

00485



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES
DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO

EL REGIONALISMO VS. EL MULTILATERALISMO Y EL IMPACTO DE LA POLITICA COMERCIAL EXTERNA DE ESTADOS UNIDOS EN LA INTEGRACION LATINOAMERICANA

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:
DOCTORA EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS
P R E S E N T A :
MARIA CRISTINA ROSAS GONZALEZ

ASESOR: JOHN SAXE-FERNANDEZ



MEXICO, D.F.

2000



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

EL REGIONALISMO VS EL MULTILATERALISMO Y EL IMPACTO DE LA POLÍTICA COMERCIAL EXTERNA DE ESTADOS UNIDOS EN LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA

**Tesis que para obtener el grado de Doctora en Relaciones Internacionales
presenta María Cristina Rosas González**

Agosto 2000

El regionalismo se encuentra en crisis. El sistema multilateral de comercio se encuentra en crisis. Los países de América Latina, cuyas políticas comerciales reposan en el regionalismo y el multilateralismo buena parte de los instrumentos para conducir sus relaciones económicas internacionales, enfrentan una disyuntiva: la apuesta regionalizadora no alcanza a satisfacer sus necesidades en el mundo de la posguerra fría, y el sistema multilateral de comercio les impide gestionar un acceso a los mercados de sus principales socios comerciales en condiciones preferenciales y sobre todo recíprocas.

En 1986 fue lanzada en Punta del Este, Uruguay, una nueva Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales que se confiaba, ayudaría a resolver buena parte de los desafíos que enfrentaba el comercio internacional. La Ronda Uruguay sin embargo, se prolongó y estancó, lo cual llevó a pensar en un posible colapso del sistema multilateral de comercio.

En el hemisferio occidental, Estados Unidos favoreció la opción de las negociaciones regionales con un grupo reducido de países ante la imposibilidad, en el seno del GATT, de llegar a consensos favorables a sus intereses. Los países elegidos fueron Canadá y México, en esos momentos primero y tercero socios comerciales de Washington.

Las negociaciones entre los tres países se iniciaron en 1991, y de manera coincidente, en toda América Latina y el Caribe se llevaron a cabo acercamientos con vistas a concretar acuerdos de liberalización comercial los más, y en menor medida, para crear uniones aduaneras. El 1° de enero de 1994 entró en vigor el

Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y para entonces existían más de una docena de procesos de regionalización en el hemisferio occidental.

Todo parece indicar que fue la suscripción del TLCAN el catalizador de esta serie de iniciativas regionalizadoras en todo el continente, o bien, el *resucitador* de muchas de las ya existentes. Ello hace pensar, en primera instancia, que los países latinoamericanos y caribeños temieron que al entrar en vigor el TLCAN su acceso al mercado estadounidense se vería restringido, en tanto la atracción de inversiones extranjeras estadounidenses, europeas y de otras latitudes a sus territorios disminuiría.

Sin embargo, un análisis más cuidadoso revela que la principal preocupación de los países latinoamericanos y caribeños era (y es) el efecto de atracción que la zona norteamericana de libre comercio podría tener respecto a los flujos de comercio e inversión procedentes de otras partes del mundo hacia sus territorios. No se pretende con ello negar que sobre todo para los países de América Central y el Caribe, el impacto del TLCAN ha sido muy significativo, al desplazar México, en el mercado estadounidense, el acceso que solían tener los productos y servicios centroamericanos y caribeños. Efectos similares aunque menos significativos se observan en algunos países del cono sur, que han presionado para suscribir acuerdos preferenciales con EEUU, y a la vez han acelerado las negociaciones con los vecinos contiguos para dar vida a iniciativas de liberalización comercial y de inversiones.

Ciertamente hay países como Brasil que no comparten esta percepción y si bien en el seno del Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR) la postura de Argentina ha sido a veces pro-latinoamericana y otras pro-estadunidense, lo cierto es que Brasilia ha estado más interesado en desarrollar un regionalismo alternativo al propuesto por EEUU, dado que desea gozar de mayores márgenes de maniobra frente a Washington.

Lo anterior significa que en el continente americano existen, en el fondo, dos proyectos que no necesariamente se complementan entre sí en términos de regionalización: el estadounidense, manifestado en el TLCAN y en la propuesta de crear un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) para el año 2005, y el brasileño, con el MERCOSUR, que retoma buena parte de los postulados latinoamericanistas y bolivarianos acerca de la unión de los países de la región a fin de fortalecerlos frente a grandes potencias como EEUU. Ciertamente existen objetivos afines tanto en el ALCA como en el MERCOSUR: sin embargo hay también profundas diferencias en las filosofías de los dos procesos, dado que mientras que el primero busca un acceso a los mercados y garantizar el trato nacional a los bienes, servicios e inversiones estadounidenses en el hemisferio occidental, el segundo pugna más por una integración, que a diferencia de propuestas latinoamericanas previas, parte de bases más modestas si bien más concretas.

Los países latinoamericanos han buscado también el regionalismo y el fortalecimiento de las relaciones intra-regionales en buena medida por las dificultades que encuentran para acceder a los mercados de los países industrializados. Recuérdese que con la excepción de Australia y Nueva Zelanda, el resto de los países desarrollados que pertenecen a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) protegen sus economías con diversas barreras arancelarias y no-arancelarias y no han llevado a cabo reformas económicas como las efectuadas por los países latinoamericanos, por lo que están en una mejor posición para condicionar a éstos el acceso a los mercados consumidores más importantes del mundo. Ello ha acercado a los países latinoamericanos, a pesar de las diferencias existentes entre ellos. Así por ejemplo, Argentina y Brasil estuvieron de acuerdo en generar un mercado común, debatido, incluso, en los tiempos de la década perdida, pero concretado, al menos en términos contractuales, a partir de 1989 y de manera más definida, con la adhesión de Paraguay y Uruguay al crearse el MERCOSUR en 1991. Chile, por su

parte, volvió los ojos al mercomún sudamericano cuando se dio cuenta de que su membresía en el tratado norteamericano de libre comercio no podría concretarse.

Empero, aquí se genera un problema adicional. A lo largo de la década de los 90, los acercamientos entre los países latinoamericanos, más los que se produjeron (y producen) con EEUU y la Unión Europea, han dado lugar a centenares de acuerdos comerciales, muchos de los cuales son excluyentes entre sí y amenazan con entorpecer, más que facilitar, los vínculos entre las naciones. La *trataditis*, o bien, el exceso de instrumentos encaminados a garantizar un trato preferencial, una zona de libre comercio, una unión aduanera e inclusive un mercado común, se enfrenta a la realidad de que en cada uno de ellos se busca privilegiar únicamente a las partes contratantes, no a terceros. Ello impacta, por lo tanto, al sistema multilateral de comercio, el cual tiene la encomienda de liberalizar los intercambios en todo el mundo, no entre unos cuantos países.

Con todo, el futuro del regionalismo en el continente americano parece incierto. El sistema multilateral de comercio se encuentra en el *limbo*. La OMC, sucesora del GATT, padeció, en 1999, un considerable desgaste político que a la fecha le impide a la institución realizar inclusive sus tareas cotidianas.

En otro orden de ideas, el liderazgo estadounidense en la promoción del libre comercio en las Américas se perdió por una serie de factores incluyendo, desde luego, la crisis de la economía mexicana en 1995 y el proceso electoral actual donde contienden demócratas y republicanos quienes, por distintas razones, evitan tocar el tema del libre comercio hemisférico.

De manera que la opción multilateral se encuentra estancada, en tanto la regional está pasando por un mal momento, especialmente en el hemisferio occidental. El destino del ALCA, pese a la persistencia de los encuentros ministeriales, se ve ensombrecido por los riesgos políticos que para la actual administración demócrata en EEUU tendría apoyar el libre comercio hemisférico en un año

electoral. El MERCOSUR, por su parte, vivió momentos dramáticos en 1999, en parte por la crisis financiera brasileña y la devaluación del real, así como por el asesinato del Vicepresidente de Paraguay a principios de 1999. De hecho, siendo Brasil la economía eje del mercomún sudamericano, los efectos de la crisis financiera se hicieron sentir dramáticamente en Argentina, Paraguay y Uruguay, llegando a plantearse en distintos momentos a lo largo del año pasado, la viabilidad de un proceso de regionalización integrado por países tan vulnerables.

Es importante mencionar también que la crisis del regionalismo –que no sólo se produce en el hemisferio occidental sino también en otros procesos de regionalización como el Foro Económico Asia-Pacífico- no se traduce en una revitalización automática del multilateralismo, lo cual es preocupante porque los diversos países del mundo –especialmente los más desfavorecidos- corren el riesgo de quedar marginados y supeditados a una dinámica en la que su sentir y prioridades sean soslayados.

En la investigación aquí realizada se parte, en el primer capítulo, del debate en torno al regionalismo, su lugar en las relaciones económicas internacionales y su relación con el sistema multilateral de comercio. El segundo capítulo es donde se presentan los procesos de regionalización realizados por los países latinoamericanos, tanto durante la guerra fría como en la posguerra fría (esto es, los nacidos antes de la celebración de la Ronda Uruguay y los que vieron la luz mientras ésta transcurría). El tercer capítulo revisa las principales características de la política comercial externa estadounidense, citando el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, especialmente en términos de sus impactos sobre los países latinoamericanos. El cuarto capítulo recoge la propuesta de regionalización del Mercado Común del Cono Sur, su filosofía, desafíos y logros, y especialmente, la postura que presenta frente a las iniciativas regionalizadoras de Estados Unidos. El quinto capítulo intenta ubicar a América Latina de cara a las tres grandes potencias económicas del orbe (Estados Unidos, Japón y la Unión Europea) que están liderando sendos procesos de regionalización, pero que al

mismo tiempo mantienen intereses específicos sobre las economías latinoamericanas. La investigación culmina con una serie de consideraciones que arrojan más preguntas que respuestas ante un entorno económico adverso para los países latinoamericanos y caribeños. Asimismo se incluye en detalle la bibliografía consultada.

REGIONALISM VS MULTILATERALISM AND THE IMPACT OF UNITED STATES FOREIGN TRADE POLICY ON LATIN AMERICAN INTEGRATION

**Latin American Ph D Dissertation presented by
María Cristina Rosas González**

August 2000

Regionalism is facing a crisis. Multilateral trading system is facing a crisis. Latin American countries whose foreign trade policies are based on regionalism and multilateralism to promote their interests in international economic relations, face a dilemma: regionalism is not able to satisfy their needs in the post Cold War era, and multilateral trading system hampers the possibility of getting access to the markets of their major trade partners in terms of a preferential treatment and reciprocity.

In 1986, in Punta del Este, Uruguay the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations was launched, to deal with most of the challenges international trade was confronting. The Uruguay Round, however, took a long time to develop and, at some point, it got stagnant, a situation that led countries to assume that multilateral trading system was about to collapse.

In the Western Hemisphere, the United States favored regional trade negotiations with a selected group of countries at a time when an agreement within the GATT according to American interests was not possible. The selected countries were Canada and Mexico, at that time its second and third trade partners.

Negotiations among the three countries started in 1991, and, coincidentally Latin American and Caribbean countries carried out negotiations in order to sign free trade agreements and customs unions. On January 1st, 1994, the North American Free Trade Agreement (NAFTA) came into force and by then there were more than ten regionalization processes in the Western Hemisphere.

It seems that NAFTA gave birth to this regionalization initiatives in the Western hemisphere, or, at least, it revived existing agreements. This may lead to believe that Latin American and Caribbean countries feared that once NAFTA came into force, the access to the US market may experience some difficulties, while US, European and other developed countries Foreign Investment may diminish for that reason.

Nevertheless a more careful analysis reveals that Latin American and Caribbean countries were worried about trade and investment diversion for the benefit of NAFTA countries. This is not to say that for Central American and Caribbean countries in particular, NAFTA was not important, since once Mexico joined the North American Free Trade Area, its products got preferential access in the US market at the expense of Central American and Caribbean products. Similar effects can be witnessed by some South American countries, some of which are trying to sign preferential agreements with the US, and, at the same time have started negotiations with its neighbors to give birth to trade and investment liberalization agreements.

Brazil is an exception, since it does not share this idea. Even though in the South American Common Market (MERCOSUR) the position of Argentina has defined at times as in favor of Latin America and in favor of the United States at others, Brasilia has been more interested in developing a different regionalization approach since it pretends to have a better bargaining power when it comes to Washington.

This means that in the Western Hemisphere there are two initiatives, not necessarily very far from each other, in terms of regionalism: the one sponsored by the US and exemplified by NAFTA and the proposal to create a Free Trade Area of the Americas (FTAA) by year 2005, and the one sponsored by Brazil with MERCOSUR, reviving Latin American aspirations to increase their bargaining power with respect to the United States. It is true FTAA and MERCOSUR have

common goals: there are, however, very important asymmetries for instance, in terms of the philosophy behind each one of them, since FTAA is more concerned about market access for goods, services and investment, while MERCOSUR is pushing for integration, and compared to previous initiatives it may look more modest, but more realistic according to some experts.

Latin American countries have sponsored regionalism and increasing intra-regional relations because of the difficulties they face to access the developed countries markets. With the exception of Australia and New Zealand, the rest of the developed partners of the Organization for Economic Cooperation and development (OECD) protect their economies with a number of tariff and non-tariff barriers and they have not carried out economic reforms as dramatic as in the case of Latin American countries, meaning they are better positioned to place specific demands to guarantee market access to developing countries. Thus, Argentina and Brazil for instance, agreed on a common market, designed even at a time when the so-called *lost decade* developed, even though it became a reality until 1989, and, in a more defined way, with the accession of Uruguay and Paraguay when MERCOSUR was born in 1991. Chile, turned its attention to the South American Common Market when it realized that its proposed membership in NAFTA was not going to happen, at least in the short and medium terms.

However, this generates an additional problem. In the 90's relations among Latin American countries, and those arranged with the US and the European Union have led to the creation of a 100 trade preferential agreements, some of them competing against each other, and placing a treat of putting obstacles instead of facilitating trade among nations. This excess of agreements that intend to guarantee a preferential treatment, a free trade zone, a customs union and even a common market, face the fact that each pretends to satisfy the demands of its limited number of partners. Thus, this causes some damage to the multilateral trading system whose aim is to guarantee free trade to all the countries in the world.

Regionalism in the Western Hemisphere, however, does not look good. Multilateral trading system is not looking good either. WTO, the successor of GATT, faced, in 1999, a major political crisis that until now prevents the institution to fulfill its goals.

On the other side, American leadership in the promotion of free trade in the Americas was lost among other reasons because of the financial crisis of the Mexican economy in 1995, and the current electoral process where Democrats and Republicans, for different reasons, avoid to deal with the debate over free trade.

Thus, while the multilateral option remains stagnant, the regional option is facing a bad environment, specially in the Western Hemisphere. The faith of FTAA, despite ongoing ministerial meetings, looks stagnant due to the political risk for the current Clinton Administration that cannot push for negotiations in an electoral year. MERCOSUR, on the other side, faced dramatic challenges in 1999, in part because of the Brazilian financial crisis and the devaluation of the real and because of the murder of the Paraguayan VicePresident in the first semester of the same year. In fact, because Brazil is the strongest economy in MERCOSUR, Argentina, Paraguay and Uruguay had some doubts about how far MERCOSUR could go under those difficult circumstances.

It is also important to mention that the crisis of regionalism –that does not take place exclusively in the Western Hemisphere but in other regions and processes such as the Asia-Pacific Economic Forum, APEC- does not translated into a stronger multilateral trading system, a worrying situation, since the countries in the world –specially the least developed- run the risk of being marginalized in a scenario where its priorities and interests may not be taken into consideration.

In the first chapter of the current research it is analyzed the debate over regionalism, its place in international economic relations and its impact over the multilateral trading system. The second chapter analyzes Latin American regionalization initiatives during the Cold War and after (that is, those born during

the Uruguay Round crisis). The third chapter deals with the analysis of the US foreign trade policy, using NAFTA as an excuse to explain its impacts over Latin American integration initiatives. Chapter fourth is devoted to the analysis of MERCOSUR and its position in dealing with the US proposal to create a FTAA. Chapter five deals with Latin America and its economic relations with Washington, Brussels and Tokyo, countries that lead several regionalization initiatives but that keep key interests in the Western Hemisphere. This research ends with final remarks in the form of questions, rather than answers and a detailed bibliography.

Dedico esta investigación a la
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
que es y debe ser más grande que sus problemas



A mi madre



Agradecimientos

La presente investigación en sus distintas etapas (desde la embrionaria hasta la del momento mismo del alumbramiento) se ha beneficiado de los comentarios y observaciones de numerosos colegas y amigos cuyos nombres me es necesario citar para agradecer, al mismo tiempo, el apoyo brindado.

En primer lugar quiero reconocer el trabajo en el seminario coordinado por **Guadalupe Acevedo** y **Alfonso López** del Centro de Estudios Latinoamericanos en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), debido a que fue muy provechoso en la delimitación de muchos de los rubros aquí tocados, así como también por las aportaciones de los colegas asistentes al mismo. **Elena Porras**, de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) de México se convirtió en fuente de muchos de los datos estadísticos sobre comercio en América Latina que son fundamentales en el análisis aquí efectuado. **Francisco Rojas** y **Paz Mitel** de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), sede Santiago de Chile, así como **Vivianne Ventura**, **Miguel Izam**, **José Elías Durán** y **Jan Heirman** de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) sede principal en Santiago de Chile, me permitieron revalorar buena parte de los procesos de regionalización que se efectúan en América Latina y su lugar respecto al sistema multilateral de comercio. **Carolina Crisorio** y **Norberto Aguirre**, de la Universidad de Buenos Aires (UBA) en la capital argentina siempre mantuvieron despierto en mí el interés por ver más allá de las formalidades institucionales, ayudándome a comprender lo difícil que ha sido para el país sudamericano lidiar con las transformaciones internas, las regionales y las globales. **Inés Bustillo**, en la CEPAL, sede Washington, me alentó a llevar adelante ésta investigación y sus reflexiones a partir de la experiencia que la Comisión ha tenido en su gestión en torno al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) me resultaron muy estimulantes. **Diana Tussi** de la FLACSO, sede Buenos Aires, me obligó a repensar rubros específicos de la integración latinoamericana. **Antonio Antúnes**, Secretario General de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) en Montevideo, me exhortó a no dar por perdida la agenda de la Asociación, muy a pesar de las disputas, por todos conocidas, entre México y Brasil. **Wolf Grabendorff** del Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA) en Madrid me proporcionó elementos para valorar las relaciones entre los países latinoamericanos y la Unión Europea. Lo mismo puede decirse de **Sydney Weintraub** en la Johns Hopkins University en Washington en torno al ALCA y de **Peter Smith**, de la Universidad de California en San Diego (UCSD) respecto a los vínculos Washington-América Latina. **Juan José Tacone**, del Instituto para la Integración de América Latina (INTAL) en Buenos Aires fue proveedor de ideas que se convirtieron en buena medida en puntos de partida para reflexionar sobre la complejidad de la integración latinoamericana. **Guillermo Perry** del Banco Mundial en Washington realmente me hizo trabajar mucho en una refutación a su visión sobre la manera en que debería negociarse la integración latinoamericana. **Luis Maira**, embajador chileno en México, hizo observaciones y recomendaciones muy oportunas sobre la dimensión política de la integración latinoamericana.

Björn Hettne, de la Universidad de Gotemburgo, en Suecia fue quien catalizó mi interés en torno a los problemas del regionalismo, en tanto los desacuerdos con **Jaime Serra Puche** exSecretario de Comercio y Fomento Industrial de México, y **Jagdish Bagwathi** de la Universidad de Columbia en Nueva York me hicieron revalorar la importancia del debate en torno al regionalismo y el multilateralismo en aquella conferencia que el Banco Mundial organizó en Montevideo. **Peter Drysdale**, de la Universidad Nacional de Australia (ANU) en el encuentro que sostuvimos en Canberra, al defender su visión sobre el regionalismo abierto me ayudó a replantear la concepción que sobre el mismo tema tiene la CEPAL. **John Edwards** del Hong Kong and Shanghai Bank (HSBC) en Sydney desarrolló una reflexión muy interesante sobre los orígenes del APEC y la crisis del sistema multilateral de comercio. El Senador **Peter Cook** con su vasta experiencia en torno a la OMC, el APEC y los dilemas del comercio internacional fue un brillante interlocutor en Perth. **April Pressler** organizó mi agenda australiana y los encuentros con los especialistas citados en el nombre de la amistad que nos une (*thanks my dearest friend*).

El prestigiado sínodo que revisó pacientemente ésta investigación merece un reconocimiento especial. **John Saxe-Fernández**, con quien participo como corresponsable en el proyecto de investigación *Territorialización de la Inversión Extranjera Directa* auspiciado por la Dirección General de Asuntos del Personal Académico (DGAPA), ha sido muy paciente conmigo. No sólo me sufrió en el desarrollo de la tesis de maestría, sino que gustoso aceptó leer, comentar, cuestionar y plantear numerosas observaciones a lo largo del desarrollo de la presente investigación. Por tu asesoría y tu paciencia, gracias John. **Raúl Trejo Delarbre**, **Leonardo Curzio**, **Manuel Becerra**, **Fernando Carmona**, **Hilda Varela** y **Lucrecia Lozano** conforman el cuerpo evaluador de ésta investigación. Por su tiempo y su disposición para leer y comentar este trabajo, les estoy muy agradecida.

Debo insistir, sin embargo, que de las pretensiones, conclusiones, recomendaciones, análisis y objeciones que se encuentran en la presente investigación sólo a mí, y a nadie más, se me puede responsabilizar.

Naremburn, Australia
Julio de 2000

*The most important thing
is to make people think*

Andrzej Wajda

ÍNDICE

Índice de siglas	v
Índice de cuadros	x
Índice de gráficos	xiii
Introducción	xiv
El regionalismo y el multilateralismo en la economía internacional del nuevo siglo	1
Breve caracterización de la globalización	2
Tres acepciones sobre la regionalización	8
El regionalismo <i>interestatal o intergubernamental</i>	8
1. Los <i>Estados-regiones</i> y el regionalismo <i>transestatal</i>	13
2. El regionalismo <i>intraestatal</i>	14
El regionalismo <i>interestatal</i> en el hemisferio occidental	16
El regionalismo <i>transestatal</i> en el hemisferio occidental	17
El regionalismo <i>intraestatal</i> en el hemisferio occidental	22
El regionalismo <i>interestatal</i> con adjetivos	28
1. Regionalismo y regionalización	29
El regionalismo cerrado	31
El regionalismo abierto	36
1. El regionalismo abierto, otras interpretaciones	37
El nuevo regionalismo	39
1. El nuevo regionalismo. Otras acepciones	41
El sistema multilateral de comercio	42
La crisis del sistema multilateral de comercio. La OMC después de Seattle	56
La UNCTAD... en la ignominia	63
1. La UNCTAD I	64
2. La UNCTAD II	67
2. 1. Características del SGP	70
3. La UNCTAD III	71
4. La UNCTAD IV	72
5. La UNCTAD V	73
5. 1. El nuevo orden económico internacional	74
6. La UNCTAD VI	76
7. La UNCTAD VII	76
7. 1. El sistema global de preferencias comerciales entre los países en desarrollo	77
8. La UNCTAD VIII	78
9. La UNCTAD IX	79
10. La UNCTAD X	81
Una OMC para el XXI	84

1. Comercio agrícola	85
2. Comercio en servicios	88
3. Compras de gobierno	89
4. Comercio electrónico	90
5. Subsidios y <i>anti-dumping</i>	92
6. Inversiones	93
7. Propiedad intelectual	94
8. Alimentos genéticamente modificados	94
El regionalismo en América Latina	119
Breve semblanza de las filosofías integracionistas en el continente Americano	122
Auge y caída del <i>viejo regionalismo</i> en América Latina y el Caribe	130
a) La CEPAL y el <i>cepalismo</i>	132
b) la OEA y el <i>panamericanismo</i>	137
c) La OEI y las Cumbres Iberoamericanas	148
d) La ALALC/ALADI	156
e) Pacto Andino	164
f) Mercado Común Centroamericano	168
g) CARIFTA/CARICOM, AEC	176
El <i>nuevo regionalismo</i> en América Latina y el Caribe	181
Las relaciones entre México y América Latina	195
México y el artículo 44 de la ALADI	201
La rivalidad entre México y Brasil	205
Las relaciones entre México y el MERCOSUR	207
La estrategia negociadora de México y Brasil	210
Las fronteras del regionalismo en América Latina y el Caribe	214
La política comercial externa de EEUU en el hemisferio occidental: el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte	264
Breve semblanza histórica de la política comercial externa de EEUU	265
La legislación en materia de política comercial externa de EEUU	268
El Tratado de Libre Comercio de América del Norte	270
1. Objetivos	272
2. Definiciones generales	272
3. Reglas de origen	272
4. Procedimientos aduanales	273
5. Trato nacional	273
6. Barreras técnicas al comercio	273
7. Agricultura	273
8. Energía	274
9. Comercio automotriz	274
10. Medidas de emergencia	274
11. Excepciones para el comercio de bienes	274

12. Compras del sector público	275
13. Servicios	275
14. Entrada temporal para hombres de negocios	275
15. Inversión	275
16. Disposiciones institucionales	275
17. Resolución de controversias	276
18. Otras disposiciones	276
19. Telecomunicaciones	277
Una evaluación del TLCAN a seis años de su entrada en vigor	278
Los hechos económicos	280
Acontecimientos económicos relevantes que han tenido lugar en el primer sexenio del TLCAN	283
Acontecimientos políticos relevantes que han tenido lugar en el primer sexenio del TLCAN	285
Las falacias en torno al TLCAN	288
Estados Unidos y las controversias comerciales con América Latina	291
El Mercado Común del Cono Sur en la integración latinoamericana	318
Las instituciones del MERCOSUR	322
1. El Consejo del Mercado Común	325
2. El Grupo Mercado Común	325
3. La Comisión de Comercio del MERCOSUR	325
4. La Comisión Parlamentaria Conjunta	326
5. El Foro Consultivo Económico y Social	327
6. La Secretaría Administrativa del MERCOSUR	327
7. La Reunión de Presidentes del MERCOSUR	327
Solución de controversias en el MERCOSUR	328
¿Una moneda única en el MERCOSUR?	328
La infraestructura para la integración y la Hidrovía Paraguay-Paraná	332
La evolución del MERCOSUR	334
1. Argentina	339
2. Brasil	340
3. Paraguay	340
4. Uruguay	341
MERCOSUR: crecimiento de comercio vs desviación de comercio	341
La crisis del MERCOSUR	346
1. Paraguay: crisis tras crisis	351
La reactivación (el relanzamiento del MERCOSUR)	352
1. El triunvirato Cardoso-Lagos-De la Rúa	354
Las relaciones de América Latina con el triángulo	
Washington-Bruselas-Tokio	356
Apuntes sobre la política comercial de América Latina y el Caribe	362
Estructura de las importaciones de América Latina y el Caribe	367
Las relaciones entre América Latina y Estados Unidos:	

El Área de Libre Comercio de las Américas	371
Las relaciones entre América Latina y la Unión Europea	376
Las relaciones entre América Latina y Japón (y el sureste de Asia)	384
1. Argentina	390
2. Bolivia	392
3. Brasil	393
4. Colombia	395
5. Cuba	395
6. Chile	396
7. México	397
8. Perú	398
9. Uruguay	399
10. Venezuela	399
11. CARICOM	400
12. Centroamérica	402
<i>And one more for the road: las relaciones entre Canadá y América Latina.</i>	
El encuentro entre el <i>frontyard</i> y el <i>backyard</i>	404
Factores internos que estimulan en Canadá el contacto con América Latina	405
Factores externos que acercan a Canadá con América Latina	408
Cuantificando la relación entre Canadá y América Latina	411
Canadá y el ALCA	413
Consideraciones finales	419
Bibliografía	430

ÍNDICE DE SIGLAS

A

AAP	- Acuerdo de Alcance Parcial
AAPCE	- Acuerdo de Alcance Parcial y Complementación Económica
ACE	- Acuerdo de Complementación Económica
ACNUR	- Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados
ACP	- Grupo de Estados Africanos, Caribeños y del Pacífico
AEC	- Arancel Externo Común
AECA	- Asociación de Estados del Caribe
AELC	- Asociación Europea de Libre Comercio
AI	- Amnistía Internacional
ALADI	- Asociación Latinoamericana de Integración
ALALC	- Asociación Latinoamericana de Libre Comercio
ALCA	- Área de Libre Comercio de las Américas
ALCCAEEUU	- Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos
ALCSA	- Área de Libre Comercio de Sudamérica
ALPRO	- Alianza para el Progreso
AMI	- Acuerdo Multilateral sobre Inversiones
ANU	- Universidad Nacional de Australia
ANSEA	- Asociación de Naciones del Sureste Asiático
AOD	- Asistencia Oficial para el Desarrollo

B

BCIE	- Banco Centroamericano de Integración Económica
BERD	- Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo
BID	- Banco Interamericano de Desarrollo
BIRF	- Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento
BM	- Banco Mundial

C

CAF	- Corporación Andina de Fomento
CAME	- Consejo de Ayuda Mutua Económica
CARIBCAN	- Iniciativa Canadiense del Caribe
CARICOM	- Comunidad del Caribe
CARIFTA	- Asociación de Libre Comercio del Caribe
CBI	- Iniciativa para la Cuenca del Caribe (<i>Caribbean Basin Initiative</i>)
CCA	- Consejo de Cooperación Árabe
CCAM	- Comisión de Cooperación Ambiental del Tratado de Libre Comercio de América del Norte
CCEA	- Consejo Consultivo Empresarial Andino
CCEE	- Comunidades Europeas
CCJ	- Corte Centroamericana de Justicia
CCLA	- Consejo Consultivo Laboral Andino
CCM	- Comisión de Comercio del MERCOSUR
CDAS	- Comunidad para el Desarrollo de África del Sur
CEA	- Comunidad Económica Africana
CECA	- Comunidad Económica del Carbón y del Acero

CEE	- Comunidad Económica Europea
CEFTA	- Área de Libre Comercio Centroeuropeo
CEI	- Comunidad de Estados Independientes
CEIE	- Comité Ejecutivo de Integración Económica
CEMEX	- Cementos de México.
CEPAL	- Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CIAM	- Comisión Interamericana de la Mujer
CIH	- Comité Intergubernamental de la Hidrovia
CIJ	- Corte Internacional de Justicia
CIREFCA	- Conferencia Internacional sobre los Refugiados Centroamericanos
CLAN	- Comunidad Latinoamericana de Naciones
CMC	- Consejo del Mercado Común
<i>Commonwealth</i>	- Comunidad Británica de Naciones
COREPER	- Comité de Representantes Permanentes
CPA	- Consejo Presidencial Andino
CPC	- Comisión Parlamentaria Conjunta
CPCI	- Comisión parlamentaria Conjunta de la Integración
CPN	- Comunidad Portuguesa de Naciones

D

DGDA	- Dirección General del Derecho de Autor
DICA	- Derecho de Importación Centroamericano
DRAN	- Desechos Radiactivos de Alto Nivel
DRBN	- Desechos Radiactivos de Bajo Nivel

E

ECOSOC	- Consejo Económico y Social de Naciones Unidas (<i>United Nations Economic and Social Council</i>)
EFTA	- Asociación Europea de Libre Comercio
EURATOM	- Comunidad Europea de la Energía Atómica

F

FAR	- Fondo Andino de Reservas
FCES	- Foro Consultivo Económico y Social
FCMC	- Fondo Centroamericano del Mercado Común
FCPyS	- Facultad de Ciencias Políticas y Sociales
FLACSO	- Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales
FLAR	- Fondo Latinoamericano de Reservas
FMI	- Fondo Monetario Internacional
FOCEM	- Fondo Centroamericano de estabilización Monetaria
Francophonie	- Comunidad Francesa de Naciones

G

G3	- Grupo de los Tres
G4	- Grupo de los Cuatro
G7	- Grupo de los Siete
GA	- Grupo Andino
GATS	- Acuerdo General sobre Comercio en Servicios

GATT	- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
GMC	- Grupo Mercado Común
GRUCA	- Grupo Centroamericano
GRULA	- Grupo Latinoamericano

I

IED	- Inversión Extranjera Directa
IIAI	- Instituto Interamericano Indio
IICA	- Instituto Interamericano para la Cooperación en la Agricultura
IICI	- Instituto Interamericano de los Niños
IMPI	- Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual
IMPSPA	- Industrias Metalúrgicas Pescarmona Sociedad Anónima
INCD	- Instituto Nacional de Combate a las Drogas
INE	- Instituto Nacional de Ecología
IPGH	- Instituto Panamericano de Geografía e Historia

J

JID	- Junta Interamericana de Defensa
JUNAC	- Junta del Acuerdo de Cartagena

L

LATN	- Red Latinoamericana de Comercio (<i>Latin American Trade Network</i>)
LDC	- Países de menor desarrollo (<i>least developed countries</i>)

M

MCCA	- Mercado Común Centroamericano
MCSEA	- Mercado Común para el Sureste y Este de África
MERCOSUR	- Mercado Común del Cono Sur
MMD	- Miles de Millones de Dolares

N

NADBANK	- Banco de Desarrollo de América del Norte
NOEI	- Nuevo Orden Económico Internacional

O

OCDE	- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
ODECA	- Organización de Estados Centroamericanos
OEA	- Organización de Estados Americanos
OEI	- Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura
OECD	- Organización de Estados del Caribe Oriental
OIC	- Organización Internacional de Comercio
OIEA	- Organismo Internacional de Energía Atómica
OIT	- Organización Internacional del Trabajo
OMC	- Organización Mundial de Comercio
OMPI	- Organización Mundial de la Propiedad Intelectual
ONGs	- Organizaciones No-Gubernamentales

OPS	- Organización Panamericana de la Salud
OTAN	- Organización del Tratado del Atlántico Norte
OUA	- Organización para la Unidad Africana

P

PA	- Pacto Andino
PAECA	- Plan de Acción Económica de Centroamérica
PAI	- Plan de Acción Inmediata
PAR	- Preferencia Arancelaria Regional
PARLACEN	- Parlamento Centroamericano
PARLANDINO	- Parlamento Andino
PARLATINO	- Parlamento Latinoamericano
PGR	- Procuraduría General de la República
PMD	- Países de Menor Desarrollo
PMDER	- Países de Menor Desarrollo Económico Relativo
PROFEPA	- Procuraduría Federal de Protección Ambiental

R

RASD	- República Árabe Saharauí Democrática
RPM	- Reunión de Presidentes del MERCOSUR

S

SAC	- Sistema Arancelario Centroamericano
SAGAR	- Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural
SAI	- Sistema Andino de Integración
SAM	- Secretaría Administrativa del MERCOSUR
SEDUE	- Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología
SELA	- Sistema Económico Latinoamericano
SEMARNAP	- Secretaría de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca
SEP	- Secretaría de Educación Pública
SGP	- Sistema Generalizado de Preferencias
SGT	- Subgrupos de Trabajo
SICA	- Sistema de Integración Centroamericano
SIECA	- Secretaría de Integración Económica Centroamericana
SRE	- Secretaría de Relaciones Exteriores

T

TIAR	- Tratado Interamericano de Asistencia Recíproca
TJCA	- Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina
TLCAN	- Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TRIMs	- Acuerdo sobre Medidas de Inversión Relacionadas con el Comercio
TRIPs	- Acuerdo de la OMC sobre Medidas de Propiedad Intelectual Relacionadas con el Comercio

U

UAM	- Unión Árabe del Maghreb
UASB	- Universidad Andina Simón Bolívar

UE	- Unión Europea
UEMAO	- Unión Económica y Monetaria de África Occidental
UI	- Unión Iberoamericana
UNAM	- Universidad Nacional Autónoma de México
UNCTAD	- Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
UNICEF	- Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia
USDOC	- Departamento de Comercio de Estados Unidos
USTR	- Representante Comercial de Estados Unidos

ÍNDICE DE CUADROS

Número	Título	Pág.
1	Países que pertenecen al Grupo de los 77	68
2	Miembros de la Conferencia de la UNCTAD	83
3	Trato especial y diferenciado que reciben los países en desarrollo tras la negociación de la Ronda Uruguay	85
4	Postura negociadora de los llamados socios cuadriláteros (Estados Unidos, Unión Europea, Japón y Canadá) en torno a la agenda de la OMC	87
5	Compromisos específicos por sector de servicios para la Ronda del Milenio	89
6	Países que suscribieron el Acuerdo sobre Compras de Gobierno	91
7	Miembros de la Organización Mundial de Comercio	97
8	ONGs acreditadas ante la OMC que participaron en la Tercera Reunión Ministerial celebrada en Seattle del 30 de noviembre al 3 de diciembre de 1999	101
9	Filosofías que sustentan los proyectos de regionalización en el continente americano	123
10	Principales diferencias entre la CEPAL y la OEA	147
11	Cumbres Iberoamericanas de 1991 a 1999	155
12	Acuerdos de libre comercio suscritos por América Latina y el Caribe entre 1990 y 1994	184
13	Disputas territoriales entre los países de América Latina y el Caribe	186
14	Balanza comercial de México con el mundo por regiones	195
15	Exportaciones totales de los procesos de regionalización de América Latina y el Caribe	197
16	Comercio de EEUU con México, América Latina y el Caribe	203
17	Procesos de regionalización en América Latina y el Caribe en los que participa México	204
18	Indicadores económicos y sociales de México y Brasil	208
19	Comercio entre México y el MERCOSUR	209
20	Principales productos que intercambia México con el MERCOSUR	211
21	Las 200 grandes empresas exportadoras de América Latina	217
22	Los 100 bancos más importantes en América Latina	223
23	Balanza comercial de México con ALADI	226
24	Balanza comercial de México con Belice	227
25	Balanza comercial de México con Bolivia	228
26	Balanza comercial de México con Brasil	229
27	Balanza comercial de México con Colombia	230

28	Balanza comercial de México con Costa Rica	231
29	Balanza comercial de México con Chile	232
30	Balanza comercial de México con Ecuador	233
31	Balanza comercial de México con El Salvador	234
32	Balanza comercial de México con Guatemala	235
33	Balanza comercial de México con Honduras	236
34	Balanza comercial de México con Argentina	237
35	Balanza comercial de México con Nicaragua	238
36	Balanza comercial de México con Panamá	239
37	Balanza comercial de México con Paraguay	240
38	Balanza comercial de México con Perú	241
39	Balanza comercial de México con Uruguay	242
40	Balanza comercial de México con Venezuela	243
41	Indicadores económicos, sociales y otros de Argentina	244
42	Indicadores económicos, sociales y otros de Bolivia	245
43	Indicadores económicos, sociales y otros de Brasil	246
44	Indicadores económicos, sociales y otros de Colombia	247
45	Indicadores económicos, sociales y otros de Costa Rica	248
49	Indicadores económicos, sociales y otros de Cuba	249
50	Indicadores económicos, sociales y otros de Chile	250
51	Indicadores económicos, sociales y otros de Ecuador	251
52	Indicadores económicos, sociales y otros de El Salvador	252
53	Indicadores económicos, sociales y otros de Guatemala	253
54	Indicadores económicos, sociales y otros de Honduras	254
55	Indicadores económicos, sociales y otros de México	255
56	Indicadores económicos, sociales y otros de Nicaragua	256
57	Indicadores económicos, sociales y otros de Panamá	257
58	Indicadores económicos, sociales y otros de Paraguay	258
59	Indicadores económicos, sociales y otros de Perú	259
60	Indicadores económicos, sociales y otros de Puerto Rico	260
61	Indicadores económicos, sociales y otros de República Dominicana	261
62	Indicadores económicos, sociales y otros de Uruguay	262
63	Indicadores económicos, sociales y otros de Venezuela	263
64	Contenido comparado del Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte	271
65	Casos en que EEUU aplicó la Sección 301, la Super 301 y la 301 Especial contra América Latina	295
66	Actividades de los paneles para la resolución de las controversias previstos en el capítulo 19 del TLCAN enero de 1994 a abril de 1997	298
67	Controversias comerciales que tiene o ha tenido EEUU con México	301
68	Controversias comerciales que mantiene México con EEUU	305
69	Evolución del producto interno bruto de Argentina y	

	Brasil	326
70	Balanza comercial agroalimentaria de Argentina	329
71	Exportaciones de bienes de los países del MERCOSUR, América Latina y Caribe y el mundo en años seleccionados	336
72	Ingresos netos globales de inversión extranjera directa por bloques de países, 1990-1996	357
73	Inversión extranjera directa de EEUU, la UE y Japón en América Latina	363
74	Comercio de EEUU con México, América Latina y el Caribe	372
75	Balanza comercial de América Latina con la Unión Europea	374
76	Exportaciones de la Unión Europea a América Latina	376
77	Importaciones que realiza la Unión Europea desde América Latina	377
78	Importaciones que realiza la Unión Europea de América Latina	378
79	Exportaciones de la Unión Europea a América Latina	382
80	Cooperación para el desarrollo de la UE hacia América Latina	383
81	Asistencia Oficial para el Desarrollo de América Latina	384
82	Deuda externa de América Latina (créditos comerciales hacia América Latina)	386
83	Principales socios comerciales asiáticos de Brasil	402
84	Principales socios comerciales asiáticos de Chile	403
85	Principales socios comerciales asiáticos de Argentina	403
86	Principales socios comerciales latinoamericanos de Japón	403
87	Principales socios comerciales latinoamericanos de Corea del Sur	404
88	Principales socios comerciales latinoamericanos de China	404
89	Flujos de inversión extranjera directa a países latinoamericanos seleccionados en 1998	407
90	Exportaciones de Canadá a los países de la Asociación Latinoamericana de Integración	410
91	Importaciones de Canadá procedentes de los países de la Asociación Latinoamericana de Integración	411
92	Exportaciones de América Latina a Canadá	413
93	Importaciones de América Latina desde Canadá	414
94	Exportaciones de Canadá al mundo por regiones	415
95	Importaciones de Canadá del mundo por regiones	417

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Número	Título	Pág.
1	Secretaría de la UNCTAD	66
2	Según México, su intercambio comercial con Brasil es deficitario...	206
3	... pero según Brasil, su comercio con México también lo es	206
4	Principales socios comerciales de Estados Unidos (1996)	281
5	Empleos que están vinculados al TLCAN en EEUU	283
6	Exportaciones argentinas al MERCOSUR	338
7	Deuda externa total de América Latina y créditos otorgados por bancos de la Unión Europea, Japón, Canadá y otros a la región	360
8	Ayuda oficial para el desarrollo hacia América Latina de parte de EEUU, la Unión Europea y Japón	365
9	Relaciones comerciales entre América Latina y la Unión Europea	379
10	Inversión extranjera directa comparada de EEUU, la UE y Japón en América Latina, 1991-1997	380
11	Distribución de la cooperación para el desarrollo (por sector) de la UE en América Latina	381

INTRODUCCIÓN

AMÉRICA LATINA EN LA ECONOMÍA INTERNACIONAL: *FROM THE BEST TO THE WORST OF TIMES*

It was the best of times, it was the worst of times, it was the age of wisdom, it was the age of foolishness, it was the epoch of belief, it was the epoch of incredulity, it was the season of Light, it was the season of Darkness, it was the spring of hope, it was the winter of despair, we had everything before us, we had nothing before us.

Charles Dickens,
A Tale of Two Cities
1859

El regionalismo se encuentra en crisis. El sistema multilateral de comercio se encuentra en crisis. Los países de América Latina, cuyas políticas comerciales reposan en el regionalismo y el multilateralismo buena parte de los instrumentos para conducir sus relaciones económicas internacionales, enfrentan una disyuntiva: la apuesta regionalizadora no alcanza a satisfacer sus necesidades en el mundo de la posguerra fría, y el sistema multilateral de comercio les impide gestionar un acceso a los mercados de sus principales socios comerciales en condiciones preferenciales y sobre todo recíprocas. *This is the worst of times*. Pero no siempre fue así.

En el inicio de la década de los 90, buena parte de los países latinoamericanos estaban efectuando importantes reformas en sus economías. La desregulación manifestada en la privatización de empresas de propiedad estatal, la apertura unilateral de sus mercados a los intercambios globales, la modificación de las legislaciones sobre inversiones extranjeras y las políticas encaminadas a disminuir los *déficit* presupuestales eran la norma. Los países de la región pensaban que todos éstos cambios los llevarían a disfrutar *the best of times*, tan anhelados tras la llamada *década perdida*.

Pero no hay felicidad completa. Una de las formas percibidas por los países latinoamericanos para promover sus intereses económicos en el mundo –al menos en teoría- han sido las negociaciones en foros multilaterales como el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)¹ y la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)². En 1986 fue lanzada en Punta del Este, Uruguay, una nueva Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales que se confiaba, ayudaría a resolver buena parte de los desafíos que enfrentaba el comercio internacional. La Ronda Uruguay sin embargo, se prolongó y estancó, lo cual llevó a pensar en un posible colapso del sistema multilateral de comercio.

En el hemisferio occidental, Estados Unidos favoreció la opción de las negociaciones regionales con un grupo reducido de países ante la imposibilidad, en el seno del GATT, de llegar a consensos favorables a sus intereses³. Los países elegidos fueron Canadá⁴ y México, en esos momentos primero y tercero socios comerciales de Washington⁵.

¹ Nacido en 1947 con la consigna de promover el libre comercio en un mundo agobiado por los obstáculos arancelarios.

² Surgida en 1964 en el *decanio del desarrollo* proclamado por Naciones Unidas. La UNCTAD tiene la tarea de hacer del comercio un vehículo para el desarrollo y esta llamada a cubrir una serie de insuficiencias que, a los ojos de los países en desarrollo presenta (ba) el GATT y en la actualidad la OMC.

³ En el GATT al igual que ahora en la OMC, priva la regla del consenso que establece que todas las decisiones deben tomarse de común acuerdo entre la totalidad de sus miembros. La regla del consenso era operativa en los orígenes del GATT, cuando albergaba en su seno a 23 países. En la actualidad, con 136 miembros, la regla del consenso dificulta los acuerdos más simples.

⁴ En 1985, el Presidente de EEUU, Ronald Reagan, y el Primer Ministro de Israel, Yitzhak Rabin, suscribieron un acuerdo de libre comercio en el que los intercambios mutuos serían liberalizados en un plazo máximo de 10 años. Los volúmenes comerciales entre ambos países no son significativos, e Israel no figura en la lista de los principales socios comerciales de Washington. Sin embargo, éste acuerdo tuvo, hasta cierto punto, un carácter experimental, porque permitió a EEUU evaluar la pertinencia de desarrollar negociaciones específicas con socios particulares (*targeted partners*) y dado que el resultado fue positivo (el acuerdo se negoció a partir de abril y entró en vigor en septiembre del mismo año) se procedió a un acercamiento con Canadá, primer socio comercial y vecino contiguo de los estadounidenses.

⁵ En ese tiempo Canadá encabezaba la lista de socios comerciales de la Unión Americana, seguido de Japón y México. Hoy en día, si bien Canadá se mantiene a la cabeza, México desplazó a Japón del segundo lugar.

Las negociaciones entre los tres países se iniciaron en 1991, y de manera coincidente, en toda América Latina y el Caribe se llevaron a cabo acercamientos con vistas a concretar acuerdos de liberalización comercial los más, y en menor medida, para crear uniones aduaneras. El 1° de enero de 1994 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y para entonces existían más de una docena de procesos de regionalización en el hemisferio occidental.

Todo parece indicar que fue la suscripción del TLCAN el catalizador de esta serie de iniciativas regionalizadoras en todo el continente, o bien, el *resucitador* de muchas de las ya existentes. Ello hace pensar, en primera instancia, que los países latinoamericanos y caribeños temieron que al entrar en vigor el TLCAN su acceso al mercado estadounidense se vería restringido, en tanto la atracción de inversiones extranjeras estadounidenses, europeas y de otras latitudes a sus territorios disminuiría.

Sin embargo, un análisis más cuidadoso revela que la principal preocupación de los países latinoamericanos y caribeños era (y es) el efecto de atracción que la zona norteamericana de libre comercio podría tener respecto a los flujos de comercio e inversión procedentes de otras partes del mundo hacia sus territorios. No se pretende con ello negar que sobre todo para los países de América Central y el Caribe, el impacto del TLCAN ha sido muy significativo, al desplazar México, en el mercado estadounidense, el acceso que solían tener los productos y servicios centroamericanos y caribeños. Efectos similares aunque menos significativos se observan en algunos países del cono sur, que han presionado para suscribir acuerdos preferenciales con EEUU, y a la vez han acelerado las negociaciones con los vecinos contiguos para dar vida a iniciativas de liberalización comercial y de inversiones.

Ciertamente hay países como Brasil que no comparten esta percepción y si bien en el seno del Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR) la postura de

Argentina ha sido a veces pro-latinoamericana y otras pro-estadunidense⁶, lo cierto es que Brasilia ha estado más interesado en desarrollar un regionalismo alternativo al propuesto por EEUU, dado que desea gozar de mayores márgenes de maniobra frente a Washington.

Lo anterior significa que en el continente americano existen, en el fondo, dos proyectos que no necesariamente se complementan entre sí en términos de regionalización: el estadounidense, manifestado en el TLCAN y en la propuesta de crear un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) para el año 2005, y el brasileño, con el MERCOSUR, que retoma buena parte de los postulados latinoamericanistas y bolivarianos acerca de la unión de los países de la región a fin de fortalecerlos frente a grandes potencias como EEUU. Ciertamente existen objetivos afines tanto en el ALCA como en el MERCOSUR: sin embargo hay también profundas diferencias en las filosofías de los dos procesos, dado que mientras que el primero busca un acceso a los mercados y garantizar el trato nacional a los bienes, servicios e inversiones estadounidenses en el hemisferio occidental, el segundo pugna más por una integración, que a diferencia de propuestas latinoamericanas previas, parte de bases más modestas si bien más concretas.

Los países latinoamericanos han buscado también el regionalismo y el fortalecimiento de las relaciones intra-regionales en buena medida por las dificultades que encuentran para acceder a los mercados de los países industrializados. Recuérdese que con la excepción de Australia y Nueva Zelanda, el resto de los países desarrollados que pertenecen a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)⁷ protegen sus economías con

⁶ A ello habría que sumar la compleja relación entre Argentina y el Reino Unido. Mario Rapoport, investigador de la Universidad de Buenos Aires, comentaba a quien esto escribe, que Argentina históricamente se ha comportado como una colonia de la Gran Bretaña, sin contar formalmente con ese estatus. La Guerra de las Malvinas, por supuesto, enemistó a Buenos Aires con Londres y durante el gobierno de Carlos Saúl Menem se empezaron a reconstruir los vínculos con los británicos, no sin problemas.

⁷ La OCDE, creada en 1961, alberga a los países que se beneficiaron del Plan Marshall tras la segunda guerra mundial y además al resto de las naciones consideradas como industrializadas en

diversas barreras arancelarias y no-arancelarias y no han llevado a cabo reformas económicas como las efectuadas por los países latinoamericanos, por lo que están en una mejor posición para condicionar a éstos el acceso a los mercados consumidores más importantes del mundo. Ello ha acercado a los países latinoamericanos, a pesar de las diferencias existentes entre ellos. Así por ejemplo, Argentina y Brasil estuvieron de acuerdo en generar un mercado común, debatido, incluso, en los tiempos de la década perdida, pero concretado, al menos en términos contractuales, a partir de 1989 y de manera más definida, con la adhesión de Paraguay y Uruguay al crearse el MERCOSUR en 1991. Chile, por su parte, volvió los ojos al mercomún sudamericano cuando se dio cuenta de que su membresía en el tratado norteamericano de libre comercio no podría concretarse.

Empero, aquí se genera un problema adicional. A lo largo de la década de los 90, los acercamientos entre los países latinoamericanos, más los que se produjeron (y producen) con EEUU y la Unión Europea⁸, han dado lugar a centenares de acuerdos comerciales, muchos de los cuales son excluyentes entre sí y amenazan con entorpecer, más que facilitar, los vínculos entre las naciones. La *trataditis*, o bien, el exceso de instrumentos encaminados a garantizar un trato preferencial, una zona de libre comercio, una unión aduanera e inclusive un mercado común, se enfrenta a la realidad de que en cada uno de ellos se busca privilegiar únicamente a las partes contratantes, no a terceros. Ello impacta, por lo tanto, al

diversas latitudes, a saber: Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Islandia, Italia, Japón, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza y Turquía. A partir de 1994 se abrieron las puertas de ésta institución a México, Polonia, Hungría, República Checa y Corea del Sur, con lo que su membresía actual asciende a 29 países. Algunas naciones latinoamericanas como Argentina, han externado su interés por participar en éste exclusivo foro. La membresía entraña privilegios, como la posibilidad de analizar al lado de las grandes potencias económicas del orbe, los principales problemas comerciales y financieros. Pero también entraña obligaciones, entre ellas la cuota de membresía. Para el caso mexicano, la cuota asciende anualmente a 200 millones de dólares.

⁸ Con Japón los acercamientos requieren menos formalidades institucionales. Por ejemplo, en el seno del Foro Económico Asia-Pacífico (APEC) cuentan sobre todo los compromisos efectuados por los Jefes de Estado o de gobierno sin que medien acuerdos de liberalización comercial. Hay quienes sugieren que ello es un arma de dos filos, porque en Occidente es costumbre suscribir de manera contractual buena parte de los compromisos en las esferas económicas, políticas y sociales y se desconfía de quien no formula las iniciativas por escrito. Pero, por otra parte, se

sistema multilateral de comercio, el cual tiene la encomienda de liberalizar los intercambios en todo el mundo, no entre unos cuantos países.

Con todo, el futuro del regionalismo en el continente americano parece incierto. El sistema multilateral de comercio se encuentra en el *limbo*. La OMC, sucesora del GATT, padeció, en 1999, un considerable desgaste político, manifestado, en primer término, en la ácida disputa que se generó en torno a la elección del sucesor de su Director General, tras la conclusión del período reglamentario del italiano Renato Ruggiero al frente de la institución, el 30 de abril. No sería sino hasta septiembre de ese año, que se llegaría al acuerdo de apoyar la propuesta estadounidense y posibilitar que el neozelandés Mike Moore ocupara la jefatura del cargo, aunque solamente por tres años, esto es, hasta septiembre del 2002, para, a partir de octubre, pasar la estafeta al tailandés Supachai Panitchpakdi, quien fuera el candidato al cargo apoyado por buena parte de los países en desarrollo y que se desempeñará como Director General de la OMC hasta septiembre del 2005.

La segunda y, posiblemente, más importante razón del estancamiento que padece la OMC quedó de manifiesto en la Tercera Cumbre Ministerial de la Organización, celebrada del 29 de noviembre al 3 de diciembre de 1999 en la ciudad estadounidense de Seattle. En ella se produjeron inusitadas protestas callejeras contra la institución, mientras que en el Centro de Convenciones donde se llevaron a cabo las negociaciones entre las delegaciones asistentes se produjo también un desacuerdo mayor entre los países industrializados y los de menor desarrollo al pretender, los primeros, llegar a consensos que únicamente pusieron a disposición de los segundos para su aprobación y no para su gestación ni debate. Ciertamente la reunión se politizó, en parte, por el advenimiento del proceso electoral en EEUU y la necesidad de la administración demócrata encabezada por William Clinton, de reconocer el apoyo que a su partido dan los sindicatos

piensa que el APEC puede ser un modelo alternativo de negociaciones comerciales a nivel regional, dado que la carencia de los mecanismos contractuales le da flexibilidad.

estadunidenses, algunos de los cuales se manifestaron en las calles de Seattle pidiendo el establecimiento de una relación condicionante entre libre comercio y derechos laborales. El Presidente estadounidense llegó al extremo de sugerir que aquéllas naciones en las que no se respetaran los derechos de los trabajadores deberían ser motivo de sanciones comerciales, situación que enojó a buena parte de las delegaciones presentes en Seattle, por considerar oportunista y ambigua tal declaración. Todos estos factores se conjugaron para llevar al fracaso a la reunión ministerial de la OMC, debilitando los precarios consensos existentes en torno a su funcionamiento.

No habría que soslayar un tercer elemento en esta ecuación. En 1999 se inició una guerra comercial entre Estados Unidos y la Unión Europea (UE), también conocida como *guerra del plátano*, surgida luego de que, tras seis años de deliberaciones el GATT y la OMC determinaron que la política comercial de la Unión Europea en torno a la importación de plátano constituye una práctica desleal de comercio⁹ y que EEUU debería ser indemnizado a razón de 190 millones de dólares por cada año que duró la controversia. Esta sanción es la más alta decretada por la OMC contra un *infractor* de la normatividad comercial internacional desde que la institución fue creada. La postura de la UE fue de no acatar el fallo de la OMC y también de aplicar represalias aprovechando la controversia en torno a la presunción de que la carne que es producida en EEUU proviene de ganado desarrollado con hormonas, mismas que al ser consumidas por el ser humano son cancerígenas, según las naciones europeas. La UE exigió un etiquetado a EEUU donde se indicara que su carne es un producto cultivado con hormonas, como condición para posibilitar su acceso al mercomún europeo. Washington se negó y a mediados de 1999 se restringió el acceso del producto en cuestión a la UE. EEUU, por su parte, aplicó represalias contra una serie de productos suntuarios europeos tales como el queso Roquefort, los vinos

⁹ La UE privilegiaba la adquisición de plátano procedente de colonias y excolonias caribeñas en condiciones preferenciales. En cambio, el plátano comercializado por transnacionales estadounidenses como *Chiquita* y *Del Monte* enfrentaba restricciones. Estas empresas presionaron

franceses, el casimir inglés, etcétera. Y últimamente se está complejizando la relación a raíz de la fabricación del avión A3XX por parte del consorcio comunitario *Airbus Industries*, mismo que rivalizará con el 747 de la empresa estadounidense *Boeing*. En realidad los montos de esta guerra comercial no resultan tan costosos como el clima de desconfianza y de belicosidad impulsado por las dos potencias económicas más importantes del mundo, cuyas acciones tienen severas consecuencias para los países menos desarrollados.

Con ésta panorámica, la OMC ha presenciado la complejización de su agenda y actividades, a pesar de que los compromisos esgrimidos en la Ronda Uruguay se encuentran en vigor. Sin embargo, ante un entorno comercial tan politizado, es evidente que no podrán registrarse grandes avances en tanto EEUU y la UE privilegien el conflicto por encima de la cooperación; o bien, mientras que cada uno de ellos o ambos busquen llegar a acuerdos que ignoren al resto de la comunidad internacional. Finalmente los países más vulnerables, como los latinoamericanos y caribeños en el hemisferio occidental, están llamados a padecer las consecuencias más dramáticas de éstos sucesos.

En otro orden de ideas, el liderazgo estadounidense en la promoción del libre comercio en las Américas se perdió por una serie de factores incluyendo, desde luego, la crisis de la economía mexicana en 1995 y el proceso electoral actual donde contienden demócratas y republicanos quienes, por distintas razones, evitan tocar el tema del libre comercio hemisférico.

En resumidas cuentas aun cuando la Ronda Uruguay no fracasó —contrario a lo previsto en los últimos años de la década de los 80 y los primeros de la de los 90— y pese a la crisis que presentan los procesos de regionalización como el ALCA y el MERCOSUR, ello no se traduce en la revitalización automática del sistema multilateral de comercio, como puede constatarse en la agenda tan maltratada que

al gobierno de EEUU para que hiciera uso de los mecanismos de solución de controversias previstos en el GATT y la OMC y en tres ocasiones el resultado fue negativo para la UE.

intenta gestionar en el momento actual la OMC. Ni siquiera la UNCTAD, que celebró su décima reunión en febrero del año en curso en Bangkok, Tailandia, fue capaz de capitalizar la crisis de la OMC para convertirse en el *broker* de las negociaciones comerciales multilaterales. Los acuerdos celebrados en Bangkok simplemente tienen un carácter enunciativo que carece del respaldo de las grandes potencias comerciales, quienes han privilegiado históricamente las negociaciones efectuadas en el seno del GATT y la OMC por considerar que la agenda de la UNCTAD está dominada por los países pobres y, por lo mismo, no satisface las expectativas ni los intereses de las naciones poderosas.

De manera que la opción multilateral se encuentra estancada, en tanto la regional está pasando por un mal momento, especialmente en el hemisferio occidental. El destino del ALCA, pese a la persistencia de los encuentros ministeriales, se ve ensombrecido por los riesgos políticos que para la actual administración demócrata en EEUU tendría apoyar el libre comercio hemisférico en un año electoral¹⁰. El MERCOSUR, por su parte, vivió momentos dramáticos en 1999, en parte por la crisis financiera brasileña y la devaluación del real, así como por el asesinato del Vicepresidente de Paraguay a principios de 1999. De hecho, siendo Brasil la economía eje del mercomún sudamericano, los efectos de la crisis financiera se hicieron sentir dramáticamente en Argentina, Paraguay y Uruguay, llegando a plantearse en distintos momentos a lo largo del año pasado, la viabilidad de un proceso de regionalización integrado por países tan vulnerables.

Es importante mencionar también que la crisis del regionalismo –que no sólo se produce en el hemisferio occidental sino también en otros procesos de regionalización como el Foro Económico Asia-Pacífico- no se traduce en una revitalización automática del multilateralismo, lo cual es preocupante porque los diversos países del mundo –especialmente los más desfavorecidos- corren el

¹⁰ Como se explicaba líneas arriba, una de las bases de apoyo electoral más importantes para el Partido Demócrata son los sindicatos, que en lo general, mantienen una postura contraria al libre comercio con países tan asimétricos a la Unión Americana como los latinoamericanos. Para la

riesgo de quedar marginados y supeditados a una dinámica en la que su sentir y prioridades sean soslayados. *Thus, this could be the worst of times.*

En la investigación aquí realizada se parte, en el primer capítulo, del debate en torno al regionalismo, su lugar en las relaciones económicas internacionales y su relación con el sistema multilateral de comercio. El segundo capítulo es donde se presentan los procesos de regionalización realizados por los países latinoamericanos, tanto durante la guerra fría como en la posguerra fría (esto es, los nacidos antes de la celebración de la Ronda Uruguay y los que vieron la luz mientras ésta transcurría). El tercer capítulo revisa las principales características de la política comercial externa estadounidense, citando el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, especialmente en términos de sus impactos sobre los países latinoamericanos. El cuarto capítulo recoge la propuesta de regionalización del Mercado Común del Cono Sur, su filosofía, desafíos y logros, y especialmente, la postura que presenta frente a las iniciativas regionalizadoras de Estados Unidos. El quinto capítulo intenta ubicar a América Latina de cara a las tres grandes potencias económicas del orbe (Estados Unidos, Japón y la Unión Europea) que están liderando sendos procesos de regionalización, pero que al mismo tiempo mantienen intereses específicos sobre las economías latinoamericanas. La investigación culmina con una serie de consideraciones que arrojan más preguntas que respuestas ante un entorno económico adverso para los países latinoamericanos y caribeños. Asimismo se incluye en detalle la bibliografía consultada.

Hotel Carlton
Buenos Aires, Argentina
abril de 2000

administración Clinton, apoyar el ALCA sería tanto como ir contra los intereses de las bases de su propio partido, lo cual podría tener costosas consecuencias políticas en un año electoral.

EL REGIONALISMO Y EL MULTILATERALISMO EN LA ECONOMÍA INTERNACIONAL DEL NUEVO SIGLO

La historia se torna más densa a medida que nos acercamos a los tiempos modernos.

A. J. P. Taylor

Los procesos de globalización y regionalización se encuentran íntimamente relacionados. La globalización involucra una transnacionalización creciente, principal, aunque no exclusivamente, en el terreno económico. Algunos analistas consideran que la globalización induce a la regionalización, ya que propicia una división internacional del trabajo a escala planetaria que requiere espacios económicos y mercados jerarquizados en condiciones distintas a las que por mucho tiempo posibilitaron los Estados-naciones. Por el contrario, hay otra corriente de pensamiento que asume a la regionalización como un proceso "defensivo" ante los embates de la globalización. En cualquier caso, hoy en día, los mercados nacionales, en lo individual, resultan insuficientes para garantizar el proceso de reproducción y expansión del capital. Así, la globalización y la regionalización contribuyen a generar un nuevo escenario en que se gestan las relaciones económicas internacionales del nuevo siglo¹.

En los países latinoamericanos, el análisis y la comprensión de éstos procesos son imperiosos, toda vez que son influenciados por ellos pero a la vez, debido a la creciente interdependencia que subsiste en el mundo, éstas naciones también impactan el curso de los acontecimientos globales, regionales y locales. Como se verá a lo largo de la presente investigación, América Latina encara una serie de desafíos ante la globalización, la regionalización, y el multilateralismo, lo que da lugar a la conformación de nuevos escenarios tanto a nivel interno como en términos de la vinculación de éstos países con el resto del mundo. Los cambios

¹ Si bien hay una polémica respecto a si el nuevo siglo comienza en el año 2000 o bien en el 2001, la autora prefiere hablar de un nuevo siglo tomando en cuenta que las principales manifestaciones de los cruzamientos entre el regionalismo, la globalización y el multilateralismo aquí analizados, efectivamente tardarán algún tiempo antes de definirse con mayor claridad. En esa dimensión, la connotación *nuevo siglo* se refiere tanto al futuro inmediato como al de mediano plazo.

son vertiginosos y a menudo rebasan la capacidad de comprensión de parte de los estudiosos de éstos temas. Lo que sigue es una caracterización de la globalización, el regionalismo y el multilateralismo, a fin de contar con el marco referencial apropiado para ubicar a América Latina y el resto del hemisferio occidental en las relaciones económicas internacionales del nuevo siglo.

Breve caracterización de la globalización

Sin duda resulta difícil acotar una definición de aceptación universal respecto a la globalización, sobre todo porque en el discurso político se le emplea para justificar ciertas políticas públicas. De ahí que sea necesario rescatar la revisión académica que sobre el concepto de globalización han efectuados los globalistas respecto a los rasgos del mundo. Así, para los globalistas, las siguientes premisas serían las que caracterizarían el proceso de globalización, cuando afirman que:

- 1) Es necesario entender el contexto global en el que los Estados y otras entidades interactúan. Los globalistas argumentan que para explicar la conducta de alguno o todos los niveles de análisis –individuos, burocracias, sociedades y entre Estados y entre sociedades- debe tomarse en cuenta la estructura en conjunto del sistema global a cuyo interior esa conducta tiene lugar. Los globalistas, al igual que algunos teóricos del realismo político, consideran que el análisis debe comenzar en el sistema internacional. En gran medida, la conducta de los actores individuales se explica por un sistema que proporciona límites y oportunidades.
- 2) Los globalistas enfatizan la importancia del análisis histórico en la comprensión del sistema internacional. Sólo rastreando la evolución histórica del sistema es posible entender su estructura actual. El factor histórico clave en la definición de las características del sistema en su conjunto es el capitalismo. Este sistema económico funciona en beneficio de algunos individuos, Estados y sociedades, pero a costa de los demás. Incluso los Estados socialistas deben operar en el interior de una economía mundo capitalista que de manera significativa limita sus opciones. Por tanto, para los globalistas, la guerra fría en

su dimensión Este-Oeste nunca fue tan importante como la confrontación Norte-Sur en la cual se manifiesta, además, la competencia Norte-Norte entre Estados Unidos, Alemania y Japón.

- 3) Los globalistas consideran que existen ciertos mecanismos de dominación, los cuáles evitan que el Tercer Mundo se desarrolle por lo que ello contribuye a un desarrollo global todavía más desigual. El entendimiento de estos mecanismos requiere un exámen de las relaciones de dependencia entre los Estados industrializados del Norte (Europa Occidental, Japón y América del Norte) y sus vecinos pobres en el hemisferio sur (África, Asia, América Latina).
- 4) Por último, los globalistas consideran que los factores económicos son fundamentales en la evolución y el funcionamiento del sistema-mundo capitalista y para relegar a los Estados del llamado Tercer Mundo a una posición subordinada.

Asimismo, los globalistas analizan el mundo desde la óptica de la economía política, además de que al revisar la naturaleza capitalista del sistema internacional enfatizan la revisión del contexto en que tienen lugar los acontecimientos y donde se desenvuelven los actores. También los globalistas toman en cuenta el análisis de la transnacionalización y sus impactos socioeconómicos y en el terreno del bienestar (Viotti y Kauppi, 1993: 449-450).

La globalización es un proceso que entraña especial más no exclusivamente, la transnacionalización y la desregulación crecientes. Ello obedece a los imperativos del sistema capitalista que para poder garantizar su reproducción y expansión requiere operar en mercados cada vez más amplios (léase, "transnacionales") y encuentra en la acción estatal un obstáculo a la "libertad económica." La desregulación (Haas, 1997, capítulos 2 y 3) implica privar a la autoridad estatal de márgenes de maniobra y funciones, los cuáles rápidamente son apropiados por los intereses transnacionales que en esencia son promovidos por las grandes corporaciones.

Las acciones de las empresas transnacionales denotan la privatización del proceso de la toma de las decisiones a escala planetaria. Estas corporaciones gobiernan la distribución nacional y global de los recursos, el monto y el carácter de las inversiones, el valor de las monedas, y los lugares y las formas de producción (Barnet y Cavanaugh, 1994). Los Estados, por su parte, quedan desprovistos de capacidad de control y monitoreo de las acciones que desarrollan las empresas transnacionales y cualquier intento por regular las actividades de éstas es motivo de críticas e, inclusive, de intimidación y amenazas, intención que pudo observarse en el fallido Acuerdo Multilateral sobre Inversiones². Lo irónico

² A partir de 1995, organizaciones empresariales de los países capitalistas avanzados se propusieron crear una legislación que les facilite la realización de inversiones extranjeras en diversas latitudes. Esta iniciativa que en las últimas semanas de febrero de 1998 estaba recibiendo los retoques finales de parte de 29 empresas transnacionales, tendría que haber entrado en vigor en los siguientes meses, con lo que acuerdos internacionales suscritos en el marco de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) se habrían visto fatalmente afectados, dado que el acuerdo en cuestión reconocía al capital corporativo autoridad y libertad para actuar por encima de la voluntad de los gobiernos nacionales y locales.

El documento en cuestión se denominó *Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI, o bien MAI por sus siglas en inglés, esto es, Multilateral Agreement on Investment)* y fue gestionado prácticamente en secreto, lejos del escrutinio público, a través de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), en función de tres principios básicos:

- 1) La no discriminación (esto es, que los inversionistas extranjeros no podrían recibir un trato menos favorable que el que se da a las empresas nacionales);
- 2) La eliminación de restricciones para iniciar operaciones (es decir, que los destinatarios no podrían rechazar ninguna forma de inversión extranjera, incluyendo la compra de empresas privatizadas); y
- 3) La eliminación de condiciones o restricciones especiales (tales como asegurar la planta de empleos o controlar la especulación monetaria).

En el AMI, la "inversión" tiene un amplio significado pues se extiende a rubros como la propiedad intelectual, los bienes raíces y las acciones. Asimismo, una vez que un gobierno suscribiera el AMI, no podría abrogarlo en cinco años y estaría obligado a cumplirlo por 15 años. En el caso de que se suscitara alguna controversia, la empresa transnacional podría llevar al gobierno nacional o local a un tribunal internacional a fin de pedir indemnización por daños pasados o futuros.

Quizá lo más preocupante de esta situación es que el AMI elevaba los derechos de las empresas transnacionales por encima de los derechos democráticos de los ciudadanos. Desde el momento en que las grandes corporaciones son autorizadas para actuar de acuerdo a sus intereses particulares sin mayores controles, se convierten, de hecho, en "superciudadanos", facultadas para ignorar consideraciones ecológicas o de los derechos de los trabajadores.

El AMI, desde luego, es un acuerdo promotor de la desigualdad. Baste mencionar que 477 de las 500 grandes empresas transnacionales que aparecen en la revista *Fortune* cada mes de agosto, cada año, tienen sus matrices en países de la OCDE. Asimismo, más del 85 por ciento de la inversión extranjera directa (IED) fluye de los países miembros de la OCDE y circula entre ellos mismos.

del caso es que los Estados-naciones, especialmente los menos desarrollados, son monitoreados permanentemente a fin de que no restrinjan la "libertad económica." En contraste, no hay un monitoreo sobre las corporaciones, o éste tiende a desaparecer, como es el caso de las desregulaciones desarrolladas en EEUU a lo largo de las administraciones de Ronald Reagan y George Bush y que en parte ayudarían a explicar el amplio margen de maniobra que tiene en éstos momentos un monopolio como *Microsoft*, por citar sólo un caso³.

Si el AMI hubiese sido aprobado, habría quedado abierto para su ratificación, no sólo a los miembros de la OCDE (a la que México pertenece) sino a todos los demás países a quienes se invitaría al proceso de adhesión. De hecho Argentina, Chile, Eslovaquia y Hong Kong ya habían anunciado que lo firmarían en cuanto el proceso de ratificaciones se iniciara, por lo que otros países en desarrollo se habrían visto presionados a signar el convenio, bajo la premisa de que no hacerlo los aislaría de la comunidad internacional. De hecho se considera que el AMI servirá de modelo para las reglas globales en materia de inversión que han sido delineadas por la Organización Mundial de Comercio.

A los inversionistas foráneos les preocupa el hecho de que en la actualidad no pueden competir ventajosamente en los mercados nacionales o locales frente a empresas nacionales. Piénsese en las legislaciones que sobre la IED tienen los países, y que restringen los flujos de capitales foráneos en función de una amplia gama de consideraciones. A continuación algunos ejemplos:

- 1) Taiwán.- Prohíbe la inversión extranjera de empresas altamente contaminantes.
- 2) EEUU.- Algunos estados de la Unión restringen a los no residentes el uso de la tierra o la extracción de minerales, gas y petróleo.
- 3) México.- Prohíbe la propiedad extranjera de instituciones de banca para el desarrollo y uniones de crédito.
- 4) Canadá.- Requiere un "plan de beneficios" que incentive el empleo de canadienses y ofrezca oportunidades a contratistas canadienses antes de aprobar la IED en sectores como el gas y el petróleo.
- 5) Venezuela.- Limita el número de empleados en empresas con más de 10 trabajadores a un 10 por ciento, con un límite de empleo del 20 por ciento para empleados extranjeros.
- 6) Colombia.- Prohíbe la inversión extranjera en el procesamiento de desechos tóxicos o radiactivos no producidos en Colombia.
- 7) Nueva Zelanda.- Requiere aprobación gubernamental para la IED que controle un número significativo de acciones de empresas que sean superiores a 10 millones de dólares neozelandeses.
- 8) Chile.- Prohíbe la repatriación de capitales hasta que se cumpla un año de que la inversión haya sido efectuada.
- 9) Australia.- Requiere que el inversionista foráneo invierta en empresas australianas hasta por un monto de 5 millones de dólares australianos, o bien que participe en una nueva inversión por un monto de por lo menos 10 millones de dólares australianos sometiéndose a una prueba de "interés nacional" ante las autoridades australianas.

La lista podría continuar, pero lo cierto es que incluso los países que son sede de las principales empresas transnacionales del orbe, se habrían visto afectados por las intenciones y diseños del AMI.

³ Este consorcio, sin embargo, parece haber tocado los límites de su expansión, toda vez que el Departamento de Justicia de EEUU decidió dar seguimiento a las demandas interpuestas por diversas empresas que afirman haber sido victimadas por el comportamiento monopolístico de

También, como es sabido, las empresas transnacionales son las que encabezan y promueven la privatización de las industrias en todos los países en sectores como las telecomunicaciones, la industria automotriz, la producción de alimentos, los servicios financieros, etcétera. Las empresas transnacionales, principales creadoras de tecnología, son las mayores usuarias y beneficiarias de la misma⁴ (Ostry y Nelson, 1995) y constituyen la fuerza motriz para la edificación de un mercado global, de un escenario desregulado a escala planetaria y de una producción elegida y asentada en lugares que garanticen la competitividad y la rentabilidad en el orbe. El planeta es visto, por éstas empresas, como una gigantesca fábrica mundial y no es para menos. En el momento actual existe un mercado global organizado y dirigido por un reducido número de grandes corporaciones (37 000 aproximadamente). Esas 37 000 empresas ocupan los puestos clave en el orden económico internacional, y de ellas las 100 grandes corporaciones manejaban recursos, hacia 1993, por 3. 2 billones de dólares (cantidad 8 veces superior al producto nacional bruto de México), de los cuáles 1. 2 billones se encontraban fuera de los países donde tienen sus matrices (Schiller, 1995: 20-21).

En la era de la globalización la distinción entre lo "nacional" o lo "local" y lo "internacional" se torna difícil (The World Bank, 2000: 31-50). Hoy las economías "nacionales" o "locales" se encuentran sometidas al escrutinio internacional. Esto propicia tensiones básicamente a tres grandes niveles, a saber:

- 1) Implicaciones transfronterizas. Las actividades que se llevan a cabo en un territorio tienen consecuencias que trascienden las fronteras y afectan a otras naciones. Por ejemplo, con el uso de las tecnologías más modernas en los ramos bancario y de las aseguradoras que posibilitan la creación de complejas

Microsoft. En el momento actual está por decidirse la suerte de este consorcio, si bien el dictamen inicial plantea su fragmentación, como ocurrió en su momento con la *Standard Oil* y la *Bell*.

⁴ A la estrecha relación que existe entre la globalización y las empresas generadoras de tecnología se le denomina *tecnoglobalismo*.

redes interconectadas, las legislaciones laxas de un país erosionan la capacidad de otras naciones para lidiar con transacciones fraudulentas. Cuando una nación arroja contaminantes al aire o agua que otras naciones respiran a beben, el problema va más allá de la esfera nacional y se convierte en tema de negociación internacional.

- 2) Autonomía nacional disminuida. En la medida en que la transnacionalización se incrementa, los gobiernos nacionales experimentan grandes problemas para controlar los acontecimientos en el interior de sus fronteras. Esas dificultades que podrían formar parte del concepto de *autonomía disminuída* revelan las tensiones que surgen entre la soberanía política y la integración con la economía global, como se ejemplificará más adelante.
- 3) Desafíos a la soberanía política. Las presiones de la transnacionalización algunas veces llevan a los individuos o los gobiernos a que desafíen la soberanía política nacional. En el actual sistema internacional de Estados-naciones, se asume que los residentes de un Estado son libres para perseguir sus propios valores y seleccionar sus propios arreglos políticos sin la interferencia de terceros. De manera análoga, los derechos de propiedad son asignados por los gobiernos (siendo las excepciones el espacio exterior y las profundidades marinas). Se considera que una nación tiene el derecho soberano de explotar su propiedad de acuerdo a sus propias políticas y preferencias. Así, la soberanía política se torna análoga al concepto de soberanía consumidora. Pero en un entorno transnacionalizado existen presiones para que entidades no-nacionales incursionen en esferas que tradicionalmente eran de la competencia del Estado-nación.

Así las cosas, la globalización apunta a la creación de un mercado productor, distribuidor y consumidor global, con nuevas reglas que desafían el ámbito de competencia y operación tradicional de los mercados (y sus gobiernos) nacionales, y es aquí donde cobra especial relevancia el concepto de regionalización.

Tres acepciones sobre la regionalización

Existen por lo menos tres grandes acepciones sobre la regionalización: la *interestatal* o *intergubernamental*, la *transestatal* y la *intraestatal*. Cada uno de éstos fenómenos se vincula directamente con la globalización, si bien obedecen a factores específicos. Como establece Alberto Melucci, el mundo está presenciando crecientemente “el declive de grandes formas colectivas de identificación, y el surgimiento de actores colectivos múltiples y fragmentados” (Melucci, 1990: 14). En otras palabras: la evolución de los nuevos movimientos sociales, la creciente impotencia de los gobiernos, el advenimiento de las crisis de autoridad, y la transnacionalización de las economías nacionales, entre otros factores, han intensificado las tendencias descentralizadoras de los Estados-naciones hasta no hace mucho considerados como los actores más importantes del sistema internacional (Rosenau, 1993: 5). Anthony Giddens resume en los siguientes términos la caracterización del Estado-nación en el momento actual cuando afirma que:

“el desarrollo de relaciones sociales globalizadas probablemente provocará la disminución del sentimiento nacionalista vinculado al Estado-nación, pero provocará también la intensificación de los sentimientos nacionalistas de carácter más local. En circunstancias de globalización acelerada, el Estado-nación ha llegado a ser demasiado pequeño para los grandes problemas de la vida, pero demasiado grande para los pequeños problemas de la vida. Al mismo tiempo que las relaciones sociales se extienden lateralmente, y como parte del mismo proceso, vemos intensificarse las presiones hacia la autonomía local y la identidad cultural regional...” (Rosas, 1997: 17).

1. El regionalismo *interestatal* o *intergubernamental*.

Se trata posiblemente del regionalismo más estudiado. Involucra la participación de dos o más Estados que deciden profundizar las relaciones mutuas, esencial, aunque no exclusivamente, en el terreno económico, y para ello eliminan obstáculos como los aranceles al flujo de bienes y servicios, posibilitan el libre tránsito de capitales y en muchos casos de personas y, como se observa en la Unión Europea (UE), pueden evolucionar hacia la configuración de una moneda y

un banco central únicos, y a la creación de entidades supranacionales que gobiernan el mercado ampliado.

Los procesos de regionalización económica interestatal en el mundo no son nuevos. En el siglo XVII, por ejemplo, el mercantilismo fue precursor de los actuales regionalismos comerciales. Los franceses, los españoles, los holandeses y los británicos controlaban vastos sistemas comerciales regionales. Claro que en la actualidad hay una diferencia cualitativa de los procesos de regionalización respecto a los de los vastos imperios coloniales citados, en el entendido de que la decisión de pertenecer a un proceso de regionalización es, hasta cierto punto voluntaria, además de que los países o territorios que optan por involucrarse en una dinámica de ese tipo buscan obtener ventajas de esa asociación. Evidentemente, hoy en día el principio rector de los procesos de regionalización es la integración económica en oposición a la explotación económica colonial de siglos anteriores (Hartato, 1994: 44).

El debate actual en torno a la *región* y el *regionalismo* interestatales tiende a involucrar a agrupaciones de Estados-naciones que por diversas razones han convenido en la implantación de mecanismos de cooperación e integración que les permitan, en última instancia, buscar la elevación de los niveles de vida de sus pueblos. Esto es especialmente visible en las regiones económicas que podrían ser consideradas como “áreas geográficas caracterizadas por una estructura particular de sus actividades económicas y por un marcado grado de homogeneidad económica y social” (*Ibid.*).

¿Por qué los países favorecen la regionalización intergubernamental? Según Ramón Tamames, porque plantea los siguientes beneficios a los participantes:

- 1) La creación de economías derivadas de la producción en gran escala (economías de escala);
- 2) La intensificación de la competencia dentro del nuevo mercado ampliado;

- 3) La atenuación de los problemas de la balanza de pagos por el ahorro de divisas convertibles;
- 4) La posibilidad de abordar actividades que difícilmente podrían acometer determinados países individualmente por separado, por la escasa dimensión de sus mercados nacionales, insuficiencia tecnológica, incapacidad financiera, etcétera;
- 5) El aumento del poder de negociación frente a terceros países o ciertas agrupaciones regionales, así como una formulación más coherente de la política económica;
- 6) La ineludible necesidad a plazo medio o largo de introducir reformas estructurales que en el contexto de un *statu quo* nacional podrían aplazarse *sine die*;
- 7) La posibilidad de conseguir, sobre la base de un rápido proceso de integración, una aceleración del desarrollo económico (no simplemente del crecimiento) (Tamames, 1993: 81-82).

En este momento existen en el mundo más de un centenar de procesos de regionalización que en distintas magnitudes propician la interacción entre Estados-naciones en áreas geográficas claramente delimitadas. A grandes rasgos, los especialistas distinguen seis grandes etapas en los procesos de regionalización interestatal, a saber:

- 1) *El acuerdo o la zona de comercio preferencial*. En él, los países signatarios convienen en otorgarse un tratamiento preferencial en los aranceles que se aplican a las importaciones que realizan entre sí. La disminución arancelaria puede aplicarse a todos los productos pero no se propone alcanzar el nivel de arancel cero. Tampoco se adoptan compromisos para eliminar las barreras no arancelarias y se mantiene la independencia de cada país para fijar aranceles a terceros que no forman parte de la zona de comercio preferencial. Las preferencias pueden ser otorgadas de manera unilateral o bien recíproca. Uno de los ejemplos de acuerdos preferenciales unilaterales más conocido es el sistema generalizado de preferencias (SGP).

- 2) *La zona o el área de libre comercio.* En este caso se eliminan todas las barreras para el comercio recíproco. Esto significa que a diferencia de la zona de comercio preferencial las tarifas aduaneras se llevan a cero y se eliminan además barreras no arancelarias. Cuando una zona de libre comercio es creada, los países o territorios que la conforman mantienen independencia en su política comercial frente a terceros.
- 3) *La unión aduanera.* A lo anterior se suma la adopción de un arancel externo común para las importaciones procedentes de otros países.
- 4) *El mercado común.* Supone, además de la abolición de obstáculos al comercio mutuo y la fijación del arancel externo común, la libre circulación de los factores de la producción (capital, tierra, trabajo y organización).
- 5) *La unión económica.* Establece que además de un mercado común se unifican las políticas monetarias, fiscales y socioeconómicas. Se le considera como una fase crucial en los procesos de integración ya que en ella también los países que la integran convienen en adoptar una moneda común bajo el control y emisión de un Banco Central (CIEDUR/DATES, 1994: 29-30).
- 6) *La integración total.* En ella se requiere la formación de una unidad supranacional puesto que ya no basta con armonizar las políticas sino que es necesaria la unificación y ello no sería factible ante la ausencia de una autoridad supranacional cuyas decisiones serían obligatorias y cumplidas por los países que forman parte de este diseño.

En los últimos años, con motivo de la crisis del sistema multilateral de comercio, se produjo una escalada -sin parangón en la historia-, de los procesos de cooperación e integración regionales a nivel interestatal en prácticamente todos los continentes. De los cien procesos existentes, por lo menos la tercera parte nacieron en el período comprendido entre 1989 y 1994. A grandes rasgos, cinco serían las razones que, en principio, explicarían el ascenso de los regionalismos intergubernamentales, especialmente de los que se generaron a finales de la década de los 80 y principios de la actual:

- 1) El estancamiento de las negociaciones comerciales multilaterales, el cual comenzó a manifestarse en la década de los 60, pero se tornó irresoluble en el transcurso de las Rondas Tokio (1973-1979) y Uruguay (1986-1994) del GATT. Justamente el desencanto de una buena parte de los territorios del llamado Tercer Mundo que hacia la década de los 60 estaban accediendo a la independencia y que padecían las consecuencias de los desiguales términos de intercambio, fue lo que llevó a que la Organización de las Naciones Unidas convocara en 1964 a la realización de una Conferencia sobre Comercio y Desarrollo que pasaría a denominarse UNCTAD. Al igual que el GATT, la UNCTAD ha realizado esfuerzos en el ánimo de buscar la liberalización del comercio mundial, y, especialmente, una mejora en los términos de intercambio, asumiendo que esto sería una vía para lograr el desarrollo de los pueblos más desfavorecidos. Diez conferencias se han realizado al amparo de la UNCTAD (Ginebra, 1964; Nueva Delhi, 1968; Santiago de Chile, 1972; Nairobi, 1976; Manila, 1979; Belgrado, 1983; Ginebra, 1987; Cartagena de Indias, 1992, Midrand, Sudáfrica en 1996, y Bangkok, Tailandia, 2000) sin que ello ratificara en los hechos la consigna de que el comercio constituye la mejor vía para alcanzar el desarrollo y el bienestar de los pueblos.

Así, ni el GATT ni la UNCTAD fueron capaces de trascender el *nuevo proteccionismo* de las naciones industrializadas y, en el caso del GATT se determinó su desvanecimiento en aras del surgimiento de una institución más compleja que se denomina Organización Mundial de Comercio. El GATT, oficialmente se incorporó a la OMC el 15 de diciembre de 1995, y con ello se cerró una etapa trascendente en la historia del comercio mundial. También la UNCTAD, como entidad dependiente de Naciones Unidas, ha estado en el ojo de la tormenta y se han hecho algunas reformas a su estructura y funcionamiento, como se explicará más adelante.

- 2) El GATT ha dejado algunos legados, por ejemplo, el correspondiente al artículo XXIV de sus estatutos, el cual posibilita una excepción a la *cláusula de la nación más favorecida* toda vez que faculta que dos o más países o territorios se

otorguen un tratamiento preferencial sin hacerlo extensivo al resto de la comunidad internacional.

- 3) En realidad, el artículo XXIV se convertiría, al paso del tiempo, en la justificación jurídica para la existencia de innumerables procesos de regionalización intergubernamental. Curiosamente en el transcurso de los años en que tuvo lugar la Ronda Uruguay del GATT, se produjo un disparo sin precedente en la suscripción de acuerdos regionales encaminados a liberalizar parcial o totalmente el comercio y ello da cuenta del temor que numerosas naciones manifestaron en torno a un posible fracaso de las negociaciones comerciales multilaterales, mismo que posibilitaría la configuración de nuevos obstáculos para limitar el acceso a los mercados de sus socios comerciales.
- 4) El fin de la guerra fría, que ha contribuido a que disminuyan las presiones *hegemónicas globales* sobre todo en el terreno económico (por ejemplo, las que ejercieron Moscú y Washington sobre el planeta desde la finalización de la segunda guerra mundial, hasta finales de los 90) dando paso a presiones *hegemónicas regionales* como producto de la difusión del poder a escala global (léase Brasil en el Mercado Común del Cono Sur, India en la Asociación del Sur de Asia para la Cooperación Regional, Alemania en la Unión Europea, etcétera).
- 5) El declive relativo de la hegemonía estadounidense, que entre la década de los 40 y la de los 60 lideró el desenvolvimiento del sistema capitalista y de sus instituciones como el propio GATT, el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI). No es de extrañar entonces que, ante el declive del liderazgo estadounidense, visible especialmente en la última parte de la década de los 60 y a lo largo de la de los 70, éstas instituciones hayan experimentado tantas dificultades para mantenerse vigentes (Rosas, 1997a).

1. Los Estados-regiones y el regionalismo transestatal

Los procesos regionales interestatales se encuentran tipificados en el derecho internacional. El artículo XXIV del GATT los justifica jurídicamente y algunos de ellos, como la UE, operan como verdaderos organismos internacionales o superestados que ejercen una notable influencia en los asuntos globales. A diferencia de ellos, el

regionalismo transestatal aun no es motivo de normatividad o reglas jurídicas internacionales y su existencia obedece más a la creciente interacción que efectúan partes de un Estado con partes de otro (s) en una economía crecientemente globalizada. Kenichi Ohmae explica que los principales vínculos de los *Estados-regiones* tienden a producirse con la economía global y no con los Estados que los albergan:

"Los *Estados-regiones* se convierten en puertas de entrada a la economía global porque las características que los definen se ven permeadas por las demandas de esa economía. Los *Estados-regiones* tienden a tener entre 5 y 20 millones de habitantes. El rango es amplio pero los extremos son claros: no se trata de medio millón ni de 50 o 100 millones de personas. Un *Estado-región* debe ser lo suficientemente pequeño para que sus ciudadanos compartan ciertos intereses económicos y de consumo, pero de tamaño adecuado para justificar la infraestructura -vínculos en transportes y comunicaciones y servicios profesionales calificados- necesarios para participar a escala global.

"Debe contar, por ejemplo, con un aeropuerto internacional y, además, con un buen puerto con facilidades para el manejo de carga en el comercio internacional. Un *Estado-región* debe ser lo suficientemente amplio para proporcionar un mercado atractivo para el desarrollo de productos de consumo líderes. En otras palabras, los *Estados regiones* no se definen por sus economías de escala en la producción (...) sino porque se han convertido en economías de escala eficientes en su consumo, infraestructura y servicios profesionales" (Ohmae, 1993: 80)⁵.

Ohmae plantea ejemplos de *Estados-regiones* asociados entre sí más que con los Estados de los que forman parte. Entre otros destaca el caso del norte de Italia, de Gales, Cataluña, Alsacia-Lorena o Baden-Württemberg. También hace referencia a la estrecha vinculación que existe entre Tijuana y San Diego, entre Hong Kong y el sur de China, o bien el llamado "triángulo de crecimiento" de Singapur con las vecinas islas indonesias (Ohmae, *Op. cit.*: 79).

⁵ Para el análisis de lo que podría denominarse el *Estado-región* Tijuana-San Diego, vease Abraham F. Lowenthal y Katrina Burgess (editores) (1993), *The California-Mexico Connection*, California, Stanford University Press.

2. El regionalismo *intraestatal*.

Se trata de una especie de atomización, favorecida por la jerarquización de los espacios geográficos en que la crisis del Estado-nación juega un papel importante. Dentro de cada Estado existen diferentes regiones, las cuales pueden ser clasificadas a partir de criterios como el económico, el geográfico, el etno-cultural, etcétera. En cada una de esas regiones se desarrolla una dinámica que responde a intereses cada vez más locales y que tiende a identificarse menos con los del Estado de que forma parte. Aunque en cierto sentido existen semejanzas con el *Estado-región* de Ohmae, el regionalismo *intraestatal* se distingue porque ocurre dentro de un Estado-nación. Ello no significa que una cierta región, en el interior de un Estado, esté menos expuesta a los imperativos de la globalización. Al contrario, como lo muestran numerosos ejemplos, el regionalismo *intraestatal* cada vez es más influenciado por las relaciones económicas internacionales, situación ilustrada, entre otros casos, por el desenvolvimiento de zonas como la de Silicon Valley en Santa Clara, California (Siegel, 1995:153-155)⁶.

⁶ Los analistas se refieren a Silicon Valley como uno de los casos de regionalismo *intraestatal* más exitosos en Estados Unidos debido a que 17 de las 44 empresas con base en California que reporta la revista *Fortune* en su lista de las 500 grandes corporaciones del orbe, tienen sus oficinas centrales ahí. Cinco de los ocho productores estadounidenses de semiconductores radican en ese lugar. 10 de las 30 principales compañías de tecnología de la información de la Unión Americana se asientan en Silicon Valley. Otras importantes firmas de alta tecnología como *IBM Adstar* y *Lockheed Missile and Space* se encuentran entre los contratistas más grandes de ese lugar. Cerca de 1 500 de los 2 500 negocios de electrónica más grandes del país se localizan ahí. Los analistas acotan que es de igual importancia que mientras los gigantes "extranjeros" de la alta tecnología tales como *IBM* y *Digital Equipment* luchan por adaptarse a un mercado de alta tecnología que evoluciona con gran celeridad, las firmas asentadas en Silicon Valley como *Intel*, *Sun Microsystems*, *Hewlett-Packard* y *Conner* están creciendo y obteniendo utilidades.

Con el ritmo establecido por *Intel* en 1. 1 millones de dólares de ingresos netos, las ganancias de las 25 firmas de propiedad pública más importantes de Silicon Valley se incrementaron en un 46 por ciento, pasando de 2. 67 mil millones de dólares en 1991 a 3. 89 mil millones en 1992, a pesar de la recesión y la presión de la competencia japonesa y de otras empresas extranjeras.

Llama la atención, sin embargo, que si bien Silicon Valley es el lugar donde existe una fuerza de trabajo bien remunerada, las compañías de alta tecnología ahí alojadas emplean, directa o indirectamente, a una vasta cantidad de trabajadores mal pagados tanto de la localidad como del país y del mundo. La mayoría de ellos son mujeres; la mayor parte son inmigrantes o minorías no blancas. La estructura social de la industria del futuro está polarizada, ya que es racista y sexista. Se insiste, por tanto en el hecho de que cualquier política pública diseñada para promover la industria de alta tecnología debería enfocarse hacia esa estructura ocupacional para asegurar que la alta tecnología beneficie a todos. Empero, es difícil que eso ocurra, no sólo por las crecientes desregulaciones que tienen lugar en esa esfera sino porque sólo de esa manera pueden las empresas de Silicon Valley mantener sus ventajas comparativas en la economía global.

Otro ejemplo de las conexiones que existen entre las regiones en el interior de un Estado y la economía global se produce en la Unión Europea. Justamente uno de los órganos más importantes de ésta institución es el *Comité de las regiones*. Dicho Comité es producto de la supranacionalidad, autoridad otorgada por los 15 Estados miembros de la UE a Bruselas a efecto de que sea ella la que decida las políticas de la integración del mercado único. El Comité establece contactos directamente con las regiones de los Estados miembros de la UE sin requerir de la intermediación de los gobiernos participantes (<http://www.cor.eu.int/>).

Las regiones, en el interior de los Estados, presentan diferentes niveles de desarrollo, y los contrastes son frecuentes entre cada una de ellas. Hay áreas que gozan de un mayor nivel de bienestar y otras con niveles considerables de pauperización. Así, la desigual distribución de la riqueza que se observa entre los diversos Estados-naciones a nivel internacional, también se reproduce en el interior de ellos, revelando nuevamente las contradicciones del sistema capitalista desde los ámbitos más locales hasta los más globales.

El regionalismo *interestatal* en el hemisferio occidental

En su condición de Estados-naciones, los países latinoamericanos y en general, los del hemisferio occidental participan en una serie de organismos e instituciones regionales abocadas a la cooperación política, económica, social, etcétera. En el terreno político destacan la Organización de los Estados Americanos (OEA), la Comisión Interamericana de los Derechos Humanos (CIDH), el Parlamento Latinoamericano (PARLATINO), el Parlamento Centroamericano (PARLACEN), el Parlamento Andino (PARLANDINO) y el Tratado Interamericano de Asistencia Recíproca (TIAR). En el ámbito económico destacan el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la Asociación de Estados del Caribe (AECA), el Grupo de los Tres (G-3), la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y el Sistema Económico Latinoamericano (SELA). En el terreno social pueden citarse la Organización Panamericana de la Salud (OPS) y el Instituto

Interamericano para la Cooperación en la Agricultura (IICA).

Todas las iniciativas enumeradas tienen como denominador común la cooperación intergubernamental entre algunos o todos los países del continente americano. Estos mecanismos se han hecho necesarios dada la especificidad de la problemática de los Estados-naciones participantes, que encuentra en el regionalismo no sólo un nivel de subsidiariedad sino también de afinidades e intereses comunes que pueden ser representados adecuadamente en ese ámbito.

El regionalismo *transestatal* en el hemisferio occidental

Quizá una de las regiones donde se observa con mayor claridad el desarrollo de intensos vínculos transestatales es la frontera entre México y EEUU. Ello obedece a varias razones. Por ejemplo, desde el punto de vista geográfico y ambiental, el área integrada por seis estados mexicanos (Baja California, Chihuahua, Sonora, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas) y cuatro de la Unión Americana (California, Arizona, Nuevo México y Texas), constituyen un mismo espacio geográfico.

Miles de personas viajan a lo largo y ancho de la frontera diariamente para trasladarse de sus hogares a los centros de trabajo. De hecho, millones de personas cruzan hacia Estados Unidos desde México cada año (más de 200 millones, tanto indocumentados como documentados), haciendo de la frontera México-EEUU la de mayor tráfico en el mundo.

En 1965, el gobierno mexicano estableció el Programa de Industrialización Fronteriza como una medida encaminada a hacer frente a los desafíos que implicó la finalización del Programa Bracero que fue echado a andar con EEUU desde los tiempos de la segunda guerra mundial. La idea del programa era atraer industrias que emplean mano de obra de manera intensiva y también frenar la presión migratoria de mexicanos a EEUU (si bien en las maquiladoras también se emplea mano de obra que reside en la Unión Americana). Con este programa, a las industrias con matriz extranjera se les permitió traer bienes de capital, componentes

y materias primas sin pagar impuestos arancelarios. Los materiales son manufacturados por industrias establecidas en México a las que se les conoce con el nombre de maquiladoras. Los productos terminados se venden, entonces, a mercados extranjeros.

Alrededor de tres cuartas partes de las maquiladoras están localizadas en el área fronteriza. Hasta noviembre de 1991, las 1 700 maquiladoras de la región empleaban a 380 000 personas. Alrededor de 43 por ciento de las maquiladoras ensamblan equipo, material y refacciones electrónicas. El resto se aboca a una variedad de productos que incluyen derivados del petróleo, metálicos, transporte, equipo médico, etcétera⁷. Como producto de ésta intensa actividad industrial, la contaminación transfronteriza es un problema severo. De ahí la cooperación entre las comunidades asentadas a ambos lados de la frontera para denunciar proyectos potencialmente contaminantes y nocivos como el de la planta de residuos radiactivos que las autoridades texanas pretendían establecer en Sierra Blanca⁸.

⁷ Las exportaciones de las maquiladoras hacia EEUU sólo pagan un impuesto generalmente relacionado con el valor agregado en México (la mano de obra y el costo que tiene su actividad de ensamblaje). En 1980 las exportaciones eran por un valor de 2 mil 500 millones de dólares mientras que hacia 1994 la cifra era de 26 mil 200 millones. Empero, el TLCAN hará el programa obsoleto y el sector se esperaba que desapareciera hacia el 1° de enero del 2001. Sin embargo, el 22 de mayo de 1998, el gobierno de México anunció que ampliaría por dos años más el tratamiento tarifario y tributario para todas las maquiladoras, esto es, hasta el 1° de enero del 2003. Anticipándose a la finalización del tratamiento arancelario preferencial bajo el programa maquilador, las maquiladoras coreanas y japonesas alentaron a sus abastecedores de componentes que radican en Asia para que establecieran unidades de producción en México y Estados Unidos. La crisis financiera en Asia hizo difícil a los abastecedores de componentes el establecimiento de unidades productoras en México. Así, la decisión del gobierno mexicano de posponer la finalización del programa maquilador, responde en buena medida a la idea de permitir que las plantas ensambladoras de Europa y Asia cuenten con más tiempo para desarrollar componentes en América del Norte, evitando el pago de impuestos sobre dichos productos cuando el programa llegue a su fin (Mata, 1999: 113).

⁸ El 14 de agosto de 1983 los gobiernos de México y EEUU suscribieron en La Paz, Baja California, el *Convenio sobre Cooperación para la Protección y el Mejoramiento del Medio Ambiente en la Zona Fronteriza* el cual establece en su artículo 2 que "las partes se comprometen a adoptar las medidas necesarias para prevenir, reducir y eliminar fuentes de contaminación en sus respectivos territorios que pudieran afectar la región fronteriza del otro." En el artículo 4 ambos gobiernos coinciden en que "para el depósito de este Convenio, se entenderá que la región fronteriza se refiere al área situada a 100 kilómetros de cada lado de la frontera, en tierra y mar." Asimismo, el artículo 9 plantea que "tomando en cuenta los temas que deben examinarse conjuntamente, los coordinadores nacionales deben invitar, de acuerdo al caso, a representantes de los gobiernos federales, estatales y municipales a participar con las organizaciones gubernamentales y no gubernamentales internacionales que podrían contribuir con alguna experiencia en problemas que deben ser resueltos." Claramente la construcción de una zona de

dépósito de desechos radiactivos en Sierra Blanca, Texas, viola el espíritu de éste Convenio, considerando la cercanía del depósito con la frontera mexicana, así como una serie de irregularidades que se explicarán a continuación.

Un punto que conviene esclarecer desde el principio es que se intentaba que en Sierra Blanca fueran almacenados desechos radiactivos de bajo nivel (DRBN). Este tipo de desechos es el que procede generalmente de centrales nucleares hospitales, industrias, universidades y centros de investigación. Se distinguen de los desechos radiactivos de alto nivel (DRAN) que incluyen el combustible usado de los reactores nucleares y los residuos que resultan del procesamiento de ese combustible. Así, el criterio para clasificar los desechos nucleares como de alto o bajo nivel toma en cuenta exclusivamente la procedencia y no los niveles de radiactividad y/o su período de vida. Por lo tanto, ésta clasificación es un tanto cuanto inexacta dado que una parte importante de los DRBN que proceden de centrales nucleares tienen vidas medias muy largas, por lo que deberían ser clasificados como de alto nivel (como ocurre en algunos países europeos ya que su confinamiento debe asegurarse por cientos e incluso miles de años). De manera que aunque Sierra Blanca fuese un depósito para DRBN, la toxicidad de los mismos variaría en función de su "vida radiactiva."

En el año de 1980, el Congreso estadounidense aprobó el *Acta sobre Residuos de Bajo Nivel*, mediante la cual se delegó a cada estado de la Unión Americana la responsabilidad sobre el manejo y confinamiento de los DRBN generados dentro de su territorio. Evidentemente, la población estadounidense rechazó los términos del Acta, por lo que no se logró la construcción de los depósitos correspondientes.

De hecho la acumulación de residuos radiactivos es uno de los mayores problemas para EEUU en la actualidad. Baste mencionar que en 1971 operaban en ese país seis depósitos de DRBN. En 1975 el depósito de Maxey Flats, Kentucky fue clausurado por filtraciones radiactivas hacia el entorno ecológico. En 1978 el depósito de West Valley, Nueva York fue cerrado debido a las filtraciones radiactivas generadas por inundaciones. En ese mismo año, el depósito de Sheffield, Illinois llegó al tope de su capacidad y la población rechazó su ampliación. Y de los tres depósitos restantes, sólo uno continúa aceptando desechos de varios estados de la Unión, otro recién cerró y el tercero sólo recibe DRBN de regiones vecinas.

El proyecto del depósito de DRBN de Sierra Blanca, Texas, serviría, en principio para dar servicio a ese estado y a Maine y Vermont. La elección del lugar se produjo luego de que las localidades de Dryden, Sppoford, Sunland Park y Fort Hancock, todas cercanas a Sierra Blanca (y próximas a Ciudad Juárez, Chihuahua y Ciudad Acuña, Coahuila) y seleccionadas por la empresa *Chemical Waste Management* por su relativo aislamiento y poca población, fueran desechadas tras las presiones de grupos ecologistas, gobiernos estatales y federales y legisladores de ambos países. El 18 de septiembre de 1995, el Congreso estadounidense votó en contra del acuerdo que permitiría el envío de desechos de Vermont y Maine a Texas. Sin embargo, el gobernador texano presionó hasta lograr el 7 de octubre de 1997 que el Congreso aprobara el inicio de operaciones de Faskin Ranch, Sierra Blanca. Además, George Bush Jr. invocando las leyes texanas, anunció que su estado podría prestar servicios a otros estados que así lo solicitaran y requirieran.

La legislación texana, sin embargo, establece que para la construcción de un depósito de DRBN el área elegida no debe presentar actividad sísmica, ni fracturas geológicas, ni erosión por viento y lluvias. Irónicamente, en el área de Sierra Blanca existe una pronunciada erosión, hay inestabilidad sísmica (el 13 de abril de 1995 tuvo lugar el mayor sismo registrado en Texas en los pasados 60 años, con una magnitud de 5.6 grados en la escala de Richter y cuyo epicentro se localizó en la región oeste del estado, donde se encuentra Sierra Blanca), y por ende fracturas geológicas, además de que el suelo es permeable —y por lo tanto la posibilidad de contaminar los mantos fráticos es altísima—. Por si esto fuera poco, el Río Bravo se encuentra muy cerca de la zona y de producirse filtraciones radiactivas se generaría un terrible problema de contaminación para millones de personas.

La instalación del depósito de DRBN de Sierra Blanca se encontraba a tan sólo 36 kilómetros del territorio mexicano. De ahí que diversas organizaciones gubernamentales y no gubernamentales de México y EEUU hayan externado en distintos momentos su desacuerdo con la realización de éste proyecto. Lamentablemente, mientras el proyecto de Sierra Blanca recibía luz verde, la respuesta de las autoridades mexicanas fue atropellada y contradictoria. Así, aunque las titulares

De las áreas de la zona fronteriza que podrían ejemplificar a un Estado-región en la línea de análisis sugerida por Kenichi Ohmae ocupa un lugar muy importante la denominada "conexión México-California", donde el Estado-región compuesto por Tijuana-San Diego es su parte nodal. Los especialistas acotan que "las barreras al movimiento de personas, bienes y capitales a lo largo de la frontera México-California están desapareciendo rápidamente. Ni siquiera desde principios del siglo XIX, cuando California era todavía parte de México, habían existido relaciones tan estrechas entre México y ese territorio. De hecho, para efectos prácticos, la frontera se ha convertido en algo parecido a una abstracción" (Lowenthal y Burgess, *Op. cit.*: v-vi).

En el terreno político el panorama se modifica rápidamente, debido a las cambiantes realidades demográficas. Si bien hoy en día prevalece la discriminación y la subrepresentación política de las comunidades hispanas en EEUU y en estados como California⁹, la aprobación en México de la legislación sobre la no renuncia de la

de Relaciones Exteriores, Rosario Green y de Medio Ambiente, Julia Carabias, reprobaron la decisión, el Secretario de Energía Luis Téllez externó que no había ningún problema con Sierra Blanca. Unos días después, las tres dependencias emitieron un extraño comunicado en el que se afirmaba que "Sierra Blanca no representaría riesgo alguno para el medio ambiente de México", si bien habían solicitado al gobierno de EEUU "reconsiderara" la ubicación del depósito citado (sic).

Al respecto, la Secretaría de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca (SEMARNAP) sostuvo que Sierra Blanca "cumple con la normatividad mexicana, así como con los requisitos internacionales de seguridad, incluyendo las normas establecidas por el Organismo Internacional de Energía Atómica (OIEA), así como el Código Federal Regulatorio de los Estados Unidos, parte 10." La Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), por su parte, recordó que en diciembre de 1995 se creó el Grupo Intersectorial sobre Confinamiento de Residuos Peligrosos en la Frontera Norte del país con el propósito de analizar el impacto, sobre México, de los depósitos que EEUU erija en la zona fronteriza. A partir de las recomendaciones del Grupo, la cancillería afirmó que "reiteradamente, la SRE (...) ha solicitado a las autoridades de Estados Unidos que tengan muy en cuenta las preocupaciones que se han generado en nuestro país, toda vez que compartimos el interés de construir una nueva visión de la frontera, sustentada en el principio de la buena vecindad." Sin embargo, el basurero radiactivo de Sierra Blanca no es precisamente la mejor muestra del respeto al principio de la buena vecindad. Afortunadamente, autoridades texanas finalmente decidieron no autorizar la construcción de la planta por los riesgos potenciales que entraña.

⁹ A pesar de la enorme cantidad de hispanos que existen en el sur de California, menos del 7 por ciento de los electores en las elecciones primarias de California en 1990 eran de origen latino. Mientras que dos terceras partes de los inmigrantes europeos en EEUU durante los 80 se han convertido en ciudadanos de ese país, sólo una quinta parte de los latinos han logrado avanzar en esa dirección. Pero incluso los latinos que poseen la ciudadanía estadounidense no tienen un impacto directo en las políticas públicas, dado que se encuentran dispersos, carecen de educación

nacionalidad mexicana y la discusión del voto de los mexicanos en el exterior prometen impactar considerablemente el espectro político de ambos países.

Otro ejemplo por demás interesante en ésta línea de análisis sobre el regionalismo transfronterizo es el de la frontera entre Paraguay y Brasil, donde se ha generado un *Estado-región* muy singular. Paraguay es uno de los países más pobres en el hemisferio occidental, y ciertamente el socio más pauperizado en el Mercado Común del Cono Sur. Sin embargo, la pésima distribución de la riqueza posibilita la existencia de una economía subterránea y de actividades en ciertas partes del país que le permiten asumirse, al menos por algunos instantes, como parte de la contradictoria "modernidad."

Una de esas zonas "prósperas" es el pueblo fronterizo de Ciudad del Este, un verdadero *Tepito center* que es de los más concurridos del mundo y que a principios de los 90 se estimaba que generó recursos por 14 mil 500 millones de dólares. Los principales clientes eran brasileños (90 mil por día y 200 mil los sábados, según algunas estimaciones) que se sentían atraídos por la cercanía geográfica, los precios y la variedad de los productos que se pueden obtener ahí. De hecho, en Brasil se dice que casi cualquier cosa que se vende en las calles de las principales ciudades cariocas procede de Ciudad del Este.

El *Tepito* paraguayo es un lugar fundado hace 40 años por el dictador Alfredo Stroessner, quien lo bautizó como *Puerto Stroessner* y lo convirtió en puerto libre. Desde entonces se convirtió en el paraíso de los productos "patito", y últimamente de discos compactos piratas y cigarros contrabandeados. Claro que también hay productos de marca, especialmente electrónicos y hasta pianos *Steinway* de 50 mil dólares que están exentos de impuestos.

Todo era felicidad para el pueblito paraguayo hasta que la divisa brasileña se devaluó a principios de 1999, perdiendo el 30 por ciento de su valor. De la noche a

y de un poder económico considerable o bien no presentan una identidad de grupo. (Lowenthal y

la mañana, los brasileños dejaron de visitar Ciudad del Este y los paraguayos descubrieron que la moneda más importante para ellos no era el guaraní, sino el real. Hoy los vendedores superan con mucho, a los compradores potenciales. Y si bien hay algunos bienes que son más baratos en Paraguay, las cosas ya no son como solían para Ciudad del Este.

Este ejemplo permite ilustrar la importancia de la interdependencia que se genera en los *Estados-regiones*. Así, una crisis económica generada en alguno de los Estados puede impactar más severamente a los *Estados-regiones* como ocurrió con la devaluación del peso mexicano en diciembre de 1994 (respecto a la línea fronteriza con Estados Unidos) y del real brasileño a principios de 1999.

El regionalismo *intraestatal* en el hemisferio occidental

El estudio del regionalismo en el interior del hemisferio occidental puede efectuarse desde múltiples ópticas. Por ejemplo, desde el punto de vista geográfico, el análisis tiende a ser descriptivo, y a veces hasta determinista, intentando explicar el nivel de desarrollo de las comunidades asentadas en diversas latitudes haciendo una simplista vinculación entre las sociedades y las condiciones climáticas, por citar sólo un caso. Se habla también de aspectos socioculturales, análisis frecuente debido a la bio y megadiversidad ecológicas que existen en países como Brasil, Colombia y México.

Otros análisis se centran en aspectos como el de las fronteras administrativas, locales que tienen en los municipios a su célula fundamental. A menudo ésta caracterización regional no establece vinculaciones con consideraciones culturales o económicas.

En seguida figura el análisis económico de las regiones ponderando criterios como las actividades productivas, los niveles de pobreza, los circuitos de producción,

Burgess, *Op. cit.*: viii).

distribución y consumo que se establecen en diversos espacios geográficos (Lieverman, 1992: 45).

Otro criterio es el de las condiciones sociales, que analiza patrones basados en información estadística y experiencias históricas. Algunos trabajos en éste terreno se han abocado a revisar el bienestar social, o bien la asimilación de las comunidades indígenas a la sociedad mestiza contemporánea.

Empero, uno de los análisis más interesantes sobre el regionalismo es el que se lleva a cabo desde el punto de vista político y respecto al federalismo, ya que éste opera de diferentes maneras y puede alentar el regionalismo intraestatal. Por ejemplo: el centralismo que opera en buena parte de los países latinoamericanos, se produce a costa del reconocimiento de las necesidades y aspiraciones de las distintas regiones. Éstas, por su parte, reclaman espacios políticos, económicos, sociales y culturales y al no ser cubiertas satisfactoriamente sus expectativas, entonces optan por una reivindicación del regionalismo, llegándose al caso extremo, en muchos casos, de pugnar por el secesionismo (Monsiváis, 1992: 248).

Para Carlos Monsiváis, el regionalismo en el interior de México es en realidad una estrategia de compensación: las identidades locales y regionales han brillado en el laberinto de la marginación, de manera que el orgullo regional es la respuesta a un federalismo inexistente, a un centralismo exacerbado que extrae de las regiones mucho más de lo que les devuelve, beneficiando a un grupo muy reducido de personas. Este fenómeno se reproduce en otras naciones latinoamericanas, e inclusive en Canadá, como se explicará más adelante.

Así, el regionalismo intraestatal tiende cada vez más a manifestarse ante un federalismo caduco. La centralización que resta márgenes de maniobra a las regiones, plantea el riesgo de que éstas, cansadas de supeditarse a criterios que ignoran sus necesidades y realidades particulares, propicien la ingobernabilidad y una *atomización* que pondría en riesgo la existencia misma del Estado. Por

ejemplo, hace algunos años un grupo de empresarios neoleonese propusieron la independencia de Nuevo León por considerar que la federación administra incorrectamente los cuantioso recursos que ese estado aporta al producto interno bruto del país. Una parte de esta información, publicada en el diario *Crónica* recogió las siguientes inquietudes:

“Ante la controversia desatada por su demanda de independizar Nuevo León, el director del Centro Patronal de Nuevo León, Luis Enrique Grajeda, ahora reflexiona la pregunta y dice: “Yo no propuse la independencia directa. Propuse un plebiscito para ver qué piensa el pueblo de Nuevo León al respecto.” Reclama: “El objetivo final, pues, no es separarnos de la República, eso no es posible política ni constitucionalmente, aquí en México no se puede hacer todavía eso. Pero lo que queremos es hacer una presión fuerte para que por lo menos nos den parte de lo que nos corresponde.” ¿Es una medida severa para presionar o verdaderamente independentista? “Yo creo que sería para presionar... yo opino que políticamente al país de ninguna manera le conviene una separación, por lo que yo creo que sería una medida básica para presionar.” El desplante separatista del Centro Patronal de Nuevo León fue manifestado el pasado sábado 8 de septiembre, cuando el director del organismo señaló que no es justo que el gobierno federal le quite a Nuevo León los recursos, para otorgarlos a estados como Chiapas, pues asegura que mientras los neoleonese producimos como los suizos, tenemos nivel de vida como los oaxaqueños. Agrega que incluso se pueden tomar otras medidas, como la expresada por el gobernador interino, Benjamín Clariond Reyes, de dejar de pagar los impuestos federales, pero al mismo tiempo revira y dice que el objetivo es que todos nos vayamos juntos, centrados al mismo punto, a presionar para una reforma del Estado... a la cuestión democrática, a la cuestión del gasto público, el combate a la corrupción. Argumenta que no es justo el trato que nos da la federación porque Nuevo León aporta oficialmente el 12 por ciento del producto interno bruto, pero en realidad con las 200 empresas que tienen los consorcios regiomontanos en otros estados este monto llega hasta 17 por ciento, según el sector privado. Insiste en que no es justo que la federación nos devuelva sólo 14 centavos de cada peso que se le envía, no sentimos ningún apoyo, ninguna ayuda, por lo que definitivamente decidimos hacer algo drástico” (*Crónica*, 12 de septiembre 1996: 12).

Charles F. Doran resume la situación en los siguientes términos cuando afirma que:

“el poder político está siendo arrastrado por una corriente descendente hacia los estados, las provincias y aun las ciudades. Los gobiernos federales se convierten, cada vez más, en recaudadores de impuestos y distribuidores de ingresos. Procesan cheques y ya no controlan los destinos de los Estados-naciones, a no ser por el renglón de seguridad, el cual, correcto o no, ahora tiene menos atención. Las unidades subfederales, incluso en un país tan orientado al federalismo como Estados Unidos o tan políticamente centralizado como México, puede ahora exigir políticas federales y asumen sobre los pueblos un poder apenas imaginado a principios de siglo” (Doran, 1994: 28).

Un caso por demás interesante es Canadá, que si bien no es una nación latinoamericana, vale la pena considerar, dado que su sistema político también ejemplifica los desafíos del regionalismo intraestatal. Por sus dimensiones geográficas y la manera en que se fue integrando el Canadá moderno, el regionalismo asume características *sui géneris* en el interior de éste país. Para muchos, el regionalismo intraestatal es el resultado de un verdadero federalismo que posibilita que sus provincias y territorios puedan decidir sus prioridades con una notable autonomía. Ese también es un mandato constitucional: cada provincia y territorio debe impulsar el desarrollo económico y lograr el avance regional.

Las dimensiones de las provincias, las enormes distancias que separan a las principales ciudades y centros industriales canadienses, las marcadas diferencias productivas que existen de región a región, la vecindad con Estados Unidos y la situación de Québec, son algunos de los aspectos que ayudarían a explicar el regionalismo canadiense.

Hacia mediados del siglo pasado, las provincias canadienses tenían culturas, tradiciones y orientaciones económicas y políticas distintas. El Canadá anglófono carecía de unidad política y económica y de conciencia e identidad nacionales, no sólo por las fricciones con el Canadá francófono, sino también porque cada

colonia desarrollaba relaciones directas y *sui géneris* con la Gran Bretaña, mientras que otras establecían relaciones cada vez más intensas con EEUU, las cuáles se manifestaron con la suscripción, en 1854, del *Acta de Reciprocidad*, considerado por muchos como el antecedente más importante del Acuerdo de Libre Comercio Canadá-EEUU de 1989.

La preocupación del Reino Unido hacia mediados de la década pasada estribaba en que especialmente el Canadá anglófono, ante la existencia de relaciones mínimas a nivel Este-Oeste fuera absorbido por EEUU en la dinámica Sur (canadiense)-Norte (estadunidense). La Guerra de Secesión y el apoyo que Gran Bretaña dio a los separatistas sureños incrementó los temores de que, en represalia, EEUU buscara la anexión del Canadá anglófono. Así, en 1864 la provincia de Canadá (unido) pidió sumarse a una conferencia de las provincias *marítimas* (Isla del Príncipe Eduardo, Nueva Escocia y Nueva Brunswick) para elaborar el proyecto de unión política. Los delegados canadienses propusieron que ésta fuera más amplia, basada en el principio federal. En la segunda conferencia, donde participó también Terranova, se aprobaron las denominadas *Resoluciones de Québec* que establecieron las bases para la confederación. Tras una serie de problemas políticos con las provincias, el Parlamento de la Gran Bretaña estableció el Acta Británica de América del Norte en 1867, mediante la cual se creó el Dominio de Canadá como confederación de provincias con capital en Ottawa. De inmediato, la nueva entidad política adquirió autonomía prácticamente en todos sus asuntos internos y quedaron confederadas la antigua provincia de Canadá (simultáneamente rebautizada y dividida en Ontario y Québec), Nueva Brunswick y Nueva Escocia que serían unidas por un ferrocarril intercolonial; la isla del Príncipe Eduardo y Terranova se negaron a incorporarse a la confederación (Emmerich, 1994: 124).

Dadas las dimensiones de Canadá, la construcción de los ferrocarriles fue un elemento definitorio del nuevo país. Los ferrocarriles no sólo servirían para comunicar ese vasto territorio, abriendo las puertas a la inmigración, sino que

también fueron un elemento de negociación entre la federación y las provincias. Por ejemplo, Nueva Brunswick y Nueva Escocia desde un principio pidieron (y se les otorgó) el ferrocarril intercolonial (Forbes, 1979). Columbia Británica ingresó a la confederación en 1871 poniendo una serie de condiciones, siendo una de ellas, la construcción de un ferrocarril transcanadiense. La isla del Príncipe Eduardo se adhirió a la confederación a condición de que el gobierno federal mantuviera comunicaciones con tierra firme. Terranova fue el territorio de más reciente incorporación: se adhirió en 1949 planteando que Ottawa se hiciera cargo de su descapitalizado ferrocarril. En los territorios que hasta entonces pertenecían a la Bahía de Hudson nació Manitoba¹⁰. Alberta y Saskatchewan vieron la luz en 1905 (Bercher, 1989: 65-77).

El Acta Británica de América del Norte sentó las bases para el establecimiento de una unión económica entre las provincias canadienses, la cual no ha podido concretarse hasta el día de hoy. En la sección 121 del Acta se habla de eliminar las aduanas internas dado que "todo artículo producido o manufacturado en cualquier provincia debe admitirse en cada una de las demás". Esta disposición contradice lo dispuesto en la sección 91 (2) del Acta cuando a partir de las disposiciones de la Suprema Corte se reconoce a las provincias la autoridad para regular los intercambios y el flujo interprovincial de bienes, sobre todo en lo relativo a la producción local, la comercialización, los monopolios, etcétera (Gutiérrez-Haces, 1994: 72-78). Para algunos autores, el hecho de que Canadá desarrolle vínculos comerciales tan intensos con el exterior obedece a las dificultades que supone la existencia de trabas entre las provincias para dar vida a una verdadera unión económica. Este tema fue especialmente debatido a raíz de las negociaciones con EEUU para dar vida al Acuerdo de Libre Comercio de 1989 (Doren y MacDonald, 1997: 135-158)¹¹.

¹⁰ Su nacimiento también tuvo que ver con la rebelión de los *métis* o mestizos de habla francesa que habían poblado con anterioridad la región.

¹¹ El 18 de julio de 1994, el Primer Ministro canadiense anunció la suscripción del acuerdo sobre comercio interno que formalmente pone fin a los obstáculos a la unión económica entre las provincias canadienses. Sin embargo, los expertos acotan que se requerirán numerosas negociaciones adicionales antes de que Canadá erradique dichos obstáculos.

Earl Fry explica que para Canadá el comercio internacional es más importante que para Estados Unidos porque casi el 30 por ciento del producto interno bruto y dos de los 13 millones de empleos que existen en el país, se relacionan con la actividad exportadora. Como porcentaje del producto interno bruto, las exportaciones de Canadá son tres veces mayores que las japonesas, y dos veces más altas que las de EEUU (Fry, *Op. cit.*: 135).

En el terreno político, el federalismo y el regionalismo provincial aparecen como las formas más viables para garantizar una cierta gobernabilidad en Canadá. Un centralismo como el que se observa en México, habría fragmentado a Canadá en diversas entidades políticas. La situación de Québec, por ejemplo, no habría podido sobrelevarse en un entorno centralizado. Y el regionalismo parece acentuarse cada vez más dado que reconocer a Québec como una *societad distinta* significa, por más redundante que parezca, distinguir a ésta provincia del resto, por lo que algunas provincias en el Canadá de las praderas occidentales manifiestan su desacuerdo.

El regionalismo *interestatal* con adjetivos

Los procesos de regionalización que actualmente proliferan en las latitudes más diversas del planeta y que ascienden a por lo menos un centenar -según los reportes que sobre el particular ha emitido la Organización Mundial de Comercio¹²- revisten diversos rasgos, ya que algunos se caracterizan por buscar la consolidación de una zona de libre comercio, en tanto otros aspiran a crear uniones aduaneras y mercados comunes. Los hay inclusive más sofisticados, por ejemplo la Unión Europea, que, como es sabido, actualmente está tomando las medidas pertinentes para concretar la unión monetaria y dinamizar el banco central comunitario, responsable de emitir el *euro*, además de pretender en otros ámbitos, la configuración de políticas exterior y de defensa comunes.

¹² Para revisar con detalle el centenar de procesos de regionalización económica que han sido registrados desde los tiempos del GATT y por su sucesora la OMC, véase *Regionalism and the World Trading System*, Geneva, World Trade Organization, April 1995.

Al margen de las fases en que se encuentra cada movimiento a favor de la regionalización¹³, diversos estudiosos de la problemática se han abocado a caracterizar el proceso mismo, más que las etapas que existen entre la cooperación y la integración económicas. De ahí que se reconozca que el regionalismo tiene adjetivos, y que puede ser nuevo o viejo, abierto o cerrado. Así, el propósito del presente apartado es la caracterización de los distintos tipos de regionalismo económico existentes, así como su relación con el sistema multilateral de comercio.

1. Regionalismo y regionalización

A pesar de que las palabras regionalismo y regionalización son usadas como sinónimos, existe una diferencia muy clara entre ambos. El concepto de *regionalización de la producción* se refiere a la extensión de las redes de producción más allá de las fronteras estatales en un área geográfica determinada. El surgimiento de estas redes regionalizadas de producción ha fomentado la *regionalización*, es decir, el proceso mediante el cual el comercio y la inversión en el interior de un espacio geográfico dado crecen más rápidamente que el comercio y la inversión de dicha zona con el resto del mundo. El *regionalismo*, en cambio, se refiere a la manera en que se produce la colaboración política intergubernamental, cuyo principal objetivo es fomentar la cooperación económica entre los Estados participantes (Ravenhill, 1995: 179; Ravenhill y Bernard: 1995: 179-210).

Es necesario acotar que el regionalismo mantiene la meta de la cooperación transfronteriza de los pueblos a través de diversas formas de vinculación, por ejemplo, entre gobiernos, organizaciones cívicas, asociaciones comerciales e

¹³ P. J. Lloyd considera que es incorrecto poner con la misma rúbrica de la *regionalización* a todos los acuerdos que registra la OMC dado que, salvo la Unión Europea que efectivamente busca una integración, el resto se encuentran en fases muy elementales de cooperación económica. Véase *International Trade and Economic Regionalisation*, mimeo de la Conference on India's New Economic Policy patrocinado por la Jawaharlal Nehru University y el American Committee on Asian Economic Studies, New Delhi, March 11-14 1996

industriales para promover un mayor bienestar y reducir las controversias y conflictos en una región determinada. Esto también significa, de manera implícita, que el regionalismo intenta generar equilibrios ante la existencia de distintas culturas económicas, políticas y sociales y entre los Estados-naciones, en un esfuerzo por reinventar la historia. Se dice que en una era de creciente transnacionalización y globalización, las viejas prácticas de conflicto entre los Estados-naciones deben ser erradicadas a partir de una nueva escala de valores (como ocurrió en 1951 entre la entonces República Federal Alemana y Francia, que al lado de Italia, Bélgica, Luxemburgo y Países Bajos, estuvieron de acuerdo en echar a andar la integración sectorial en los ramos del carbón y el acero al instituir la Comunidad Económica del Carbón y del Acero o CECA, y más tarde, cuando decidieron dar nacimiento a la Comunidad Económica Europea o CEE y a la Comunidad Europea de la Energía Atómica o EURATOM en 1957, recordando que la rivalidad entre alemanes y franceses fue hecha a un lado en aras de la cooperación comunitaria; lo mismo, toda proporción guardada, podría decirse de la decisión de México de desarrollar negociaciones con Estados Unidos a fin de concretar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte o TLCAN, luego de décadas de una declarada actitud anti-estadunidense de parte del gobierno mexicano). Merece crédito aquí también la negociación que entablaron Argentina y Brasil para culminar con el nacimiento del MERCOSUR. Hay quienes incluso consideran al regionalismo como la contrapartida del nacionalismo. Se piensa que el nacionalismo se está convirtiendo en la ideología conservadora del *status quo* que se resiste a la erosión que plantea el regionalismo (Sadli, 1994: 183).

A pesar de que el regionalismo es una categoría occidental, no hay que olvidar que buena parte de los conceptos acuñados en Occidente han sido adoptados por culturas no-occidentales, tales como el de Estado-nación o el de democracia. Aun cuando también en el análisis del regionalismo podría acotarse que se trata de una concepción etnocentrista, es necesario reconocer que su definición, como ha sido planteada en líneas precedentes, es compatible para definir los procesos que se gestan en continentes como el asiático o el africano, aunque con matices. Por

ejemplo, en Asia hay una menor institucionalidad (a nivel político) del regionalismo y es la dinámica económica en la forma de comercio intrarregional e inversiones extranjeras directas, la que prevalece, especialmente en casos como el de la Asociación de Naciones del Sureste de Asia (ANSEA) o en el mismo Foro Económico Asia-Pacífico (Sadli, *Op. cit.*: 185-186). La ANSEA, por ejemplo, tiene más de 30 años de regionalismo y regionalización y el APEC llegó, no sin problemas, a su décimo onomástico en 1999. Empero, la ANSEA es un diseño comercial muy influenciado por grandes potencias que no pertenecen a la Asociación, en tanto el APEC se caracteriza por la amplia gama de compromisos que se formulan a nivel de jefes de Estado y/o de gobierno y que carecen de una calendarización y desgravación negociada a la inversa de lo que han gestionado en Occidente el TLCAN, el MERCOSUR, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y la UE¹⁴.

El regionalismo cerrado

Aun cuando un título de esta naturaleza parece redundante (en el entendido de que todo proceso de regionalización es excluyente respecto al resto del mundo y esa exclusión podría ser, en un momento dado, sinónimo de cerrazón), es importante destacar las razones por las que existen, en el momento actual, ese centenar de procesos de cooperación y/o integración regionales en el planeta.

Una primera observación sería en el sentido de que los procesos de regionalización económica se oponen al multilateralismo amparado en su momento en el GATT y ahora en la OMC. Sin embargo, de los treinta y tres artículos de que constaba el acuerdo que dio origen al GATT en la Conferencia de La Habana en 1947, el artículo XXIV posibilitaba la existencia de acuerdos entre dos o más países que no necesariamente tendrían que hacerse extensivos al resto del mundo. Esta disposición debe ser entendida en su contexto. Para el tiempo en que el GATT fue creado, Estados Unidos era el líder indiscutible en el

¹⁴ A la fecha pertenecen al APEC Australia, Nueva Zelanda, Papúa Nueva Guinea, Tailandia, Brunei, Filipinas, Malasia, Indonesia, Corea del Sur, Singapur, Taiwán, Hong Kong, República Popular China, Japón, Rusia, Perú, Viet Nam, Estados Unidos, Canadá, México y Chile.

sistema capitalista. La segunda guerra mundial había eliminado, de un solo golpe, a sus rivales capitalistas potenciales (léase, Europa Occidental y Japón) y, por lo tanto, los organismos internacionales¹⁵ surgidos en ese contexto, eran fácilmente influenciables por el gobierno de Washington de conformidad con los requerimientos de expansión y hegemonía de esa nación en el mundo.

El GATT, al lado de las instituciones emanadas de los acuerdos de Bretton Woods de 1944 estaba llamado a cumplir con una tarea que recibiría el respaldo de EEUU ya que para Washington era prioritario garantizar su acceso a los mercados del orbe y el desarme arancelario era una de las vías para lograr ese propósito. De ahí que se considerara que los acuerdos bilaterales no harían daño al multilateralismo escudado en el trato de la nación más favorecida, y que el bilateralismo sería una excepción soportable a la regla.

Al paso del tiempo, sin embargo, la excepción comenzó a convertirse en la regla. Dados los acuerdos existentes entre diversos países de Europa Occidental que antecedieron al propio GATT (tales como la creación del BENELUX en 1943 tras la Convención Monetaria de Londres en la que participaron Bélgica, Luxemburgo y Países Bajos) y la recuperación económica que propició un acercamiento entre las naciones europeas occidentales con motivo de la recepción del Programa de Reconstrucción Económica Europea (mejor conocido como Plan Marshall), seis países europeos (los tres del BENELUX más Francia, la entonces República

¹⁵ Al GATT diversos expertos en instituciones internacionales no lo consideran un organismo internacional propiamente, dado que en esencia, sus reglas y tareas eran muy simples: en un primer momento buscó erradicar los aranceles, es decir, barreras que hacia esos años eran los principales obstáculos al comercio entre las naciones. Sin embargo, no se abocaba a tareas más complejas propias de un organismo internacional de la talla del Fondo Monetario Internacional o del Banco Mundial. Y es que en La Habana, en 1947, de manera simultánea a la negociación para llegar a un acuerdo que posibilitara el desmantelamiento de los aranceles, también se gestionó un acuerdo mucho más ambicioso mediante el cual se habría creado la Organización Internacional de Comercio (OIC), entidad que habría tenido capacidades reguladoras y gestoras en el comercio internacional. Pero para que la OIC existiera debía ser ratificada por la mayor parte de los 23 países asistentes a las reuniones de La Habana y sólo dos lo hicieron, de manera que nunca pudo existir y, por lo mismo, el GATT tuvo que cargar con la responsabilidad de resolver problemas en el comercio internacional para los que no fue creado. El nacimiento de la OMC, 47 años después de los sucesos de La Habana, es, de hecho, una manera de retomar las tareas que la OIC habría realizado si su existencia se hubiese concretado en 1947.

Federal de Alemania e Italia) convinieron en la creación, en 1951, de la Comunidad Económica del Carbón y del Acero, acuerdo sectorial que desembocaría, en 1957, en los Tratados de Roma, con el nacimiento de la Comunidad Económica Europea y de la Comunidad Europea de la Energía Atómica. Gran Bretaña, excluida originalmente de las Comunidades Europeas, no vaciló en promover la creación de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) en 1960.

Otros países del mundo, temerosos de que la aparición de las Comunidades Europeas les significara un acceso más difícil a los mercados de esas naciones y del mundo, siguieron los pasos de Europa Occidental y suscribieron acuerdos de cooperación y/o integración regional. En América Latina hicieron acto de presencia la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en 1960, el Mercado Común Centroamericano (MCCA) en 1961 y el Pacto Andino (PA) en 1969. En Asia vieron la luz organizaciones como la Asociación de Naciones del Sureste Asiático en 1967, la Organización para la Cooperación Económica (OCE) en 1964 y el Mercado Común Árabe (MCA) también en ese año. En África, que se encontraba en la efervescencia de los movimientos de liberación nacional, también se manifestaron intenciones integracionistas en propuestas como la Comunidad del Este de África (CEA) de 1967 y la Unión Económica y Aduanera Centroafricana (UEAC) de 1964. En el Pacífico Sur fue instituido hacia 1971 el Foro del Pacífico Sur. En América del Norte, Estados Unidos y Canadá suscribieron en 1965 un ambicioso tratado de integración en el sector automotriz denominado *Auto Pact* que constituye el antecedente más importante del Acuerdo de Libre Comercio que ambas naciones signarían en 1989.

Esta primera oleada de procesos de regionalización se produjo en el marco de la guerra fría, razón por la que buena parte de ellos parecían marginados frente a los embates de las grandes potencias, las cuales también promovían iniciativas regionalizadoras de manera vertical y con un perfil anti-comunista o anti-capitalista, según el caso (como ocurrió con la Organización de Estados

Americanos, OEA, creada en 1948 por Estados Unidos, o bien, el Consejo de Ayuda Mutua Económica, CAME, diseñado por la Unión Soviética en 1949). Posiblemente con la sola excepción de las Comunidades Europeas, buena parte de estos procesos de regionalización carecieron de una dinámica definida y en la mayoría de los casos tuvieron que ser reestructurados o disueltos, salvo en aquellos en que las grandes potencias los sostuvieron a toda costa en la dinámica de la confrontación Este-Oeste.

A lo largo de la guerra fría, el GATT experimentó una serie de tropiezos. Estos comenzaron a producirse a medida que la reconstrucción económica de Japón y Europa Occidental avanzó, de tal manera que para EEUU, como líder del GATT, fue siendo más difícil promover un acceso a los mercados de esas naciones en el entendido de que, aunque las barreras arancelarias eran desmanteladas en el marco del Acuerdo, fueron haciendo aparición las barreras no arancelarias ante las cuáles el GATT se encontraba desarmado. Finalmente al GATT sus padres fundadores lo equiparon para enfrentar los aranceles y no otro tipo de obstáculos al comercio. Se trata, por tanto, de la etapa que los especialistas han definido con el nombre de *nuevo proteccionismo* dado que los mercados de las naciones serían protegidos con obstáculos no arancelarios respecto al resto del mundo.

Otro hecho que merece ser destacado es la complejización de la agenda de negociaciones en el seno del GATT. El GATT surgió con 23 países miembros, y hacia el momento en que la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales se llevó a cabo de 1986 a 1994 participaron más de un centenar de países. En virtud de la regla del consenso del GATT, los acuerdos suscritos en su seno tendrían que contar con el visto bueno de todos los participantes y si alguno no estaba conforme, eso paralizaría las negociaciones. Es natural que al recuperarse Europa Occidental y Japón (que ingresó más tarde al GATT) de los estragos que les produjo la segunda guerra mundial, debatieran ampliamente la manera en que debería llevarse a cabo el comercio internacional en el marco del GATT y que Estados Unidos ya no pudiera lograr consensos con facilidad.

A lo anterior súmese la incorporación masiva de los nuevos Estados africanos y asiáticos que habían obtenido su independencia y deseaban participar en los organismos internacionales a efecto de buscar solución a sus problemas, tales como, en el caso del comercio, mejores términos de intercambio y acceso a los mercados.

En este marco, la Organización de las Naciones Unidas, respondiendo a las inquietudes de los países en desarrollo en torno a un orden económico internacional más justo, convocó, hacia 1964, a la primera Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, la cual reunió a países capitalistas avanzados, países con economías centralmente planificadas y países en desarrollo. En este sentido la UNCTAD fue más incluyente que el GATT del que quedaron marginadas las economías centralmente planificadas¹⁶. Como se recordará, la UNCTAD se convirtió en un foro permanente de análisis en torno a los problemas vinculados al comercio y el desarrollo y a la fecha se han efectuado, como se explicaba en líneas precedentes, diez conferencias. Uno de los logros más importantes de la UNCTAD, especialmente de la segunda conferencia, fue la creación del sistema generalizado de preferencias a efecto de garantizar que ciertos productos de las naciones menos desarrolladas tuvieran acceso a los mercados de los países más industrializados en condiciones preferenciales (Tamames, 1991: 168).

Con todo, la UNCTAD no fue capaz de garantizar un mejor acceso a los mercados para las naciones en desarrollo, ni tampoco pudo sensibilizar a los países capitalistas avanzados en torno a la problemática de la pobreza y la marginación que enfrenta (ba) n esas naciones. Esto condujo a una crisis del sistema multilateral de comercio que se hizo más notable en la Ronda Uruguay del GATT.

¹⁶ Si Bien Cuba, Hungría y Polonia participaron como miembros del GATT, las ausencias más notables fueron las de la Unión Soviética y la República Popular China. Resulta interesante observar que ahora, en la OMC, ni la Federación Rusa ni la República Popular China se han incorporado como miembros de pleno derecho, si bien Beijing está negociando su acceso y tiene

Para ese tiempo, los países participantes estaban desilusionados respecto a los términos en que se producía el comercio internacional. Por si fuera poco, Estados Unidos comenzó a favorecer acuerdos bilaterales con un grupo muy selecto de países, tales como los de la Cuenca del Caribe (1984), Israel (1985), Canadá (1989) y México (junto con Canadá en 1994) y la Unión Europea adoptó ese nombre el 1° de noviembre de 1993 gracias a la entrada en vigor del Tratado de Maastricht que constituye una iniciativa para profundizar la integración.

En ese contexto sobrevino una nueva oleada de regionalismos, los cuáles reflejaban el temor de los países a un fracaso del GATT y el colapso del sistema multilateral de comercio, por lo que volvieron los ojos a los vecinos y optaron por gestionar diversos acuerdos de cooperación y/o integración regional, destacando, entre otros: la Comunidad Económica Africana (CEA) de 1991, la Unión Árabe del Maghreb (UAM) de 1989, la Unión Económica y Monetaria de África Occidental (UEMAO) de 1994, el Mercado Común para el Sur y el Este de África (MCSEA) de 1993, la Comunidad para el Desarrollo de África del Sur (CDAS) de 1992, el Consejo de Cooperación Árabe (CCA) de 1989, el SICA de 1991, el Grupo de los Tres (G-3) de 1991, el MERCOSUR de 1991, la Asociación de Estados del Caribe (AECA) de 1994, el TLCAN de 1994, el Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos (ALCCA EEUU) de 1989, y el APEC de 1989, entre otros. De manera que no sólo diversos países del orbe dieron el espaldarazo al bilateralismo en espacios geográficos adyacentes, sino que incluso grandes potencias como Estados Unidos y Japón se inclinaron más por la regionalización que a favor del sistema multilateral de comercio. Así, el *regionalismo cerrado* se consolidó a costa de la recién nacida OMC, sucesora del GATT a partir de 1995.

El regionalismo abierto

El segundo regionalismo con adjetivos al que se hará alusión es el llamado *regionalismo abierto*. Quien principalmente se ha esforzado por acotarlo y promoverlo sobre todo en la región del Pacífico asiático es el profesor emérito

amplias posibilidades de lograrlo en el transcurso del año 2000.

Peter Drysdale, de la Universidad Nacional de Australia (*Australian national University, ANU*). Drysdale, autor intelectual del APEC, considera que en Asia, particularmente en el sureste y este de ese continente, existen las condiciones necesarias para que las barreras al comercio imperantes sean eliminadas paulatinamente hasta que se llegue a un nivel de compatibilidad con los niveles a que aspira la OMC. De ahí el énfasis en lo *abierto* que debe ser el regionalismo, dado que, por definición, éste es excluyente y beneficia y perjudica primordialmente a los países involucrados en el proceso. Luego entonces, el *regionalismo abierto* trataría de terminar con la exclusión a la que se han comprometido los participantes, induciéndolos a adoptar los compromisos de liberalización comercial y de servicios imperantes en el sistema multilateral amparado en la OMC (Drysdale, *mimeo*).

El origen de este concepto se remonta al estancamiento que sufrió la octava Ronda de Negociaciones Comerciales del GATT y a la percepción de que, ante su posible fracaso, Australia quedaría marginada de los tres grandes centros de poder económico y financiero existentes a nivel mundial (es decir, Japón, América del Norte y Europa Occidental), que dicho sea de paso, constituyen sus principales socios comerciales. Dado que Australia se encuentra alejada físicamente de esos polos de poder económico, era natural que se buscara un mecanismo que garantizara a los australianos el acceso preferencial a esos mercados, por lo que el *regionalismo abierto* ha tenido en Drysdale a su defensor natural. Asimismo, en el seno del APEC, el *regionalismo abierto* es visto con simpatías por parte de algunos de sus miembros, de manera que se están elaborando diversas propuestas para calendarizar la eliminación de obstáculos al comercio y los servicios. Por ahora, existe el compromiso, para el año 2010, de erradicar las barreras al comercio entre las economías industrializadas del APEC, en tanto para el 2020 se confía en que los socios en desarrollo cumplan esa meta.

1. El regionalismo abierto, otras interpretaciones

Aun cuando la propuesta australiana del *regionalismo abierto* ha ganado muchos

adeptos en todo el mundo, en el continente americano se le ha interpretado de una manera muy singular. Baste mencionar que con motivo de la *Tercera Conferencia del Banco Mundial sobre Desarrollo en América Latina y el Caribe* celebrada del 29 de junio al 1º de julio de 1997 en Montevideo, Uruguay, el tema central de la reunión fue *Comercio exterior: hacia un regionalismo abierto*. Sin embargo, las escuetas alusiones al *regionalismo abierto* en la conferencia citada dejaron en claro que se le interpreta como un fin en sí mismo para reformar a las economías latinoamericanas, desregulándolas, abriéndolas a la economía internacional, adelgazando al Estado y manteniendo la consigna de contar con indicadores macroeconómicos estables evitando los déficit presupuestales.

Esta interpretación "especial" del *regionalismo abierto* se refuerza con los trabajos que sobre el particular ha desarrollado la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), quien señala que esta iniciativa permitirá replantear la integración latinoamericana ante "un proceso de creciente interdependencia económica a nivel regional, promovido tanto por los acuerdos preferenciales de integración y por otras políticas en un contexto de liberalización y desregulación vinculados al fortalecimiento de la competitividad de los países de la región, y, en la medida de lo posible, construyendo bloques para una economía internacional más abierta y transparente. Sin embargo, si este escenario óptimo no se hiciera realidad, el regionalismo abierto serviría al importante propósito de constituir un mecanismo de defensa contra cualquier eventual presión proteccionista en los mercados externos a la región" (ECLAC, 1994: 8).

Lamentablemente esta concepción de *regionalismo abierto* reviste algunos inconvenientes para América Latina y el Caribe. En primer lugar supondría reformas (concebidas como *irreversibles*) para los países del área, pero no así para sus socios comerciales, especialmente los países altamente industrializados. A juzgar por la experiencia mexicana, donde, como se recordará, se inició una apertura comercial unilateral que redujo su poder de negociación respecto a los socios comerciales, sobre todo frente a Estados Unidos en el marco del TLCAN, el

regionalismo abierto entraña riesgos, dado que buena parte del poder de negociación de la región frente a Estados Unidos, la Unión Europea y Japón estriba justamente en los niveles de protección de sus economías (los cuáles han vivido de todas maneras una apertura acelerada desde finales de la década de los 80 y a lo largo de los 90).

Otro aspecto que no debe pasar inadvertido es la resistencia de Estados Unidos a apoyar el *regionalismo abierto* en su propia economía. En tanto que para Drysdale el *regionalismo abierto* es sólo un medio para acceder a un multilateralismo comercial sin obstáculos en el planeta, para el Banco Mundial, la CEPAL y, presuntamente, el gobierno de Washington, es un fin en sí mismo y no necesariamente debe ser adoptado en todo el mundo (al menos el texto de la CEPAL anteriormente referido no hace alusión a otras regiones del planeta ni a sus posturas en torno al *regionalismo abierto*).

El nuevo regionalismo

Björn Hettne, profesor de la Universidad de Gotemburgo en Suecia, se ha dado a la tarea de caracterizar lo que él denomina *nuevo regionalismo*. A su manera de ver el *nuevo regionalismo* difiere del *viejo regionalismo* en los siguientes aspectos:

- 1) Mientras que el viejo regionalismo se formó en el mundo bipolar de la guerra fría, el nuevo está conformándose en un orden mundial multipolar.
- 2) En tanto el viejo regionalismo fue creado desde afuera y desde arriba (es decir, por las superpotencias) el nuevo es un proceso más espontáneo desde el interior y desde abajo (en el sentido de que las partes contratantes son los principales actores).
- 3) El viejo regionalismo fue específico en torno a los objetivos perseguidos, en tanto el nuevo es un proceso más amplio y multidimensional (Hettne e Inotai, 1994: 1-2).

Para Hettne, en el *nuevo regionalismo* se enfatizan las dimensiones políticas del proceso. La primera ola de regionalismos que para el investigador de la

Universidad de Gotemburgo constituyen el llamado *viejo regionalismo* independientemente de si tuvieron una orientación a favor de temas económicos o de seguridad, generalmente fueron organizados desde fuera (esto es, alentadas por las superpotencias) y desde arriba (es decir, desde Washington y Moscú). Además, es un fenómeno global, aunque, al igual que la primera ola, se inició en Europa (*Ibid*).

También, el *nuevo regionalismo* supone que la sociedad civil regional opta por soluciones regionales a los problemas locales y nacionales. Esto implica que no sólo las redes económicas, sino también las sociales y culturales se desarrollan más rápidamente que la cooperación política intergubernamental precedente a escala regional (Hettne e Inotai, *Op. cit.*: 3).

Así las cosas, en el *nuevo regionalismo* el sistema internacional es producto del relajamiento producido por la desaparición de la URSS y la pérdida relativa de hegemonía económica de Estados Unidos en el mundo, posibilitando que las regiones sean más autónomas para perseguir sus objetivos y prioridades particulares. Un elemento relacionado con lo anterior es que en el *nuevo regionalismo* prevalece la cooperación sobre el conflicto, de manera que naciones que antaño se habían involucrado en una dinámica conflictiva, a veces belicista, disuasoria y/o intimidatoria (como Brasil y Argentina, India y Pakistán¹⁷, Sudáfrica y Namibia, e incluso México-Estados Unidos, entre otros), ahora han convenido en el establecimiento de mecanismos de cooperación y privilegian la resolución de las controversias de manera concertada y negociada, evitando choques frontales. Ello no significa que las contradicciones hayan sido eliminadas por completo: piénsese en la desconfianza que generó entre los brasileños la noticia de que Argentina se

¹⁷ En el caso de éstos dos países, llama poderosamente la atención el hecho de que, a pesar de los ensayos nucleares efectuados por Nueva Delhi e Islamabad en mayo de 1998, y no obstante el clima de tensión que priva entre ambos en el Sur de Asia, ello no ha impedido que sus jefes de gobierno asistan a las cumbres de la Asociación del Sur de Asia para la Cooperación Regional que se llevan a cabo anualmente en distintas ciudades de los países miembros. En 1998, los Primeros Ministros de India y Pakistán se reunieron en Colombo, capital de Sri Lanka, junto con los jefes de Estado y/o de gobierno de las Islas Maldivas, Bhután, Nepal y Bangladesh para debatir tópicos relacionados con la cooperación regional.

incorporaría con un *status* especial a la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), o bien el anuncio de que ante la reforma del Consejo de Seguridad de la ONU sería Brasil y no Argentina, el país latinoamericano que se incorporaría como miembro permanente. En el caso de India y Pakistán, el problema de Kashmir sigue sin resolverse y puede sufrir una escalada bélica en cualquier momento. Entre Namibia y Sudáfrica todavía existen resentimientos, en tanto México y Estados Unidos han presenciado el agudizamiento de los problemas de la agenda bilateral con el narcotráfico, la migración indocumentada de mexicanos a la Unión Americana, la delimitación fronteriza en la zona del Golfo de México¹⁸ y el deterioro ambiental, entre otros temas. Empero, lo interesante del *nuevo regionalismo* es el ambiente de diálogo que se ha creado entre las partes involucradas y que en otros tiempos habría sido impensable.

1. El nuevo regionalismo. Otras acepciones

Aun cuando Björn Hettne hace la distinción entre los regionalismos de antaño (en la guerra fría) y los nuevos (en la posguerra fría), para otros autores el *nuevo regionalismo* correspondería a la proliferación de diversos acuerdos de cooperación y/o integración regional que se gestaron a raíz del estancamiento de la Ronda Uruguay del GATT (y que, de manera coincidente corresponde al periodo de transición entre la guerra fría y la posguerra fría). En América Latina, por ejemplo, se asume que el MERCOSUR, el Pacto Andino (que fue reestructurado en el inicio de la década de los 90), el Acuerdo de Libre Comercio Chile-Ecuador, el Acuerdo de Complementación Económica México-Chile, el Acuerdo de Libre Comercio Chile-Colombia, el Acuerdo de Libre Comercio Chile-Venezuela, el Grupo de los Tres, el Acuerdo de Libre Comercio Bolivia-México, y los acuerdos MERCOSUR-Chile y MERCOSUR-Bolivia, son manifestaciones del *nuevo regionalismo* en la región. Con la excepción del Grupo Andino, el resto de los acuerdos citados fueron suscritos en el transcurso de la década de los 90 (ALADI, 1997: 5) con fines muy específicos que los distinguen de los

¹⁸ Referido, en éste caso, a la delimitación de los llamados "hoyos de la dona", donde existen importantes yacimientos petroleros.

grandilocuentes y no siempre concretos proyectos integracionistas auspiciados por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio en los 60.

En este sentido, lo *novedoso* de los procesos de regionalización radicaría en el momento histórico en que se produjeron y en la celeridad con que son y fueron negociados. Sergio Abreu Bonilla lo expresa en los siguientes términos:

"en la década del sesenta, cuando se profundizaba la integración europea, surgían la ALALC y el AELC, se hablaba también de una integración en América del Norte entre Estados Unidos y Canadá y aparecían las iniciativas de integración en el Pacífico. Sin embargo, en aquel momento el comercio era menos libre, menos justo y más asimétrico que ahora. No se había aprobado aun la Parte IV del Acuerdo General y tampoco existía la UNCTAD ni las iniciativas a favor de los países en desarrollo que generaron tantas esperanzas en la década de los setenta, pero que se vieron seriamente defraudadas una década más tarde" (Abreu Bonilla, 1994: 19).

En sí, esa sería la etapa que antecedió al *nuevo regionalismo*, de manera que todo lo que se creó posteriormente a lo expuesto, caería en la llamada segunda ola de los procesos de regionalización (correspondiente, como se explicaba, a las iniciativas instituidas con motivo del estancamiento de la Ronda Uruguay del GATT).

El sistema multilateral de comercio

Si fuera necesario dilucidar cuáles son los tópicos en el terreno comercial que caracterizaron a la década de los 90, la lista podría resumirse en cinco grandes apartados, a saber:

- 1) La finalización de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y el nacimiento de la Organización Mundial de Comercio (OMC).
- 2) Los procesos de regionalización.
- 3) La liberalización unilateral del comercio por parte de los países en desarrollo y las economías en transición.

- 4) El incremento de las tensiones comerciales entre los países industrializados; entre los países en desarrollo y los industrializados; y entre los países en desarrollo.
- 5) El surgimiento de nuevos temas que obligan a revisar los vínculos entre las políticas internas y las políticas comerciales externas, tales como la política de competencia, los estándares laborales y el medio ambiente (Kirmani, 1997: 12).

Por cuanto toca al primer apartado se confía (o se confiaba) en que la puesta en marcha de los acuerdos de la Ronda Uruguay sería verdaderamente revolucionaria. Además de abocarse a la reducción de los aranceles, la Ronda Uruguay fue el marco para llegar a acuerdos multilaterales en esferas en las que no existía normatividad internacional alguna, tales como el sector agrícola o el de los textiles. Además, rubros como la propiedad intelectual, la inversión extranjera y los servicios fueron motivo de negociaciones que también se incorporaron a los acuerdos finales de la Ronda Uruguay. Así, se calculaba que una vez que los acuerdos de la Ronda Uruguay fueran plenamente implementados, ello produciría beneficios globales del orden de los 200 a los 275 mil millones de dólares (mmd) y que incluso éstos podrían llegar (dependiendo de las circunstancias) a oscilar entre 250 y 510 mmd (Kirmani, *Op. cit.*: 14).

Pero éstas metas tan ambiciosas tendrían que ser motivo de negociaciones subsecuentes. Para ello, la OMC dispuso la institucionalización de las cumbres ministeriales, en las que sus miembros tratarían de dar respuesta a los problemas más apremiantes del comercio internacional. A la fecha, la OMC ha efectuado tres cumbres ministeriales:

- 1) En Singapur, del 9 al 13 de diciembre de 1996.
- 2) En Ginebra, del 18 al 20 de mayo de 1998.
- 3) En Seattle, del 30 de noviembre al 3 de diciembre de 1999.

Se esperaba que al término de la tercera cumbre ministerial fuera dada a conocer la iniciativa para celebrar en el año 2000 una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales que se llevaría a cabo en Ginebra y que sería popularmente conocida como *la ronda del milenio*. Los sucesos en Seattle impidieron convocar a esa reunión y, por ende, será menester la celebración de un nuevo encuentro con la asistencia de los ministros de comercio de los 136 países o economías que son miembros de la OMC para llegar a acuerdos mínimos y efectuar *la ronda del milenio*.

Respecto al segundo punto relativo a la regionalización, claramente se observa una tendencia universal a que dos o más países decidan estrechar sus relaciones comerciales a través de diversos mecanismos preferenciales que pueden ir desde una zona de libre comercio hasta una integración económica total. Se calcula que entre un 50 y un 60 por ciento del comercio mundial ocurre en el contexto de acuerdos comerciales o entre países que han decidido buscar la integración económica en una fecha determinada¹⁹. En la actualidad hay un centenar de acuerdos comerciales de cooperación y/o integración a nivel regional que habían sido notificados al GATT (Bergsten, 1996: 110)²⁰ y de los que naturalmente ya tiene conocimiento la OMC. Empero, sería necesario destacar que alrededor de una tercera parte de todos esos acuerdos fueron suscritos en un lapso de cinco años, esto es, entre 1990 y 1994, época en que la Ronda Uruguay del GATT, al decir de los expertos, estuvo a punto de fracasar, avivando las negociaciones bilaterales en que los países se enfrascaron a manera de "protección" en el caso de que el sistema multilateral de comercio se colapsara.

Sin embargo, a partir de diciembre de 1993, cuando se anunció la conclusión

¹⁹ La Organización Mundial de Comercio, calcula en un 50.4 por ciento el comercio intrarregional respecto al comercio internacional total.

²⁰ Bergsten se queja de que de esos 100 acuerdos notificados al GATT, ninguno ha sido rechazado y sólo dos han sido aprobados y sugiere que el regionalismo en la actualidad, siendo tan dominante, demanda de la OMC disposiciones más enérgicas a fin de garantizar que los acuerdos regionales bilaterales evolucionen de manera abierta.

exitosa de la Ronda Uruguay, el regionalismo decaería. De hecho, de 1994 a la fecha han sido instituidos muy pocos procesos de regionalización y algunos de los de más reciente creación como el Foro de Cooperación Económico Asia-Pacífico y la propuesta para instituir el Área de Libre Comercio de las Américas se encuentran, como se sugería en líneas anteriores, en crisis. Y es que la razón de ser de los procesos de regionalización de la llamada "nueva ola" dejó de tener vigencia cuando nació la OMC y los países participantes en la Ronda Uruguay decidieron aprobar los acuerdos ahí negociados. Ello significa que el regionalismo, a menos que plantee la negociación de rubros muy específicos entre sus miembros, resulta superfluo ante la posibilidad de que el acceso a los mercados sea garantizado a través de negociaciones comerciales multilaterales.

El tercer rubro referido a la liberalización comercial unilateral es asumido como una consecuencia de las reformas económicas efectuadas en los países en desarrollo y las economías en transición. Posiblemente las reformas más dramáticas han ocurrido en América Latina y Europa Oriental, si bien se han manifestado también en Asia²¹, África y el Medio Oriente. Empero, los países industrializados (con la excepción de Australia y Nueva Zelanda) no han abierto sus economías unilateralmente, situación que ha contribuido a un creciente deterioro en los términos de intercambio a escala planetaria. Los países industrializados han privilegiado sobre todo las negociaciones multilaterales, regionales y bilaterales con una estrategia de contrapesos (*checks and balances*) conforme a intereses muy particulares (Kirmani, *Op. cit.*: 17).

El cuarto aspecto es el que tiene que ver con las crecientes tensiones comerciales entre los países. En términos de las controversias que han sido puestas a la consideración de la OMC, hay casos que, en la práctica implican pugnas entre todos y cada uno de sus miembros. Las controversias comerciales que se

²¹ Sobre todo en Tailandia, Corea del Sur e Indonesia, tras la crisis financiera que se inició en 1997 y que arrastró no sólo a las economías citadas, sino también el concepto de *país o economía de industrialización reciente* que tantas expectativas generó en la comunidad internacional en los 70 y los 80.

producen en el mundo ocurren entre países desarrollados (Japón vs EEUU; EEUU vs Unión Europea o UE; Japón vs UE); entre países desarrollados y en desarrollo (Venezuela vs EEUU; Uruguay vs UE; EEUU vs Pakistán); entre países en desarrollo (Filipinas vs Brasil; México vs Guatemala); y también entre países desarrollados, en desarrollo y en transición (India vs Polonia; Argentina, Australia, Canadá, Nueva Zelanda, Tailandia y EEUU vs Hungría).

Sin embargo, las controversias más recurrentes y graves para el comercio internacional son las que se desarrollan entre EEUU y la UE, la UE y Japón; y Japón y EEUU. El potencial de conflicto de éstas influyentes economías tiene que ver con su notable relevancia en la economía internacional, esto es que, debido a los intereses estratégicos que tienen comprometidos en el mundo, tienen mucho que ganar y que perder. Ahora bien, de finales de los 80 a principios de los 90, buena parte de las confrontaciones entre EEUU y la UE tuvieron que ver con los desacuerdos en la reducción de subsidios en el sector agrícola conforme avanzaban las negociaciones de la Ronda Uruguay. En cambio, las tensiones comerciales entre Japón y la UE y Japón y EEUU tuvieron que ver más con el acceso a los mercados y las políticas de competencia.

Una de las controversias más graves se suscitó a lo largo de 1999 entre Estados Unidos y la Europa comunitaria luego de que la OMC diera a conocer su fallo en torno a la disputa sobre el plátano. La OMC, tras largas deliberaciones, determinó que la política comercial de la UE era incongruente y determinó que la Europa comunitaria pagara 191 millones de dólares por cada año que duró la controversia, a manera de indemnización a las compañías estadounidenses. Si bien Washington se mostró satisfecho con el fallo de la OMC, éste fue el inicio de una guerra comercial que hasta el día de hoy continúa. La UE determinó la suspensión de importaciones de carne estadounidense tratada con hormonas porque presuntamente se trata de un producto potencialmente cancerígeno. En represalia, Estados Unidos implantó una serie de obstáculos a las importaciones de bienes suntuarios europeos, incluyendo productos como el casimir inglés, los vinos

italianos y franceses y el queso Rockefort. La propuesta de represalias recientemente planteada por la Unión Europea incluye la prohibición de que los aviones de manufactura estadounidense utilicen aeropuertos europeos por ser vehículos "ruidosos"²².

²² A pesar de que es poco probable que ésta iniciativa prospere, hay otra muy preocupante que tiene que ver con la decisión de EEUU de llevar al mecanismo de resolución de las controversias de la OMC el tema de los subsidios que recibe el consorcio *Airbus Industries*. Si bien *Airbus* ha estado en el ojo de la tormenta con anterioridad debido a los fuertes subsidios que recibe de los socios de la Unión Europea, ahora está por sacar al mercado un avión (el A3XX) que podría dañar seriamente a la empresa estadounidense asentada en Seattle, *Boeing* y sobre todo a su célebre 747.

Esta ácida disputa ya tiene antecedentes que se remontan a 1992, cuando, tras prohibir cada uno de los gobiernos involucrados a las empresas aéreas de su propiedad la adquisición de aviones del rival, tanto *Boeing* como *Airbus* se dieron cuenta de lo costoso de un conflicto comercial en ese ámbito. Baste mencionar que cada una de éstas empresas gasta alrededor de 5 mil millones de dólares por año en la adquisición de partes y servicios especializados en el territorio del otro (es decir, *Boeing* en la Unión Europea y *Airbus* en Estados Unidos). Asimismo, ésta actividad genera alrededor de 100 mil empleos a cada extremo del Atlántico. De ahí que en 1992 se acordara una tregua. *Boeing* temía perder clientes en el mal llamado *viejo continente* debido a que los países europeos presionaron a las aerolíneas propiedad de sus gobiernos, para que no adquirieran naves del consorcio estadounidense. De manera que la tregua pactada incluyó el proyecto para que ambas empresas fabricaran una especie de super-jumbo, si bien fracasó, dado que las partes involucradas no consideraron que habría un mercado lo suficientemente importante para justificar un proyecto de esas dimensiones. Los expertos, sin embargo, señalan que más que eso, fueron una serie de especificaciones técnicas las que impidieron poner en marcha tan ambiciosa iniciativa. Se partió del hecho de que, puesto que *Boeing* es un importante colaborador de *British Aerospace* en diversos proyectos para la esfera de la defensa, el consorcio estadounidense de Seattle también podría unirse al proyecto para crear el A3XX, situación que resolvería la controversia comercial, aunque, por otra parte, crearía un monopolio que no estaría exento de dificultades en las relaciones transatlánticas Washington-Bruselas.

Estados Unidos ha desarrollado una agresiva política comercial en el primer semestre del año en curso al llevar al seno de la OMC las disputas que mantiene con Rumania en torno a los pollos, con las motocicletas filipinas, con los textiles de Brasil y con las reglas de inversión, presuntamente proteccionistas, de India. Y es que si bien los estadounidenses obtuvieron importantes victorias ante la Unión Europea en los casos del plátano y las hormonas, Bruselas se rehúsa a modificar sus reglas de política comercial. Washington, naturalmente, quiere recuperarse de ésta situación, pero se está topando con la normatividad dada a conocer recientemente por la OMC en torno a los subsidios que reciben las grandes corporaciones estadounidenses de manos del gobierno de Washington. Específicamente, la OMC insiste en el hecho de que los apoyos tributarios que permiten a las empresas transnacionales estadounidenses ahorrar 3 mil 900 millones de dólares en impuestos, son ilegales. En la práctica, el consorcio *Boeing* será uno de los más afectados, dado que al vender sus productos en el exterior se hizo acreedor a privilegios tributarios que le ahorraron en 1998 150 millones de dólares en impuestos. Por ello, EEUU ha puesto los ojos en el consorcio *Airbus*, industria fuertemente subsidiada y, por lo mismo, susceptible de ser castigada.

Airbus desplazó a *Boeing* en el transcurso de las dos últimas décadas, de la posición de dominación que tenía en el mercado. Hoy en día lo comparten en proporciones casi idénticas. Sin embargo, *Boeing* domina una parte importante del mercado a través de su 747 que es el avión que más pasajeros puede transportar en el mundo. *Airbus* se queja de que *Boeing* puede mantener su monopolio con las ganancias que obtiene con el 747 al estar en condiciones de subsidiar aviones

Por último, por cuanto hace a los nuevos temas en el comercio internacional es indudable que se intenta reglamentar su vinculación con la economía mundial debido al riesgo de que, en la medida en que los aranceles y otros obstáculos al comercio sean erradicados, surjan nuevos instrumentos que restrinjan el acceso a los mercados. Por ejemplo, Occidente se queja de que Japón tiene una legislación sobre inversión extranjera directa (IED) que impide ingresar a su mercado. En otro de los temas de la nueva agenda figura la relación ecología-comercio. Cada vez hay un mayor reconocimiento de que la devastación del medio ambiente ha llegado al punto de afectar el proceso de reproducción y expansión del capital y, por lo tanto, hay que promover un *desarrollo sustentable* (que en los hechos no modifica la devastación ecológica aunque la reduce para que el sistema capitalista puede garantizar sus condiciones de supervivencia). La ecología ha sido utilizada también por razones proteccionistas en el comercio internacional como lo ilustra, por ejemplo, el embargo atunero que en 1990 EEUU decretó en contra de México (presuntamente por la mortalidad de delfines en que incurrieran los barcos mexicanos en la captura de los túnidos). Algo parecido puede decirse de los derechos laborales, máxime cuando existen implicaciones tan claras para la economía internacional. Piénsese en el caso de trabajadores de países como los del Sur y Este de Asia, donde se les somete a extenuantes faenas de trabajo con miras a abaratar costos de producción y contar con una mejor competitividad en

más pequeños que le quitan mercados al consorcio eurocomunitario. *Boeing* niega las acusaciones a las que la tacha de "calumnias".

El A3XX será el avión más grande del mundo capaz de transportar entre 550 y 650 pasajeros. Desde que nació el avión 747 creado por *Boeing* en 1970, la empresa estadounidense nunca había enfrentado una competencia tan dramática como la que está por poner en marcha *Airbus* con el avión de referencia. El A3XX de todas maneras no será tan rentable sino hasta aproximadamente el año 2018, pero por ahora los gobiernos de los países de la Unión Europea involucrados en su fabricación proporcionarán 4 mil de los 12 mil millones de dólares que costará desarrollar la nave.

Por lo pronto, *Boeing* tiene razones de peso para preocuparse. *Emirates*, una aerolínea del Medio Oriente en rápida expansión, anunció a finales de abril que quería comprar 10 de los super-jumbos A3XX. *Virgin Atlantic* y *Singapore Airlines* están ponderando la posibilidad de adquirir 16; en tanto *Cathay Pacific* y *Japan Airlines* están a punto de ordenar. *Airbus* dio a conocer oficialmente su nuevo avión el pasado 26 de mayo, lo que catalizó muchas más acusaciones en su contra por parte de *Boeing*.

los mercados internacionales. En la controversia que México ha enfrentado con Estados Unidos en torno al tomate, el problema, que originalmente existía porque el embalaje mexicano "no era adecuado" según las autoridades estadounidenses, derivó, posteriormente, en acusaciones de *dumping social* bajo la premisa de que en las cosechas como las que se efectúan en Sinaloa, es empleada mano de obra infantil para abaratar costos.

En la tercera reunión ministerial de la OMC celebrada en Seattle, el Presidente estadounidense Clinton se pronunció a favor de que aquellos países en los que se desarrollan maniobras de *dumping social* sean sancionados en el ámbito comercial. La consigna provocó un repudio masivo de parte de las delegaciones asistentes, sobre todo de las de las naciones en desarrollo, mismas que denunciaron un creciente proteccionismo en los países industrializados (Rosas, 1999: 6-7).

Como se ve, aunque el número de temas en materia de política comercial para los 90 parece reducido, los retos son considerables, y algunos plantean una problemática de difícil solución. Sin embargo, de los rubros citados hay dos que merecen especial atención: el referente a la crisis del regionalismo, especialmente visible en la segunda mitad de la década de los 90, y el de la crisis del multilateralismo, que se agudizó sobre todo en la Tercera Cumbre Ministerial de la OMC en Seattle, y también por las claras limitaciones que posee un foro como la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

Así las cosas, el regionalismo está viviendo un *impasse*. Algunos de los procesos de más reciente creación como el APEC, el MERCOSUR e inclusive la propuesta para el establecimiento de un Área de Libre Comercio en las Américas empezaron a padecer crisis cuyo resultado será: el fortalecimiento o el colapso de éstas iniciativas. Las razones de la crisis que aqueja a diversos procesos de regionalización son múltiples, y en algunos casos, como ocurre en el MERCOSUR, tienen lugar por una desafortunada combinación de circunstancias

como han sido, para ese caso, la crisis financiera de Brasil que impactó severamente a la economía argentina y también la inestabilidad política en Paraguay a raíz del asesinato, a principios de 1999, del Vicepresidente Luis María Argaña con la presunta autoría intelectual del general Lino Oviedo quien estuvo asilado en la Argentina bajo la protección del Presidente Carlos Menem, hasta que éste fue sustituido por Fernando de la Rúa y Oviedo salió del país con la pretensión de regresar a Paraguay y ejercer el poder en esa nación²³.

El APEC vive una crisis de identidad, con una membresía masiva que supera las expectativas que su padre fundador, Australia, tenía en 1989. En los años de la creación del APEC, Canberra deseaba involucrar únicamente a sus principales socios comerciales, esto es, Japón y Estados Unidos, dado que los conflictos entre éstos dos gigantes, afectan desfavorablemente a la economía australiana. Sin embargo, APEC creció hasta tener, en la actualidad, 21 países con las características más diversas: los hay altamente industrializados y en desarrollo; con economías de planificación central, en transición y de mercado; con culturas en que se profesa el protestantismo, el catolicismo, el budismo, el shintoísmo, la ortodoxia; y donde el concepto de regionalización es excesivamente amplio: el criterio para posibilitar el ingreso al APEC ha sido que se trate de países con acceso al Océano Pacífico, que, dicho sea de paso, es el más grande de los mares. A ello hay que agregar que tres de sus miembros más prominentes, la República Popular China, Taiwán y la Federación Rusa, no forma parte de la OMC (si bien el ingreso de China y Taiwán es más factible en la actualidad), situación que inhibe el alcance de los acuerdos suscritos en el seno de éste foro. APEC se ha vuelto poco operativo y, a 10 años de su creación, diversas voces se han pronunciado a favor de su desaparición.

Al regionalismo se le concibe, en la actualidad, en función de los procesos de globalización y transnacionalización crecientes. Se asume que constituyen formas

²³ Como se explicará más adelante, Oviedo fue arrestado en Brasil y su extradición a Paraguay está en proceso de concretarse.

que adopta la competencia intercapitalista donde se requiere una mayor eficiencia productiva que parte de la necesidad de operar en mercados ampliados. Ramón Tamames considera que los incentivos para la regionalización son, entre otros:

- 1) La creación de economías derivadas de la producción en gran escala (economías de escala);
- 2) La intensificación de la competencia dentro del nuevo mercado ampliado;
- 3) La atenuación de los problemas de la balanza de pagos por el ahorro de divisas convertibles;
- 4) La posibilidad de abordar actividades que difícilmente podrían acometer determinados países individualmente por separado, por la escasa dimensión de sus mercados nacionales, insuficiencia tecnológica, incapacidad financiera, etcétera;
- 5) El aumento del poder de negociación frente a terceros países o ciertas agrupaciones regionales, así como una formulación más coherente de la política económica;
- 6) La ineludible necesidad a plazo medio o largo de introducir reformas estructurales que en el contexto de un *statu quo* nacional podrían aplazarse *sine die*;
- 7) La posibilidad de conseguir, sobre la base de un rápido proceso de integración, una aceleración del desarrollo económico (no simplemente del crecimiento) (Tamames, 1993: 81-82).

A ello cabría añadir el menor tiempo que requieren las negociaciones encaminadas a concretar un proceso de regionalización, frente al que toma el multilateralismo, donde además, se involucran intereses cada vez más diversos, como quedó demostrado en la reunión ministerial de la OMC celebrada en Seattle.

Empero, el problema más claro es el que plantea la coexistencia de un centenar de procesos de regionalización con el marco de la OMC, la cual busca promover una liberalización del comercio sobre bases multilaterales (esto es, recíprocas), no bilaterales (o exclusivistas). En este sentido hay diversas posturas, desde quienes,

como Jagdish Bhagwati (Bhagwati *et al*, 1999) consideran que los procesos de regionalización no deberían existir hasta quienes asumen su presencia y por ende, la necesidad de buscar compatibilidades con el sistema multilateral de comercio (Serra Puche *et al*, 1997: 42-58).

Jaime Serra Puche, quien elaboró un estudio conjunto con los ministros de comercio de EEUU y Canadá (Carla Hills y Michael Wilson, respectivamente) con quienes negoció el TLCAN, encuentra que negar la existencia del regionalismo es ocioso y sugiere que la postura de Bhagwati no permite un espacio para enfrentar en términos reales una realidad concreta como lo son el centenar de procesos de regionalización que coexisten con el sistema multilateral de comercio. Así las cosas, para poner remedio a ésta situación, Serra Puche hace cinco recomendaciones, a saber:

1. La OMC debe fortalecer [reestructurar] el artículo XXIV para contar con **elementos apropiados que le permitan lidiar con los acuerdos comerciales regionales, especialmente en los siguientes tres temas:**
 - a) aranceles amparados en el trato de nación más favorecida;
 - b) reglas de origen, y
 - c) transparencia y aplicación de la normatividad.
2. En la medida en que los acuerdos comerciales regionales maduren, las reglas comerciales empleadas por los países involucrados deberán **converger hacia reglas generales**. Además, las reglas de origen no preferenciales, no deberán tornarse más restrictivas durante el período de transición hacia la armonización.
3. La OMC deberá solicitar que las condiciones de acceso y el diseño de los acuerdos comerciales regionales no tengan el efecto de evitar que otros países se conviertan en miembros.
4. La OMC deberá elaborar reglas que aseguren que las disposiciones en materia de inversión y otros tratados sobre inversiones en los acuerdos

comerciales regionales, no provoquen desviaciones de los flujos de capitales.

5. La OMC deberá utilizar su estructura y procedimientos institucionales para promover activamente la compatibilidad entre los acuerdos comerciales regionales y la OMC misma (*Ibid*).

Parte del problema estriba en que, por ejemplo, a pesar de que el artículo XXIV del GATT/OMC establece que dos o más países pueden convenir en el otorgamiento de un trato preferencial mutuo que no harían extensivo a terceros, y que ello se autoriza siempre y cuando las barreras al comercio pre-existentes con anterioridad al proceso de regionalización no sean elevadas una vez que dicho proceso empiece a funcionar, la experiencia señala que al crearse uniones aduaneras (como es el caso del MERCOSUR), al implantarse el arancel externo común, algunos de los miembros tendrán que elevar sus barreras respecto al resto del mundo para colocarlas al nivel comunitario que exige la unión aduanera. Es verdad que el arancel externo común en algunos casos será igual o menor al que imperaba antes de crear la unión aduanera, pero dado que suelen existir asimetrías entre los países que se involucran en procesos de regionalización, es plausible que aquéllos que son más pequeños y donde había aranceles bajos a la importación de ciertos bienes, tengan que homologarlos con los de los socios más poderosos y ello se traduzca en la elevación de los mismos muy por encima de los hasta entonces imperantes.

A lo anterior hay que sumar las desviaciones de comercio que generan los procesos de regionalización. Existen casos muy documentados, como el de la Unión Europea que ha fijado cuotas a los países latinoamericanos exportadores de plátanos para proteger a los productores de las Islas Canarias (que son españolas, eso es, socias de la UE) y a las excolonias caribeñas; o bien el impacto que está teniendo la consolidación de la producción textil de los países del TLCAN en las naciones asiáticas, centroamericanas y caribeñas (*The Economist*, August 30th 1997: 24). Lo que es más, el MERCOSUR ha sido motivo de severas críticas

por parte del Banco Mundial que en el tristemente célebre "informe Yeats" estima que está provocando severas distorsiones al comercio con terceros países (Yeats, 1997)²⁴.

Lo anterior revela que las incompatibilidades entre los procesos de regionalización y las metas del multilateralismo comercial son significativas y merecen un análisis detallado. Asimismo, es menester trascender las opiniones favorables o desfavorables en torno a la existencia de los procesos de regionalización en el mundo y ubicar a éstos como actores del sistema internacional, con personalidad jurídica propia y que tienden a negociar entre sí. Hay varios antecedentes que apuntan a negociaciones interbloques, tales como las desarrolladas por la ANSEA con la UE, o las del MERCOSUR con la UE, que naturalmente se irán multiplicando y plantearán nuevos retos a la OMC.

En este sentido posiblemente la opción más viable sería la participación activa de la OMC en la promoción de un multilateralismo entre los procesos mismos de regionalización, o bien un *multilateralismo entre bloques* o *interregional* que pudiera compatibilizar, como sugería la acepción australiana de *regionalismo abierto*, las metas regionales con las del sistema multilateral de comercio. La ventaja de un esquema de este tipo es la reciprocidad que incluso un *multilateralismo interregional* podría ofrecer. Así, mientras que en una negociación entre países, la asimetría tradicional existente entre ellos daría importantes ventajas políticas al menós vulnerable, en una negociación interregional, con una capacidad negociadora incrementada, los países colectivamente estarían en posibilidad de negociar la reciprocidad comercial y en el ámbito de las inversiones en mejores términos. Piénsese un escenario en el que Paraguay negociara con la

²⁴ Según Yeats, los productos de más rápido crecimiento en el comercio intrarregional del MERCOSUR generalmente son bienes de capital en los que los países miembros no han logrado competir exitosamente en los mercados internacionales. Ni la ventaja comparativa "desarrollada" ni las estadísticas indican que el MERCOSUR tenga una ventaja comparativa en esos productos. La evidencia sugiere que las barreras comerciales del MERCOSUR son responsables de estos cambios comerciales. Las tarifas de nación más favorecida en los productos de rápido crecimiento se ubican por arriba del promedio para todas las importaciones y dan a los miembros del MERCOSUR preferencias significativas, según Yeats. De ahí que concluya que el MERCOSUR

Unión Europea. Asumiendo que Bruselas mostrara interés en ello, Asunción tendría escasos márgenes de maniobra para *regatear* el acceso al mercomún europeo. Otra cosa muy distinta es Paraguay en el MERCOSUR donde, al lado de Uruguay, pero sobre todo de Brasil y Argentina, está en una mejor posición para negociar con los europeos occidentales.

Esta propuesta parte del reconocimiento de que todos los rincones del mundo, aun los más inhóspitos, están involucrados en procesos de regionalización. Es decir: la situación actual en el mundo no es como la de finales de los años 40, cuando el regionalismo era excepcional. Hoy en día, los procesos de regionalización son la regla y por lo mismo, reclaman a gritos un espacio jurídico que les provea de un cierto margen de maniobra colectiva. Es verdad que esos procesos no son idénticos ya que algunos son más sofisticados como la UE o el MERCOSUR, que otros que buscan simplemente preferencias arancelarias, como la Asociación del Sur de Asia para la Cooperación Regional. También hay procesos de regionalización que sólo albergan a países desarrollados, como la UE y la Asociación Europea de Libre Comercio, o únicamente países en desarrollo como el Pacto Andino, el MERCOSUR, la ALADI, o bien que incluyen a países industrializados y en desarrollo como el TLCAN, o con regímenes políticos y sistemas económicos muy diversos como ocurre en el APEC y en la AEC. Sin embargo, lo que es común a todos estos procesos es la intención de dar soluciones regionales a sus problemas, por considerar que a nivel global, multilateral, no habría respuestas satisfactorias a sus reclamos y necesidades (como tampoco a nivel nacional). Por tanto, si la OMC es sensible respecto al sentir de los países que se han involucrado en procesos de regionalización, posiblemente pueda recuperar el liderazgo en la promoción de un comercio libre de obstáculos para todos sobre la base de la reciprocidad. Asimismo será necesario que la UNCTAD se involucre de manera más activa en este debate, dado que ha mantenido una tradición plural y ha posibilitado la discusión de

propicia desviaciones de comercio muy dañinas para el resto del mundo

numerosos problemas en el ánimo de aclarar los vínculos entre comercio y desarrollo.

Una de las pruebas de que el esquema de compatibilizar al regionalismo con el multilateralismo es factible, es la manera en que Asociación Latinoamericana de Integración ha actuado de cara a los procesos de regionalización que actualmente tienen lugar entre sus doce socios²⁵: para la Asociación, el entretejido de esos acuerdos ha llevado al establecimiento de nuevas relaciones bilaterales, plurilaterales y subregionales que están cambiando la realidad de la integración entre esas naciones. Al cumplirse esos acuerdos, hacia el año 2004 el 75 por ciento del comercio intra-ALADI estará libre de toda restricción, proporción que se elevará al 78 por ciento en el año 2007. Si además de lo expuesto, las negociaciones de los países hubiesen concluido en los términos previstos, el comercio intra-ALADI habría pasado del 58 por ciento en 1994 a casi el 100 por ciento en el año 2000. Además, un porcentaje de alrededor del 90 por ciento ya estaría liberalizado para el año 2004. Por tanto se llegaría al libre comercio de la parte más significativa de los bienes que comercian los países de América del Sur y también en las relaciones de México con Bolivia, Chile, Colombia y Venezuela, Ecuador y Perú (ALADI, *Op. cit.*: 5).

En última instancia, la ALADI afirma estar reviviendo el multilateralismo a partir de los acuerdos bilaterales existentes en la región. Sin embargo, la superposición de esas iniciativas con otros múltiples acuerdos negociados y en proceso de gestación, hacen difícil su cabal cumplimiento, como se verá más adelante.

La crisis del sistema multilateral de comercio: la OMC después de Seattle

Varios factores explican la crisis del sistema multilateral de comercio, considerada por los expertos, como la principal razón de la *nueva ola* de procesos de

²⁵ A reserva de que en el siguiente capítulo se revisará en mayor detalle la evolución de la ALADI, los doce países que la integran son: Argentina, Brasil, Chile, Uruguay, Paraguay, Venezuela,

regionalización. De hecho, aunque buena parte de las instituciones económicas multilaterales a nivel internacional han manifestado crisis en fechas recientes, éstas podrían remontarse hacia las décadas de los 60 y los 70, cuando Estados Unidos, líder de buena parte de éstas organizaciones, empezó a tocar los límites de su expansión.

Para el caso del GATT, que hasta antes de 1994 era la única entidad facultada para lidiar con los problemas de la liberalización del comercio internacional, su crisis se debió, entre otras razones a:

1. Su pobre equipamiento. Cuando el GATT nació en 1947, los principales obstáculos al comercio internacional eran los aranceles. Hacia los 60, cuando los países desarrollaron otros obstáculos para proteger sus economías internas de la competencia internacional ante el declive de los aranceles, el GATT perdió capacidad de maniobra para controlar las barreras no-arancelarias al comercio. Este problema ahora también lo presenta la OMC, dado que si bien en la Ronda Uruguay se llegó al arreglo de dismantelar diversas barreras no arancelarias, no se avanzó en torno a las medidas *anti-dumping* y los impuestos compensatorios que hoy por hoy son el principal obstáculo al comercio internacional. Los analistas vaticinan que el uso del *anti-dumping* será el principal obstáculo a vencer en el siglo XXI y ello tiene sentido. Si los aranceles y ciertas barreras no arancelarias ya no pueden ser utilizadas para proteger a los mercados nacionales de los productos foráneos²⁶, entonces es menester crear nuevos mecanismos de protección, situación que ubica a las medidas *anti-dumping* como el recurso más a la mano.
2. El incremento en el número de miembros. Cuando el GATT vio la luz, 23 países participaron en su fundación en las Conferencias de La Habana. Sin embargo, para el momento en que se llevaba a cabo la etapa final de la

Bolivia, Colombia, Perú, Ecuador, México y Cuba.

²⁶ Puesto que existe el compromiso, en la Ronda Uruguay de convertir las barreras no-arancelarias (al menos una parte de éstas) en aranceles para facilitar su dismantelamiento, nuevos recursos de protección de los mercados internos son requeridos.

Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales. los miembros del GATT eran más de 120 países, situación que hacía más difícil el diálogo político, especialmente por la "regla del consenso" que establece que en todos los acuerdos alcanzados estuvieran de acuerdo los miembros de la institución. Justamente el desencanto de una buena parte de los territorios del llamado Tercer Mundo que hacia la década de los 60 estaban accediendo a la independencia y que padecían las consecuencias de los desiguales términos de intercambio, fue lo que llevó a que la Organización de las Naciones Unidas convocara en 1964 a la realización de la primera UNCTAD. Pero como se ha insistido, ni el GATT ni la UNCTAD han sido capaces de trascender el *nuevo proteccionismo* de las naciones industrializadas.

El GATT, oficialmente se incorporó a la OMC el 15 de diciembre de 1995, y con ello se cerró una etapa trascendente en la historia del comercio mundial. Hoy la OMC cuenta con 137 miembros en tanto la UNCTAD alberga a 190 socios. Las *membresías masivas* son deseables, en aras de fortalecer la representatividad de múltiples intereses y también en la identificación de objetivos comunes con países que defienden agendas similares (*like-minded countries*) o con los que se pueden crear coaliciones, como ha ocurrido con el Grupo Cairns²⁷. Sin embargo, ni la OMC ni la UNCTAD han podido crear un sistema operativo en el que efectivamente todos y cada uno de sus miembros sean capaces de promover sus intereses sin paralizar a las instituciones y también, sin que la política del poder

²⁷ El Grupo Cairns fue creado en 1986 por parte de países exportadores de productos agrícolas que pretendían desarrollar una agenda negociadora común en la Ronda Uruguay del GATT. Se integra por 15 miembros, a saber: Argentina, Australia, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Fiji, Filipinas, Guatemala, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Paraguay, Sudáfrica, Tailandia y Uruguay. Lo que une a éstos países es el interés de lograr mejores condiciones de acceso a los mercados internacionales para sus exportaciones de productos agrícolas, de las cuáles dependen para garantizar su prosperidad económica. El grupo adoptó el nombre de la ciudad en la que se llevó a cabo la primera reunión entre sus participantes, esto es, Cairns, Australia. Se han producido 19 encuentros del grupo a nivel ministerial y siete desde que culminó la Ronda Uruguay del GATT (Montevideo, Uruguay en 1994; Manila, Filipinas, en 1995; Cartagena, Colombia en 1996; Río de Janeiro, Brasil en 1997; Sydney, Australia in 1998, y Buenos Aires, Argentina, en 1999. En el año 2000 ha correspondido a Canadá ser el anfitrión. Australia preside las actividades del grupo y provee apoyo administrativo para facilitar sus trabajos. Desde la culminación de la Ronda Uruguay, el grupo ha seguido trabajando con la OMC, principalmente en los comités de agricultura y de medidas sanitarias y fitosanitarias.

limite la toma de decisiones de parte de los países menos desarrollados. Porque, como se vio en la reunión ministerial de Seattle, la marginación a que Estados Unidos y la Unión Europea pretendieron relegar a los países en desarrollo fue uno de los principales factores que contribuyó al fracaso de ese encuentro (Rosas, *Op. cit.*: 7).

3. La duración de las rondas de negociaciones comerciales multilaterales. A partir de los 60, las negociaciones multilaterales encaminadas a liberalizar el comercio internacional, experimentaron un aletargamiento. Ello se debió a la existencia de nuevos tipos de barreras al comercio, por una parte, y al hecho de que Estados Unidos tocó los límites de su expansión como líder del sistema capitalista ante el despunte de la integración europea y la economía japonesa. Como lo muestra el debate actual entre Estados Unidos y la Unión Europea, Washington carece de la posibilidad de imponer sus criterios de política comercial a los socios comunitarios y viceversa. También se ha visto que no es tan sencillo que agendas negociadas previamente por Washington y Bruselas, sean acatadas por los países pobres. El riesgo, sin embargo, es una guerra comercial, que en las condiciones actuales podría tomar como rehén a la mismísima OMC.
4. El GATT ha dejado algunos legados, por ejemplo, el correspondiente al artículo XXIV de sus estatutos, el cual posibilita una excepción a la *cláusula de la nación más favorecida* toda vez que faculta que dos o más países o territorios se otorguen un tratamiento preferencial sin hacerlo extensivo al resto de la comunidad internacional. En realidad, el artículo XXIV se convertiría, al paso del tiempo, en la justificación jurídica para la existencia de innumerables procesos de regionalización intergubernamental que ya han sido analizados en líneas anteriores. Lo importante del regionalismo, sin embargo, es que compite con el multilateralismo, y ello limita el margen de acción de las normas multilaterales del comercio internacional e impide que prospere el trato de la nación más favorecida. Por su parte, las normas regionales no necesariamente toman en cuenta la agenda global y posibilitan, por ende, desviaciones de comercio e inversiones.

A lo anterior hay que sumar otra reflexión: la crisis del regionalismo no se convierte automáticamente en la revitalización del multilateralismo. El agotamiento de las instituciones comerciales multilaterales está cumpliendo más de tres décadas y el auge de la *nueva ola* de procesos de regionalización de 1989 a 1994 no hizo sino agudizar esa crisis. Así, aunque los esquemas regionales estén experimentando problemas para seguir existiendo, ello no contribuye *per se* a resolver las contradicciones que aquejan a la UNCTAD y a la OMC.

Pero en resumidas cuentas, el fracaso de la reunión celebrada en Seattle se dio gracias al activismo de las organizaciones no gubernamentales (ONGs); a la forma atropellada en que los guardianes del orden lidiaron con los activistas y los vándalos en la ciudad-puerto; a la manera torpe en que pretendieron negociar los países industrializados con los más pobres la liberalización del comercio; y también al ambiente político pre-electoral que se vive en la Unión Americana. El saldo es de sobra conocido: muchos resultaron golpeados, y no sólo quienes protestaron en las calles de Seattle. El daño para la administración Clinton y para el Vicepresidente Albert Gore tal vez sea irreparable, dado que la agenda a favor del libre comercio no ha podido cumplirse. La OMC mantendrá la crisis que la aqueja, no sólo por los desacuerdos entre Estados Unidos y la Unión Europea, sino también porque ahora como nunca violentó el diálogo Norte-Sur al pretender Washington y Bruselas que los países pobres acataran acuerdos de cuya negociación fueron marginados. Asimismo, la imagen de las ONGs resultó ampliamente deteriorada en Seattle. En ello mucho tuvo que ver la identificación que los medios de comunicación y algunos delegados (incluyendo voceros de la OMC misma) hicieron de los manifestantes como sinónimo de vándalos y anarquistas. Ciertamente numerosas ONGs marcharon en paz y no se involucraron ni en disturbios ni en daños a la propiedad. Pero distinguir a éste grupo, de quienes sí actuaron de mala fe, se tornó difícil.

¿Por qué éstas agrupaciones descargaron su furia contra la OMC? La

organización *People For Fair Trade and Network Opposed to WTO* (*Gente a favor del comercio recíproco y red contra la OMC*) ha esgrimido 10 argumentos que recibieron una amplia difusión, tanto en el mundo virtual de la internet como en el mundo real. Esas 10 razones para repudiar a la OMC son: 1) que la OMC dicta las políticas de los gobiernos; 2) que la OMC persigue el libre comercio a cualquier costo; 3) que a la OMC sólo le preocupan los intereses comerciales y que ello opera por encima de las consideraciones a favor del desarrollo; 4) que en la OMC los intereses comerciales tienen prioridad sobre la protección ambiental; 5) que la OMC dicta las políticas de los gobiernos en esferas como la seguridad alimentaria, la salud y la seguridad humana, porque los intereses comerciales deben prevalecer; 6) que la OMC destruye empleos y ensancha la brecha entre ricos y pobres; 7) que los países pobres carecen de margen de maniobra en la OMC; 8) que la OMC es el instrumento de los *lobbies* poderosos; 9) que los países débiles no tienen alternativa y se ven obligados a ingresar a la OMC; y 10) que la OMC es antidemocrática.

Mucho de lo expresado en esa lista es verdad. Aunque las verdades a medias son, en realidad, mentiras. Nadie niega que el mundo se caracteriza por una brecha creciente entre ricos y pobres, sobre todo en un sistema capitalista que sólo puede prosperar a partir de la desigualdad. También es verdad que imperan desiguales términos de intercambio, que los países industrializados erigen nuevos mecanismos proteccionistas y que mientras exigen la apertura de los mercados de las naciones en desarrollo, condicionan el acceso a sus economías con diversas prácticas desleales de comercio. No es menos cierto que el capital corporativo tiene amplios márgenes de maniobra y que los mecanismos de control hacia la inversión extranjera han sido dismantelados rápidamente en los países en desarrollo sin que los capitales puedan ser monitoreados por un sistema monetario internacional adecuado. Es muy irritante ver, por ejemplo, que en la discusión en torno a la llamada *guerra del plátano* entre Estados Unidos y la Unión Europea, el interés de las transnacionales bananeras haya prevalecido sobre los países caribeños directamente afectados por el dictámen de la OMC. Pero si de modificar el *statu quo* se trata, hay que reconocer que buena parte de las ONGs

que asistieron a Seattle, se limitaron a manifestar su repudio contra la OMC sin ofrecer la alternativa. Posiblemente la única excepción fue *Médecins sans frontières*, ganador del Premio Nobel de la Paz en 1999, que gestionó en el seno de la reunión de la OMC con Estados Unidos, que Washington garantice que las patentes de los medicamentos sean accesibles a los países pobres, quienes podrían obtenerlas fácilmente en caso de urgencia médica.

Por su parte, la OMC ha divulgado un listado donde habla de sus virtudes, insistiendo en que: 1) el sistema multilateral de comercio ayuda a mantener la paz; 2) el sistema posibilita que las disputas sean analizadas de manera constructiva; 3) un sistema que se basa en reglas más que en el poder hace la vida más fácil para todos; 4) un comercio más libre disminuye el costo de vida; 5) el sistema multilateral de comercio da a los consumidores más opciones, y una amplia gama de bienes de calidad entre los que puede elegir; 6) el comercio incrementa los salarios; 7) el comercio estimula el crecimiento económico y ello es positivo para el empleo; 8) los principios básicos hacen al sistema económico más eficiente, y reducen los costos; 9) el sistema protege a los gobiernos de intereses mezquinos; y 10) el sistema alienta el buen gobierno.

Esta lista es tan general que, igual que la de las ONGs peca por su amplitud y por citar verdades a medias, sobre todo porque los argumentos esgrimidos giran en torno a la normatividad internacional, y dejan de lado la *real politik*, las relaciones de poder que irremediablemente se reproducen en el seno de la OMC. Negarlo es francamente ocioso.

Y hay otro aspecto que merece un análisis cuidadoso. Es lugar común decir que lo visto en Seattle en términos de protestas, evidencia los estragos de la globalización sobre las sociedades. Que los activistas que hicieron acto de presencia en la ciudad estadounidense, son el testimonio fehaciente del conflicto Norte-Sur, puesto que representan a los marginados, a los *"have-nots"* del capitalismo salvaje.

Empero, habría que reconsiderar la gestión de las ONGs. Si se analiza con detenimiento el listado de organizaciones no gubernamentales registradas oficialmente ante la OMC para participar en Seattle, se observará que la gran mayoría proceden justamente de los países industrializados, especialmente de Estados Unidos y Canadá, y en menor medida de Francia y Alemania (en el cuadro 8, al final del presente capítulo, se encuentra la lista completa de esas organizaciones). Sin negar que algunas de éstas ONGs tienen experiencia lidiando con los problemas del desarrollo de los países pobres, sería exagerado pretender que operen efectivamente como voceras de las naciones en desarrollo. Y es que lamentablemente, las ONGs del Norte suelen aplicar un cierto paternalismo hacia las ONGs del Sur (Hulme y Edwards, 1997: capítulos 1 y 2), como si en los países pobres fuera siempre necesario que los ricos y poderosos señalaran el camino a seguir. Tan sólo por la composición mostrada por las ONGs acreditadas en Seattle, sería difícil aceptar que su interés era única y exclusivamente repudiar al capitalismo rampante que tanto daño hace a las naciones pobres. Ciertamente en países como los industrializados, las ONGs gozan de recursos y capacidad de despliegue que les permiten hacerse visibles en eventos como la cumbre de la OMC, el Foro Económico Mundial celebrado en Davoz, Suiza, la UNCTAD X que se reunió en Bangkok, Tailandia y en el encuentro organizado por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial en Washington en el primer semestre del presente año. Pero de ahí a que se asuma que por el simple hecho de ser ONGs portan la representación de los pobres y desvalidos, hay una gran distancia que no debe ser pasada por alto. En suma: la cumbre de la OMC fracasó, al igual que sus protagonistas, tanto los gubernamentales como los no gubernamentales.

La UNCTAD... en la ignominia

La Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, pese a ser un foro más plural que la OMC, es ampliamente desconocida. Su función es deliberativa y en su seno se han discutido los principales problemas que aquejan

al comercio internacional. Con motivo del proceso de reforma que experimenta el Sistema de Naciones Unidas del que la UNCTAD es parte sustancial, se ha llegado a sugerir la obsolescencia de ésta institución, cuyas tareas, al decir de los expertos, muy bien podrían ser asumidas por la OMC y, en su momento, el GATT.

La UNCTAD, con sede en Ginebra –al igual que el GATT y la OMC- opera con un personal de aproximadamente 394 personas y tiene asignado un presupuesto anual equivalente a 50 millones de dólares que son extraídos del presupuesto global que posee Naciones Unidas (la OMC operaba, hacia 1998, con un presupuesto anual de 80 millones de dólares). Adicionalmente, la UNCTAD, a fin de efectuar tareas en el terreno de la cooperación técnica, cuenta con un presupuesto adicional de 24 millones de dólares (United Nations, 1998: 35, 65).

La crisis del sistema multilateral de comercio ha tenido también efectos importantes en la UNCTAD. Tan es así que en el marco de la Ronda Uruguay, cuando ésta se estancó, los países no recurrieron a la UNCTAD como foro alternativo sino que se dedicaron, en cambio, a suscribir acuerdos regionales mediante los cuáles se otorgaban un trato preferencial mutuo que de ningún modo hacían extensivo al resto del mundo. A continuación se muestra una pequeña síntesis de la evolución de las reuniones celebradas al amparo de éste foro de 1964 a la fecha.

1. La UNCTAD I

En ésta primera conferencia, celebrada en la capital suiza, la UNCTAD fue dotada de una estructura orgánica, lo que la convirtió en algo más que una mera conferencia denotando su permanencia como órgano encargado de desahogar la compleja agenda sobre comercio internacional. En la UNCTAD han existido cuatro categorías de miembros, dependiendo de su ubicación geográfica, su sistema económico y su nivel de desarrollo. Dichas categorías son:

- 1) Grupo A. Integrado por los países en desarrollo más Yugoslavia.

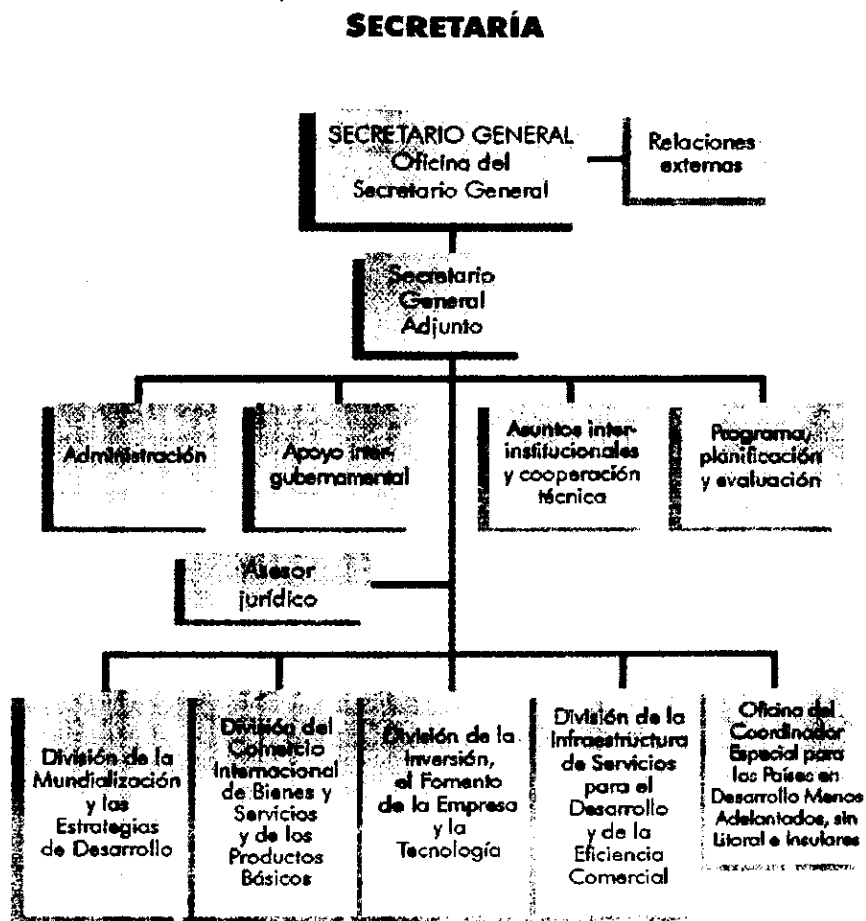
- 2) Grupo B. Integrado por los países industrializados de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).
- 3) Grupo C. Integrado por los países latinoamericanos.
- 4) Grupo D. Integrado por los países con economías de planificación central.

Ahora bien: Cuba generalmente ha figurado en el grupo C, la República Popular China en el grupo A, y, además, la categoría del grupo D se desvaneció con el fin de la guerra fría. A los países agrupados en el grupo A y en el grupo C se les conoce como Grupo de los 77²⁸ (aunque México nunca se unió a éste grupo), que en general se han considerado del llamado Tercer Mundo (si bien éste concepto ha perdido relevancia en la posguerra fría, debido a que, desaparecido el Segundo

²⁸ El Grupo de los 77 nació en 1964, en el marco de la UNCTAD I reunida en Ginebra en ese año. La decisión de los países en desarrollo de actuar juntos en la forma de una amplia coalición en la Conferencia, fue tomada unas semanas antes en Nueva York durante el proceso preparatorio al evento. El nombre del grupo refleja el número de naciones que apoyaron la plataforma común de los países en desarrollo en la Conferencia y que adoptaron el 15 de junio de 1964 la Declaración Conjunta Final de los Setenta y Siete. El Grupo de los 77 es fundamentalmente un instrumento de los países en desarrollo para que se fortalezcan para negociar en las Naciones Unidas. La República Popular China es un miembro asociado del Grupo de los 77 (UNCTAD, 1995: 15-16).

Mundo –integrado por la URSS y su zona de influencia- no es correcto referirse a un Tercer Mundo como tal).

Gráfico 1



A ésta primera conferencia asistieron, como ya se había indicado, delegaciones de

120 países, la mayoría miembros de la ONU. Una de las ausencias más visibles fue la de la República Popular China, debido a las gestiones realizadas por Estados Unidos y algunos de sus aliados para bloquear la participación de éste país. No sería sino hasta 1972, en el marco de la UNCTAD III, que China se incorporaría, luego de ingresar a la ONU en 1971 (Tamames, 1991: 160-161; United Nations, *Op. cit.*,: 138-143).

2. UNCTAD II

Esta conferencia se llevó a cabo en Nueva Delhi en 1968. Se trata de un año convulso en el que acontecimientos como la Guerra de Viet Nam propician un gran activismo de la sociedad civil en Estados Unidos. La efervescencia de los movimientos de liberación nacional y la lucha contra el colonialismo, permean buena parte de la agenda internacional, pese a la preeminencia de la confrontación Este-Oeste. Son los tiempos de la Primavera de Praga. En otras partes del mundo se producen protestas estudiantiles que son reprimidas brutalmente. Este escenario es el que permite considerar el planteamiento de que el comercio debería ser un vehículo para el desarrollo de los países marginados. Desde los tiempos en que se llevó a cabo la UNCTAD I se resaltó la necesidad de que para que los países menos desarrollados (PMD, *Least Developed Countries* o LDC por sus siglas en inglés) pudieran llevar a cabo exportaciones en el sector manufacturero, los países industrializados tendrían que otorgarles un trato arancelario preferencial. La propuesta enfrentó diversos problemas, pero en la UNCTAD II se llegó a un acuerdo en principio mediante el cual se establecería el sistema generalizado de preferencias. Hasta ese momento, los PMD debían otorgar un trato comercial recíproco a los países industrializados cuando éstos les concedieran preferencias comerciales. En cambio, con el SGP las preferencias sólo serían otorgadas en una dirección, beneficiando a los países en desarrollo. Con esto se suprimirían las preferencias inversas dadas por los países pobres en beneficio de las naciones ricas (Tamames, *Op. cit.*: 168; United Nations, *Ibid.*).

Sin embargo, la propuesta en torno al SGP significó largos debates, especialmente por parte de los países del grupo B de la UNCTAD. Los obstáculos para poner el SGP en marcha pueden clasificarse en cuatro grandes problemas, a saber:

Cuadro 1
Países que pertenecen al Grupo de los 77
(128 países miembros hacia 1995)

Afganistán, Angola, Antigua y Barbuda, Argelia, Argentina, Bahamas, Bahrein, Bangladesh, Barbados, Belice, Benin, Bhután, Bosnia y Herzegovina, Botswana, Brasil, Brunei Darussalem, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, Camboya, Camerún, República Centroafricana, Chad, Chile, Chipre, Colombia, Comoras, Congo, República de Corea, República Popular Democrática de Corea, Costa de Marfil, Costa Rica, Cuba, Djibouti, Dominica, República Dominicana, Ecuador, Egipto, El Salvador, Emiratos Árabes Unidos, Etiopía, Fiji, Filipinas, Gabón, Gambia, Ghana, Granada, Guatemala, Guinea, Guinea Bissau, Guinea Ecuatorial, Guyana, Haití, Honduras, India, Indonesia, Irán, Irak, Jamaica, Jordania, Kenya, Kuwait, Laos, Lesotho, Líbano, Liberia, Libia, Madagascar, Malawi, Malasia, Maldivas, Malí, Malta, Marruecos, Islas Marshall, Mauricio, Mauritania, Estados Federados de Micronesia, Mongolia, Mozambique, Myanmar, Namibia, Nepal, Nicaragua, Níger, Nigeria, Omán, Pakistán, Papúa Nueva Guinea, Paraguay, Perú, Qatar, Rumania, Rwanda, Islas Salomón, San Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Samoa, Sao Tomé y Príncipe, Saudi Arabia, Senegal, Seychelles, Sierra Leona, Singapur, Somalia, Sri Lanka, Sudáfrica, Sudán, Surinam, Swazilandia, Siria, Tailandia, Tanzania, Togo, Tonga, Trinidad y Tobago, Túnez, Uganda, Uruguay, Vanuatu, Venezuela, Viet Nam, Yemen, Yugoslavia, Zaire, Zambia y Zimbabwe.

Fuente: UNCTAD.

1.) *La duración de las preferencias.* Se llegó al acuerdo, en principio, de que el SGP tendría una duración de 10 años, prorrogable por otro período igual. Cabe destacar que al paso del tiempo las preferencias arancelarias han quedado rebasadas no sólo por las negociaciones comerciales multilaterales celebradas en el marco del GATT y más tarde, de la OMC, sino también por la suscripción de acuerdos de largo alcance entre países en desarrollo e industrializados. Por

ejemplo, cuando México signó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con Estados Unidos y Canadá, el SGP se tornó innecesario. No se pierda de vista, por otro lado, que en la medida en que los aranceles han perdido importancia como barreras al comercio internacional, su lugar ha sido ocupado por las barreras no-arancelarias, las cuáles son de difícil cuantificación y erradicación.

2.) *El sistema de preferencias.* Aquí se polarizaron las posturas entre EEUU, Japón y las Comunidades Europeas. Para Washington y Tokio, lo conveniente era un sistema de reducción lineal acompañado de salvaguardas para reducir las distorsiones del mercado, en tanto Bruselas apoyaba un sistema de apertura de contingentes arancelarios libres de derechos para los PMD, con lo que sería innecesario un mecanismo de salvaguardas (*ibid*).
3.) *La supresión de las preferencias inversas.* El *quid pro quo* no se aplicaría en el SGP. Por ello las Comunidades Europeas objetaron que la supresión de las preferencias mutuas entrara en vigor de inmediato. Estados Unidos y las naciones de la Asociación Europea de Libre Comercio²⁹ anunciaron que no concederían preferencias a PMD que tuviesen en vigor preferencias inversas con países industrializados (Tamames, *ibid*).
4.) *Países beneficiarios del SGP.* Si bien la consigna era que sólo los países subdesarrollados se beneficiarían del sistema unilateral de preferencias, faltaba definir conforme a qué criterios una nación podría ser catalogada como Tercer Mundo o en desarrollo. Para ello se hicieron tres propuestas, una basada en un criterio objetivo, otra referida al criterio subjetivo y la tercera concebida a partir de un

²⁹ La EFTA nació en 1960 por iniciativa de Gran Bretaña, para crear una zona de libre comercio con los países que por diversas razones no participaban en las Comunidades Europeas. Los miembros de la EFTA fueron, además de la Gran Bretaña, Suecia, Suiza, Liechtenstein, Austria, Islandia, Finlandia, Portugal, Noruega, y Dinamarca. Al paso del tiempo, los miembros de la EFTA se fueron incorporando a las Comunidades Europeas, por lo que en la actualidad la Asociación sólo mantiene como miembros a Noruega, Suiza, Liechtenstein e Islandia.

criterio de autocalificación. En el primer caso, la calificación estaría basada en determinados indicadores de desarrollo propuestos por la ONU. En el criterio subjetivo, en cambio, serían los países desarrollados quienes libremente determinarían si un país perteneciente a los grupos A, B, C o D calificaba para recibir el SGP. Por último, el criterio de autocalificación consistiría en que un país se calificara como subdesarrollado (como suele hacerlo la República Popular China).

2. 1. Características del SGP

El Grupo de los 77 obtuvo de los países industrializados y de los poseedores de economías de planificación central, el compromiso de un acceso a sus mercados sin la exigencia de reciprocidad. Este tratamiento preferencial fue incluido más tarde en la parte IV del acuerdo del GATT bajo el nombre de "comercio y desarrollo" y a partir de 1971 se le conocería oficialmente como sistema generalizado de preferencias. Los objetivos del SGP pueden resumirse en los siguientes términos:

1. Estimular las tendencias en el comercio internacional, sobre todo en los productos industriales, mencionados en los capítulos 25 a 99 sobre impuestos a la importación y de algunos productos agrícolas en los capítulos 1 al 24.
2. El incremento en el ingreso de divisas convertibles a través de las exportaciones.
3. La promoción de procesos de exportación para diversificar las exportaciones.

Dado que se trata de un compromiso, obtenido de manera unilateral, en torno a la asignación de tarifas preferenciales para productos específicos, el principio de la defensa de la industria nacional se impuso. Por esa razón, los productos de sectores agrícolas y agro-industriales en los que se basan las exportaciones de los países en desarrollo, no están incluidos en los esquemas que contienen los catálogos de los productos preferenciales.

Las Comunidades Europeas, tras abrazar los compromisos establecidos con la UNCTAD, oficializaron el SGP en 1970. Más tarde, Estados Unidos, Japón, Australia, Nueva Zelanda, y otros países industrializados y de Europa Oriental que formaban parte de la esfera de influencia soviética, hicieron lo mismo. En la actualidad son 28 países los que bajo diferentes nombres y con distintos objetivos mantienen el principio del SGP. Entre éstos países figuran Australia, Canadá, Bulgaria, Polonia, Hungría, República Checa y República Eslovaca, Rusia, Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Países Bajos, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido, Suecia y Estados Unidos.

Un análisis detallado de los esquemas preferenciales revela que es el SGP de Estados Unidos —el actual en vigor en octubre de 1993- el que otorga más beneficios a los países en desarrollo, al cubrir 4 100 categorías de productos que se pueden amparar en un trato preferencial, sin considerar que otros productos tradicionales tales como plátanos, café y cocoa —frescos o procesados- entre otros, ya eran admitidos en ese mercado sin obstáculos. En los países restantes que tienen interés en mantener el esquema del SGP, la cobertura es menos amplia y favorece principalmente a los productos industriales, sobre todo las manufacturas (<http://www.comexi.org/ingles/acuerdoscom.htm>).

3. La UNCTAD III

Se llevó a cabo en Santiago de Chile en 1972, antes de que se produjera el golpe de Estado contra el Presidente Salvador Allende y en ella se aprobaron diversas resoluciones, destacando entre ellas:

1. La recomendación de que los gobiernos de los países miembros de la UNCTAD facilitaran el apoyo a las cooperativas y contribuyeran al financiamiento de la infraestructura que fuese necesaria.

2. El apoyo a la resolución 242 (1967) del Consejo de Seguridad de la ONU a fin de una rápida reapertura del Canal de Suez.
3. La sugerencia de que en materia de seguros y reaseguros, los PMD adoptasen medidas en los sectores de costo y condiciones de los servicios de seguros y reaseguros; legislación; inversión de las reservas técnicas; sistema internacional unificado de estadísticas; contratación por los inversionistas efectuada fuera del país; cooperación regional y subregional; y asistencia técnica.
4. La sugerencia, a la Asamblea General de la ONU, de que proclamara una jornada internacional de información sobre el desarrollo con un programa adecuado de actividades.
5. La lucha por establecer la relación desarme-desarrollo pidiendo a los miembros de la UNCTAD que consideraran la posibilidad de usar una parte de los recursos liberados por el desarme en beneficio del desarrollo.
6. La constitución de un grupo de trabajo con representantes de 31 países miembros, para elaborar el proyecto de la *Carta de derechos y deberes económicos de los Estados*, que se aprobaría dos años después, el 12 de diciembre de 1974.

En ésta reunión, poco pudo lograrse a favor de un diálogo constructivo entre el Tercer Mundo y los países ricos. Esto es de especial importancia, considerando los problemas que tendrían lugar en 1973 (tanto a raíz de la devaluación del dólar como de la crisis petrolera) y que habrían podido evitarse o aminorarse de haber existido la voluntad política para ello (Tamames, *Op. cit.*: 175-176; United Nations, *Ibid.*).

4. La UNCTAD IV

Se celebró en la ciudad africana de Nairobi en 1976. Para ese tiempo, la crisis hacía estragos tanto en los países industrializados como en el Tercer Mundo, sobre todo en el grupo de países pobres adquirentes de hidrocarburos. Así, el impacto que sobre el desarrollo estaba teniendo la crisis, fue motivo de profundas

reflexiones en éste foro, lo cual explicaría el énfasis en temas como los que a continuación se analizarán.

En primer lugar destaca la propuesta de elaborar un programa integrado para los productos básicos y la creación de un fondo común para financiar los *stocks* internacionales. Por otra parte, respecto a las manufacturas elaboradas y semielaboradas se llegó al acuerdo de prorrogar el SGP hasta 1980.

A las empresas transnacionales se les recomendó que desarrollaran la fabricación de bienes más completos en los PMD, contribuyendo asimismo a elaborar en esos países, las materias primas destinadas a los mercados nacionales y extranjeros. En otros temas, los PMD esbozaron un código sobre transferencia de tecnología a efecto de incrementar el flujo del *know how* en todas direcciones, eliminando las prácticas restrictivas que afectan a las transacciones internacionales y fortaleciendo la capacidad de innovación en el Tercer Mundo.

Por último, uno de los aspectos más debatidos fue el cumplimiento del compromiso establecido en el seno de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos años atrás para que los países industrializados otorgaran como asistencia oficial para el desarrollo (AOD) el 0.7 por ciento de su producto nacional bruto (Tamames, *Op. cit.*: 177-178; United Nations, *Ibid.*), meta que, como es sabido, sólo unos cuantos países ricos (la mayoría nórdicos) han cumplido³⁰.

5. La UNCTAD V

La UNCTAD V tendría que haberse celebrado en 1980. Sin embargo, debido a que para ese año se había programado una sesión extraordinaria de la Asamblea General de la ONU para debatir el nuevo orden económico internacional (NOEI) se decidió adelantar la celebración de la conferencia, la cual se llevó a cabo en 1979

³⁰ Para un análisis más profundo acerca de por qué algunos países desarrollados como Canadá nunca lograron cumplir la meta del 0.7 por ciento véase "Canada, not so caring", en *The Economist*, January 9th, 1999.

en Manila. Esta reunión, en particular, fue considerada como un rotundo fracaso, debido a las divisiones que se produjeron especialmente entre los países en desarrollo.

Para ese tiempo, algunas economías del sureste de Asia despuntaban en términos económicos, y al registrar altas tasas de crecimiento y una mejor distribución de la riqueza, encontraron poco atractivo seguir uniendo sus voces a las de otros países en desarrollo con los que se identificaban cada vez menos³¹. También los países latinoamericanos adoptaron una postura más moderada en el Grupo de los 77, frente al radicalismo de algunos países africanos y asiáticos.

Por otro lado la UNCTAD V careció de una agenda definida, ya que, por ejemplo, la UNCTAD I fue la conferencia constitutiva; la UNCTAD II se abocó al problema del SGP; la UNCTAD III destinó sus esfuerzos a la elaboración de la *Carta de derechos y deberes económicos de los Estados*; y la UNCTAD IV se centró en el programa integrado de productos básicos. En cambio, la UNCTAD V estaba desarticulada, como consecuencia de los estragos de la crisis tanto en los países en desarrollo como en los industrializados y los de economías de planificación central (Tamames, *Op. cit.*: 178; United Nations, *Op. cit.*: 141).

5. 1. El nuevo orden económico internacional

³¹ Sin embargo, esta afirmación llevaría a pensar que una vez que aconteció la crisis financiera que se inició en 1997 en Tailandia, las economías del sureste de Asia, aquejadas por los problemas económicos, habrían optado por unir sus fuerzas a las de otros países en desarrollo, situación que no se produjo. A pesar de la crisis financiera, es difícil imaginar que Tailandia, Indonesia, Corea del Sur y otras economías del área identifiquen sus agendas con las de los países en desarrollo de África, Sur de Asia o, inclusive, América Latina. Ello no niega la existencia de preocupaciones comunes. El problema es que ni las naciones del sureste de Asia ni las de América Latina ni África identifican problemas afines. De hecho, la cooperación Sur-Sur se encuentra muy fracturada.

En el seno del Consejo Económico y Social de la ONU se echó a andar la idea de proclamar un *nuevo orden económico internacional* (NOEI) en 1974, debido a las profundas asimetrías existentes no sólo entre los países ricos y pobres, sino incluso en el Tercer Mundo. En esos años ya se hablaba de una categoría de países más pobres o *cuarto mundo* correspondiente justamente a los PMD. Así, la Asamblea General de las Naciones Unidas dio a conocer una resolución en ese mismo año, que presentó cuatro rasgos definitorios del NOEI; a saber:

- I. La necesidad de apoyar el esfuerzo de desarrollo de los países pobres en todas las áreas, modificando las reglas imperantes, especialmente en lo relativo al régimen de comercio y el sistema monetario internacionales dado que ambos son excluyentes respecto a los PMD.
- II. La conveniencia de incrementar la participación de los PMD en la producción mundial, tanto industrial como agrícola, propiciando la expansión de sus actividades comerciales, de transporte y comunicación.
- III. La posibilidad de modificar los patrones convencionales de evolución del comercio y de los flujos de tecnología, desde su orientación hegemónica Norte/Sur a otra de intercambio más equitativo.
- IV. La exigencia a los países de que cumplan con lo dispuesto en la *Carta de derechos y deberes económicos de los Estados* (Tamames, *Op. cit.*: 181-184).

Sin embargo, buena parte de los discursos pronunciados en torno al NOEI en los 70 y los 80, abordó el problema de la brecha Norte-Sur desde la óptica asistencialista y no como lo sugiere el concepto de "nuevo orden". Ello posiblemente se explica a partir del hecho de que el conflicto Norte-Sur en la guerra fría se ve superado ampliamente por el conflicto Este-Oeste. Este último fue tan significativo y omnipresente en la agenda internacional, que hizo difícil la adopción de políticas y líneas de acción en torno a otros problemas.

El NOEI entonces, si bien estuvo presente en las agendas de los organismos internacionales y los gobiernos durante la guerra fría, no llevó a la implementación de acciones concretas. Aun así, su historia incluye la Conferencia de Cooperación

Económica Internacional de París en 1977, los trabajos de las UNCTAD V y VI, la finalización de la Ronda Tokio en 1979, y, el Diálogo Norte-Sur efectuado en Cancún, México, en 1981 (*Ibid*). Sin negar la importancia de todos los aspectos debatidos en éste y los demás foros citados, no existió la voluntad política para ir más allá del discurso y las buenas intenciones.

6. La UNCTAD VI

Se llevó a cabo en Belgrado en 1983, siendo ésta una sede de segunda opción, ya que el evento debió llevarse a cabo en Libreville, si bien la crisis que enfrentaba Gabón le impidió ser el anfitrión. Esta conferencia fue más articulada que la que le precedió, pero la magnitud de los problemas que debía atender fue quizá la más compleja desde que se había creado la UNCTAD.

El endeudamiento externo fue un aspecto central en los debates de la UNCTAD VI. Se hicieron recomendaciones a los países industrializados para aliviar el peso del servicio de la deuda de las economías del Tercer Mundo. Asimismo, se pidió a los países ricos que revisaran el compromiso en torno a la AOD y se les sugirió a los más renuentes, a redoblar esfuerzos para cumplir con la meta del 0.7 por ciento del PNB.

El creciente proteccionismo fue rechazado por la UNCTAD, en virtud de que daña las posibilidades de crecimiento de los PMD. También se abordó el análisis del SGP, invitando a los países desarrollados a que hicieran reformas sustantivas a sus esquemas, prestando atención a los productos excluidos (Tamames, *Op. cit.*: 179-180; United Nations, *Op. cit.*: 142).

7. La UNCTAD VII

Se llevó a cabo en Ginebra en 1987 y tres fueron los grandes temas analizados en ésta conferencia. En primer lugar se revisó el lento crecimiento económico de los países, especialmente de los menos desarrollados, causado, en parte, por el

endeudamiento externo, las altas tasas de interés, las fluctuaciones de los tipos de cambio, el neoproteccionismo y la caída en los precios de los productos básicos.

Otra línea de análisis se llevó a cabo en torno a los recursos para el desarrollo, referidos a la fuga de capitales, la carga de la deuda externa, las limitaciones de la AOD y la incapacidad del Banco Mundial para financiar proyectos de inversión que tuvieran impactos reales en el bienestar de las sociedades.

Por último, en la conferencia se hizo un llamado a las naciones para apoyar el desarrollo, la cooperación y la expansión del comercio internacional. Para el momento en que se llevaba a cabo ésta conferencia, la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales del GATT ya estaba en marcha, situación que restó atención a los trabajos de la UNCTAD (Tamames, *Op. cit.*: 180; United Nations, *Ibid.*).

7. 1. El sistema global de preferencias comerciales entre los países en desarrollo

El 13 de abril de 1988, en Belgrado, Yugoslavia, bajo los auspicios de la UNCTAD, los países en desarrollo pertenecientes al Grupo de los 77 suscribieron un acuerdo para establecer el Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los Países en Desarrollo (*Global System of Trade Preferences among Countries in Development*). Este sistema intenta promover y mantener el comercio mutuo, y el desarrollo de la cooperación económica entre los países en desarrollo, garantizando concesiones aduanales y tarifarias en el área de los derechos aduaneros, sujetos a impuestos menores y a medidas y acuerdos en el mediano y largo plazos, incluyendo en el proceso al GATT (y hoy a la OMC) (<http://www.comexi.org/ingles/acuerdoscom.htm>).

Este sistema de preferencias arancelarias se consideró oportuno ante el creciente deterioro de los países en desarrollo y también por la percepción de que algunos de ellos tendían a alejarse cada vez más de las consignas del Grupo de los 77 y

del *tercermundismo* en general, dado que, como se observaba ya para ese tiempo en el sureste de Asia, economías como las de Corea del Sur, Singapur, Taiwán y Hong Kong, que tradicionalmente han sido catalogadas como de Tercer Mundo, tendían cada vez a identificarse más con Japón y Estados Unidos y otros países industrializados y menos con naciones como las africanas o las latinoamericanas.

8. La UNCTAD VIII

Con el fin de la guerra fría y el desarrollo de la Ronda Uruguay, no existió un incentivo real para convocar a otra conferencia. Dado el estancamiento que padeció la Ronda Uruguay y con el advenimiento de la crisis del multilateralismo, numerosas naciones del mundo, a manera de precaución y protección se dieron a la tarea de suscribir acuerdos regionales principalmente con sus vecinos, otorgándose un trato preferencial mutuo que no hacían extensivo al resto del mundo. La confianza en el regionalismo y el desinterés por el multilateralismo afectó negativamente a la UNCTAD. De ahí que la UNCTAD VIII se llevara a cabo hasta 1992 en Cartagena de Indias.

Para ese tiempo se consideró necesario efectuar algunas reformas a la UNCTAD a efecto de adaptarla a los requerimientos de la posguerra fría, donde la brecha entre ricos y pobres se había polarizado como nunca antes. Así, en la conferencia se determinó que era necesario crear un Comité Permanente para Aliviar la Pobreza y se estableció que su tarea sería: "contribuir a los esfuerzos nacionales e internacionales para prevenir, aliviar y reducir la pobreza, particularmente donde es más severa, así como formular políticas alusivas tanto a nivel nacional como internacional, teniendo en cuenta la diversidad de la problemática en los países, incluyendo las dificultades particulares de los países menos desarrollados y de los grupos de población más vulnerables" (<http://www.unctad.org/en/subsites/povall/pawhy.htm>).

En Cartagena de Indias, se estableció, en consonancia con la preocupación sobre la pobreza, una *Nueva Asociación para el Desarrollo* (*New Partnership for*

Development), donde el desarrollo es visto como un proceso multidimensional y centrado en las sociedades.

La UNCTAD prestó asesoría a los países durante la negociación de la Ronda Uruguay y si bien reconoció que en el largo plazo se espera que todas las naciones se beneficien de la liberalización comercial, en el corto plazo será necesario adoptar medidas específicas para mitigar los efectos adversos que la liberalización tendría sobre los países africanos y los menos desarrollados.

Respecto al SGP se programó una revisión del mecanismo, misma que se concretó en octubre de 1995, a la luz de los resultados de la Ronda Uruguay y la consecuente erosión de las preferencias existentes de que disfrutaban los países en desarrollo. Se afirmó que el SGP sigue siendo una herramienta útil para que los países pobres tengan acceso a los mercados de los países ricos, dado que cada año alrededor de 70 mil millones de dólares en bienes generados en países en desarrollo son comerciados conforme al SGP. Diversas propuestas se formularon para revitalizar el SGP y expandir su cobertura. Se le pidió también a la UNCTAD que promoviera la utilización efectiva de las preferencias existentes, que se tomaran medidas especiales a favor de los PMD, que se incentivara la cooperación técnica, que se mejorara la información base sobre el SGP y de sus canales de difusión para la comunidad empresarial (<http://www.comercioexterior.ub.es/untpdc/library/te/unctadix/prmajor.htm>).

9. La UNCTAD IX

Correspondió a la ciudad sudafricana de Midrand fungir en 1996 como sede de éste evento que congregó a 2 500 participantes de 135 (de los, hasta entonces, 188) países miembros, además de la concurrencia de organismos internacionales intergubernamentales y organizaciones no gubernamentales (ONGs).

Cuatro fueron los temas analizados en ésta conferencia: la globalización, el desarrollo, la inestabilidad y la marginación; el comercio internacional como

instrumento para el desarrollo en el mundo tras la Ronda Uruguay; el desarrollo empresarial, las estrategias nacionales y el apoyo internacional; y el trabajo futuro de la UNCTAD de acuerdo con su mandato, así como las implicaciones institucionales.

En la conferencia de Midrand se llegó al acuerdo de que la UNCTAD debería ser la entidad central en el Sistema de Naciones Unidas, para dar un tratamiento integral en el terreno del desarrollo a aspectos comerciales, financieros, tecnológicos, inversión y desarrollo sustentable. En la *Declaración de Midrand* (UNCTAD, 1996) se clama por una mayor vinculación entre países desarrollados, en desarrollo y los PMD. Asimismo se valora el beneficio de involucrar a la sociedad civil en el trabajo de la institución.

Pero fue en ésta conferencia que se acordó llevar a cabo una profunda reforma institucional a la UNCTAD, a fin de garantizar que su trabajo tenga un impacto sustancial en las vidas de las sociedades en desarrollo, especialmente en los PMD. Así, se planteó reestructurar la maquinaria intergubernamental de la UNCTAD. Si bien se mantuvo la primacía de la Junta de Comercio y Desarrollo como órgano ejecutivo, se crearon tres órganos subsidiarios para garantizar un mejor cumplimiento de sus tareas. Dichas comisiones son:

1. La comisión sobre comercio en bienes, servicios y materias primas.
2. La comisión sobre inversión, tecnología y asuntos financieros colaterales; y
3. La comisión sobre empresa, apoyo a los negocios y desarrollo.

Las reformas realizadas a la UNCTAD son las de mayor alcance desde que la conferencia fue instituída e incluyen:

- _ programas separados de trabajo y subprogramas que fueron sustituidos por un programa que se divide en cinco subprogramas;
- _ nueve divisiones fueron reducidas a cuatro;

- _ un buen número de cuerpos intergubernamentales fue reducido a la mitad; y
- _ el número de sesiones de la UNCTAD pasó de 690 en 1992 a 225 en 1997 (<http://www.unctad.org/en/aboutorg/aboutorg.htm>).

10. UNCTAD X

La UNCTAD X tuvo por título *Estrategias para el desarrollo en un mundo crecientemente interdependiente: aplicación de las lecciones del pasado para hacer de la globalización un instrumento efectivo para el desarrollo de todos los países y todos los pueblos*. En este foro se hizo una evaluación de los impactos diferenciados de la globalización sobre las sociedades del planeta enfatizando no sólo aquéllos casos en que ha habido beneficios, sino, sobre todo en los que los costos han sido muy altos. Dado que la X UNCTAD se efectuó en uno de los países más agobiados por la crisis financiera de los últimos años, parte del debate se centró en la necesidad de controlar los flujos de capitales para evitar una conducta anárquica que contribuyera a desestabilizar las economías de los países³².

³² Michel Camdessus, director saliente del Fondo Monetario Internacional (FMI) y presente en Bangkok, encabezó una ola de elogios al gobierno de Tailandia por el esfuerzo efectuado en la contención de la crisis financiera asiática iniciada hace tres años, y que contagió a diversos países del área como Corea del Sur, Indonesia y Malasia. Camdessus señaló que "Tailandia se había graduado con mención honorífica de la escuela de reformas económicas del FMI" debido a que el país había logrado transitar en tan sólo 30 meses de una profunda recesión a una tasa de crecimiento del 4 por ciento que se espera se concrete en el transcurso del presente año.

La bolsa de valores de Tailandia aun no ha recuperado los niveles de rentabilidad que tenía con anterioridad a mayo de 1997 y a principios de febrero del presente sufrió un nuevo retroceso. Ello lleva a que los tailandeses cuestionen las aspirinas fondomonetaristas. La economía fue de las más golpeadas con la crisis y el producto nacional bruto (PNB) aun tiene que recuperar los niveles de pre-crisis. Muchos culpan de la severidad de la recesión al FMI y a las políticas económicas que indujo en Tailandia –como por ejemplo, el recorte del gasto gubernamental y la elevación de las tasas de interés para defender el tipo de cambio, entre otras.-

Los *Bangkok Boys* (esto es, los economistas ortodoxos que aplauden las políticas del FMI) consideran que la recesión habría sido más severa si Tailandia no hubiese aplicado las dolorosas medidas referidas. Y van más lejos cuando afirman que si el FMI hubiera prescrito políticas monetarias y fiscales rígidas, la economía tailandesa no habría decrecido en un 10 por ciento en 1998.

Sin embargo, los tailandeses ven con celos a su vecino Malasia, que criticó severamente al FMI, que impuso controles a los flujos de capital especulativo y que abandonó la austeridad fiscal. Como

A 36 años de su creación, la UNCTAD posiblemente enfrenta uno de los desafíos más claros. En el documento preparatorio para la UNCTAD X, la Junta de Comercio y Desarrollo afirmaba que los impactos de la globalización sobre el desarrollo son muy diversos: que mientras que algunos países pobres se benefician, otros no. Las disparidades económicas entre los países no se han reducido, situación que resulta en que un número considerable de países en desarrollo, sobre todo los países menos desarrollados (PMD), se marginen.

La UNCTAD considera también que las tensiones y los desequilibrios de naturaleza sistémica se han incrementado y que debido a la interdependencia creciente, los vaivenes financieros se expanden rápidamente a otros países y regiones distintos de aquellos en que se generaron. Así, para la institución es menester que la comunidad internacional haga una rigurosa revisión de las políticas y del marco institucional para el comercio y las finanzas globales. En este contexto, la UNCTAD afirma estar en posibilidad de proveer a los Estados miembros, la oportunidad para retomar y revisar las principales iniciativas económicas internacionales, especialmente las que han tenido lugar desde la UNCTAD IX. Por tanto, la UNCTAD aspira a ponderar las estrategias y políticas que más posiblemente pueden asegurar la integración exitosa de todos los países involucrados, especialmente de las naciones en desarrollo, en la economía

es sabido, el FMI y el gobierno estadounidense son enemigos de la idea de controlar los flujos de capital con el argumento de que acciones de éste tipo los ahuyentan. Y dado que Malasia junto con Hong Kong han sido los países que más lentamente se han recuperado, los *Bangkok Boys* y la ortodoxia fondomonetarista han tenido argumentos para presionar a Tailandia. Pese a ello, otros especialistas acotan que la recuperación de Malasia, aunque ha tomado más tiempo, será más sólida que la de los países como Tailandia que han seguido al pie de la letra las recetas del FMI.

De hecho el FMI ha estado revisando las políticas sugeridas a los países agobiados por las crisis y ha dicho que los controles sobre los capitales volátiles pueden desempeñar un papel de poca importancia cuando las divisas nacionales son atacadas. Sin embargo, el FMI necesita que Tailandia se recupere para poder "recetar" a otros la medicina de costumbre.

Mientras Tailandia se graduaba en la escuela de reformas económicas del FMI, el contexto cambió. Siguiendo los ejemplos de Malasia y Corea del Sur, el gobierno de Bangkok fue autorizado para abandonar la disciplina fiscal y contar con un déficit presupuestal para estimular la economía a la usanza keynesiana. Esas vueltas de tuerca, entonces, denotan que el FMI no tiene todos los hilos.

mundial sobre la base de la equidad para evitar una marginación mayor (United Nations, 1991: 1).

Cuadro 2
Miembros de la Conferencia de la UNCTAD
(al 12 de febrero de 1998 cuenta con 188 países)

Afganistán, Albania, Alemania, Andorra, Angola, Antigua y Barbuda, Argelia, Argentina, Armenia, Australia, Austria, Azerbaijón, Bahamas, Bahrein, Bangladesh, Barbados, Belarús, Bélgica, Belice, Benin, Bhután, Bolivia, Bosnia y Herzegovina, Botswana, Brasil, Brunei Darussalem, Bulgaria, Burkina Faso, Burundi, Camboya, Camerún, Canadá, Cabo Verde, República Centroafricana, Chad, República Checa, Chile, China, Chipre, Colombia, Comoras, Congo, República de Corea, República Democrática del Congo, República Popular Democrática de Corea, Costa de Marfil, Costa Rica, Croacia, Cuba, Dinamarca, Djibouti, Dominica, República Dominicana, Ecuador, Egipto, El Salvador, Emiratos Árabes Unidos, Eritrea, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos, Estonia, Etiopía, Fiji, Filipinas, Finlandia, Francia, Gabón, Gambia, Georgia, Ghana, Granada, Grecia, Guatemala, Guinea, Guinea Bissau, Guinea Ecuatorial, Guyana, Haití, Honduras, Hungría, India, Indonesia, Irán, Irak, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Jamaica, Japón, Jordania, Kazajstán, Kenya, Kuwait, Kirgizstán, Laos, Lesotho, Letonia, Líbano, Liberia, Libia, Liechtenstein, Lituania, Luxemburgo, Macedonia, Madagascar, Malawi, Malasia, Maldivas, Malí, Malta, Marruecos, Islas Marshall, Mauricio, Mauritania, México, Estados Federados de Micronesia, República de Moldavia, Mónaco, Mongolia, Mozambique, Myanmar, Namibia, Nepal, Nicaragua, Níger, Nigeria, Noruega, Nueva Zelanda, Omán, Pakistán, Países Bajos, Palau, Panamá, Papúa Nueva Guinea, Paraguay, Perú, Polonia, Portugal, Qatar, Reino Unido, Rumania, Rusia, Rwanda, Islas Salomón, Samoa, San Kitts y Nevis, San Marino, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Santa Sede, Sao Tomé y Príncipe, Saudi Arabia, Senegal, Seychelles, Sierra Leona, Singapur, Siria, Somalia, Sri Lanka, Sudáfrica, Sudán, Suecia, Suiza, Surinam, Swazilandia, Tailandia, Tajikistán, Tanzania, Togo, Tonga, Trinidad y Tobago, Túnez, Turkmenistán, Turquía, Ucrania, Uganda, Uruguay, Uzbekistán, Vanuatu, Venezuela, Viet Nam, Yemen, Yugoslavia, Zambia y Zimbabwe.

Fuente: UNCTAD.

Esta agenda, sin embargo, no difiere de la que organismos como el Banco Mundial, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos y el Fondo Monetario Internacional están promoviendo desde sus muy singulares ámbitos, por lo que cabe preguntar qué de lo dicho por la UNCTAD puede

diferenciar sus propuestas de las ya elaboradas por las instituciones citadas. A juzgar por la agenda debatida en Bangkok los días 12 al 19 de febrero pasados, la UNCTAD X parte de todos modos de la premisa de que la apertura comercial, la desregulación y la transnacionalización son los caminos a seguir por todos los países, especialmente los PMD. Sin embargo, no se hace mención a desafíos comerciales tan claros como el *dumping* y el *anti-dumping* que en buena parte de los países en desarrollo (como los del sureste de Asia y América Latina) son efectos involuntarios de la devaluación de sus monedas, con lo que se encarecen sus importaciones y se abaratan sus exportaciones en los mercados internacionales. Tampoco se analizan los impactos del proteccionismo o de los desacuerdos comerciales de las grandes potencias en los países con menores márgenes de maniobra. Menos aun se considera el impacto del regionalismo en el sistema multilateral de comercio, el cual, en cierta forma, ha afectado al sistema generalizado de preferencias y obligaría, por tanto, a plantear el otorgamiento de preferencias no-arancelarias en atención a que son las barreras no-arancelarias en la actualidad, los principales obstáculos a los intercambios entre las naciones.

Incluso por la pluralidad que caracteriza a la UNCTAD por cuanto toca a su número de miembros, podría erigirse en un foro de tanta relevancia como la OMC, siempre que se anticipe a la identificación de agendas prioritarias para sus socios, especialmente los PMD, con lo que estaría en posibilidad de cubrir aspectos que por su naturaleza, ni el Fondo Monetario Internacional, ni el Banco Mundial, ni la OMC son capaces de satisfacer adecuadamente en sus agenda.

Una OMC para el XXI

Por ahora baste mencionar que, a la inversa de la UNCTAD, la OMC, es un organismo joven pero con problemas típicos de instituciones que tienen varias décadas de existencia. La OMC ciertamente nació en momentos en que el multilateralismo comercial estaba en crisis, además de que un par de situaciones que se gestaron en 1999, dañaron profundamente a la institución. La primera tiene que ver con el hecho de que su primer Director General, el italiano Renato

Ruggiero, dejó el cargo el 30 de abril sin que existiera consenso entre los miembros para elegir a su sucesor. El segundo problema, ya anticipado en líneas anteriores, es la guerra comercial entre Estados Unidos y la Unión Europea. Dado el peso específico de ambos en la economía internacional, el impacto que sus diferencias de opinión ha tenido sobre la OMC es considerable. Pero además, para muchos es reprobable que el fallo de la institución en torno a la llamada *guerra del plátano* no haya tomado en cuenta a las economías directamente afectadas, esto es, a los países caribeños, que poseen una endeble base exportadora y que ahora no tendrán un acceso preferencial al mercomún europeo.

Cuadro 3
Trato especial y diferenciado que reciben los países en desarrollo tras la negociación de la Ronda Uruguay

Tema	Disposiciones
Aranceles	- Consolidación de techos a niveles del 25-30 por ciento
Salvaguardas	- Mayor plazo para mantener sus propias salvaguardas (10 años en lugar de 8) - Pueden reintroducirse en un menor plazo - Previsión de minimis en mercados externos
Subsidios	- Mayor plazo para eliminación de subsidios (8 años en lugar de 5) - Previsión de minimis en mercados externos excepto para privatizar
Anti-dumping	- Previsión de minimis en mercados externos (margen del 2 por ciento a importaciones debajo del 3 por ciento del total del producto)
Propiedad intelectual	- Mayor plazo de transición (10 años)
Agricultura	- No aplicable a los países de menor desarrollo (LDC) - Menores compromisos de apertura - Plazos largos para la implementación (10 años en lugar de 6) - Más subsidios permitidos

Fuente: OMC.

1. Comercio agrícola

En el seno de la OMC se observa una ausencia relativa de reglas aplicables al comercio agrícola, lo cual se traduce en disputas en torno a diversos productos

alimenticios que ocupan buena parte de los esfuerzos del mecanismo para la resolución de las controversias de la institución. Sin lugar a dudas, la controversia más escandalosa ocurrió en torno al comercio del plátano entre Estados Unidos y la Unión Europea. Este caso puso a prueba el mecanismo mismo para finiquitar disputas de la OMC, pero además puso en evidencia las dificultades para lidiar con acuerdos comerciales preferenciales pre-existentes y con los programas de asistencia para el desarrollo auspiciados por los países ricos. También dejó en claro que cuando se produce una disputa Norte-Norte como la descrita, los impactos y derivaciones hacia los países del Sur no son ponderados.

En la *guerra del plátano* el gobierno de Estados Unidos, presionado por tres de las empresas estadounidenses más importantes en la producción y sobre todo la comercialización de plátano (*Dole, Chiquita y Del Monte*), desafiaron a la Unión Europea, debido al régimen de importación preferencial que esos países mantienen hacia el plátano procedente de excolonias caribeñas (que forman parte de las Convenciones de Lomé, destinadas a beneficiar, en términos de acceso al mercomún europeo, a naciones africanas, del Pacífico Sur y, las caribeñas ya citadas, todos ellos conocidos como países ACP), discriminando, por tanto, el fruto comercializado, entre otros, por los consorcios estadounidenses de referencia.

Durante seis años, el GATT y la OMC revisaron la controversia y en tres ocasiones consecutivas determinaron que el régimen comercial de la Unión Europea en torno al plátano, era incompatible con las normas multilaterales sancionadas por la institución. Así, en el primer semestre de 1999, la OMC determinó que la UE debería indemnizar a EEUU con 190 millones de dólares por cada año que se prolongó la controversia (seis en total). Ello dio pie a las represalias comerciales de parte de la UE que han generado un ambiente belicoso que daña el acceso a los mercados especialmente de los países más pobres a los de los más ricos (Grady y Macmillan, 1999: 44-45).

Cuadro 4
Postura negociadora de los llamados socios cuadriláteros (Estados Unidos, Unión Europea, Japón y Canadá) en torno a la agenda de la OMC

	EEUU	UE	Japón	Canadá
Marco negociador a tres años	Sí	Sí	Sí	?
Negociación completada (es decir, hasta que en todas las áreas se haya llegado a un arreglo)	Sólo si puede mantenerse a un nivel "manejable"	Sí	Sí	?
Resultados sectoriales tempranos	Acelerar la liberalización arancelaria en 8 sectores	Sí, siempre que el paquete no se desequilibra	Preocupado por la explotación forestal y la pesca	?
Subsidios a la agricultura	Recortarlos	Los defiende	No muestra entusiasmo en recortarlos	Recortarlos, pero desea preservar arreglos ordenados en el mercado y los programas de apoyo a los agricultores
Estándares de alimentos	Deberán basarse en evidencia científica que pondere el riesgo	Principio precautorio	?	Deberán basarse en evidencia científica que pondere el riesgo
Pesca y silvicultura	Liberalización temprana de la cosecha	?	No es apropiado aislarlo	Liberalización temprana de la cosecha
Servicios	Mejorar el acceso	Mejorar el acceso, pero tomar en cuenta la "diversidad cultural" para los servicios audiovisuales	?	Preocupado en torno a la cultura
Transparencia en las compras de gobierno	Fuerte apoyo a la cosecha temprana	Apoyo	Apoyo	?
Comercio electrónico	Ni aranceles ni barreras	Dejarlo como está	Dejarlo como está	Dejarlo como está
Trade remedies	Se opone a mayor disciplina	Status quo	Más disciplina	?

Inversión	Si no se interpone a otros temas	No es tan ambiciosa, debido al fracaso previo en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos	Aceptarlo como último recurso, otorgando el trato nacional	?
Política de competencia	Preocupado, podría paralizar las negociaciones	Sí	?	?
Medio ambiente	Sí	Sí	No	?
Estándares laborales	Sí	Sí pero sin que se apliquen sanciones comerciales	No	?

Fuente: OMC.

2. Comercio en servicios

Para el momento en que se inició la Ronda Uruguay, el comercio en servicios era excesivamente importante como para ignorarlo. Así las cosas, se negoció el el Acuerdo General sobre Comercio en Servicios (*General Agreement on Trade in Services*, o GATS) que cubre cuatro grandes áreas en el aprovisionamiento de servicios a nivel internacional, a saber:

1. Abastecimiento transfronterizo de servicios vendido de un proveedor en un país a un cliente en otro país (por ejemplo, llamadas telefónicas internacionales);
2. Consumo en el extranjero de servicios en otro país por nacionales de un país distinto (por ejemplo, hotelería y turismo);
3. Presencia comercial de subsidiarias o sucursales en otro país para proporcionar servicios (por ejemplo, sucursales de aseguradoras extranjeras);
4. Presencia de personas naturales en otro país para proporcionar un servicio (por ejemplo, un contador).

A pesar de que hay un gran debate al respecto, algunos especialistas consideran que dado que el GATS plantea obligaciones respecto la "presencia comercial de proveedores de servicios extranjeros en un país", efectivamente cubre la inversión extranjera, lo cual lo estaría convirtiendo en un acuerdo multilateral sobre inversiones, si bien no tan repudiado como el que fue negociado en el seno de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (Grady y Macmillan, *Op. cit.*: 48).

Cuadro 5
Compromisos específicos por sector de servicios para la Ronda del Milenio

Servicios empresariales	89
Servicios de comunicación	85
Servicios de construcción y de ingeniería	60
Servicios de distribución	38
Servicios educativos	32
Servicios ambientales	40
Servicios financieros	91
Servicios sociales y de la salud	34
Servicios de turismo y viajes	114
Servicios deportivos, culturales y recreativos	49
Servicios de transporte	70
Otros servicios no incluidos anteriormente	9
Total	711

Fuente: <http://www.wto.org/wto/services/websum.htm>

Al finalizar la Ronda Uruguay, cuatro grandes rubros del comercio en servicios fueron motivo de negociaciones subsecuentes, a saber: servicios básicos de telecomunicaciones; servicios financieros; movimiento de personas naturales; y transporte marítimo. A principios de 1997 se llegó a un acuerdo en torno al comercio en servicios básicos de telecomunicaciones (Grady y MacMillan, *Op. cit.*: 52).

3. Compras de gobierno

Tradicionalmente las compras del sector público habían queda fuera de la normatividad internacional multilateral. En el artículo III, párrafo 8 de los estatutos del GATT, las compras de gobierno estaban exentas de la obligación de otorgar trato nacional. Lo más grave es que éstas transacciones suelen ocurrir no a partir de la lógica del mercado sino por una serie de compromisos políticos a puertas cerradas. Las compras de gobierno representan entre un 10 y un 15 por ciento del producto nacional bruto de los países y por ello se presionó para que finalmente, en el marco de la OMC se contara con un acuerdo al respecto.

El Acuerdo sobre Compras de Gobierno de la OMC entró en vigor el 1° de enero de 1996 y se basa en los modestos arreglos anteriores pre-existentes, si bien amplía su margen de acción para incluir algunos servicios, la construcción y los bienes para entidades públicas específicas. En el cuadro 5 pueden observarse los signatarios del acuerdo de referencia donde figuran las economías más importantes del planeta. Cabe destacar que, sin embargo, una de las deficiencias más graves del acuerdo de referencia es que quienes lo han adoptado son apenas un puñado de naciones. Otra preocupación estriba en que algunos gobiernos, como el canadiense, asumen riesgoso abrir su mercado en el sector educativo y de la salud a proveedores extranjeros. Por último, para los defensores de la libertad económica, el hecho de que existen excepciones considerables en las compras de gobierno referidas al transporte urbano y la defensa nacional es negativo (Grady y MacMillan, *Op. cit.*: 61-62).

4. Comercio electrónico

Definido en un estudio de la OMC publicado en 1998 como "la producción, la publicidad, la venta y la distribución de productos vía las redes de las telecomunicaciones" ha experimentado un crecimiento exponencial gracias a la *internet*. La OMC calcula que en el inicio del siglo XXI, el valor del comercio electrónico habría alcanzado los 300 mil millones de dólares y que de ellos el 20 por ciento, o bien 60 mil millones correspondería al que se efectúa vía la *internet* (y que, naturalmente, crece día con día). Todo esto son cálculos aproximados,

dado que sólo existen cifras más o menos fidedignas para Estados Unidos, no para el resto de los países del mundo.

Cuadro 6
Países que suscribieron el Acuerdo sobre Compras de Gobierno

Austria	Alemania	Corea del Sur	Singapur
Bélgica	Grecia	Liechtenstein	España
Canadá	Hong Kong	Luxemburgo	Suecia
Dinamarca	Irlanda	Países Bajos	Suiza
Unión Europea	Israel	Países Bajos para Aruba	Reino Unido
Finlandia	Italia	Noruega	Estados Unidos
Franjia	Japón	Portugal	
Gobiernos observadores			
Argentina	Taiwán *	Letonia	Polonia
Australia	Colombia	Lituania	Eslovenia
Bulgaria	Estonia	Mongolia	Turquía
Chile	Islandia	Panamá	
Organismos internacionales observadores			
Fondo Monetario Internacional	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos		

* Actualmente negocia su acceso a la OMC.

Fuente: OMC.

Las estimaciones son impresionantes. El comercio vía internet representa, en la actualidad, apenas el 2 por ciento de todas las transacciones comerciales, pero en un período de 10 años, la cifra podría aumentar hasta ubicarse en un 50 por ciento. La expansión sobre todo se producirá en rubros como los servicios financieros, las telecomunicaciones, los viajes (turismo), la publicidad y los servicios de entretenimiento y profesionales.

Estados Unidos, quien posee una enorme ventaja en el comercio electrónico es posiblemente el único país del mundo con un superávit masivo en ésta área y, por lo mismo, es el campeón del libre comercio en productos digitalizados. Por ello, el

19 de febrero de 1998, presentó una propuesta ante la OMC para solicitar un acuerdo entre los socios de la institución para "mantener... la práctica actual de no imponer tarifas a las transmisiones electrónicas." Con anterioridad, el 5 de diciembre de 1997, Estados Unidos y la Unión Europea habían concluido un acuerdo para "trabajar juntos a favor de un entendimiento global, tan pronto como sea posible de manera que (i) cuando los bienes fueran ordenados electrónicamente y entregados físicamente, no se establecieran impuestos adicionales relacionados con el uso de medios electrónicos; y (ii) en todos los demás casos relacionados al comercio electrónico, la ausencia de impuestos a las importaciones debería mantenerse" (Grady y MacMillan, *Op. cit.*: 70).

En mayo de 1998, la OMC estuvo de acuerdo en establecer un amplio programa de trabajo para examinar los temas comerciales relacionados con las transacciones efectuadas electrónicamente y también en mantener la práctica actual de no imponer tarifas a las transmisiones electrónicas. En Seattle, la moratoria tendría que haber sido revisada a raíz de los resultados presentados por el grupo de trabajo y al menos para Estados Unidos sería importante que se conviniera en un arancel cero como norma multilateral. Pero ese tema, al igual que los anteriormente referidos, está por definirse.

5. Subsidios y anti-dumping

En la Ronda Uruguay se sentaron las bases para el Acuerdo de la OMC sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios con vistas a contar con un mecanismo capaz de evitar las prácticas desleales de comercio. Para que un subsidio sea considerado como tal, debe reunir tres características, a saber:

1. El gobierno debe hacer un pago o desembolso financiero o debe suspender la recepción de pagos que de otra manera deberían haber sido desembolsados por la entidad beneficiaria;
2. Debe implicar un beneficio para quien lo recibe; y

3. El subsidio debe ser "específico" en el sentido de que sólo es proporcionado a ciertas empresas, industrias o grupo de industrias (Grady y Macmillan, *Op. cit.*: 76).

El Acuerdo establece una categorización de subsidios, dependiendo el área a la que se aplican. Los negociadores comerciales hacen la analogía con un semáforo. Existen, por tanto, subsidios "rojos" o prohibidos, como los que subsidian la exportación o bien los que están ligados a requerimientos de contenido local. Los subsidios prohibidos deben ser erradicados. Existen también los subsidios "verdes" que incluyen rubros como desarrollo regional, investigación y desarrollo y medio ambiente. Finalmente hay subsidios "ámbar" que son "flexibles", esto es, que pueden ser combatidos siempre que causen daño material a la industria doméstica de otros socio en su propio mercado a los intereses de otro país en un tercer mercado (Grady y Macmillan, *Op. cit.*: 77).

Respecto al *dumping* y el *anti-dumping*, en la Ronda Uruguay no se resolvió nada sustancial y es necesario que el tema sea retomado a la brevedad en las negociaciones multilaterales tan pronto como la OMC sea reactivada. Mientras tanto, una manera de alentar a los países a que dejen de incurrir en prácticas de *dumping* sería a través del empleo más frecuente de las salvaguardas.

6. Inversiones

En la Ronda Uruguay se negoció el Acuerdo sobre Medidas de Inversión Relacionadas con el Comercio (*Agreement on Trade-Related Investment Measures* o TRIMs), el cual tiene un espectro limitado respecto, por ejemplo, al fallido Acuerdo Multilateral sobre Inversiones. El TRIMs, por ejemplo cubre sólo a bienes. Por ello se piensa que dada la presión que ejercen las empresas transnacionales más poderosas, la OMC podría ser el escenario para revivir una normatividad multilateral sobre inversiones capaz de evitar que los países tengan un cierto control sobre el tipo y el comportamiento de la inversión que pretende asentarse en sus territorios.

7. Propiedad intelectual

Tras la Ronda Uruguay se negoció el Acuerdo de la OMC sobre Medidas de Protección Intelectual Relacionadas con el Comercio (*WTO Agreement on Trade-Related Intellectual Property Measures*, o TRIPs), que cubre siete esferas para los derechos de propiedad intelectual, a saber:

- *copyright* y derechos conexos;
- marcas;
- indicadores geográficos;
- modelos y diseños industriales;
- patentes;
- diseño de circuitos integrados;
- protección de información confidencial.

Este es un tema controvertido por muchas razones que llevaría muchas más cuartillas explicar. Baste enfatizar el hecho de que numerosas controversias comerciales se centran en la débil protección del *copyright* que según países como Estados Unidos, no protegen adecuadamente las naciones en desarrollo. Algunas controversias como la que mantienen Estados Unidos y la República Popular China, tienen que ver directamente con la piratería. En sus relaciones con América Latina, Washington ha invocado la *Super 301* para, entre otras controversias, ventilar las que se generan por la laxa protección que México y Brasil (entre otros) confieren a la propiedad intelectual.

8. Alimentos genéticamente modificados

También hay otros temas que plantean importantes desafíos a la institución, por ejemplo, el de los alimentos genéticamente modificados y la apertura a la inversión extranjera. El tema de los alimentos genéticamente modificados constituye de hecho un debate global que está llamado a ser verdaderamente incendiario. De entrada, la definición de alimentos genéticamente modificados incluye alimentos

que han sido concebidos genéticamente o se refiere a alimentos que contienen ingredientes de algún organismo producido genéticamente o bien, también aplica a los alimentos producidos a través del uso de la ingeniería genética. Muchos consumidores creen que la ingeniería genética aplicada a la producción de alimentos tiene implicaciones en términos de la seguridad alimentaria. Y es que los alimentos modificados genéticamente son ponderados respecto a alimentos tradicionales y numerosos científicos consideran que los dos tipos de alimentos no tienen comparación. Se han documentado ciertas alergias a determinados tipos de alimentos, mismas que podrían incrementarse si las personas ingieren alimentos modificados genéticamente. Por último, la esfera en la que los científicos coinciden que puede producir efectos perniciosos sobre la salud de las personas a partir de la ingestión de alimentos modificados genéticamente es la que se relaciona con la resistencia a los antibióticos. Existen evidencias que sugieren que los genes resistentes a los antibióticos que se encuentran en los alimentos modificados genéticamente, pueden transferirse a los seres humanos (por ejemplo, la ampicilina empleada para modificar genéticamente el maíz) haciéndolos resistentes a los tratamientos médicos en que se emplean antibióticos.

En la Unión Europea, por ejemplo, hay una gran discusión sobre el particular. Una de las peticiones de diversas organizaciones civiles es que los alimentos, en sus etiquetas, incluyan información en torno a si fueron modificados genéticamente a fin de que el consumidor pueda saber lo que está por comprar e ingerir. Las empresas, naturalmente, se resisten a colocar la información correspondiente en las etiquetas de sus productos, ya que consideran que ello podría llevarlas a perder clientes en tanto la práctica no sea obligatoria para todos. Y es que si de biotecnologías se trata, los consumidores europeos tienen opiniones divergentes. En una encuesta efectuada en septiembre de 1997, el 80 por ciento de los europeos interrogados consideraba que la biotecnología es útil para detectar enfermedades hereditarias y para la producción de medicinas para el consumo humano. Empero, sólo tres de cada 10 europeos afirmaron que adquirirían

alimentos modificados genéticamente, resaltando el hecho de que les preocupaba el efecto de éstos productos sobre su salud.

Por todo lo anterior, para los países latinoamericanos es necesario identificar la agenda de prioridades de la UNCTAD y sobre todo de la OMC debido a que a menudo se pierde de vista que ésta es triple, pero el nivel de prioridad a cada nivel varía considerablemente. Evidentemente la agenda Norte-Norte es la más importante, es la que define los rumbos y prioridades de la institución y sus impactos se hacen sentir en todo el mundo. En un segundo plano *quasi* silencioso se encuentra la agenda Norte-Sur, relevante para países como los latinoamericanos, si bien ni da forma a las políticas de la OMC ni afecta a la agenda Norte-Norte de manera análoga a como ésta incide en la Norte-Sur. Finalmente, en un plano silencioso se ubica la agenda Sur-Sur, que padece las consecuencias de la agenda Norte-Norte y la fragmentación de los intereses y políticas afines entre los países del Sur debido a la agenda Norte-Sur. Parece complejo... y lo es más, como se verá a continuación.

Cuadro 7
Miembros de la Organización Mundial de Comercio
 (137 miembros conforme a la actualización correspondiente al 14 de junio de 2000)

País, territorio o entidad	Fecha de ingreso
Angola	1 diciembre 1996
Antigua y Barbuda	1 enero 1995
Argentina	1 enero 1995
Australia	1 enero 1995
Austria	1 enero 1995
Bahrein	1 enero 1995
Bangladesh	1 enero 1995
Barbados	1 enero 1995
Bélgica	1 enero 1995
Belice	1 enero 1995
Benin	22 febrero 1996
Bolivia	13 septiembre 1995
Botswana	31 mayo 1995
Brasil	1 enero 1995
Brunei Darussalem	1 enero 1995
Bulgaria	1 diciembre 1996
Burkina Faso	3 junio 1995
Burundi	23 julio 1995
Camerún	13 diciembre 1995
Canadá	1 enero 1995
República Centroafricana	31 mayo 1995
Chad	19 octubre 1996
Chile	1 enero 1995
Colombia	30 abril 1995
Congo	27 marzo 1997
Costa Rica	1 enero 1995
Côte d'Ivoire	1 enero 1995
Cuba	20 abril 1995
Chipre	30 julio 1995
República Checa	1 enero 1995
República Democrática del Congo	1 enero 1997
Dinamarca	1 enero 1995
Djibouti	31 mayo 1995
Dominica	1 enero 1995
República Dominicana	9 marzo 1995
Ecuador	21 enero 1996
Egipto	30 junio 1995
El Salvador	7 mayo 1995

Estonia	13 noviembre 1999
Comunidades Europeas	1 enero 1995
Fiji	14 enero 1996
Finlandia	1 enero 1995
Francia	1 enero 1995
Gabón	1 enero 1995
Gambia	23 octubre 1996
Georgia	14 junio 2000
Alemania	1 enero 1995
Ghana	1 enero 1995
Grecia	1 enero 1995
Granada	22 febrero 1996
Guatemala	21 julio 1995
Guinea Bissau	31 mayo 1995
Guinea	25 octubre 1995
Guyana	1 enero 1995
Haití	30 enero 1996
Honduras	1 enero 1995
Hong Kong, China	1 enero 1995
Hungría	1 enero 1995
Islandia	1 enero 1995
India	1 enero 1995
Indonesia	1 enero 1995
Irlanda	1 enero 1995
Israel	21 abril 1995
Italia	1 enero 1995
Jamaica	9 marzo 1995
Jordania	11 abril 2000
Japón	1 enero 1995
Kenya	1 enero 1995
Corea del Sur	1 enero 1995
Kuwait	1 enero 1995
Kyrgyzstán	20 diciembre 1998
Letonia	10 febrero 1999
Lesotho	31 mayo 1995
Liechtenstein	1 septiembre 1995
Luxemburgo	1 enero 1995
Macao, China	1 enero 1995
Madagascar	17 noviembre 1995
Malawi	31 mayo 1995
Malasia	1 enero 1995
Maldivas	31 mayo 1995

Mali	31 mayo 1995
Malta	1 enero 1995
Mauritania	31 mayo 1995
Mauricio	1 enero 1995
México	1 enero 1995
Mongolia	29 enero 1997
Marruecos	1 enero 1995
Mozambique	26 agosto 1995
Myanmar	1 enero 1995
Namibia	1 enero 1995
Países Bajos (y Antillas Holandesas)	1 enero 1995
Nueva Zelanda	1 enero 1995
Nicaragua	3 septiembre 1995
Nigeria	1 enero 1995
Níger	13 diciembre 1996
Noruega	1 enero 1995
Pakistán	1 enero 1995
Panamá	6 septiembre 1997
Papúa Nueva Guinea	9 junio 1996
Paraguay	1 enero 1995
Perú	1 enero 1995
Filipinas	1 enero 1995
Polonia	1 julio 1995
Portugal	1 enero 1995
Qatar	13 enero 1996
Rumania	1 enero 1995
Ruanda	22 mayo 1996
Saint Kitts y Nevis	21 febrero 1996
Santa Lucía	1 enero 1995
San Vicente y las Granadinas	1 enero 1995
Senegal	1 enero 1995
Sierra Leona	23 julio 1995
Singapur	1 enero 1995
República Eslovaca	1 enero 1995
Eslovenia	30 julio 1995
Islas Salomón	26 julio 1996
Sudáfrica	1 enero 1995
España	1 enero 1995
Sri Lanka	1 enero 1995
Surinam	1 enero 1995
Swazilandia	1 enero 1995
Suecia	1 enero 1995

Suiza	1 julio 1995
Tanzania	1 enero 1995
Tailandia	1 enero 1995
Togo	31 mayo 1995
Trinidad y Tobago	1 marzo 1995
Túnez	29 marzo 1995
Turquía	26 marzo 1995
Uganda	1 enero 1995
Emiratos Árabes Unidos	10 abril 1996
Reino Unido	1 enero 1995
Estados Unidos	1 enero 1995
Uruguay	1 enero 1995
Venezuela	1 enero 1995
Zambia	1 enero 1995
Zimbabwe	3 marzo 1995

Gobiernos observadores: Albania, Argelia, Andorra, Armenia, Azerbaijón, Belarús, Bhután, Boenia y Herzegovina, Camboya, Cabo Verde, República Popular China, Croacia, Etiopía, Macedonia, Georgia, Santa Sede, Kazajstán, Laos, Líbano, Letonia, Moldova, Nepal, Omán, Rusia, Samoa, Saudi Arabia, Seychelles, Sudán, Taiwán, Tonga, Ucrania, Uzbekistán, Vanuatu, Viet Nam y Yemen. Todos los gobiernos observadores han solicitado ingresar a la OMC excepto la Santa Sede y, por ahora, Etiopía, Cabo Verde, Bhután y Yemen.

Nota: Con la excepción de la Santa Sede, los observadores deben iniciar negociaciones para convertirse en miembros de pleno derecho a los cinco años de haberse convertido en observadores.

Los organismos internacionales que participan como observadores en la OMC son la Organización de las Naciones Unidas, la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, la Organización Internacional de la Propiedad Intelectual y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.

Fuente: Organización Mundial de Comercio (<http://www.wto.org/wto/about/organs6.htm>)

Cuadro 8
ONGs acreditadas ante la OMC que participaron en la
Tercera Reunión Ministerial celebrada en
Seattle del 30 de noviembre al 3 de diciembre de 1999

A SEED Europe	Países Bajos
A SEED Japan	Japón
Acción Ecológica	Ecuador
ACTIONAID	Reino Unido
ActionAid Kenya	Kenya
Advisory Committee on Trade Policy and Negotiations (ACTPN)	EEUU
AFOEX y ANES - Asociación Nacional	España
Africa Resources Trust (ART)	Zimbabwe
Africa Trade Network (ATN)	Ghana
Agricultural Institute of Canada (AIC)	Canadá
Agricultural Policy Advisory Committee for Trade (APAC)	EEUU
Agricultural Technical Advisory Committee (ATAC) for Trade in Animal and Animal Products	EEUU
Agricultural Technical Advisory Committee (ATAC) for Trade in Fruits and Vegetables	EEUU
Agricultural Technical Advisory Committee (ATAC) for Trade in Grains, Feed, and Oilseeds	EEUU
Agricultural Technical Advisory Committee (ATAC) for Trade in Sweeteners	EEUU
Agricultural Technical Advisory Committee (ATAC) for Trade in Tobacco, Cotton, and Peanuts	EEUU
Agri-Industry Trade Group (AITG)	Canadá
Air Courier Conference of America International (ACCA)	EEUU
Air Line Pilots Association, International (ALPA)	EEUU
Alberta Economic Development Authority	Canadá
Alexis de Tocqueville Institution	EEUU
Alliance for Bio-Integrity	EEUU
Alliance for Democracy	EEUU
Alliance of Manufacturers and Exporters Canadá	Canadá
ALMENDRAVE - Agrupación de Exportadores de Almendra y Avellana de España	España
Alton Jones Foundation	EEUU
American Apparel Manufacturers Association	EEUU
American Bar Association (ABA)	EEUU
American Council of Life Insurance (ACLI)	EEUU
American Crop Protection Association	EEUU
American Farm Bureau Federation (AFBF)	EEUU
American Federation of Labour and Congress of Industrial Organizations (AFL-CIO)	EEUU
American Federation of Teachers (AFT)	EEUU
American Forest and Paper Association	EEUU
American Insurance Association	EEUU

American Iron and Steel Institute (AISI)	EEUU
American Lands Alliance	EEUU
American Library Association (ALA)	EEUU
American Meat Institute (AMI)	EEUU
American Oilseed Coalition (AOC)	EEUU
American Soybean Association (ASA)	EEUU
American Sugar Alliance	EEUU
American Sugar Cane League	EEUU
American Sugarbeet Growers Association (ASGA)	EEUU
American Vintners Association	EEUU
Anti-Slavery	Reino Unido
APEC Monitor NGO Network	Japón
ARAMBE / KAFU-ATA - Association pour la Recherche de l'Amélioration des Conditions de Vie au Bénin	Benin
Arizona Farm Bureau Federation	EEUU
Arkansas Farm Bureau	EEUU
As You Sow Foundation	EEUU
Asia Pacific Foundation of Canada	Canadá
Asia Pacific Legal Institute (APLI)	EEUU
Asociación Agraria - Jóvenes Agricultores (ASAJA)	España
Asociación Española de Fabricantes de Juguetes (AEFJ)	España
Asociación Nacional de Fabricantes de Conservas de Pescados y Mariscos (ANFACO)	España
Asociación para la Defensa de los Derechos Naturales (AND)	Perú
Asociación Rural del Paraguay	Paraguay
Asociación Rural del Uruguay	Uruguay
Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture Françaises (APCA)	Francia
Association de la Transformation Laitière Française (ATLA)	Francia
Association Générale des Producteurs de Blé et Autres Céréales (AGPB)	Francia
Association Nationale des Industries Alimentaires (ANIA)	Francia
Association of British Insurers	Reino Unido
Association pour la Taxation des Transaction financières pour l'Aide aux Citoyens (ATTAC)	Francia
Australian Cane Growers' Council (CANEGRROWERS)	Australia
Australian Council for Overseas Aid (ACFOA)	Australia
Australian Dairy Corporation (ADC)	Australia
Australian Dairy Industry Council	Australia
Australian Food and Grocery Council	Australia
Australian Sugar Milling Council (ASMC)	Australia
Automotive Component Manufacturers Association of India (ACMA)	India
Automotive Trade Policy Council	EEUU
Bankers' Association for Foreign Trade (BAFT)	EEUU
Banking Federation of the European Union (FBE)	Bélgica
Biodiversity Action Network	EEUU
Biotechnology Industry Organization (BIO)	EEUU
Bolivian Consumers Defense Committee (CODECO)	Bolivia
Brazilian National Confederation of Industry (CNI)	Brasil

Bread for the World Institute	EEUU
Brewers Association of Canada (BAC)	Canadá
British Invisibles (BI)	Reino Unido
Bureau Beleidsvorming Ontwikkelingssamenwerking (BBO)	Países Bajos
Business Council on National Issues (BCNI)	Canadá
Business Software Alliance (BSA)	EEUU
Cairns Group Farm Leaders	Australia
California Fair Trade Campaign (CAFTC)	EEUU
California Table Grape Commission	EEUU
Cámara de Empresas de Software y Servicios Informáticos (CESSI)	Argentina
Canada-ASEAN Business Council (CABC)	Canadá
Canada-Korea Business Council	Canadá
Canadian Alliance of Agri-food Exporters	Canadá
Canadian Association of Broadcasters (CAB)	Canadá
Canadian Broiler Hatching Egg Marketing Agency (CBHEMA)	Canadá
Canadian Cattlemen's Association	Canadá
Canadian Centre for Policy Alternatives	Canadá
Canadian Chemical Producers' Association	Canadá
Canadian Conference of the Arts	Canadá
Canadian Council for International Business (CCIB)	Canadá
Canadian Egg Marketing Agency	Canadá
Canadian Electricity Association (CEA)	Canadá
Canadian Environmental Law Association (CELA)	Canadá
Canadian Feminist Alliance for International Action (FAFIA)	Canadá
Canadian Foodgrains Bank	Canadá
Canadian Labour Congress (CLC)	Canadá
Canadian Library Association	Canadá
Canadian Oilseed Processors Association (COPA)	Canadá
Canadian Pork Council	Canadá
Canadian Pulp and Paper Association (CPPA)	Canadá
Canadian Restaurant and Foodservices Association (CRFA)	Canadá
Canadian Steel Producers Association	Canadá
Canadian Sugar Beet Producers' Association	Canadá
Canadian Sugar Institute	Canadá
Canadian Wheat Board (CWB)	Canadá
Canadian Wine Institute	Canadá
Caribbean Association for Feminist Research and Action (CAFRA)	Trinidad y Tobago
Catholic Fund for Overseas development (CAFOD)	Reino Unido
Center for International Environmental Law (CIEL - EEUU)	EEUU
Center for International Environmental Law (CIEL - Switzerland)	Suiza
Center for Science in the Public Interest	EEUU
Center of Concern	EEUU
Center of Studies for Rural Change in Mexico	México
Central Union of Agricultural Cooperatives (JA Zenchu)	Japón
Central Union of Agricultural Producers and Forest Owners (MTK)	Finlandia
Centrale Paysanne Luxembourgeoise	Luxemburgo

Centre for Agriculture & Environment (CLM)	Paises Bajos
Centre for Asia-Pacific Initiatives (CAPI)	Canadá
Centre for Trade Policy and Law	Canadá
Centre National des Jeunes Agriculteurs	Francia
Centre National pour la Promotion des Produits Agricoles et Alimentaires (CNPA)	Francia
Centro de Estudos de Cultura Contemporânea (CEDEC)	Brasil
Centro Ecuatoriano de Derecho Ambiental (CEDA)	Ecuador
Centro Mexicano de Derecho Ambiental (CEMDA)	México
Chemical Manufacturers Association	EEUU
Chicken Farmers of Canada	Canadá
Chikyu no Tomo	Japón
Christian Aid	Reino Unido
Church of Sweden Aid (CSA)	Suecia
Citizens against Government Waste	EEUU
Citizens Trade Campaign	EEUU
Coalition for Truth in Environmental Marketing Information (CTEMI)	EEUU
Coalition of African Organisations for Food Security and Sustainable Development (COASAD)	Bélgica
Coalition of Service Industries - Research and Education Foundation	EEUU
Coalition of Service Industries (CSI)	EEUU
Coast Range Association	EEUU
Comité des Constructeurs Français d'Automobiles (CCFA)	Francia
Comité des Fabricants de Sucre	Bélgica
Comité des Organisations Professionnelles Agricoles de l'EU (COPA) et Comité Général de la Coopération Agricole de l'EU (COGECA)	Bélgica
Comité Européen des Assurances	Bélgica
Commercial Farmers' Union	Zimbabwe
Committee on Pipe and Tube Imports (CPTI)	EEUU
Commonwealth Business Council (CBC)	Reino Unido
Competitive Enterprise Institute (CEI)	EEUU
Computing Software and Services Association (CSSA)	Reino Unido
Confederación de Cooperativas Agrarias de España	España
Confédération des industries agro-alimentaires de l'UE	Bélgica
Confédération Européenne des Producteurs de Spiritueux (CEPS)	Bélgica
Confédération Française de l'Aviculture (CFA)	Francia
Confédération Française de l'Encadrement CGC (CFE - CGC)	Francia
Confédération Française Démocratique du Travail (CFDT)	Francia
Confédération française des travailleurs chrétiens (CFTC)	Francia
Confédération Générale des Planteurs de Betteraves (CGB)	Francia
Confédération générale du travail (CGT)	Francia
Confédération mondiale du travail	Bélgica
Confédération Nationale de la Mutualité, de la Coopération et du Crédit Agricoles (CNMCCA)	Francia
Confederation of British Industry (CBI)	Reino Unido
Confederation of Indian Industry (CII)	India
Confederation of the Netherlands Industry and Employers (VNO-NCW)	Paises Bajos

Confederation of Norwegian Business and Industry	Noruega
Confederation of Vocational Unions – YS	Noruega
Confédération Paysanne	Francia
Confederazione Generale Italiana del Lavoro (CGIL)	Italia
Confederazione Italiana Sindacati Lavoratori	Italia
Consultative Group on Biological Diversity	EEUU
Consumer Alert	EEUU
Consumer Project on Technology (CPT)	EEUU
Consumer Unity & Trust Society (CUTS)	India
Consumers Association of Penang	Malasia
Consumer's Choice Council	EEUU
Consumers for World Trade (CWT)	EEUU
Consumers Information Network	Kenya
Consumers International	Reino Unido
Consumers International - Office for Developed Economies and Economies in Transition (ODEET)	Reino Unido
Consumers International – Regional Office for Asia and the Pacific	Malasia
Consumers International – Regional Office for Latin American and the Caribbean	Chile
Consumers Union of US	EEUU
Cooperative Development Institute (CDI)	EEUU
Coopérative Fédérée de Québec	Canadá
Cooperative League of Thailand	Tailandia
Cordell Hull Institute	EEUU
Corn Refiners Association	EEUU
Corporación Ecuatoriana de Comercio Electrónico (CORPECE)	Ecuador
Council for Responsible Genetics	EEUU
Council of European and Japanese National Shipowners' Associations	Reino Unido
Customs and International Trade Bar Association (CITBA)	EEUU
Dairy Farmers of Canada	Canadá
Danish Association for International Co-operation (MS-Dinamarca)	Dinamarca
David & Lucie Packard Foundation	EEUU
Defenders of Wildlife	EEUU
Defense Policy Advisory Committee on Trade (DPACT)	EEUU
Democratic Leadership Council (DLC)	EEUU
Development Alternatives with Women for a New Era (DAWN)	Fiji
Development Innovations and Networks (IREN)	Zimbabwe
Diakonhjæmmets International Centre	Noruega
Diakonia	Suecia
Digital Media Association	EEUU
Distilled Spirits Council of the United States (DISCUS)	EEUU
Dutch National Association of World Shops	Países Bajos
Earth Day Network	EEUU
Earthjustice Legal Defense fund	EEUU
East-West Center	EEUU
Ecologic	Alemania

Economic Policy Institute (EPI)	EEUU
ECOWAS Network on Debt & Development – Togo (ECONDAD-Togo)	Togo
Education and Research Association for Consumers (ERA CONSUMER)	Malasia
Education International	Bélgica
EKOS 707	Canadá
Emergency Committee for American Trade (ECAT)	EEUU
Energy Services Coalition	EEUU
Environmental Grantmakers Association	EEUU
Environmental Technologies Trade Advisory Committee (ETTAC)	EEUU
Environnement et Développement du Tiers-Monde (ENDA)	Senegal
Erklärung von Bern (EvB)	Suiza
EuroCommerce	Bélgica
EUROGROUP For Animal Welfare	Bélgica
Eurometaux	Bélgica
EuropaBio	Bélgica
European American Business Council (EABC)	EEUU
European Chemical Industry Council (CEFIC)	Bélgica
European Community Shipowners Associations (ECSA)	Bélgica
European Confederation of Corn Growers (CEPM / AGPM)	Francia
European Dairy Association (EDA)	Bélgica
European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations (EFPIA)	Bélgica
European Public Health Alliance (EPHA)	Bélgica
European Public Telecommunications Network Operations Associations (ETNO)	Bélgica
European Services Network (ESN)	Bélgica
European Small Business Alliance (ESBA)	Francia
European Trade Union Confederation	Bélgica
Fair Trade Center	Japón
Fair Trade Federation (FTF)	EEUU
Far West Spearmint Oil Administrative Committee	EEUU
Farmers Association of Iceland (BI)	Islandia
Farmworkers Support Committee (CATA)	EEUU
Federación de Industrias del calzado Español	España
Federated Farmers of New Zealand	Nueva Zelanda
Fédération des Exportateurs de Vins et Spiritueux de Francia (FEVS)	Francia
Fédération Française des Coopératives Agricoles de Collecte d'Approvisionnement et de Transformation (FFCAT)	Francia
Fédération Française des Producteurs d'Oléagineux et de Protéagineux (FOP)	Francia
Fédération Nationale Bovine (FNB)	Francia
Fédération Nationale des Producteurs de Fruits	Francia
Fédération Nationale des Producteurs de Lait	Francia
Fédération nationale des producteurs de légumes (FNPL)	Francia
Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants Agricoles (FNSEA)	Francia
Fédération Nationale Ovine (FNO)	Francia
Federation of Free Farmers	Filipinas

Federation of German Industries (BDI)	Alemania
Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry (FICCI)	India
Federation of Japan Tuna Fisheries Co-operative Associations	Japón
Federation of Norwegian Food and Drink Industry (NBL)	Noruega
Federation of Norwegian Meat Industry (KIFF)	Noruega
Federazione Italiana dell'Industria Alimentare (FEDERALIMENTARE)	Bélgica
Federación Española del Vino	España
Fern	Bélgica
Florida Citrus Mutual	EEUU
Florida Fruit & Vegetable Association (FFVA)	EEUU
Florida Sugar Cane League	EEUU
FOCAL - Canadian Foundation for the Americas	Canadá
Food & Allied Service Trades (FAST)	EEUU
Food and Consumer Products Manufacturers of Canada (FCPMC)	Canadá
Food, Agriculture, Forestry and Fisheries, and The Environment Forum	Japón
Force Ouvrière	Francia
Foreign Trade Association (FTA)	Bélgica
Forum for Biotechnology & Food Security	India
Forum for International Commercial Arbitration (FICA)	Francia
Forum for the Global Information Infrastructure (GIIC Forum)	EEUU
Forum Information Society	Bélgica
Forum Syd	Suecia
Foundation for International Environmental Law and Development (FIELD)	Reino Unido
Franciscans International	EEUU
Friedrich Evert Stiftung	EEUU
Friends of the Earth - Bangladesh	Bangladesh
Friends of the Earth - Ghana	Ghana
Friends of the Earth - United Kingdom	Reino Unido
Friends of the Earth - US	EEUU
Fund for Development Cooperation (FOS)	Bélgica
Fundación AMBIÓ	Costa Rica
Fundación ECOS	Uruguay
Fundación Futuro Latinoamericano (FFLA)	Ecuador
General Board of Global Ministries of the United Methodist Church	EEUU
Georgia Agricultural Commodity Commission for Peanuts	EEUU
Georgian Association of Toxicologists	Georgia
Georgian Environment and Biological Monitoring Association (GEBMA)	Georgia
German Bar Association	Alemania
German BREINO UNIDOO Agro Coordination	Alemania
German NGO Forum on Environment & Development	Alemania
GÉRMANWATCH	Alemania
Global Crop Protection Federation (GCPF)	Bélgica
Global Environment and Trade Study (GETS)	EEUU
Global Exchange	EEUU
Global Greengrants Fund	EEUU
Global Publications Foundation (GPF)	Suecia

Global Resource Action Center for the Environment (GRACE)	EEUU
Global Services Network (GSN)	EEUU
Global Traders Conference	Suiza
Global Village	Japón
Grain Exchange of Buenos Aires	Argentina
Grains Council of Australia (GCA)	Australia
Great Lakes Natural Resource Center (GLNRC)	EEUU
Greenpeace – EEUU	EEUU
Greenpeace International	Países Bajos
Grocery Manufacturers of America (GMA)	EEUU
Group of Fifteen - Federation of Chambers of Commerce, Industry and Services (G15-FCCI)	Egipto
Groupement des Industries Françaises Aéronautiques et Spatiales (GIFAS)	Francia
Health Action International (HAJ-Europe)	Países Bajos
Health Global Access Project Coalition	EEUU
Heinrich Böll Foundation	EEUU
Homeland Foundation	EEUU
Hong Kong Confederation of Trade Unions (HKCTU)	Hong Kong
Hong Kong-United States Business Council	EEUU
Human Rights Watch	EEUU
Humane Society of the United States (HSUS)	EEUU
Ibero-American Association (IAV)	Alemania
Ibis	Dinamarca
Idaho Barley Commission	EEUU
Idaho Cattle Association	EEUU
Idaho Farm Bureau Federation	EEUU
Idaho Grain Producers Association	EEUU
Illinois Farm Bureau (IFB)	EEUU
Indiana Farm Bureau	EEUU
Indigenous Peoples' Biodiversity Network (IPBN)	Perú
Indonesian Farmers' Association	Indonesia
Indonesian Institute for Forest and Environment (RMI)	Indonesia
Indo-Overseas Chamber of Commerce and Industry (IOCC&I)	India
Industry Functional Advisory Committee (IFAC) on Customs Matters	EEUU
Industry Functional Advisory Committee (IFAC) on Electronic Commerce	EEUU
Industry Functional Advisory Committee (IFAC) on Intellectual Property Rights	EEUU
Industry Functional Advisory Committee (IFAC) on Standards	EEUU
Industry Sector Advisory Committee (ISAC) on Aerospace Equipment for Trade Policy Matters	EEUU
Industry Sector Advisory Committee (ISAC) on Building Products and Other Materials for Trade Policy Matters	EEUU
Industry Sector Advisory Committee (ISAC) on Capital Goods for Trade Policy Matters	EEUU
Industry Sector Advisory Committee (ISAC) on Chemical and Allied Products for Trade Policy Matters	EEUU

Industry Sector Advisory Committee (ISAC) on Construction, Transportation, Mining, and Agricultural Equipment for Trade Policy Matters	EEUU
Industry Sector Advisory Committee (ISAC) on Consumer Goods for Trade Policy Matters	EEUU
Industry Sector Advisory Committee (ISAC) on Electronics and Instrumentation for Trade Policy Matters	EEUU
Industry Sector Advisory Committee (ISAC) on Energy for Trade Policy Matters	EEUU
Industry Sector Advisory Committee (ISAC) on Ferrous Ores and Metals for Trade Policy Matters	EEUU
Industry Sector Advisory Committee (ISAC) on Footwear, Leather, and Leather Products for Trade Policy Matters	EEUU
Industry Sector Advisory Committee (ISAC) on Lumber and Wood Products for Trade Policy Matters	EEUU
Industry Sector Advisory Committee (ISAC) on Nonferrous Ores and Metals for Trade Policy Matters	EEUU
Industry Sector Advisory Committee (ISAC) on Paper and Paper Products for Trade Policy Matters	EEUU
Industry Sector Advisory Committee (ISAC) on Services for Trade Policy Matters	EEUU
Industry Sector Advisory Committee (ISAC) on Small and Minority Business for Trade Policy Matters	EEUU
Industry Sector Advisory Committee (ISAC) on Textiles and Apparel for Trade Policy Matters	EEUU
Industry Sector Advisory Committee (ISAC) on Wholesaling and Retailing for Trade Policy Matters	EEUU
Information Technology Association of America (ITAA)	EEUU
Information Technology Association of Canada (ITAC)	Canadá
Information Technology Industry Council (ITI)	EEUU
Ingénieurs du Monde	Suiza
Institute for Agriculture and Trade Policy (IATP)	EEUU
Institute for America's Future	EEUU
Institute for Environment Research and Education (IERE)	EEUU
Institute for Food and Development Policy	EEUU
Institute for International Economics	EEUU
Institute for Media Policy and Civil Society (IMPACS)	Canadá
Institute for Policy Studies	EEUU
Institute for Popular Democracy (IPD)	Filipinas
Instituto del Tercer Mundo (ITEM)	Uruguay
Integrated Rural Development Foundation (IRDF)	Filipinas
Intellectual Property Committee	EEUU
Intellectual Property Owners Association (IPO)	EEUU
Interchurch Organization for Development Cooperation (ICCO)	Países Bajos
Intergovernmental Policy Advisory Committee (IGPAC)	EEUU
INTERMON - Fundación para el Tercer Mundo	España
International Air Transport Association (IATA)	Suiza
International Association for the Protection of Industrial Property (AIPPI)	Suiza
International Association of Machinists and Aerospace Workers (IAMAW)	EEUU
International Brotherhood of Teamsters	EEUU

International Centre for Human Rights and Democratic Development	Canadá
International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD)	Suiza
International Chamber of Commerce (ICC)	Francia
International Coalition for Development Action (ICDA)	Bélgica
International Confederation of Free Trade Unions - African Regional Organization (ICFTU-AFRO)	Kenya
International Confederation of Free Trade Unions - Inter-American Regional Organisation of Workers (ICFTU-ORIT)	Venezuela
International Confederation of Free Trade Unions (ICFTU)	Bélgica
International Confederation of Free Trade Unions-Asian & Pacific Regional Organisation (ICFTU-APRO)	Singapur
International Consumers for Civil Society (ICCS)	EEUU
International Cooperation for Development and Solidarity (CIDSE)	Bélgica
International Co-operative Alliance (ICA)	Suiza
International Council of Chemical Associations	EEUU
International Council of Toy Industries	EEUU
International Council on Metals and the Environment (ICME)	Canadá
International Council on Social Welfare - REINO UNIDO (ICSW-REINO UNIDO)	Reino Unido
International Dairy Foods Association - Cheese Institute	EEUU
International Dairy Foods Association - Dairy Foods	EEUU
International Dairy Foods Association - Ice Cream	EEUU
International Dairy Foods Association - Milk Industry	EEUU
International Environmental Law Research Centre (IELC)	Suiza
International Express Carriers' Conference	Bélgica
International Federation for Alternative Trade (IFAT)	Reino Unido
International Federation of Agricultural Producers (IFAP)	Francia
International Federation of Building and Wood Workers	Suiza
International Federation of Library Associations and Institutions (IFLA)	Países Bajos
International Federation of Musicians (FIM)	Francia
International Federation of Organic Agriculture Movements (IFOAM)	Alemania
International Federation of Pharmaceutical Manufacturers Associations (IFPMA)	Suiza
International Federation of the Phonographic Industry (IFPI)	Bélgica
International Federation of Wines and Spirits (FIVS)	Francia
International Forum on Food and Agriculture	EEUU
International Forum on Globalization	EEUU
International Fund for Animal Welfare (IFAW)	Reino Unido
International Generic Pharmaceutical Alliance (IGPA)	Bélgica
International Human Rights Organization for the Right to Feed Oneself (FIAN)	Alemania
International Institute for Sustainable Development (IISD)	Canadá
International Insurance Council (IIC)	EEUU
International Intellectual Property Alliance (IIPA)	EEUU
International Longshore & Warehouse Union	EEUU
International Management and Development Institute (IMDI)	EEUU
International Metalworkers' Federation (IMF)	Suiza

International Organisation of Employers (IOE)	Suiza
International Policy Council on Agriculture Food and Trade (IPC)	EEUU
International Society for the Preservation of the Tropical Rainforest (ISPTR)	EEUU
International South Group Network	Zimbabwe
International Textile, Garment & Leather Workers' Federation (ITGLWF)	Bélgica
International Transport Workers' Federation	Reino Unido
International Union for Conservation of Nature and Natural Resources (IUCN)	Suiza
International Union of Food, Agricultural, Hotel, Restaurant, Catering, Tobacco, and Allied Workers' Associations (IUF)	Suiza
Internet Law and Policy Forum (ILPF)	EEUU
INZET - Association for North-South Campaigns	Países Bajos
Iowa Farm Bureau Federation	EEUU
Irish Farmers' Association (IFA)	Bélgica
Italian Confederations of Agriculture, Farmers, Industry and Commerce	Bélgica
Japón Fisheries Association	EEUU
Japón Green Coalition	Japón
Japón Wood Products Information & Research Center - Seattle Office	EEUU
Joint Industry Group	EEUU
Kalahari Conservation Society	Botswana
Kansas Wheat Commission	EEUU
Keidanren (Japan Federation of Economic Organizations)	Japón
Keizai Koho Center	Japón
Kenya National Farmers' Union (KNFU)	Kenya
Khanya College	Sudáfrica
Labour Advisory Committee (LAC)	EEUU
Labor Education and Research Network (LEARN)	Filipinas
Labor/Industry Coalition for International Trade/Coalition for Open Trade (LICIT/COT)	EEUU
Labour Research Service	Sudáfrica
Land- en Tuinbouworganisatie Nederland (LTO Nederland)	Países Bajos
Landorganisationen i Dinamarca (LO) - Danish Confederation of Trade Unions	Dinamarca
Latin American and Caribbean Committee for the Defense of Women's Rights (CLADEM)	Argentina
Lawson Valentine Foundation	EEUU
Learning and Development Kenya (LDK)	Kenya
Legal Rights and Natural Resources Center - Kasama Sa Kalikasan (LRC-KSK)	Filipinas
Liaison Committee of Development NGOs to the European Union	Bélgica
Lo Industri - NCTU	Noruega
Management and Organisation for Empowerment (MODE)	Filipinas
Mangrove Action Project (MAP)	EEUU
Marine Stewardship Council	Reino Unido
Mark Twain Institute	EEUU
Mauritius Chamber of Agriculture	Mauricio
Médecins Sans Frontières (MSF)	Suiza

Militeudéfensie	Países Bajos
Missouri Rural Crisis Center (MRCC)	EEUU
MONITOR - The Conservation, Environmental and Animal Welfare Consortium	EEUU
Motion Picture Association	EEUU
Mott Foundation	EEUU
Mouvement des Entreprises de Francia (MEDEF)	Francia
Mujeres por la Dignidad y la Vida	El Salvador
Multinationals Resource Center	EEUU
Namibian Agronomic Board	Namibia
National Agriculture Confederation (CNA)	Brasil
National Agriculture Cooperative Federation (NACF)	Corea del Sur
National Association of Animal Breeders (NAAB)	EEUU
National Association of Attorneys General	EEUU
National Association of Car and Truck Manufacturers (ANFAC)	España
National Association of Manufacturers (NAM)	EEUU
National Association of State Departments of Agriculture (NASDA)	EEUU
National Association of Wheat Growers	EEUU
National Barley Growers Association	EEUU
National Catholic Rural Life Conference (NCRLC)	EEUU
National Chamber of Agriculture (ZENKOKU-NOGYO-KAIGISHO)	Japón
National Confederation of Farmers' Movement, Japan (NOUMINREN)	Japón
National Conference of State Legislatures (NCSL)	EEUU
National Congress of Workers, Farmers and Citizens for Protection of Food, Forests and Water (RONOH-SHIMIN-KAIGI)	Japón
National Corn Growers Association	EEUU
National Cotton Council of America	EEUU
National Council of Agricultural Cooperative Youth Associations (JA Zenseikyo)	Japón
National Council of Farm Policy Organizations	Japón
National Council of Farmers Cooperatives (NCFC)	EEUU
National Dairy Council of Canada - Milk & More	Canadá
National Family Farm Coalition (NFFC)	EEUU
National Farmers' Federation	Australia
National Farmers Organisation	Malasia
National Farmers' Union (NFU - Canada)	Canadá
National Farmers' Union (NFU - Fiji)	Fiji
National Farmers' Union (NFU - REINO UNIDO)	Reino Unido
National Farmers' Union (NFU - EEUU)	EEUU
National Federation of Agricultural Co-operative Associations (JA-Zennoh)	Japón
National Federation of Corn and Sorghum Seed Producers (FNPSMS)	Francia
National Federation of Fisheries Co-operative Associations (ZENGYOREN)	Japón
National Federation of Trade Unions of Agricultural Cooperative Associations in Japón (ZENNOKYOROREN)	Japón
National Food Processors Association (NFPA)	EEUU
National Foreign Trade Council (NFTC)	EEUU
National Governors' Association (NGA)	EEUU

National Grain Sorghum Producers	EEUU
National League of Cities	EEUU
National Milk Producers Federation (NMPF)	EEUU
National Oilseed Processors Association (NOPA)	EEUU
National Pork Producers Council	EEUU
National Retail Federation	EEUU
National Union of Public and General Employees	Canadá
National Wildlife Federation	EEUU
National Working Group on Patent Laws	India
Nebraska Wheat Board (NWB)	EEUU
Nepal Community Support Group (NECOS)	Nepal
Network of European Worldshops (NEWS!)	Paises Bajos
Network Women in Development Europe (WIDE)	Bélgica
New Democrat Network	EEUU
New Jersey Farm Bureau	EEUU
North American Export Grain Association (NAEGA)	EEUU
North American Millers' Association (NAMA)	EEUU
North Carolina Peanut Growers Associations	EEUU
North Dakota Barley Council	EEUU
North Dakota Wheat Commission	EEUU
Northern Plains Resource Council (NPRC)	EEUU
Northwest Ecosystem Alliance (NWEA)	EEUU
Northwest Jewish Environmental Project (NWJEP)	EEUU
Norwegian Confederation of Trade Unions	Noruega
Norwegian Farmers' and Smallholders Union (NBS)	Noruega
Norwegian Farmers' Union	Noruega
Norwegian Federation for Fish and Aquaculture Industries (FHL)	Noruega
Norwegian Forum for Environment and Development	Noruega
Norwegian Shipowners' Association	Noruega
Norwegians People's Aid	Noruega
Occidental Arts and Ecology Center	EEUU
Oklahoma Wheat Commission	EEUU
Oregon Wheat	EEUU
Organización De Consumidores y Usuarios	España
Organización Regional Interamericana de la Federación Internacional de Empleados, Técnicos y Profesionales	Costa Rica
Organization for International Investment (OFII)	EEUU
Overseas Development Council (ODC)	EEUU
OXFAM Canadá	Canadá
OXFAM REINO UNIDO	Reino Unido
Pacific Asia Resource Center (PARC)	Japón
Pacific Basin Economic Council - International Secretariat	EEUU
Pacific Crest Biodiversity Project	EEUU
Pacific Economic Cooperation Council - California (PECC)	EEUU
Pacific Economic Cooperation Council - Washington (PECC)	EEUU
Pacific Economic Cooperation Council (PECC)	Singapur

Pacific Economic Cooperation Council (PECC) Energy Forum	EEUU
Pacific Environment and Resources Center (PERC)	EEUU
Pacific Institute for Studies in Development, Environment and Security	EEUU
Peanut Growers Cooperative Marketing Association (PGCMA)	EEUU
People-Centered Development Forum	EEUU
People's Decade for Human Rights Education	EEUU
Peoples' Forum 2001, Japan	Japón
Pesticide Action Network	Malasia
Pet Food Institute	EEUU
Pharmaceutical Research and Manufacturers of America (PhRMA)	EEUU
Plastics and Chemicals Industries Association (PACIA)	Australia
Polaris Institute	Canadá
Positive Futures Network	EEUU
Post Europ	Bélgica
Potato Growers of Alberta (PGA)	Canadá
Potato Growers of Idaho	EEUU
Preamble Center	EEUU
President's Export Council (PEC)	EEUU
Produce for Better Health Foundation	EEUU
Programa Laboral de Desarrollo	Perú
Public Citizen	EEUU
Public Interest Advocacy Centre (PIAC)	Canadá
Public Services International (PSI)	Francia
Quaker United Nations Office Geneva	Suiza
Queensland Sugar Corporation	Australia
Rainforest Action Network (RAN)	EEUU
Research Foundation for Science, Technology and Ecology	India
Réseau d'ONG européennes sur l'Agro-alimentaire, le Commerce, l'Environnement et le Développement (RONGEAD)	Francia
Rockefeller Brothers Fund	EEUU
Royal Society for the Prevention of Cruelty to Animals (RSPCA)	Reino Unido
Rural Development Education of the German Protestant Council of Churches	Alemania
Safe Water & Environment Conservation Group (SWECCG)	Nepal
Santo Domingo Chamber of Commerce	República Dominicana
Sea Turtle Restoration Project (STRP)	EEUU
Seattle Audubon Society	EEUU
Seattle Round Agricultural Committee (SRAC)	EEUU
SeaWeb	EEUU
Semiconductor Industry Association (SIA)	EEUU
Service Centre for Development Cooperation (KEPA)	Finlandia
SEWA Nepal	Nepal
Sierra Club	EEUU
Sierra Club of Canada	Canadá
Sierra Youth Coalition	Canadá
Sinapsis Foundation	Argentina

Small Business Exporters Association (SBEA)	EEUU
Snack Food Association	EEUU
Sobrevivencia	Paraguay
Sociedad de Agricultores de Colombia	Colombia
Sociedad Nacional de Agricultura	Chile
Sociedad Rural Argentina	Argentina
Society of Indian Automobile Manufacturers (SIAM)	India
Solagrail	Francia
Solid Actions on Globalization & Environment (SAGE)	Japón
Solidago Foundation	EEUU
SOLIDAR	Bélgica
Solidaridad Internacional	España
South African Agricultural Union	Sudáfrica
South African Arts International (SAAI)	EEUU
South Asia Watch on Trade, Economics and Environment (SAWTEE)	Nepal
South Carolina Farm Bureau Federation	EEUU
Southeast Asian Council for Food Security and Fair Trade (SEA Council)	Malasia
South-North Federation	Países Bajos
Stichting Onderzoek Multinationale Ondernemingen (SOMO)	Países Bajos
Sudeneese Business Men and Employers Federation	Sudán
Summit of the Americas Center (SOAC)	EEUU
Superior Council of Colleges of Architects of Spain (CSCAE)	España
Sustainable America	EEUU
Sweetener Users Association (SUA)	EEUU
Swiss Coalition of Development Organisations	Suiza
Swiss Institute of International Studies	Suiza
Syndicat National des Fabricants de Sucre de Francia	Francia
Syndicat National des Producteurs d'Alcool Agricoles (SNPAA)	Francia
Tanzania Gender Networking Programme (TGNP)	Tanzania
Telecommunications Industry Association (TIA)	EEUU
Tennessee Farm Bureau Federation	EEUU
Texas Farm Bureau	EEUU
Texas Grain Sorghum Board (TGSB)	EEUU
The '92 Group	Dinamarca
The Agricultural Center	Israel
The All India Association of Industries	India
The Asia-Pacific Environmental Exchange (APEX)	EEUU
The Association of Women in International Trade (WIIT)	EEUU
The Bullitt Foundation	EEUU
The Business Roundtable (BRT)	EEUU
The Campaign to Label Genetically Engineered Foods	EEUU
The Canadian Bar Association	Canadá
The Canadian Chamber of Commerce	Canadá
The Canadian Federation of Agriculture	Canadá
The Central Agricultural Co-op Union (CACU)	Egypt
The Council of Canadians	Canadá

The Council of State Governments (CSG)	EEUU
The Development Group for Alternative Policies (Development GAP)	EEUU
The Direct Marketing Association (DMA)	EEUU
The European Association of Aerospace Industries (AECMA)	Bélgica
The European Express Organisation	Bélgica
The Gabriel Foundation	Países Bajos
The Grain and Feed Trade Association (GAFTA)	Reino Unido
The Jenifer Altman Foundation	EEUU
The Kongsgaard-Goldman Foundation	EEUU
The Mining Association of Canada (MAC)	Canadá
The Moriah Fund	EEUU
The Natural Step United Kingdom	Reino Unido
The Nautilus Institute for Security and Sustainable Development	EEUU
The Pacific Basin Economic Council (PBEC)	EEUU
The Royal Institute of International Affairs	Reino Unido
The Royal Society for the Protection of Birds, REINO UNIDO Headquarters (RSPB)	Reino Unido
Third World Network (TWN)	Malasia
Toy Industries of Europe (TIE)	Bélgica
Toy Manufacturers of America	EEUU
Tractor Manufacturers Association (TMA)	India
Trade Advisory Committee on Africa (TACA)	EEUU
Trade and Environment Policy Advisory Committee (TEPAC)	EEUU
Trade Research Consortium	EEUU
Trade Union Advisory Committee to the Organisation for Economic Cooperation and Development (TUAC OECD)	Francia
Trans Atlantic Business Dialogue (TABD)	Bélgica
Trans Atlantic Consumer Dialogue (TACD)	Reino Unido
TransFair EEUU	EEUU
Transnational Resource and Action Center (TRAC)	EEUU
Transparency International Canadá	Canadá
Transparency International EEUU	EEUU
Turkish Industrialists' and Businessmen's Association (TUSIAD)	Turkey
U.S. Wheat Associates	EEUU
Reino Unidoemi Oy	Finlandia
Unión de Empresas Siderúrgicas (UNESID)	España
Union des Confédérations de l'Industrie et des Employeurs d'Europe (UNICE)	Bélgica
Union des Industries Textiles (UIT)	Francia
Union des Producteurs Agricoles (UPA)	Canadá
Union General de Trabajadores	España
Union of Needletrades, Industrial and Textile Employees (UNITE)	EEUU
Union suisse du commerce et de l'industrie (SHIV)	Suiza
Unione Italiana del Lavoro	Italy
UNISON	Reino Unido
United Egg Producers	EEUU
United Fresh Fruit and Vegetable Association	EEUU

United Nations Environment & Development-REINO UNIDO (UNED-REINO UNIDO)	Reino Unido
United States Apparel Industry Council (EEUUIIC)	EEUU
United States Association of Importers of Textiles and Apparel (EEUU-ITA)	EEUU
United States Beet Sugar Association (USBSA)	EEUU
United States Council for International Business	EEUU
United Steelworkers of America	EEUU
US Alliance for Trade Expansion (US Trade)	EEUU
US Bangladesh Business Council	EEUU
US Canola Association (USCA)	EEUU
US Chamber of Commerce	EEUU
US Dairy Export Council (USDEC)	EEUU
US Grains Council	EEUU
US Rice Producers Association	EEUU
EEUU Poultry & Egg Export council (EEUJPEEC)	EEUU
EEUU Rice Federation	EEUU
US-India Business Council	EEUU
Verband der Chemischen Industrie e.V. (VCI)	Bélgica
Via Campesina	Honduras
Wallace Global Fund	EEUU
War on Want	Reino Unido
Washington Barley Commission	EEUU
Washington Biotechnology Action Council	EEUU
Washington Council on International Trade (WCIT)	EEUU
Washington State Farm Bureau	EEUU
Washington State Potato Commission	EEUU
Washington Toxics Coalition	EEUU
WEMOS	Paises Bajos
Western Canadian Wheat Growers Association (WCWGA)	Canadá
Western Sustainable Agriculture Working Group (SAWG)	EEUU
Wheat Export Trade Education Committee (WETAC)	EEUU
Women's EDGE (The Coalition for Women's Economic Development and Global Equality)	EEUU
Women's Environment and Development Organization (WEDO)	EEUU
Women's International League for Peace and Freedom (US WILPF)	EEUU
Working Partnerships EEUU	EEUU
World Business Council for Sustainable Development (WBCSD)	Suiza
World Development Movement	Reino Unido
World Economy, Ecology & Development (WEED)	Alemania
World Export Processing Zones Association (WEPZA)	EEUU
World Federalists of Canada (WFC)	Canadá
World Federation of Insurance Intermediaries (WFII)	Bélgica
World Information Technology and Services Alliance (WITSA)	EEUU
World Rainforest Movement	Uruguay
World Resources Institute (WRI)	EEUU
World Rural Forum (WRF)	India

World Travel & Tourism Council (WTTC)	Reino Unido
World Vision	Suiza
World Wide Fund for Nature - Australia (WWF)	Australia
World Wide Fund for Nature - European Policy Office (WWF)	Bélgica
World Wide Fund for Nature - Brazil (WWF)	Brasil
World Wide Fund for Nature - Indonesia (WWF)	Indonesia
World Wide Fund for Nature - Sweden (WWF)	Suecia
World Wide Fund for Nature - REINO UNIDO (WWF)	Reino Unido
World Wide Fund for Nature International (WWF)	Suiza
World Wide Life Fund - US (WWF)	EEUU
Worldwatch Institute	EEUU
Zentralverband Elektrotechnik-und - Elektronikindustrie e.V. (ZVEI)	Alemania
Zimbabwe Women's Resource Centre and Network (ZWRCN)	Zimbabwe

Fuente: OMC.

EL REGIONALISMO EN AMÉRICA LATINA

Estados Unidos y la Gran Bretaña son dos
países separados por el mismo idioma.

George Bernard Shaw

Los hermanos sean unidos,
Porque esa es la ley primera;
Tengan unión verdadera
En cualquier tiempo que sea,
Porque si entre ellos pelean
Los devoran los de afuera.

**José Hernández en su
Martín Fierro**

Hace ya mucho tiempo que en América Latina se habla de la necesidad de buscar la integración sobre la base de que de esa manera estaría en mejores posibilidades de promover sus intereses y de hacerse fuerte respecto a poderosos interlocutores como Estados Unidos y los países europeos. Sin embargo, se parte de la premisa (al menos en el discurso político), de que los países latinoamericanos son aliados naturales y que el hecho de que tienen una historia con notables paralelismos (la colonización europea, la explotación de sus recursos por terceros, el intervencionismo de las grandes potencias en sus asuntos internos, la pobreza, la marginación, etcétera) los ha predestinado a unirse, dado que, además, salvo el caso de Brasil, los latinoamericanos hablan el mismo idioma. De ahí que la ironía de Bernard Shaw sea muy apropiada: la historia muestra que un mismo idioma no se traduce en una visión de conjunto respecto a cómo enfrentar los desafíos. Países que hablan el mismo idioma han peleado guerras muy sangrientas entre sí³³, han hecho alianzas con potencias externas para presionar a sus vecinos³⁴, y han sacrificado una negociación colectiva (de ellos hacia el resto del mundo) en aras de "salvarse" en lo individual³⁵. Los países

³³ Por ejemplo, la Guerra del Pacífico, o bien, la llamada Guerra del Fútbol, la Guerra del Chaco y sin ir tan lejos en la historia, las escaramuzas que hasta muy recientemente agobiaron a Ecuador y Perú.

³⁴ En el marco de la Guerra de las Malvinas, Chile apoyó las maniobras de la Gran Bretaña contra Argentina.

³⁵ Durante la década perdida en más de una ocasión se ventiló la posibilidad de crear un club de deudores que negociara colectivamente con el club de acreedores. La iniciativa despertó originalmente el interés de varios países latinoamericanos (Perú, de hecho, durante el gobierno de Alan García, proclamó la moratoria), y México y Brasil, animados por la Comisión Económica para

pueden hablar el mismo idioma, pero no caminan juntos. La ironía es incluso mayor: muchos de los países de América Latina se esmeran por aprender otro idioma para vincularse con el mundo financiero y comercial y lo que es peor: cada vez más utilizan ese idioma para comunicarse entre ellos. De manera que a la hora de estudiar el fenómeno del regionalismo en América Latina, hay que tener presente que existe un alto grado de dificultad para concretar iniciativas que satisfagan las expectativas de los países involucrados, acostumbrados a desconfiar entre sí. La cooperación y el diálogo en realidad son muy nuevos para los países latinoamericanos, y las circunstancias en que se están produciendo tienen que ver más con el hecho de que la dinámica interna e internacional así lo exigen, más que un deseo consciente y consensado deliberadamente impulsado en esa dirección. Tal pareciera que América Latina no va, sino que la llevan, y en el camino se ve obligada a elaborar una serie de maniobras, entre ellas, la regionalización, para evitar condiciones menos desfavorables en la consecución de sus intereses.

Así las cosas, hablar de regionalismo en América Latina implica analizar las premisas que son esgrimidas a favor del libre comercio ya que, independientemente de cuáles hayan sido los resultados de las iniciativas regionalizadoras hasta hoy enarboladas por los países de la región, es evidente que históricamente se han desarrollado esfuerzos por instituir acercamientos entre las naciones del área favoreciendo las relaciones mutuas con un tratamiento preferencial.

Así, el libre comercio (como primer eslabón en la cadena que podría culminar con la integración total, según los teóricos en la materia), es visto por sus defensores como una manera adecuada de asignar apropiadamente los recursos. La consideración en sí supone que los precios de los productos reflejan los costos de

América Latina y el Caribe exploraron con mayor profundidad la iniciativa. Sin embargo, los acreedores, al descubrir la intención de ésta iniciativa, determinaron ofrecer "atractivos" paquetes de renegociación de la deuda externa en lo individual a los principales deudores y bajo los planes Baker y Brady se frustró la coalición latinoamericana.

producción. De ahí que, a partir de esta lógica, las naciones del mundo estén llamadas a promover un comercio libre de obstáculos, el cual les permitiría colocar en los mercados aquéllos productos y servicios en los que son fabricantes eficientes, en tanto importarían los bienes tangibles e intangibles que requieren, de otros productores eficientes.

El problema es que, como es sabido, los precios de los productos no reflejan los costos de producción, dado que unos y otros son modificados por una serie de medidas y tácticas de la política comercial como los subsidios, el *dumping* y otras iniciativas de corte no-arancelario que se convierten en barreras a los intercambios globales. Ello restringe el acceso a los mercados, y la labor del libre comercio reside en buena medida en buscar un marco de concertación para garantizar un *market access* en condiciones de certidumbre o, por lo menos, de menor incertidumbre y discrecionalidad.

Dado que, como se explicaba en el capítulo anterior, ésta tarea no ha sido resuelta a través del sistema multilateral de comercio, el recurso de los países, en apego al artículo XXIV del GATT, ha sido el regionalismo, o bien, las negociaciones restringidas a un número limitado de socios con quienes se pacta un acceso preferencial mutuo en bienes³⁶ que no es extensivo al resto del mundo.

En América Latina pueden distinguirse dos grandes etapas en los procesos de regionalización: la primera, que abarca de finales de la segunda guerra mundial hasta mediados de la década de los 80, y la segunda que comprende de finales de los 80 a la fecha. Ciertamente existen antecedentes importantes a la regionalización latinoamericana, los cuales podrían remontarse a las primeras décadas del siglo XIX cuando dos de las más importantes filosofías integracionistas fueron acuñadas por Simón Bolívar –principalmente-, por un lado,

³⁶ El comercio en servicios recibe un tratamiento separado, aun cuando se produzca en el seno de algún proceso de regionalización. El instrumento legal que se refiere a este punto es el GATS, ya explicado en el capítulo anterior y el artículo V es el que se hace cargo de las disposiciones pertinentes al libre comercio en servicios cuando se produce la regionalización.

y James Monroe, por el otro. Estos proyectos tienen muy poco que ver entre sí, si bien lo más importante es que a la fecha perduran y mantienen distintos niveles de influencia, compitiendo además con nuevas iniciativas esgrimidas principalmente por Europa Occidental y, en menor medida por Japón.

Cabe destacar que tanto el bolivarianismo como el monroísmo son filosofías que han sobrevivido al paso del tiempo y que echan mano del *hispanoamericanismo* o *iberoamericanismo* y de la *asianización* para complementarse en la lucha por ganar influencia y lograr que prevalezca una sobre la otra.

Por ello, dada la permanencia del pensamiento bolivariano/latinoamericano y del monroísta/panamericano –aunque con variantes- hasta el día de hoy, se partirá del análisis de éstos y más adelante se incorporarán las otras filosofías a efecto de ubicar la regionalización en América Latina en las relaciones económicas internacionales del nuevo siglo.

Breve semblanza de las filosofías integracionistas en el continente americano

Cuatro son las filosofías integracionistas que podrían distinguirse en el continente americano como explicativas de los diferentes procesos de regionalización que en él se gestan. Cada una de éstas filosofías goza de una influencia diferenciada, y algunas dependen claramente de otras para reafirmarse a sí mismas (como ocurre en el caso del bolivarianismo/latinoamericanismo frente al monroísmo/panamericanismo), o bien, para tejer alianzas frente a otros proyectos regionalizadores. Como se observa en el cuadro 9, no se trata de un ejercicio filosófico aislado, sino de la concreción de iniciativas regionalizadoras fundadas en proyectos históricos.

Bolivarianismo/Latinoamericanismo. Se trata de una de las filosofías de mayor arraigo en el pensamiento político latinoamericano. Sus orígenes se encuentran en los procesos de independencia de las colonias españolas a principios del siglo

pasado y en la toma de conciencia respecto a la debilidad de los nuevos Estados ante los intereses de las grandes potencias, que o bien intentaban la reconquista (España) o deseaban extender su esfera de influencia (Estados Unidos, Gran Bretaña, Francia, Portugal).

Cuadro 9
Filosofías que sustentan los proyectos de regionalización en el continente americano

Filosofía o doctrina de pensamiento	Postulados básicos	Procesos de regionalización vinculados a ésta filosofía
Bolivarianismo/latinoamericanismo	<ul style="list-style-type: none"> - La unión latinoamericana para hacer frente a las potencias europeas y Estados Unidos - Problemas políticos, económicos, sociales y culturales afines entre los países latinoamericanos - Necesidad de respuestas concertadas ante los desafíos planteados a nivel extra-regional para fortalecer la defensa de los intereses latinoamericanos en el mundo 	<ul style="list-style-type: none"> - AEC - ALALC - ALADI - ALCSA - CAF - CEPAL - FAR - FCMC - FLAR - FOCEM - G3 - G4 - GA - MCCA - MERCOSUR - ODECA - PA - PAECA - PARLATINO - PARLACEN - PARLANDINO - SELA - SICA
Monroísmo/panamericanismo	<ul style="list-style-type: none"> - La unión del hemisferio occidental bajo la hegemonía estadounidense - Reafirmación de la hegemonía estadounidense en el hemisferio occidental vis-à-vis otras potencias regionales y extra-regionales 	<ul style="list-style-type: none"> - ALCA - ALPRO - BID - Cumbre de las Américas - OEA - TIAR - TLCAN
Hispanoamericanismo/iberoamericanismo	<ul style="list-style-type: none"> - Reafirmación de los intereses políticos y comerciales de España y Portugal en América Latina 	<ul style="list-style-type: none"> - Cumbres Iberoamericanas - OEI
Asianización/japonización	<ul style="list-style-type: none"> - La promoción de los intereses económicos y culturales de Japón en América Latina 	<ul style="list-style-type: none"> - APEC

La lista de políticos y pensadores que aportaron elementos para la unión de América Latina es larga y harto conocida. Incluye personalidades como José María Morelos³⁷, José Martí³⁸, Simón Bolívar³⁹, José de San Martín⁴⁰, Bernardo de Monteagudo⁴¹, Juan Bautista Alberdi⁴², Domingo Faustino Sarmiento⁴³, Mariano Pelliza⁴⁴, Francisco Seeber⁴⁵, Alejandro E. Bunge⁴⁶, Ricardo Pillado⁴⁷, Tomás

³⁷ Existen testimonios que recogen el pensamiento de Morelos en torno a la conveniencia de una asociación de las naciones del continente que estaban luchando por la emancipación, para hacerse fuertes de cara a las poderosas metrópolis.

³⁸ Intelectual y revolucionario, Martí luchó por la independencia de Cuba y siempre tuvo la aspiración de una unión de América Latina.

³⁹ Posiblemente el más conocido latinoamericanista. Venezolano, en 1815, estando en Kingston, Jamaica, da a conocer un documento llamado la *Carta de Jamaica* refiriéndose a la *nación americana* y a la unión de los países nacientes, aunque descarta en esos momentos que el proyecto sea plausible (*Ibid*).

⁴⁰ Desde su cuartel en Santiago, el 13 de noviembre de 1818 hace un pronunciamiento para dirigirse a los habitantes de Perú, refiriéndose a la alianza y la federación perpetua de los pueblos de América y a la necesidad de llevar a cabo un congreso general con la concurrencia de representantes de Perú, Chile y las Provincias Unidas del Río de la Plata, idea que también es apoyada desde Chile por Bernardo O'Higgins (Arnaud, *Op. cit.*: 45).

⁴¹ En 1824 publicó su *Ensayo sobre una confederación continental* en el que plantea que la independencia es prioritaria para el Nuevo Mundo, si bien advertía respecto al peligro de entrar en conflicto con la Santa Alianza. Proponía, por tanto, la creación de una liga americana de naciones sobre la base de la independencia, la paz y las garantías que serían resultado de una asamblea continental. Bolívar se inspiró en los escritos de Monteagudo para hacer una serie de planteamientos en torno a la unión de los pueblos de América (Arnaud, *Op. cit.*: 46).

⁴² Es considerado como uno de los pensadores más lúcidos en torno a la integración latinoamericana, la cual fue planteada reiteradamente en sus escritos periodísticos publicados en Chile. Destaca su *Memoria* de 1844, en la que sugiere instituir una comunidad económica hispanoamericana, vista por muchos como el antecedente más importante de los procesos de regionalización que a la fecha se llevan a cabo en América Latina y el Caribe. Alberdi señala:

"La unión continental de comercio debe (...) comprender la uniformidad aduanera organizándose poco más o menos sobre el pie de la que ha dado en principio, después de 1830, en Alemania y tiende a volverse europea. En ella debe comprenderse la abolición de las aduanas interiores, ya sean provinciales ya nacionales, dejando solamente en pie la aduana marítima o exterior. Hacer de estatuto americano y permanente, la uniformidad de monedas, de pesos y medidas que hemos heredado de la España. La Alemania está ufana de haber conseguido uniformar esos intereses, cuya anarquía hacía casi imposible el progreso de su comercio. Nosotros no tenemos la dicha de poseerla en plata y arraigada a nuestros antiguos usos, cuántos esfuerzos no deberemos hacer para mantener perpetua y variable su benéfica estabilidad" (Arnaud, *Op. cit.*: 50).

⁴³ Con su obra *Argirópolis*, referida a la *capital de los Estados confederados del Río de la Plata* da impulso a la idea de la unidad latinoamericana, a partir de las debilidades de Paraguay y los intereses comunes existentes entre Argentina y Montevideo por lo cual Sarmiento pregunta a los uruguayos "si hallan dificultad insuperable, invencible, para asociarse al Paraguay y a la República Argentina en una federación con el nombre de *Estados Unidos de la América del Sud* u otro que borre todo asomo de desigualdad" (Arnaud, *Op. cit.*: 55).

⁴⁴ Para él es imperioso celebrar un congreso social, una asamblea de delegados de todos los pueblos hispanoamericanos, "un cuerpo que se encargue de vincular la dispersa familia". Él deploraba que los nuevos países se distanciaran de Europa en vez de atraerla. Su propuesta

Amadeo⁴⁸, Guillermo Subercaseaux⁴⁹, Víctor de Valdivia⁵⁰, Elidoro Yáñez⁵¹, Federico Pinedo⁵², Edwards Bello⁵³, Carlos Ibáñez del Campo⁵⁴, Darío Urzúa⁵⁵, Antonio Planet⁵⁶, Carlos Saavedra Lamas⁵⁷, L. V. de Abad⁵⁸, Honorio E. Roigt⁵⁹, José Vasconcelos⁶⁰, y Enrique Gil⁶¹, entre otros.

también se dirige a la arena económica, citando la unidad monetaria y del sistema de pesas y medidas; la uniformidad en los impuestos para las importaciones extranjeras; la supresión de los derechos sobre los productos nacionales; la libertad del tránsito fluvial, marítimo y terrestre; la codificación del derecho internacional americano; la uniformidad de la educación, la tolerancia de cultos, el sistema penal y los derechos civil y comercial como medidas a desarrollar a la brevedad (Arnaud, *Op. cit.*: 68).

⁴⁵ Propone una versión latinoamericana del *Zollverein* alemán entre siete países latinoamericanos, a saber: Argentina, Brasil, Chile, Uruguay, Perú, Bolivia y Paraguay (*Ibid*).

⁴⁶ En 1909, en una conferencia celebrada en Alemania, Bunge propone *Una gran unidad económica: la unión aduanera del Sur*, y al igual que Seeber, cita el *Zollverein* germano como modelo a seguir por las naciones latinoamericanas (Arnaud, *Op. cit.*: 70).

⁴⁷ Efectuó estudios sobre un régimen de libre cambio entre los países que comparten frontera con Argentina (Arnaud, *Op. cit.*: 71).

⁴⁸ Es conocido como fundador del Museo Social Argentino, y al explicar los fines de esta institución en 1911 explicó que se trataba de servir a los ideales sostenidos y defendidos por Pillado, Seeber y otros insignes latinoamericanistas en la construcción de una unión aduanera, a la usanza del *Zollverein* alemán (Arnaud, *Op. cit.*: 72).

⁴⁹ Otro partidario del modelo del *Zollverein* germano para implantarlo en América Latina.

⁵⁰ Sugiere uniones aduaneras fragmentadas entre los países latinoamericanos. Una de ellas sería entre Argentina, Chile, Uruguay, Paraguay y Bolivia. La antigua Gran Colombia, México y Centroamérica según Valdivia, podrían hacer lo propio en América del Norte. Finalmente, Brasil puede bastarse por sí mismo (*sic*) (Arnaud, *Op. cit.*: 75).

⁵¹ Abogó por una "unión sin aduanas" entre los países meridionales vecinos de América del Sur (*Ibid*).

⁵² En 1927 reflexiona en torno al ejemplo de Estados Unidos como una poderosa unión aduanera que tendría que ser imitada por los países latinoamericanos, sobre todo por Argentina y sus vecinos (Arnaud, *Op. cit.*: 79).

⁵³ Con una visión más amplia que otros latinoamericanistas sudamericanos, el chileno Edwards Bello sugiere en 1928 la integración de un *Zollverein* entre los 20 países americanos de raíz ibérica (Arnaud, *p. cit.*: 86).

⁵⁴ Presidente chileno que deploraba la existencia de barreras aduaneras entre los países latinoamericanos (*Ibid*).

⁵⁵ En 1930, Urzúa también apoya la idea de un *Zollverein* latinoamericano (Arnaud, *Op. cit.*: 87).

⁵⁶ Propuso en 1931, ante los estragos de la depresión capitalista, la gestión de estudios técnicos que permitieran instituir la unión aduanera (*Ibid*).

⁵⁷ El 26 de mayo de 1935 resalta la pertinencia de crear una unidad económica en América (Arnaud, *Op. cit.*: 88).

⁵⁸ Escribió un estudio titulado *El comercio de las Américas. Estudio en apoyo de una unión aduanera entre las Repúblicas Americanas* en 1942 y sentencia que el concepto arcaico de soberanía de las naciones debería ser sustituido por el de interdependencia en lo económico y lo político (Arnaud, *Op. cit.*: 93).

⁵⁹ Propuso en 1943 dar vida al *Zollverein* de la cuenca del Plata, o bien la unión económica de los países del Plata (*Ibid*).

⁶⁰ Exaltó la unidad latinoamericana a partir de una serie de consideraciones sociales y culturales afines entre los países de la región.

⁶¹ En 1943 publicó un texto sobre *El reordenamiento económico del histórico territorio de las provincias unidas del sur*, preocupado por los problemas que traerá la posguerra y clasifica a los países latinoamericanos en función de sus capacidades y afinidades (Arnaud, *Op. cit.*: 98-99).

En la práctica las maniobras divisorias inducidas por las potencias en torno a los nuevos Estados, más la difícil inserción de éstos en las relaciones internacionales debido a una serie de problemas políticos, económicos y sociales a nivel interno, impidieron que ésta propuesta se materializara más allá del discurso político, el cual permea buena parte de los planteamientos integracionistas hasta el día de hoy. Aun así, el bolivarianismo ha evolucionado, e intenta tornarse operativo en condiciones de globalización y transnacionalización nunca antes vistas, siendo el MERCOSUR, en el terreno económico, el proyecto más acabado al amparo de ésta filosofía. Si bien el MERCOSUR tiene una serie de deficiencias y limitaciones para operar, constituye posiblemente la experiencia más avanzada y concreta en la historia latinoamericana de la regionalización.

Monroísmo/panamericanismo. Buena parte de la filosofía bolivariana es la respuesta a los embates de Estados Unidos, que en voz de su Presidente James Monroe dio a conocer en 1823 la doctrina que lleva su nombre. A pesar de que algunos analistas consideran exagerado hacer referencia al monroísmo en el momento actual, a menudo se pierde de vista que los principios en los que se basa esta doctrina mantienen su validez hasta ahora. En 1823 la preocupación de Estados Unidos residía en lograr que las potencias europeas se retiraran del hemisferio occidental, con lo que la Unión Americana podría promover sus intereses particulares en el área. Esa consigna sobrevive hoy en día, debido a los proyectos que la Unión Europea y Japón, entre otros, tratan de promover en América Latina a costa de Estados Unidos. La regionalización es la forma que asume la competencia intercapitalista entre espacios económicos jerarquizados (el hemisférico, el europeo occidental, el del este y sureste asiático, principalmente) y los líderes de los procesos de regionalización tratan de ganar acceso a esos espacios económicos para efectos de comercio e inversión en condiciones preferenciales. Llama la atención, por ejemplo, que la *Empresa para la Iniciativa de las Américas* y la *Cumbre de las Américas* fueran dadas a conocer en el período 1990-1994, momento en que los países del mercomún europeo estaban

profundizando la integración regional tras la entrada en vigor del Acta Única Europea y del Tratado de Maastricht, y justo cuando ya se encontraba en marcha el Foro Económico Asia-Pacífico. Lo mismo puede decirse de las iniciativas encaminadas a promover la dolarización en el hemisferio occidental, en parte como respuesta al nacimiento de la moneda única europea, *el euro*, en 1999.

Hispanoamericanismo/fiberoamericanismo. La idea de una unión de la mayor parte de los países del continente americano bajo la égida de España es tan antigua como el proceso mismo de colonización de la corona española. De hecho, antes de que se gestaran los procesos de independencia de las colonias españolas en el continente americano, se dejaron escuchar múltiples iniciativas, buena parte de ellas encaminadas a fortificar la presencia de España ante el nacimiento de Estados Unidos y los embates de otras potencias europeas interesadas en proyectar su influencia sobre el hemisferio occidental. Figuras como Francisco Miranda⁶², Don Pedro Vicente Cañete⁶³, Juan Egaña⁶⁴ y Juan Martínez de Rozas⁶⁵ son sólo algunos de los nombres que pueden citarse entre los precursores de esta idea. En 1810, conforme a los planteamientos de Egaña se elaboraron las célebres *Declaraciones de Chile* que anticipándose a la Doctrina Monroe dejaban en claro el interés y el temor de España respecto a otras potencias. Las *Declaraciones de Chile* postulaban lo siguiente:

“1°. Los pueblos de la América Latina no pueden aisladamente defender su soberanía; tienen necesidad para desenvolverse de

⁶² El venezolano Francisco Miranda, considerado por muchos como el “precursor” dio a conocer la idea de la unión americana en 1791, antes de que se gestaran los procesos de independencia en las colonias hispanas. Miranda planteó a la Gran Bretaña la creación de un país que abarcara desde Mississippi hasta la Patagonia con la condición de que esa unión no operara contra el principio de la división internacional del trabajo y que contara con un emperador hereditario con el nombre de Inca y un parlamento bicameral (Arnaud, *Op. cit.*: 43).

⁶³ Preocupado por la disolución de la Junta de Sevilla, Cañete propuso la institución de un sistema federativo continental bajo la forma de una regencia soberana compuesta de los cuatro virreinos representantes de Fernando VII en América. Esta propuesta fue formulada en 1810, momento en que se inicia el proceso de independencia de la Nueva España (*Ibid*).

⁶⁴ Peruano, residente en Chile, que en 1810 dio a conocer la idea de celebrar un congreso provisional que considerara la unión de todos los pueblos de origen español (*Ibid*).

⁶⁵ Argentino, residente en Chile, en octubre de 1810 presentó otra iniciativa para crear la federación de los pueblos de la América meridional, aun cuando la propuesta, al igual que la de Cañete y la de Egaña habla de que el territorio federado sea gobernado por el rey de España (*Ibid*).

unirse no en una organización interior, sino para su seguridad exterior, contra los proyectos de Europa y para evitar las guerras entre ellos.

"2°. Esto no significa en modo alguno que deban mirar a los Estados europeos como enemigos; por el contrario, es indispensable estrechar con ellos todo lo posible las relaciones amistosas.

"3°. Los Estados de América necesitan reunirse en un Congreso para tratar de organizarse y fortificarse.

"El día en que la América reunida en un Congreso sea de los dos continentes, sea sólo del Sud, hablará el resto de la tierra, su voz se hará respetar y sus resoluciones serán difícilmente contradichas" (Arnaud, *Op. cit.*: 44).

A mediados del siglo XIX la *Revista Española de Ambos Mundos* editada en España, inició una idea que postulaba una vinculación más estrecha entre la península y sus excolonias en América. Así, en 1885 nació en Madrid la Unión Iberoamericana (UI) que tenía el propósito de promover y fomentar las relaciones económicas y culturales entre España, Portugal y los países iberoamericanos. Su objetivo era preparar una estrecha comunicación económica entre sus miembros. Sin embargo, la iniciativa careció de fuerza suficiente dado que tanto el Imperio Español como el Imperio Portugués estaban en crisis y en el caso español, la Guerra Hispano-Americana de 1898 terminó por sellar el colapso de Madrid y de sus aspiraciones hegemónicas en América a favor de Estados Unidos.

Asianización/japonización. No debe pasarse por alto la gran heterogeneidad entre Japón y América Latina en terrenos como el económico, el cultural, el político y el social. Empero, ello no ha impedido que Japón, en distintos momentos, asumiera a los países latinoamericanos como destino de su emigración. En el caso de las relaciones con los mexicanos, el 3 de diciembre de 1888, México y Japón suscribieron el *Tratado de Amistad, Comercio y Navegación* en condiciones muy singulares. Mediante éste tratado, ambos países establecieron relaciones diplomáticas. Hasta ese momento, a Japón los países occidentales le habían

impuesto tratados desiguales⁶⁶. México, en cambio, al buscar el establecimiento de relaciones con los japoneses, siempre planteó la reciprocidad, algo que no dejaba de asombrar al país asiático. La única preocupación de México en esos años, era que EEUU se sintiera afectado por la decisión mexicana de ser recíproco con Japón. Sin embargo, Washington no tuvo objeciones al respecto (Ota Mishima, enero de 1998: 26).

Uno de los primeros resultados del establecimiento de las relaciones diplomáticas fue la migración de colonos japoneses a México. La primera generación llegó a Escuintla, Chiapas, el 24 de marzo de 1897 para trabajar en labores agrícolas. Según las clasificaciones hechas por los especialistas, a los integrantes de la primera colonia se les consideró como primer tipo de migrantes y a los que se unieron libremente a la misma empresa se les denominó de segundo tipo. Entre 1900 y 1910 arribaron a México 10 000 japoneses que trabajarían en la construcción de ferrocarriles, plantaciones de caña de azúcar y minería y se les denominó migrantes de tercer tipo. Los de cuarto tipo fueron los que, queriendo ingresar a EEUU llegaron como indocumentados a México. Los de quinto tipo llegaron a México entre 1917 y 1918. Muchos japoneses se trasladaron desde el sur de México al norte con la idea de cruzar la frontera, pero algunos de ellos se asentaron en la franja fronteriza y desarrollaron actividades agrícolas en Mexicali, de comercio en Ciudad Juárez y Tamaulipas y pesqueras en Ensenada y Tampico. Luego de la estabilización, éstos japoneses cedieron el control de sus actividades económicas a sus familiares que constituyen la inmigración de sexto tipo. Todavía hoy se produce una migración de séptimo tipo constituida por técnicos japoneses. Es una población de paso que básicamente se asienta en las zonas urbanas, y que llega al país con un contrato de dos años y puede renovarlo por uno más (*ibid*).

⁶⁶ Estos tratados se caracterizaron por requerir que Japón abriera su mercado a los productos de los países occidentales sin que éstos tuvieran la obligación de ser recíprocos de cara a las exportaciones de productos nipones.

En otros países latinoamericanos como Brasil, el establecimiento de colonias japonesas fue un suceso de gran importancia. Sin embargo, el denominador común es que para los tiempos en que estos flujos demográficos se producían, o bien Japón despuntaba como gran potencia, o bien el centro de su atención era la consolidación en el continente asiático, frente a países como Rusia, con quien sostuvo una guerra de la que resultó victorioso en 1905, y más tarde ante China. Ciertamente en el transcurso de la segunda guerra mundial se produjeron algunos ataques de Japón contra EEUU, incluso en lugares como Oregón (el fuerte Stevens es una muestra), pero los vínculos comerciales y financieros no han logrado rivalizar con los de países como la Unión Americana y Europa Occidental.

De manera más reciente, al instituirse el APEC se ha intentado que éste foro sea un vehículo para el acercamiento entre los países del sureste de Asia (visiblemente Japón) y las naciones latinoamericanas participantes (México, Perú y Chile). Sin embargo, como se analizará con mayor detalle en el último capítulo de la presente investigación, la idea de crear APEC no fue japonesa sino australiana, además de que éste diseño obedeció a necesidades geoeconómicas y geopolíticas muy particulares que tenía Canberra ante un posible fracaso de la Ronda Uruguay del GATT. El crecimiento tan acelerado que en términos de membresía ha experimentado el APEC prácticamente lo ha convertido en un mecanismo inmanejable, sobre todo considerando que mucho de lo que es debatido en su seno también está previsto en el ámbito multilateral de la OMC. Y los países prefieren concentrar sus esfuerzos negociadores en aquéllos procesos de liberalización comercial y financiera que puedan ser más redituables y a pesar de sus problemas, la OMC reviste un atractivo especial frente a la oferta del APEC.

Auge y caída del *viejo regionalismo* en América Latina y el Caribe

A pesar de los múltiples antecedentes referidos, no es sino hasta la culminación de la segunda guerra mundial y el surgimiento de la guerra fría, que América Latina experimenta el desarrollo de las instituciones más articuladas para efectos

de los procesos de regionalización. Varios factores contribuyeron a éste hecho, a saber:

- 1) La destrucción de Europa con motivo de la guerra y el dinamismo que adquirieron en su transcurso y a su término las exportaciones latinoamericanas, incrementando las expectativas de influencia de la región en las relaciones económicas internacionales de la posguerra.
- 2) El no otorgamiento a América Latina de programas de asistencia económica similares al denominado Plan Marshall.
- 3) Las dificultades políticas de numerosos países de la región para hacer frente común con Estados Unidos contra los países del Eje (especialmente Alemania) en el transcurso de la guerra.
- 4) La incorporación, de manera vertical –esto es, inducida por Washington- a la esfera estadounidense de influencia *vis-à-vis* la Unión Soviética.
- 5) El reconocimiento de la existencia de problemas económicos, sociales y políticos afines entre los países latinoamericanos.

Ello, desde luego, no intenta minimizar el potencial de conflicto entre los países de la región, dado que muchos de ellos enfrentaban rivalidades como la que derivó en la Guerra del Chaco (motivada por intereses petroleros en los que la *Standard Oil* jugaba un papel definitivo) entre Bolivia y Paraguay en el periodo ubicado entre las dos guerras mundiales, o bien la disputa fronteriza entre Perú y Ecuador que en años recientes se reactivó.

Sin embargo, al nacer la ONU y al plantearse la creación de comisiones regionales dependientes de su Consejo Económico y Social (ECOSOC), la necesidad de integrar un foro promotor de la cooperación en América Latina cobró fuerza. A éste proyecto se opusieron tanto Estados Unidos como Canadá por considerar que la agenda estaría dominada por los intereses de los países de la región, que no necesariamente coincidían con los de los de Washington y Ottawa. Pese a ello, la Comisión Económica para América Latina nació en febrero de 1948, en el mismo año (mayo) en que veía la luz la Organización de Estados Americanos auspiciada

por Estados Unidos. Ambos proyectos no fueron, en sus orígenes, necesariamente complementarios y sus divergencias hasta el momento actual pueden entenderse a partir de la caracterización de sus objetivos y desenvolvimiento, como se verá a continuación.

a) La CEPAL y el *cepalismo*



La CEPAL fue establecida por la resolución 106 (VI) del 25 de febrero de 1948 y empezó a funcionar en ese mismo año. El 27 de julio de 1984, en virtud de la resolución 1984/67, el ECOSOC decidió que la Comisión se denominara Comisión Económica para América Latina y el Caribe. La CEPAL tiene su sede en Santiago de Chile y mantiene dos sedes subregionales en México (desde 1951) y el Caribe (en Trinidad y Tobago, desde 1966). En su estructura orgánica, la CEPAL cuenta, como cabeza de la institución, con un Secretario Ejecutivo que desde enero de 1998 es el Sr. José Antonio Ocampo, sucesor del Dr. Gert Rosenthal, quien obtuvo su jubilación en 1997. La CEPAL tiene también un Secretario Ejecutivo Adjunto, un secretariado y una serie de divisiones encargadas de aspectos como la planificación de programas, el desarrollo económico, el desarrollo social, el comercio internacional, el desarrollo productivo y empresarial, las estadísticas, etcétera.

Los objetivos de la CEPAL son:

1. Realizar estudios, investigaciones y otras actividades dentro de la esfera de la competencia de la Comisión;
2. Promover el desarrollo económico y regional mediante la cooperación y la integración regionales y subregionales;

3. Reunir, organizar, interpretar y difundir información y datos relativos al desarrollo económico y social de la región;
4. Prestar servicios de asesoría a los gobiernos a petición de éstos y planificar, organizar y ejecutar programas de cooperación técnica;
5. Formular y promover actividades y proyectos de asistencia para el desarrollo que se ajusten a las necesidades y prioridades de la región y cumplir la función de organismo de ejecución de esos proyectos;
6. Contribuir a que se tome en cuenta la perspectiva regional respecto a los problemas mundiales y en los foros internacionales y que se presenten las preocupaciones e intereses del mundo en los niveles regional y subregional; y
7. Coordinar las actividades de la CEPAL con las de las principales agencias y dependencias de la ONU (<http://www.eclac.cl/espanol/siscepal/cepal1.html>).

Desde su fundación en los tiempos en que la CEPAL era precedida por Raúl Prebisch, se hizo una interpretación del desarrollo económico y social latinoamericano. A ésta interpretación se le denomina *cepalismo* y consiste en formular una crítica a la teoría clásica del comercio internacional, postulando que el mundo se divide en un centro y una periferia (donde el primero estaría integrado por las naciones industrializadas, en tanto el segundo comprendería a los países mono-exportadores y subdesarrollados, donde se encuentra, naturalmente, América Latina).

En el análisis de la CEPAL se estableció que el comercio internacional contribuye a deteriorar los términos de intercambio en perjuicio de los países de América Latina, puesto que los productos primarios vendidos por éstos encontraban una demanda débil en los mercados del centro, además de que los incrementos de la productividad en el centro no se traducían en una reducción de precios de los productos manufacturados ofrecidos en la periferia. Así, a partir de éstas premisas, la CEPAL desarrolló una periodización de la historia económica de América Latina, que constaría de las siguientes fases, a saber:

1. la del período de desvinculación con el mercado internacional, correspondiente a los años en que se produjeron las luchas por la independencia;
2. la del crecimiento hacia afuera, que abarcó desde 1850-70 a 1930;
3. la de la sustitución de importaciones de 1930 a 1950; y
4. la del estancamiento.

La periodización elaborada por la CEPAL no sólo es con fines intelectuales o académicos, sino que de ella se pretende extraer enseñanzas a fin de delinear una estrategia de desarrollo económico y social que diversificara las bases productivas y mejorara las perspectivas de viabilidad y progreso de los países latinoamericanos. El pensamiento *cepalino* planteaba la movilización interna de los recursos; el cambio de las estructuras económicas e institucionales, sobre todo en el sector rural-agrícola; la multiplicación de las oportunidades y niveles de empleo y una regionalización más justa y eficiente de la actividad económica; el fortalecimiento de los órganos de planificación; el estímulo de las exportaciones, sobre todo de manufacturas; la cooperación financiera internacional; y la consolidación de los mercados nacionales (UNESCO, 1987: 368-369).

Raúl Prebisch partía de que el subdesarrollo de América Latina obedecía a la explotación que los países avanzados (o "centros") ejercían sobre ella a través de una división del trabajo a escala planetaria basada en:

1. la monopolización de la producción de bienes industriales "sobreevaluados", forzando a los países pobres a producir productos primarios "subvaluados",
y
2. la actuación de las empresas transnacionales, que han agotado los recursos de las periferias (Harrison, 1999: 103).

Poner remedio a lo anterior, por tanto, era relativamente sencillo:

1. habría que imponer aranceles altos y sustituir los productos elaborados en el exterior por bienes elaborados en casa, y de preferencia por empresas estatales a fin de evitar que se establecieran vínculos entre las oligarquías latinoamericanas con las oligarquías de los países poderosos a través del mercado internacional y
2. sería menester desalentar la inversión extranjera (*Ibid.*).

Es importante destacar que Prebisch asumía éstas medidas como temporales, especialmente por cuanto toca a la sustitución de las importaciones, puesto que también se dio a la tarea de estimular estrategias de exportación, denunciando los desiguales términos de intercambio imperantes. En 1976, Prebisch escribía lo siguiente:

“Si se piensa que ‘dependencia’ es un nombre mejor para la hegemonía tal como se manifiesta en las nuevas formas que ha traído la evolución del capitalismo, no tengo objeción alguna. La dependencia es una característica inherente a la periferia. Este concepto fue presentado en los primeros escritos de la CEPAL y posteriormente fue enriquecido con las valiosas contribuciones que al tema han hecho varios economistas y sociólogos. Estas contribuciones proporcionaron una clara idea de la verdadera importancia de la superioridad económica y tecnológica de los centros y de su poder para extraer beneficios de la periferia, que resultan superiores a la contribución de sus empresas en el proceso de producción” (Prebisch, 1976: 74).

En la actualidad, el pensamiento económico dominante destruyó los argumentos favorables a la sustitución de las importaciones y en respuesta a la premisa de que la periferia depende del centro se interpusieron teorías como las de la *interdependencia* que pregonan una dependencia mutua (según la cual los países en desarrollo dependen de los más industrializados, pero éstos a su vez se han tornado dependientes respecto al Tercer Mundo, como lo puso de manifiesto la crisis petrolera de la década de los 70). Si bien la teoría de la interdependencia se produjo en el marco de los *shocks* petroleros de los 70, en el ánimo de refutar las argumentaciones que sugerían que EEUU estaba perdiendo hegemonía

económica en el mundo (asegurando que más que pérdida de poder económico, lo que los estadounidenses enfrentaban era una mayor dependencia mutua respecto al resto del mundo), es indudable que los elementos de crítica contenidos en el *cepalismo* contra las naciones industrializadas se buscaba que fueran revertidos con una nueva doctrina de pensamiento.

Todavía en los 80, la CEPAL tuvo algunos destellos en términos de propuestas para posibilitar que los países de la región pudieran paliar los efectos más dramáticos producidos por el endeudamiento externo. La Comisión convocó a los países más endeudados de América Latina y el Caribe (encabezados por México y Brasil), y empezó a ventilar la posibilidad de una negociación en bloque por parte de los países deudores, a manera de respuesta a la tendencia a que los acreedores operaran como un grupo compacto defensor de sus intereses. Desafortunadamente, con el advenimiento de planes como el Baker y el Brady se logró disolver el conato de integración del *club de los deudores* cuando México, y más tarde Brasil y otros países del área, aceptaron, en lo individual, la renegociación de la deuda en el marco de los planes de ajuste estructural propuestos por el Banco Mundial y favorecidos por los términos de las *cartas de intención* pactadas con el Fondo Monetario Internacional.

Así, la CEPAL hoy en día ha perdido buena parte del dinamismo que la caracterizó en sus primeros lustros de vida. La *década perdida* naturalmente hizo estragos en el pensamiento latinoamericano, y los violentos embates del sistema económico dominante han llevado a la CEPAL a repetir buena parte del discurso de liberalización comercial que se produce en Washington, si bien todavía conserva elementos de crítica y análisis que quedan de manifiesto en sus publicaciones y estudios sobre pobreza y desigual distribución de la riqueza en América Latina y el Caribe.

b) La OEA y el *panamericanismo*



El nacimiento de la OEA fue la culminación de una serie de esfuerzos desarrollados por EEUU con miras a integrar una entidad que posibilitara el manejo de la agenda inter-hemisférica a partir de los intereses de Washington. El llamado *sistema interamericano* existe desde 1890 cuando se llevó a cabo la Primera Conferencia Internacional de Estados Americanos mediante la cual se estableció la Unión Internacional de Repúblicas Americanas. La OEA, por tanto, es heredera directa de esos trabajos y nació en mayo de 1948 en el marco de la Novena Conferencia Internacional de Estados Americanos donde se redactaron sus estatutos. Así, la OEA se convertiría en el organismo "cúpula" del sistema interamericano, el cual incluye numerosas instituciones interamericanas creadas con el propósito de promover objetivos comunes y la implantación de principios acordados. También se le considera un mecanismo que alienta la diplomacia multilateral, en el ánimo de que los países del continente americano desarrollen sus relaciones internacionales.

El concepto de *relaciones interamericanas* se refiere a los vínculos entre los países latinoamericanos y caribeños y Estados Unidos, donde ambos cooperan a pesar del anti-norteamericanismo y la dependencia que los Estados de América Latina y el Caribe mantienen respecto a Washington. No hay que olvidar que la acepción de *sistema interamericano* no ha estado exenta de críticas. Si bien el prefijo *pan* es empleado para denotar una unión (léase *paneuropeísmo*, *panafricanismo*, *panarabismo*) en el continente americano ha sido difícil aceptar la unión de los países del hemisferio con Estados Unidos. Numerosas naciones de la región insisten en hacer una distinción (en términos de intereses encontrados) entre ambas entidades e incluso hay quienes dicen que "América Latina" no es un término que describa adecuadamente a los habitantes de habla hispana y lusitana

de la porción continental, por lo que sugieren la adopción del término *indoamérica* (Connell-Smith, 1971: 13-15).

Como bien señala Connell Smith, la OEA, como máxima representante del *panamericanismo*, ha sido un organismo internacional con un comportamiento y logros más modestos que los que sus creados vislumbraron en algún momento. Claramente pueden identificarse dos grandes corrientes de análisis en torno a la OEA: las que magnifican su importancia (generalmente visibles en los análisis estadounidenses) y las que afirman que la institución semeja al "tiburón con los pequeños peces" o bien, al "lobo con las ovejas." Ello no significa que la OEA sea una institución irrelevante, toda vez que las relaciones interamericanas se han visto profundamente afectadas por su existencia (*ibid*).

El sistema interamericano se integra por la Comisión Interamericana de la Mujer (CIAM), el Instituto Panamericano de Geografía e Historia (IPGH), el IICA, el Instituto Interamericano de los Niños (IICI), el Instituto Interamericano Indio (IIAI), la Junta Interamericana de Defensa (JID), la PAHO y el BID⁶⁷.

En el marco de la cooperación interamericana también se instituyó el TIAR, que fue enmendado en 1975 y que tuvo la tarea de introducir a los ejércitos latinoamericanos a las doctrinas de seguridad de EEUU, con lo cual las fuerzas armadas de América Latina podrían abandonar paulatinamente el anti-norteamericanismo que las caracterizaba (en atención al hecho de que asumen a EEUU como su enemigo principal), sustituyéndola por la noción de EEUU como *aliado*. Los miembros del TIAR son Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

⁶⁷ Para mayor información en torno a cada una de estas instituciones véase: <http://www.oas.org/EN/PINFO/syst99e.htm>

La OEA cuenta con un Secretario General que en la actualidad es el Dr. César Gaviria, ex-Presidente de Colombia. Asimismo hay una Asamblea General, un Consejo Permanente, y un Consejo Interamericano para el Desarrollo Integral. La OEA reside en Washington D. C.

La Carta de la OEA ha sufrido varias enmiendas, destacando la del Protocolo de Buenos Aires en 1967; la del Protocolo de Cartagena de Indias de 1985; la del Protocolo de Washington de 1992 y la del Protocolo de Managua de 1993. Los miembros de la OEA son 34 países del continente americano con la excepción de Cuba que fue expulsada en 1962. Hay también 37 observadores permanentes más la Unión Europea.

Los propósitos de la OEA, a grandes rasgos son:

1. Fortalecer la paz y la seguridad del continente;
2. Promover y consolidar la democracia representativa respetando el principio de la no-intervención;
3. Prevenir las causas posibles de las controversias y asegurar la solución pacífica de las controversias que podrían acontecer entre los miembros;
4. Promover las acciones comunes de parte de los Estados cuando se produzcan agresiones;
5. Buscar la solución de problemas políticos, jurídicos y económicos que podrían surgir entre ellos;
6. Estimular, a través de la cooperación, el desarrollo económico, social y cultural de los miembros, y lograr una limitación efectiva de las armas convencionales que haría posible la alocación de grandes cantidades de recursos al desarrollo económico y social de los Estados.

Sin embargo, a pesar de éstos objetivos tan loables, la OEA no ha sido un organismo capaz de ganar la confianza de los países del continente americano. Generalmente se citan dos tipos de problemas para garantizar la correcta

cooperación inter-hemisférica en el marco de la OEA y se considera que son tanto de carácter estructural como en términos de percepción.

Por cuanto hace a las dificultades estructurales tienen que ver con la clara diferencia que existe entre el poder que sustenta EEUU y el que poseen el resto de las naciones del continente. Se estima, por ejemplo, que el producto nacional bruto combinado del hemisferio occidental asciende a 9 billones de dólares, de los cuáles 7 corresponden al PNB estadounidense.

A lo anterior súmese el hecho de que la historia de las relaciones entre América Latina y EEUU se ha caracterizado por el deseo de Washington de legitimar el ejercicio de su poder en la región, a la vez que el resto de los países del continente han tratado de limitar y lidiar con ese poder. Al convertirse EEUU en una superpotencia mundial al finalizar la segunda guerra mundial, las acciones de Washington sobre el hemisferio occidental se tornaron hegemónicas, lo cual explicaría buena parte del funcionamiento del sistema interamericano.

En su condición de gran potencia, EEUU se ha acostumbrado a ejercer el poder y a promover sus intereses en el mundo, y ello por extensión lo hace también en el continente americano. Asimismo, EEUU se caracteriza por privilegiar las acciones unilaterales y bilaterales/regionales ante los problemas del hemisferio. El idealismo característico de la política exterior estadounidense, según el cual EEUU es un país excepcionalmente dotado para regir los destinos del mundo, ha llevado a que Washington se fije grandes metas, tales como la promoción de la democracia, la defensa de la libertad, la protección del hemisferio, etcétera; pero lo ha hecho a menudo de manera impositiva, vertical, sin concertar sus intereses con los de los demás Estados del continente. Por tanto, los países latinoamericanos han tenido en la conducta estadounidense el principal elemento para configurar sus políticas exteriores, donde principios como la no-intervención en sus asuntos internos son aspectos rectores de singular relevancia.

Ahora: si bien es cierto que los países del continente han criticado el injerencismo de EEUU en sus asuntos internos, por otro lado han esperado que Washington asuma la mayor parte de los costos económicos, políticos y en el terreno de la seguridad del hemisferio. Si no lo hace, sobrevienen las críticas, y si lo hace también. Lo irónico del caso es que por más criticable que sea el protagonismo estadounidense en el sistema interamericano, el resto de las naciones han sido incapaces de producir un liderazgo equivalente para sustituirlo. Incluso Canadá, que es la séptima economía mundial y la tercera potencia en el continente, privilegia más ciertos programas para países del Caribe inglés y francés y para territorios que pertenecen a la *Commonwealth* y a la *Francophonie* en diversas partes del mundo, que a los de habla hispana y lusitana en el hemisferio occidental.

Claro que la asimetría en las relaciones inter-hemisféricas no se limita exclusivamente a EEUU y el resto de las naciones del continente. Fuertes asimetrías prevalecen entre éstos últimos países, ya que, por ejemplo, las naciones del Caribe cuentan con dimensiones territoriales y capacidades demográficas muy limitadas frente, por ejemplo, a Brasil y México. Los Estados centroamericanos, por su parte, constituyen economías pequeñas respecto a las del resto del continente de habla hispana o lusitana.

Por cuanto hace a los aspectos de percepción, no hay que olvidar que el nacimiento de la OEA se produjo en el marco de una serie de instituciones que vieron la luz al culminar la segunda guerra mundial. Inicialmente hubo un cierto consenso para darle vida a la OEA, pero en la medida en que otras instituciones como la ONU se fueron consolidando, la OEA pasó a ocupar un plano secundario y a menudo fue ignorada por sus miembros, a tal punto que en los 80 se discutía la posibilidad de poner fin a su existencia (The Inter-American Dialogue Study Group on Western Hemisphere Governance, April 1997: 6).

Buena parte de los Estados miembros percibían a la OEA como una criatura de la guerra fría y la convocatoria a cerrar filas al lado de EEUU contra el comunismo no era una idea que causara entusiasmo en algunos países, sin ser tan importante la amenaza que planteaba la URSS, sino, especialmente por las implicaciones del reforzamiento de los lazos con el país rival de los latinoamericanos: EEUU.

Ahora bien, en términos prácticos ello ha incidido en la percepción que los socios de la OEA tienen respecto a la institución. En primer lugar, lo consideran un foro para que se reúnan exclusivamente los Ministros de Asuntos Exteriores de los países miembros. La Asamblea General de la OEA se compone justamente por los Ministros de Asuntos Exteriores. Esto entraña muchas dificultades. Dentro de los Estados, la labor de los Ministerios de Asuntos Exteriores generalmente se considera como limitada exclusivamente a tópicos políticos y en el terreno de la seguridad internacionales. Pero cuando en el seno de la OEA se debaten temas como el libre comercio o aspectos financieros, dentro de cada Estado las entidades ministeriales encargadas del comercio y las finanzas internacionales se rehúsan a acatar los acuerdos negociados por los ministros de asuntos exteriores (*Ibid*).

Por si ésto fuera poco, buena parte de los gobiernos del continente no asumen a la OEA como una entidad importante a la hora de formular sus políticas inter-hemisféricas. Los embajadores que son designados para integrar las misiones permanentes ante la organización, generalmente gozan de un bajo perfil diplomático dentro de sus propios países, y una vez en Washington rara vez dialogan con las representaciones diplomáticas que sus países tienen acreditados ante el gobierno estadounidense (incluso existen rivalidades entre los embajadores ante la OEA y los embajadores ante la Unión Americana) (*Ibid*).

Quizá fue el creciente pesimismo en torno al presente y el futuro de la OEA lo que llevó a EEUU a instrumentar el mecanismo de la Cumbre de las Américas en diciembre de 1994, en el marco de la entrada en vigor del Tratado de Libre

Comercio de América del Norte y en el ánimo de establecer una nueva agenda inter-hemisférica para la posguerra fría. Son muchas las coincidencias entre la Cumbre y la OEA. Ambas han sido impulsadas por EEUU. Las dos cuentan con el mismo número de miembros y en ambas está excluida Cuba. Las agendas de trabajo son similares e incluyen la promoción de la democracia, el respeto a los derechos humanos, el combate al tráfico de estupefacientes, la lucha contra la pobreza, etcétera.

Curiosamente, durante la guerra fría ocurrió una situación similar, cuando se produjo la revolución cubana, momento en que, tras la celebración de la Reunión Especial del Consejo Interamericano Económico y Social a nivel ministerial en Punta del Este, Uruguay (del 5 al 17 de agosto de 1961), se dio a conocer oficialmente la Alianza para el Progreso (ALPRO). En Punta del Este se convino en que

“se ejecuten, de acuerdo con los principios democráticos, programas nacionales de desarrollo económico y social, amplios y bien concebidos, encaminados a lograr un crecimiento sustentable” (Connell-Smith, *Op. cit.*,: 322).

El temor que se tenía era que existiendo en muchos países de la región condiciones similares a las que llevaron a la revolución cubana, la “fiebre revolucionaria” se extendiera a diversas partes del hemisferio, por lo que el gobierno de John F. Kennedy se comprometió a instrumentar un programa en el marco de la ALPRO que en su primer año de vigencia posibilitaría el otorgamiento de recursos hasta por mil millones de dólares a los países de la región (*Ibid*).

En el caso de la Cumbre de las Américas, ésta se produce en el marco del debilitamiento de la cooperación inter-hemisférica, propiciada por el aparente alejamiento de América Latina de las prioridades internacionales de Washington manifestada en la suscripción del TLCAN (recuérdese que en el tratado comercial norteamericano sólo participan México, EEUU y Canadá, en tanto el resto de las naciones están excluidas de éste diseño). Asimismo, hacia 1994, fecha en que el

Presidente William Clinton fue anfitrión en Miami de la Primera Cumbre de las Américas, el titular del ejecutivo estadounidense no había realizado una sola visita a países latinoamericanos (de hecho su primer período de gobierno transcurrió sin un sólo viaje a países del continente, pese a que visitó otros países del mundo ubicados en latitudes remotas), ni siquiera a México, que en ese entonces era el tercer socio comercial de la Unión Americana.

A ello habría que agregar la agenda anti-comunista de la OEA que se seguía manifestando en su actitud hacia Cuba (pese a que la guerra fría, oficialmente ya había concluido), que era un suceso que molestaba a algunos países de la región, y que se ratificó cuando, en la Primera Cumbre de las Américas participaron todos los miembros de la organización, excepto la mayor de las Antillas.

Lo que sí es importante destacar es que el mecanismo de la Cumbre de las Américas se hizo necesario a fin de involucrar a las naciones del continente en la nueva agenda de prioridades en materia de seguridad hemisférica vislumbradas por EEUU, tratando, asimismo, de revitalizar a una agónica OEA cuya desaparición algunos ya habían anticipado.

El problema, sin embargo, estriba en encontrar en la OEA atributos que sean motivo de consenso entre los países de la región. Lo que quizá hace más desdeñable a la institución, a los ojos de los países, es que no enarbó banderas que representaran los intereses de los países menos desarrollados del hemisferio. Si, por ejemplo, se comparara a la OEA con la Organización para la Unidad Africana (OUA), ésta última, en sus orígenes, tuvo dos grandes objetivos que a la postre se cumplieron y que han posibilitado un nuevo despunte en la cooperación panafricana. Esos objetivos fueron: la independencia de las colonias y el combate al *apartheid*. Hoy en día, salvo la República Árabe Saharaí Democrática (RASD), todos los países de África son independientes, en tanto el *apartheid* fue desmantelado en 1994. Esto legitimó a la OUA ante sus países miembros.

En contraste, piénsese en el caso de la OEA. ¿Qué acciones legitimadoras ha llevado a cabo? La expulsión de Cuba fue parte de las consignas anti-comunistas y *macarthistas* de la política exterior estadounidense. Y cuando Argentina se enfrentó a Gran Bretaña en la Guerra de las Malvinas en 1982, EEUU apoyó a los británicos, recibiendo una fuerte censura de parte de los socios latinoamericanos en el seno mismo de la OEA. Sin una "gran causa" que posibilite la identificación entre los miembros de la institución de manera análoga a como sucedió en la OUA, la OEA corre el riesgo de colapsarse a 52 años de su fundación.

Hay quienes quieren colocar bajo la tutela de la OEA el mecanismo de la Cumbre de las Américas, ya que éste carece de una sede y de una estructura administrativa y de organización. Sin embargo, nuevamente aquí surge la desconfianza, porque así como la OEA ha sido hegemonizada por EEUU, la propuesta para instrumentar el mecanismo de la Cumbre de las Américas también partió de Washington, y llevar éste último al seno de la OEA podría desencantar a las naciones participantes, asumiendo que al igual que la institución ha sido un instrumento de hegemonismo político estadounidense, el debate en torno al establecimiento de un Área de Libre Comercio de las Américas para el año 2005 sería una muestra del hegemonismo económico monroísta de parte de Washington.

En la medida en que EEUU y los países del continente no reconfiguren las relaciones inter-hemisféricas a partir del principio del respeto mutuo, poco futuro tendrán tanto la OEA como el mecanismo de la Cumbre de las Américas. Un primer paso que daría muestra de la buena voluntad de Washington para transitar a ello sería la reintegración de Cuba al sistema interamericano sin condiciones, y ello abarcaría no sólo a la OEA y al BID, sino también a la Cumbre de las Américas, que en su tercera versión se llevará a cabo en Québec, Canadá en el 2001 (y el gobierno de Ottawa ya ha anunciado que, en principio, extendería una invitación a La Habana para tal fin).

Un segundo aspecto que debe prevalecer en las relaciones inter-hemisféricas es la corresponsabilidad. En la lucha contra el narcotráfico, por ejemplo, EEUU ha privilegiado las labores de intercepción de narcotraficantes y rutas de distribución fuera de sus fronteras, pero no parece combatir con el mismo rigor el fenómeno dentro de su territorio, pese a que ahí se encuentra uno de los principales mercados consumidores a escala planetaria. Lo mismo se aplica a compromisos como la protección del medio ambiente, en el entendido de que a los países menos desarrollados del continente se les culpa por la devastación ambiental cuando EEUU es uno de los principales emisores de CO2.

Hay rubros más complejos en las relaciones inter-hemisféricas, tales como el de la cooperación militar y el desarrollo de ejercicios militares conjuntos. EEUU debería ser más sensible en torno a las implicaciones estratégicas y en el terreno de la seguridad que éstas maniobras tienen en la psicología latinoamericana y caribeña. Ese es el tipo de acciones que más reticencias despiertan entre varios de los habitantes de los países de la región respecto a EEUU y ponen en el debate los riesgos de una relación más estrecha.

En el terreno económico, comercial y financiero, la agenda de acceso a mercados es poco satisfactoria para países como los latinoamericanos que han realizado una liberalización comercial unilateral sin que EEUU haya correspondido a éste hecho de manera recíproca. Para el año 2005, la creación del ALCA será, cuando mucho, una simple red de acuerdos de liberalización comercial donde EEUU estará en el centro de la madeja, sin que ello haya contribuido en lo más mínimo a la *multilateralización* del proceso. De aquí se desprendería la necesidad de dar un trato aparte al mecanismo de la Cumbre de las Américas respecto a la OEA, en tanto no se aclare la naturaleza y los rumbos de la reestructuración que éste organismo deberá tener y seguir en los años por venir.

Cuadro 10
Principales diferencias entre la CEPAL y la OEA

Rubro	CEPAL	OEA	Comentarios
Miembros	Antigua y Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Canadá, Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, Dominica, Ecuador, El Salvador, España, Estados Unidos, Francia, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Italia, Jamaica, México, Nicaragua, Países Bajos, Panamá, Paraguay, Perú, Portugal, Reino Unido, República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela. Tiene además como miembros asociados a territorios que mantienen un status colonial, tales como Anguila, Antillas Holandesas, Aruba, Islas Virgenes Británicas, Islas Virgenes de EEUU, Montserrat y Puerto Rico	Antigua y Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, San Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela Como observadores permanentes figuran: Argentina, Angola, Austria, Bélgica, Bosnia y Herzegovina, Croacia, Chipre, República Checa, Egipto, Guinea Ecuatorial, Unión Europea, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Santa Sede, Hungría, India, Israel, Italia, Japón, Kazajistán, República de Corea, Letonia, Líbano, Marruecos, Países Bajos, Pakistán, Polonia, Portugal, Rumanía, Rusia, Saudi Arabia, España, Suecia, Sri Lanka, Suiza, Túnez, Ucrania y Reino Unido	<ul style="list-style-type: none"> - Cuba no es miembro de la OEA a pesar de localizarse en el continente americano - En la CEPAL figuran como miembros y observadores únicamente los países del hemisferio occidental - En la OEA, sólo es miembro de pleno derecho una gran potencia (EEUU), en tanto las demás (Unión Europea, Japón, Rusia, India) sólo se mantienen como observadores permanentes, lo cual les impide influir en el proceso de toma de decisiones de la institución que mayoritariamente recae en Washington
Sede	Santiago de Chile	Washington D C	La CEPAL reside en un país latinoamericano, en tanto la OEA se asienta en el país hegemónico del continente americano
Acciones destacadas	Pensamiento cepalino	Expulsión de Cuba	<ul style="list-style-type: none"> - La CEPAL es reconocida por sus aportaciones a la teoría de la dependencia - La OEA es recordada por su canje anticomunista al expulsar en 1962 a Cuba y por el incumplimiento de los compromisos que en el marco de la seguridad hemisférica había asumido EEUU (especialmente en el marco de la Guerra de las Malvinas)
Financiamiento	Su presupuesto depende directamente de la ONU	Su presupuesto depende mayoritariamente de EEUU	<ul style="list-style-type: none"> - A pesar de que en la práctica EEUU es el principal aportador de recursos en beneficio de la ONU, la CEPAL es un organismo más plural que se ha abocado a analizar la problemática latinoamericana y caribeña - EEUU ha hecho de la OEA su principal instrumento para desarrollar las relaciones inter-hemisféricas, lo cual hace a la institución un foro muy desequilibrado
Desafíos	La reforma a la ONU	El desafío latinoamericano	<ul style="list-style-type: none"> - Entre diversas propuestas efectuadas en el marco de la reforma a la ONU se ha cuestionado la utilidad de las comisiones regionales del ECOSOC, por lo que la supervivencia de la CEPAL se encuentra en peligro - La OEA, por su clara vinculación a la política exterior estadounidense es vista como una institución auxiliar que en vez de buscar relaciones equilibradas entre EEUU y los países latinoamericanos y caribeños, profundiza las asimetrías, por lo que su supervivencia en la posguerra fría también está en peligro
Doctrina de inspiración	Latinoamericanismo o bolívarismo	Panamericanismo o monroísmo	<ul style="list-style-type: none"> - En tanto el latinoamericanismo ha considerado como principal obstáculo a los esfuerzos de unión e integración latinoamericanos la acción de EEUU, el panamericanismo ha postulado desde 1823 cuando se proclamó la Doctrina Monroe, que los países del continente deben unirse bajo la égida de la Unión Americana - EEUU se opuso al nacimiento de la CEPAL y apoyó en cambio el surgimiento de la OEA

c) **La OEI y las Cumbres Iberoamericanas**



La Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura (OEI) es, posiblemente, el mecanismo iberoamericano de cooperación más importante que existe. También da cuenta de las características de las relaciones entre la península ibérica y América Latina.

Se trata, según sus estatutos, de un organismo internacional de carácter gubernamental para la cooperación entre los países iberoamericanos en el campo de la educación, la ciencia, la tecnología y la cultura en el contexto del desarrollo integral, la democracia y la integración regional.

Los Estados miembros de pleno derecho y observadores son todos los países iberoamericanos que conforman la comunidad de naciones integrada por Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, España, Guatemala, Guinea Ecuatorial, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Portugal, Puerto Rico, Uruguay y Venezuela.

La sede central de su Secretaría General está en Madrid, España, y cuenta con Oficinas Regionales en Argentina, Colombia, El Salvador, México y Perú, así como con una oficina técnica en Chile.

La OEI nació en 1949 con el nombre de Oficina de Educación Iberoamericana y con el carácter de agencia internacional como consecuencia del I Congreso Iberoamericano de Educación celebrado en Madrid. En 1954, en el II Congreso Iberoamericano de Educación que tuvo lugar en Quito, se decidió transformar la

OEI en organismo intergubernamental, integrado por Estados soberanos, y con tal carácter se constituyó el 15 de marzo de 1957 en el II Congreso Iberoamericano de Educación celebrado en Santo Domingo. Allí se suscribieron los primeros Estatutos de la OEI, vigentes hasta 1985.

En 1979 se reunió el IV Congreso Iberoamericano de Educación en Madrid; en 1983 tuvo lugar en Lima el V Congreso Iberoamericano de Educación, y en mayo de 1985 se celebró una Reunión Extraordinaria del Congreso en Bogotá, en la que se decidió cambiar la antigua denominación de la OEI por la actual, conservando las siglas y ampliando sus objetivos. Esta modificación afectó también al nombre de su órgano supremo de gobierno, el Congreso Iberoamericano de Educación, que se transformó en Asamblea General. En diciembre de 1985, durante la 60ª Reunión del Consejo Directivo celebrada en Panamá, en la que sus miembros actuaron con la anuencia de sus respectivos gobiernos y con plenos poderes de la Asamblea General, se suscribieron los actuales Estatutos de la OEI, que adecuaron y reemplazaron el texto estatutario de 1957 y aprobaron el Reglamento Orgánico.

A partir de la I Conferencia Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno (Guadalajara, 1991), la OEI ha promovido y convocado a las Conferencias de Ministros de Educación, como instancia de preparación de esas reuniones cumbres, haciéndose cargo también de aquellos programas educativos, científicos o culturales que le son delegados para su ejecución.

La Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura, para realizar los principios en que se funda y cumplir sus obligaciones de acuerdo con los Estatutos, establece los siguientes objetivos generales:

- 1) Contribuir a fortalecer el conocimiento, la comprensión mutua, la integración, la solidaridad y la paz entre los pueblos iberoamericanos a través de la educación, la ciencia, la tecnología y la cultura.

- 2) Fomentar el desarrollo de la educación y la cultura como alternativa válida y viable para la construcción de la paz, mediante la preparación del ser humano para el ejercicio responsable de la libertad, la solidaridad y la defensa de los derechos humanos, así como para apoyar los cambios que posibiliten una sociedad más justa para Iberoamérica.
- 3) Colaborar permanentemente en la transmisión e intercambio de la experiencias de integración económica, política y cultural producidas en los países europeos y latinoamericanos, que constituyen las dos áreas de influencia de la Organización, así como en cualquier otro aspecto susceptible de servir para el desarrollo de los países.
- 4) Colaborar con los Estados miembros en el objetivo de conseguir que los sistemas educativos cumplan un triple cometido: humanista, desarrollando la formación ética, integral y armónica de las nuevas generaciones; de democratización, asegurando la igualdad de oportunidades educativas y la equidad social; y productivo, preparando a las personas para el ambiente laboral y favoreciendo la inserción en los mercados de trabajo.
- 5) Colaborar en la difusión de una cultura que, sin olvidar la idiosincrasia y las peculiaridades de los distintos países, incorpore los códigos de la modernidad para permitir asimilar los avances globales de la ciencia y la tecnología, revalorizando la propia identidad cultural y aprovechando las respuestas que surgen de su acumulación.
- 6) Facilitar las relaciones entre ciencia, tecnología y sociedad en los países iberoamericanos, analizando las implicaciones del desarrollo científico-técnico desde una perspectiva social y aumentando su valoración y la comprensión de sus efectos por todos los ciudadanos.
- 7) Promover la vinculación de los planes de educación, ciencia, tecnología y cultura y los planes y procesos socio-económicos que persiguen un desarrollo al servicio del hombre, así como una

distribución equitativa de los productos culturales, tecnológicos y científicos.

- 8) Promover y realizar programas de cooperación horizontal entre los Estados miembros y de éstos con los Estados e instituciones de otras regiones.
- 9) Contribuir a la difusión de las lenguas española y portuguesa y al perfeccionamiento de los métodos y técnicas de su enseñanza, así como a su conservación y preservación en las minorías culturales residentes en otros países.
- 10) Fomentar al mismo tiempo la educación bilingüe para preservar la identidad multicultural de los pueblos de Iberoamérica, expresada en el plurilingüismo de su cultura (http://www.oei.es/oei_es.htm).

El iberoamericanismo, impulsado, como su nombre lo indica, por los países ibéricos (España y Portugal), intenta revitalizar los lazos emanados de la herencia colonial con América Latina, forjando una asociación que posibilite a Lisboa y sobre todo a Madrid promover sus intereses en las naciones latinoamericanas. El iberoamericanismo sufrió un duro revés hace más de 100 años, cuando España se enfrentó a EEUU en la Guerra Hispanoamericana, donde Washington literalmente masacró a los hispanos arrebatándoles Cuba, Guam y las Filipinas y reafirmandose como potencia mundial dado que su liderazgo no sólo se proyectaba en el continente americano, sino que se extendía rápidamente en Asia.

Quizá fue esto lo que hizo al iberoamericanismo el proyecto más débil respecto al panamericanismo y el latinoamericanismo por muchos años, si bien en la década de los 90 de la presente centuria, ha resurgido con especial fuerza y para algunos países latinoamericanos constituye una opción viable para diversificar la dependencia respecto a EEUU.

Ahora bien: el pretexto que España y Portugal tuvieron para acercarse a América Latina en los 90 fue el advenimiento del aniversario de los cinco siglos del llamado

"encuentro de dos mundos" (para el caso español), y el de los cinco siglos de los viajes de Vasco de Gama (para el caso portugués). Por eso, en tanto la I Cumbre Iberoamericana se llevó a cabo en México en 1991 para hacer los preparativos que permitirían que la II Cumbre se efectuara en España en el marco de los festejos del V centenario del arribo de Colón a América, la VIII Cumbre fue programada para llevarse a cabo en 1998 en Oporto, Portugal, dado que en 1498 Vasco de Gama descubrió la ruta de las Indias por el Cabo de la Buena Esperanza y a cinco siglos de esa hazaña, Lisboa consideraba oportuno ser protagonista de las Cumbres, ya que hasta ahora su actuación se ha visto eclipsada por España.

Así, en 1991, Guadalajara, Jalisco fue el escenario para la participación de todos los países latinoamericanos (Cuba incluido), más el Presidente y los Reyes de España, y el mandatario de Portugal en la Primera Cumbre Iberoamericana. La reunión buscó ser un foro de alto nivel para restablecer y reforzar los contactos políticos y empresariales entre las naciones ibéricas y latinoamericanas justo en momentos en que éstas últimas efectuaban profundas reformas económicas, creando escenarios propicios para la participación de inversionistas foráneos en esos mercados.

América Latina aceptó la reactivación del proyecto iberoamericano dado que percibía que España y Portugal podrían ser las puertas para acceder al mercado común europeo. Recuérdese que en 1986 España y Portugal ingresaron a las entonces Comunidades Europeas y en América Latina ese proceso fue bien visto, a pesar de que en ese momento la década perdida impedía un mayor acercamiento de las ex colonias con sus ex madres patrias. En los 90, en contraste, la década perdida parecía haber sido superada y ello dio incentivos para concretar vínculos con los países industrializados, a la vez que México decidía establecer una sólida relación contractual con EEUU en el TLCAN y Brasil y Argentina daban vida al MERCOSUR. La posibilidad de España y Portugal de competir en América Latina con EEUU, ganando espacios a éste, se veía

favorecida por el hecho de que las naciones latinoamericanas tradicionalmente han percibido a Washington como un actor intervencionista, no así a España⁶⁸ y Portugal, dado que éstos incluso habían vivido dictaduras militares y habían logrado democratizarse hacia apenas unos cuantos años. Además, ni España ni Portugal son las economías hegemónicas en la integración europea, sino países de menor desarrollo susceptibles de recibir los fondos de cohesión y otros programas de apoyo encaminados a fortalecerlos y a disminuir la brecha existente con los socios más dinámicos como Francia, Alemania, Gran Bretaña, e Italia, sin dejar de lado a los nórdicos. Ello seguramente despertó las simpatías de América Latina hacia los países ibéricos. El segundo aspecto que España y Portugal han tratado de explotar en América Latina, es el deseo de ésta de contar con inversionistas que pongan límites a la presencia de las corporaciones e intereses económicos de EEUU en la región, por lo que a España y Portugal se les concebía en términos muy positivos en ésta dinámica. Sobre éste punto se hará un análisis más detallado en el último capítulo de la presente investigación.

Claro que el impacto del iberoamericanismo no ha sido igual para todos los países latinoamericanos. En México, por ejemplo, donde la presencia europea en general es marginal respecto a la de EEUU, las Cumbres Iberoamericanas son vistas más como foros políticos. En contraste, en el cono sur, y especialmente en las naciones del MERCOSUR, donde la hoy Unión Europea (UE) ha desplazado a EEUU como el principal inversionista en la región, las Cumbres Iberoamericanas son concebidas como verdaderos foros empresariales, mismos que han allanado la penetración española de los sistemas bancarios, de las telecomunicaciones y la esfera turística de Argentina y Brasil principalmente. En México también es visible la presencia española en el sector bancario y turístico, pero ante los embates de las corporaciones estadounidenses en éste terreno, España tiene menor margen de maniobra.

⁶⁸ Bajo el gobierno de José María Aznar, por ejemplo, España ha presionado al gobierno argentino para acelerar las investigaciones en torno a las violaciones a los derechos humanos perpetradas durante la llamada *guerra sucia*.

Cuba, desde luego, es un protagonista en las Cumbres Latinoamericanas. Fidel Castro ha asistido a ellas y siempre ha sido motivo de controversia, especialmente con el ascenso de José María Aznar a la presidencia española, dado que éste personaje parece tener una cierta animadversión personal hacia el líder cubano. España, además, ha propuesto a la UE una iniciativa para endurecer las relaciones con Cuba en tanto Fidel Castro no promueva la democracia y el respeto a los derechos humanos en la isla, iniciativa que ha sido enarbolada en términos muy similares a los que EEUU utiliza para justificar el embargo económico contra la mayor de las Antillas. Aun así, España mantiene fuertes inversiones en Cuba, muy a pesar de los desplantes de Aznar, y en éste sentido, las Cumbres Iberoamericanas aventajan al panamericanismo dado que éste último excluye a Cuba (tanto de la OEA, como de las Cumbres de las Américas y del sistema interamericano en general) e impide que EEUU desarrolle negocios y actividades empresariales con La Habana. Así que en Cuba, España no compite con EEUU y esa es una oportunidad histórica que Madrid naturalmente no está dejando escapar.

En suma, las Cumbres Iberoamericanas son cada vez más importantes, desde el punto de vista de Sudamérica, en la esfera económica y de la diversificación de las relaciones internacionales del área, en tanto México, si bien ha estado presente y ha sido el promotor original que incluso fungió como sede de la primera de ellas, las asume más en su dimensión política. Y es que México, al lado de algunos países centroamericanos, ha tenido algunas controversias comerciales que aparentemente han desalentado el acercamiento con España. La más conocida naturalmente es la disputa por la venta de plátano a la UE. Pero, por otro lado, resulta claro, a éstas alturas, que el iberoamericanismo llegó para quedarse y que compite con amplias ventajas frente al panamericanismo y el latinoamericanismo.

Cuadro 11
Cumbres Iberoamericanas de 1991 a 1999

Cumbres Iberoamericanas	Principales temas tratados
I Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado y Presidentes de Gobierno. Guadalajara, México. 18 y 19/7/1991	1.Vigencia del derecho internacional. 2.Desarrollo económico y social. 3.Educación y cultura (Suscrito por Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, Ecuador, El Salvador, España, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Portugal, República Dominicana, Uruguay y Venezuela)
Declaración de Guadalupe Guadalupe, España. 21/7/1992.	La cooperación iberoamericana en el campo de la educación. Realizar acciones destinadas a cooperar en el apoyo a los procesos de democratización de la educación.
II Cumbre Iberoamericana Madrid, España. 23 y 24/7/1992	1. Concertación política. 2. Economía, integración y cooperación. 3. Educación y modernización: Programas de cooperación. 4.Desarrollo social y humano. Desarrollo sostenible.
Programas de Educación. Madrid, España, 24/7/1992	1.Programa de televisión educativa iberoamericana 2.Programa Mutis. 3.Programas de alfabetización. 4.Programas de cooperación científica y tecnológica.
Declaración sobre la Ronda de Uruguay. Madrid, España, 24/7/92	Reactivación del comercio mundial en un marco de regulación multilateral.
Convenio para desarrollo de los pueblos indígenas. Madrid, España, 24/7/1992.	Convenio constitutivo del fondo para el desarrollo de los pueblos indígenas de América Latina y el Caribe. 1. Lucha contra la discriminación. 2. Favorecer el desarrollo de los pueblos indígenas.
Cumbre Iberoamericana de la ciencia y la tecnología. Sevilla, España, 8/7/1992	Declaración de la Cumbre Iberoamericana de la ciencia y la tecnología Desarrollo científico y tecnológico.
III Cumbre Iberoamericana Salvador de Bahía, Brasil, 15 y 16/7/1993	1.Un programa para el desarrollo, con énfasis en el desarrollo social. 2.Cooperación entre los países del área. 3. Seminario Evaluación de la experiencia con iniciativas de combate a la pobreza en América Latina. 4. Financiamiento del desarrollo.
Conferencia de Ministros de Salud. Brasilia. Brasil. 24-27/5/1993	Salud y desarrollo: Sida una cuestión social y económica.
Conferencia Iberoamericana de ministros de educación. Salvador de Bahía, Brasil .7 y 8/7/1993	1.Contexto socioeconómico y situación educativa de los países iberoamericanos en la década de los 90. 2.La educación como preparación al mundo del trabajo. 3.La educación a distancia y la educación para el trabajo. 4.Cooperación regional y subregional en el campo de la educación y formación.
Reunión de ministros/responsables de cultura. Salvador de Bahía, Brasil. 9 y 10/7/1993	1.Fundamentos de la cooperación iberoamericana. Cooperación entre instituciones. 2.El Mercado Común del libro. 3.La coproducción cinematográfica. 4.La recuperación de los archivos históricos. 5.Conexión informática de las bibliotecas nacionales.
Cumbre del Pensamiento: Visión Iberoamericana 2000. Guatemala, Guatemala, 26-29 de abril de 1993	1. Aportaciones de Iberoamérica a la nueva Comunidad Internacional. 2. Derechos de la tercera generación: Paz, solidaridad y desarrollo. 3.Educación y desarrollo humano. 4. Ciencia y tecnología. 5.Gobierno, legitimidad y participación democrática. 6. Naturaleza y cultura. 7. Iberoamérica, una nueva sociedad.
Conferencia de ciudades para el siglo XXI. Río de Janeiro, Brasil.	Declaración RIO-93.

5/6/1993.	
Documento de Fortaleza, Ceará, Brasil, 9/6/1993.	La niñez en la agenda del desarrollo y la democracia.
Ciencia y tecnología para el desarrollo sostenible Iberoamérica. Salvador de Bahía, 4 al 7/7/1993	1.Eco de Río 93. 2.Ciencia y tecnología para la gestión de la biodiversidad. 3.Nuevos paradigmas en ciencia y tecnología. 4.La cooperación científica como instrumento de integración y cohesión.
IV Cumbre Iberoamericana Cartagena de Indias, Ecuador. 14 y 15/6/1994	I. Comercio e integración como elementos del desarrollo iberoamericano. 1.El ámbito internacional y las perspectivas del sistema multilateral de comercio. 2.El ámbito regional y la convergencia de los esquemas de integración. 3.El ámbito nacional, la competitividad y el impacto social. II. Evaluación, seguimiento e iniciativas
V Cumbre Iberoamericana San Carlos de Bariloche, Argentina. 16 y 17/10/1995	I. 1. Principios rectores. 2.Educación: a. factor de cohesión de la comunidad iberoamericana, b. elemento esencial de la política social y del desarrollo económico. II. 1.Programas en Curso: Televisión educativa iberoamericana. Programa Mutis. Programa de alfabetización y educación básica de adultos. Programa CYTED. Programa CIDEU. Fondo indígena. 2. Nuevos programas aprobados: Programa de apoyo a la vinculación Universidad-Universidad. Programa de cooperación para el desarrollo de sistemas nacionales de evaluación de la calidad educativa y 14 programas más. III. 1. La Gobernabilidad para una democracia eficiente y participativa .2. La Cooperación derivada de las cumbres de la conferencia iberoamericana
VI Cumbre Iberoamericana Santiago - Viña del Mar (Chile) 10 y 11/11/1996	1. Gobernabilidad para una Democracia Eficiente y Participativa. 2: La Cooperación derivada de las Cumbres de la Conferencia Iberoamericana. 3. Otros temas: Democracia y Derechos Humanos. Desarrollo Sostenible. Lucha contra la Pobreza y la Exclusión. Terrorismo. Seguridad y Medidas de Confianza. Desarme.
VII Cumbre Iberoamericana Declaración de Margarita. Isla de Margarita, Venezuela 8 y 9/11/1997	I. Los Valores Éticos de la Democracia 1.Justicia Social. 2.La Administración de Justicia. 3.Ética y Administración Pública 4.Partidos Políticos y Transparencia de los Procesos Electorales.5.Derecho a la Información. II. La Cooperación derivada de las cumbres de la conferencia iberoamericana.
VIII Cumbre Iberoamericana. Oporto, Portugal, 17 y 18 de octubre de 1998.	1. Apoyo a la educación. 2. Vigilancia del sistema financiero internacional.
IX Cumbre Iberoamericana. La Habana, Cuba, 15 y 16 de noviembre de 1999.	1. Crisis financieras y reforma al sistema financiero internacional. 2. Cooperación para el desarrollo.
X Cumbre Iberoamericana. Panamá. Noviembre de 2000.	Agenda por definir.

Fuente: Organización de Estados Iberoamericanos, <http://www.oei.es/cumbres.htm#Cumbres>

d) La ALALC/ALADI



Asociación Latinoamericana
de Integración

La aparición de la CEPAL, la OEA y la OEI se produjo en un mundo en el que Europa se encontraba destruida, en tanto el conflicto Este-Oeste colocaba a América Latina bajo la esfera de influencia de Estados Unidos. Empero, en tanto los productores europeos estaban imposibilitados, al menos momentáneamente, para abastecer los mercados internacionales, las naciones latinoamericanas pudieron colocar buena parte de sus productos en el mundo en condiciones relativamente menos desventajosas.

El contexto internacional favorecía también la consolidación del modelo sustitutivo de las importaciones, heredado de la gran depresión capitalista que forzó a resguardar los mercados internos con altos aranceles y otras medidas proteccionistas. La segunda guerra mundial no hizo sino incentivar el modelo, especialmente en términos de alentar las exportaciones latinoamericanas.

Dicho modelo empezó a tocar sus límites en la medida en que Europa Occidental y Japón se fueron reconstruyendo, a la vez que Estados Unidos enfrentó topes a su expansión en la posguerra. Y ello desencadenaría la primera ola de procesos de regionalización en América Latina, llamados a reforzar la capacidad de gestión latinoamericana en una economía internacional más competitiva, y también como parte de la estrategia de encontrar mercados alternativos (en éste caso los mismos mercados latinoamericanos).

El catalizador de ésta primera ola regionalizadora fue la integración europea, la cual ya se había anticipado desde los 40, si bien tuvo manifestaciones más acabadas hacia finales de los 50. En 1951 se había instituido la Comunidad Económica del Carbón y del Acero que entró en funciones en 1954, y tres años después, tras la suscripción del Tratado de Roma nacieron la Comunidad Económica Europea y la Comunidad Europea de la Energía Atómica.

La aparición de las Comunidades Europeas en la escena internacional, obedeció, entre otras razones, a la necesidad de fortalecer a los países europeos

occidentales frente a un mundo hegemonizado por Estados Unidos y la Unión Soviética, hegemonías resultantes, en buena medida, del colapso de Europa como centro de poder global con motivo de la segunda guerra mundial. En muchos sentidos, la creación de las Comunidades Europeas no era sino un proyecto geopolítico y geoeconómico llamado a restablecer el poder y la capacidad de influencia sobre los acontecimientos regionales y globales de los países europeos involucrados⁶⁹.

La percepción de que la regionalización en Europa Occidental daría mayor margen de maniobra a los países participantes en las relaciones internacionales fue una consideración ampliamente ponderada por los países latinoamericanos, deseosos en general, de evitar una marginación mayor a la que la dinámica del sistema capitalista los confinaba. Ya en la CEPAL se llevaban a cabo estudios explicativos sobre la dependencia de América Latina respecto a los centros decisorios de poder global. De ahí que se concluyera que una gestión colectiva podría dotar de una mejor capacidad negociadora a los países del área.

Así surgió la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, con sede en Montevideo, Uruguay, en febrero 1960, a tan sólo tres años de la suscripción del Tratado de Roma y en el marco de la efervescencia de la Revolución Cubana. El objetivo central de la ALALC era la creación de una zona de libre comercio entre sus miembros que debería entrar en vigor en un período no mayor de 12 años a partir de la puesta en marcha del Tratado de Montevideo. Los socios de la ALALC eran Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

Desde su surgimiento, la ALALC hubo de padecer el problema de las asimetrías existentes entre sus miembros. Pese a compartir problemas afines, México, Brasil y Argentina con frecuencia dominaban la agenda, arrancando las protestas de los países más pequeños y vulnerables.

⁶⁹ A la sazón Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Países Bajos y República Federal Alemana.

Por ejemplo: instaurar una zona de libre comercio planteaba problemas como el trato nacional y la periodicidad de la desgravación, políticas que, en cualquier caso, no podían ser iguales para Bolivia y México, ni para Ecuador y Brasil.

Más importante, sin embargo, es que las políticas industriales de los países involucrados no parecían incorporar a la integración regional en sus planes. Con políticas sustitutivas de las importaciones, el incremento del comercio intrarregional estaba severamente limitado, sobre todo si a ello se suman una serie de rivalidades geopolíticas que en vez de ponderar la permeabilidad económica de las fronteras fortalecían la desconfianza y, por ende, el reforzamiento de los conflictos limítrofes y fronterizos.

El General Carlos De Meira Mattos plantea dos aspectos de singular importancia cuando de lidiar con las fronteras se trata, y afirma que:

“La frontera es siempre un área sensible. Allí toman contacto intereses soberanos diferentes, dirigidos por diversos polos de poder. En esa zona de vecindad (*zone de voisinage*) como la denomina el geógrafo francés Lapradelle, “se tocan físicamente” intereses soberanos, valores culturales, lenguas y economías diferentes, volviendo inevitable una interpenetración que resulta, muchas veces, en un juego de presión. La presión fronteriza ha sido el primer paso para la desarmonía y el conflicto entre los Estados.

“La primera condición para evitar que la frontera se transforme en una región crítica, de confrontación y de choque, es que su delimitación sea nítida y precisa. Particularmente cuando se trata de frontera terrestre, su demarcación no debe dar lugar a controversias” (De Meira Mattos, 1997: 17-18).

Todo proceso de regionalización implica en mayor o menor medida, la erosión de las fronteras y si éstas no se encuentran delimitadas, es difícil gestionar su eventual desmantelamiento. Las fronteras definidas claramente, ayudan a establecer un clima de confianza entre los países vecinos, y ello apoya las iniciativas regionalizadoras que podrían llevarse a cabo entre ellos.

Otro problema significativo en la ALALC, no muy distinto al enfrentado por otros países en desarrollo, era (y sigue siendo en muchos casos) que los principales socios comerciales e inversionistas no eran (ni son) los países latinoamericanos sino las naciones más poderosas como Estados Unidos y otros mercados. Esta es una manifestación de la herencia colonial, según la cual las colonias mantenían contactos exclusivos con las metrópolis y no entre las colonias mismas. Ciertamente la independencia política no es sinónimo de independencia económica y el neocolonialismo puede manifestarse en múltiples formas, como la descrita.

Lo anterior se tornó más complejo debido a las ventajas comparativas que poseían en ese tiempo los países latinoamericanos, basadas en la producción de una amplia variedad de materias primas que eran similares en muchos casos, por lo que la posibilidad de una complementación económica se diluía ante la competencia *interlatinoamericana* por ganar acceso a los mercados.

Relacionado con lo anterior y con el tema de las políticas industriales es la protección que los Estados brindaban a las comunidades empresariales latinoamericanas, erigiendo barreras para que pudieran prosperar en los mercados nacionales con el menor número posible de competidores. De hecho, sin ponderar adecuadamente la calidad y la capacidad productiva de éstos empresarios, se les dio en muchos casos el control exclusivo de nichos de mercado, pese a que la eficiencia dejaba mucho que desear.

Todos estos factores dieron lugar a una crisis temprana en la ALALC cuando sus miembros descubrieron que la desgravación arancelaria no se produciría en los tiempos previstos, por lo que la Asociación padeció una fragmentación y a partir de ahí hizo su aparición el Pacto Andino (PA).

La ALALC no pudo cumplir con su cometido y los países miembros dispusieron su desaparición en 1980. En ese mismo año, los 11 miembros *alalcianos* crearon la Asociación Latinoamericana de Integración, entidad que aprendería de los errores de su antecesora y se fijaría metas más modestas y al mismo tiempo más concretas para favorecer el incremento de los vínculos entre los países de la región. Desafortunadamente la ALADI surgió en el inicio de la década perdida y los planes de profundizar las relaciones entre sus miembros se enfrentaron a otra lista de prioridades de las naciones del área donde la resolución de la crisis, del endeudamiento y de la pérdida de competitividad de sus productos de exportación eran esenciales.

El Tratado de Montevideo, marco jurídico global constitutivo y regulador de la ALADI, fue suscrito el 12 de agosto de 1980 estableciendo los siguientes principios generales:

1. pluralismo en materia política y económica;
2. convergencia progresiva de acciones parciales hacia la formación de un mercado común latinoamericano;
3. flexibilidad;
4. tratamientos diferenciales en base al nivel de desarrollo de los países miembros; y
5. multiplicidad en las formas de concertación de instrumentos comerciales (<http://www.aladi.org/>)

Los países miembros pueden, al amparo de la ALADI, aprobar acuerdos de muy diversa naturaleza. Pero lo más importante es que la ALADI propicia la creación de un área de preferencias económicas en la región con el objetivo final de posibilitar el nacimiento de un mercado común latinoamericano, a través de tres mecanismos:

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

Tanto los acuerdos regionales como los de alcance parcial (previstos en los artículos 6, 7, 8 y 9 del Tratado de Montevideo) pueden abarcar ámbitos muy variados como desgravación arancelaria y promoción del comercio; complementación económica; comercio agropecuario; cooperación financiera, tributaria, aduanera, sanitaria; preservación del medio ambiente; cooperación científica y tecnológica; promoción del turismo; normas técnicas; y muchos otros campos previstos a título expreso estén o no incluidos en el Tratado de Montevideo (artículos 10, 11, 12, 13 y 14).

La ALADI sostiene por tanto que el Tratado de Montevideo es un acuerdo "sombrija" y, en consecuencia, jurídicamente al suscribirlo, los gobiernos de los países miembros autorizan a sus representantes para legislar en los acuerdos sobre los más importantes temas económicos que interesen o preocupen a los Estados. Esto es de singular importancia, dado que, al tener un perfil tan bajo, la ALADI se escuda en las negociaciones comerciales efectuadas por sus miembros, aun cuando la Asociación no haya sido el promotor o *facilitator* de las mismas. Así las cosas, la ALADI aplaude el acuerdo de complementación económica que existe entre Chile y México; el acuerdo de libre comercio entre México, Colombia y Venezuela; el Mercado Común del Cono Sur; la reactivación del Pacto Andino, etcétera. Lo interesante de éstas iniciativas es que muchas fueron suscritas sin el apoyo de la ALADI y en algunos casos sin siquiera contemplar las disposiciones de la Asociación. Los críticos de las auto-alabanzas a la ALADI sostienen que es contradictorio considerar que esa red de acuerdos intrarregionales favorecen el

trabajo de la Asociación, toda vez que son excluyentes entre sí (principio básico del regionalismo, como se explicó en el primer apartado de ésta investigación), y que más que favorecer la integración latinoamericana, la jerarquizan y fracturan.

Aun así, la ALADI es un sistema más acabado que la ALALC, donde los países calificados como de menor desarrollo económico relativo de la región (Bolivia, Ecuador y Paraguay) gozan de un sistema preferencial. A través de las nóminas de apertura de mercados que los países ofrecen a favor de los países de menor desarrollo relativo; de programas especiales de cooperación (ruedas de negocios, preinversión, financiamiento, apoyo tecnológico); y de medidas compensatorias a favor de los países mediterráneos, se busca una participación plena de dichos países en el proceso de integración.

Formalmente el Tratado de Montevideo 1980 está abierto a la adhesión de cualquier país latinoamericano. Sin embargo, tradicionalmente la ALALC y la ALADI fueron excluyentes hacia América Central y el Caribe. No sería sino hasta el 26 de julio de 1999 que Cuba formalizó ante la ALADI el depósito del Instrumento de adhesión, constituyéndose en el décimo segundo miembro pleno el 26 de agosto del mismo año.

La ALADI afirma que abre además su campo de acción hacia el resto de América Latina mediante vínculos multilaterales o acuerdos parciales con otros países y áreas de integración del continente (artículo 25 del Tratado de Montevideo). Asimismo contempla la cooperación horizontal con otros movimientos de integración del mundo y acciones parciales con terceros países en vías de desarrollo o sus respectivas áreas de integración (artículo 27). Ello no significa, naturalmente, que otros procesos de regionalización en latitudes remotas, tomen en cuenta las gestiones de la ALADI. Inclusive en el continente americano, cuando se han llevado a cabo conferencias inter-institucionales para debatir los problemas que aquejan a América Latina, la ALADI no es tomada en cuenta. El colmo fue, por ejemplo, en 1997, cuando el Banco Mundial seleccionó a la ciudad de

Montevideo para llevar a cabo la Segunda Conferencia del Banco Mundial sobre Desarrollo en América Latina y el Caribe en la que se debatió justamente el problema del regionalismo abierto. A ese foro concurren representaciones del Fondo Monetario Internacional, de la OEA, y hasta de la CEPAL, mientras que las autoridades de la ALADI se quejaban amargamente con quien esto escribe, porque no se les invitó.

La ALADI da cabida en su estructura jurídica a los acuerdos regionales, plurilaterales y bilaterales de integración que surgen en forma creciente en el continente como la Comunidad Andina, el Grupo de los Tres, el MERCOSUR, etcétera. En consecuencia, al menos por los términos en que está redactado el Tratado de Montevideo, le corresponde a la Asociación –como marco o "paraguas" institucional y normativo de la integración regional- desarrollar acciones tendientes a apoyar y fomentar estos esfuerzos con la finalidad de hacerlos confluir progresivamente en la creación de un espacio económico común. Desde luego que, a juzgar por la situación actual, es difícil que lo logre. Aun así, el entusiasmo de Cuba por incorporarse a la institución bien podría dinamizar el foro, dado que a La Habana le interesa sobremanera usar a la Asociación como puente para acercarse al resto de las iniciativas regionalizadoras en el continente. Para ello, deberá reforzar (o al menos proponer) los mecanismos de compatibilidad entre la ALADI y el resto de las iniciativas regionalizadoras de su interés.

e) Pacto Andino



A mediados de la década de los 60, los países que integrarían el Pacto Andino ventilaron la posibilidad de instituir un organismo que operara conforme a las necesidades específicas de sus economías. Así, el 16 de agosto de 1966 fue suscrita la Declaración de Bogotá por los gobiernos de Bolivia, Colombia, Chile,

Ecuador, Perú y Venezuela, mediante la cual se catalizó un intenso proceso negociador que culminaría con la firma del Acuerdo de Cartagena de Integración y Cooperación Subregional, el 26 de mayo de 1969. Los países fundadores fueron Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú, y más tarde Venezuela sería miembro admitido. Cabe destacar que Chile, ya estando Pinochet en el poder, se retiró del Acuerdo de Cartagena el 30 de octubre de 1976, si bien los acuerdos existentes hasta ese momento con el resto de los socios andinos, se mantuvieron vigentes (Arnaud, *Op. cit.*: 253).

Los objetivos del Pacto Andino, conocido también como Comunidad Andina (CA) son:

1. Promover el desarrollo equilibrado y armónico de sus países miembros en condiciones de equidad;
2. Acelerar el crecimiento por medio de la integración y de la cooperación económica y social;
3. Impulsar la participación en el proceso de integración regional con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano; y
4. Procurar un mejor nivel de vida para sus habitantes (<http://www.comunidadandina.org/quienes.htm>)

El Pacto Andino de hecho forma parte de un esquema de regionalización muy ambicioso que es el Sistema Andino de Integración (SAI) integrado por el Consejo Consultivo Empresarial Andino (CCEA), el Consejo Consultivo Laboral Andino (CCLA), la Corporación Andina de Fomento (CAF), el Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR) y la Universidad Andina Simón Bolívar (UASB). A nivel interno, el Pacto Andino se integra por instituciones como el Consejo Presidencial Andino (CPA), el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, la Comisión, la Secretaría General, el Parlamento Andino (PARLANDINO) y el Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina (TJCA).

Los países andinos miembros de la CA son cinco pequeñas economías con poco más de 109 millones de habitantes (ligeramente superior a la población mexicana), 4 700 000 kilómetros cuadrados (más de dos veces la extensión territorial mexicana) y con un producto interno bruto que ronda los 300 000 millones de dólares (o bien tres cuartas partes del de México).

Tras su inicio, en los 80 el Pacto Andino vivió una fuerte crisis. Uno de sus miembros, Perú, proclamó la moratoria en el pago de la deuda externa y ese hecho, combinado con otros factores, determinó que se profundizara el endurecimiento de los acreedores hacia los deudores con lo que la disponibilidad de créditos fue nula. Los países andinos, al igual que el resto de las naciones latinoamericanas, padecieron fuertes desequilibrios económicos que los llevaron a tratar de resolver las contradicciones internas, antes que buscar la integración regional.

Pero a principios de los 90, en el marco de la "fiebre regionalizadora" que se vivió en todo el mundo y que en el continente americano se materializó en el nacimiento del Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos, del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y del Mercado Común del Cono Sur, la Comunidad Andino vivió una "reactivación". Así, en 1990 los presidentes de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, en una reunión celebrada en La Paz, suscribieron el Acta de La Paz, que contiene disposiciones encaminadas a profundizar el proceso de integración, dando también especial énfasis al cuidado del medio ambiente en la región (Arnaud, *Op. cit.*: 254-255).

En otra reunión gestionada el 6 de septiembre de 1991 se dispuso la suscripción del Compromiso de Guayaquil para dar forma al arancel externo común y anticipar la vigencia de la unión aduanera andina. Hacia finales de ese mismo año, los Presidentes de los cinco países signaron el Acta de Barahona con miras a profundizar la integración regional, adelantando para el 1° de enero de 1992 la entrada en vigor del arancel externo común.

En el Acta de Barahona se pone énfasis a los vínculos con el exterior. Y es que, para entonces, dos de sus miembros, Venezuela y Colombia, habían suscrito los acuerdos que al lado de México dieron origen al Grupo de los Tres, en tanto su exsocio Chile estaba gestionando una *membresía asociada* con el Mercado Común del Cono Sur, razón por la que se propusieron aprovechar esos enlaces para fortalecer las relaciones intra-latinoamericanas.

Empero, una cosa son las metas, y otra muy distinta las realidades. En el seno del Grupo Andino se han producido crisis continuas especialmente por desacuerdos en torno a la implantación de las desgravaciones arancelarias, el consecuente incumplimiento de las metas, los temores y las desconfianzas mutuas e inclusive impactos no anticipados por las crisis políticas internas y los problemas fronterizos especialmente entre Perú y Ecuador (Arnaud, *Op. cit.*: 257)⁷⁰.

En el terreno económico, los socios andinos no pagaron a tiempo sus cuotas anuales en distintos períodos, recursos indispensables para garantizar el óptimo funcionamiento de la Comisión del Acuerdo de Cartagena y del Tribunal Andino de Justicia. En el terreno político, los problemas han sido aun más complejos. El 5 de abril de 1992, el ingeniero Alberto Fujimori, Presidente de Perú, rompió el orden constitucional en su país en una especie de *auto-golpe* de Estado⁷¹, por lo que Venezuela suspendió relaciones con Lima; Colombia las "congeló". Perú, a manera de represalia, suspendió el trato preferencial que mantenía con los socios andinos; y Colombia, en consecuencia, hizo lo mismo con Perú. Aquí no sólo salió a relucir la asimetría imperante entre los socios de la Comunidad Andina, sino la

⁷⁰ Con el advenimiento de la crisis entre Perú y Ecuador a mediados de la década de los 90, se interrumpió el flujo transfronterizo de bienes. Así, los productos que se dirigían de Ecuador a Perú eran interceptados en el lado ecuatoriano de la frontera y tenían que ser re-enviados, una vez en el lado peruano de la frontera, a su destino final y viceversa. Esta situación ya fue superada pero es una muestra de la manera en que los procesos de regionalización en América Latina pueden retroceder ante las crisis políticas, en este caso, por problemas limítrofes.

⁷¹ En el transcurso del presente año, Alberto Fujimori protagonizó una nueva crisis política en Perú al postularse para un tercer periodo, proclamando la victoria en condiciones altamente irregulares. Fujimori tomó posesión de la titularidad del poder ejecutivo en medio de incendiarias protestas populares.

fragilidad de su diseño, así como de los sistemas políticos de sus socios. También, a diferencia del Mercado Común del Cono Sur que será motivo de un análisis profundo en el cuarto capítulo de la presente investigación, la Comunidad Andina no ha logrado que el proceso de regionalización económica contribuya a crear si no un clima de confianza política, por lo menos a apoyar la democracia en los sistemas políticos de sus miembros.

f) Mercado Común Centroamericano

Referirse a América Central sin hacer alusión al intervencionismo permanente de EEUU en sus asuntos, especialmente a través de consorcios como la *United Fruit*⁷², llevaría a un análisis incompleto. Justamente los países centroamericanos, debido al tamaño relativamente pequeño de sus economías y por la percepción de que se encontraban excesivamente hegemонizadas por Estados Unidos, no figuraron en los planes de regionalización latinoamericanos como la ALALC, y ni qué decir del Pacto Andino. Pero en virtud de que hacia los 50 y los 60 se desarrollaban diversas iniciativas regionalizadoras en el mundo, Centroamérica no deseaba ser marginada de esta dinámica y por ende Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua decidieron gestionar el nacimiento del Mercado Común Centroamericano. Éste se rige por el Tratado de Managua suscrito en 1960 más los múltiples protocolos que lo modifican.

⁷² En 1973, la *United Fruit* se fusionó con la *United Brands*. De esta manera, la *United Brands* se salvó de caer en la bancarrota gracias a la intervención del empresario de Cincinnati Carl H. Lindner en 1984. En la actualidad es manejada por su hijo, Keith. En 1990 la compañía pasó a llamarse *Chiquita Brands International* y ésta empresa jugó un papel fundamental en la controversia que se suscitó entre la Unión Europea y Estados Unidos en torno a la venta de plátano al mercomún europeo. Como es sabido, la Organización Mundial de Comercio determinó que el régimen comercial del plátano de la Unión Europea era una práctica desleal de comercio por lo que el mercomún europeo debería dar al plátano comercializado por *Chiquita* y *Del Monte* el mismo trato que le confiere al plátano procedente de sus excolonias caribeñas.

Chiquita Brands International es, actualmente, el mayor productor mundial de plátano. Opera en Panamá, Costa Rica, Honduras, Colombia y Guatemala. *Chiquita* produce casi la mitad del plátano en tierras de su propiedad o que le han sido arrendadas para el largo plazo (en 1994 sus activos en América Latina eran del orden de los 864 millones de dólares) y la otra mitad procede de acuerdos contractuales con productores nacionales, como ocurre en Guatemala (Harrison, *Op. cit.*: 145).

La población de los cinco socios del mercomún centroamericano representa un 6.5 por ciento y su territorio un 2.1 por ciento del total de América Latina. El producto nacional bruto equivale apenas al 2.2 por ciento del de la región.

El MCCA fue muy dinámico en su primera etapa, pero posteriormente una serie de acontecimientos políticos obstaculizaron su desarrollo. Entre los 60 y mediados de los 70, estimuló el desarrollo del sector agropecuario, si bien contribuyó a exacerbar ciertas tensiones que desembocarían en los 80, en movimientos guerrilleros que reclamaban un cambio radical en la situación económica, política y social imperante en los países.

Como es sabido, tradicionalmente los países centroamericanos se han abocado al desarrollado agrícola. Importantes consorcios transnacionales como la *United Fruit*, tomaron el control sobre la producción de frutas y cítricos, productos de gran valía para las actividades de ésta empresa. El consorcio fue fundado en 1899 sobre la base de dos compañías dedicadas a comercializar plátano –la Compañía de Frutos de Boston y varias empresas propiedad de Minor Keith. Este personaje fue el encargado de invertir en la construcción del ferrocarril que iba de Limón, puerto costarricense caribeño, a San José para la exportación de plátano y café.

En las primeras décadas del siglo XX las operaciones que efectuaba la *United Fruit* en América Central, enfrentaron la competencia de otras poderosas empresas: la *Standard Fruit Company* y la *Cuyamel Fruit Company* de Honduras. La *United Fruit* absorbió a la *Cuyamel Fruit* que era considerada como la empresa bananera más rentable del mundo en 1930. El padre fundador de *Cuyamel Fruit* fue Samuel Zemurray, quien al vender la empresa quedó en propiedad de 300 000 acciones de la compañía lo cual lo convirtió en el socio mayoritario de la *United Fruit* (Harrison, *Op. cit.*: 135).

La historia de Samuel Zemurray es por demás relevante en éste contexto. Hijo de un agricultor judío que vivía en Besarabia, llegó a Estados Unidos en 1892 a los

15 años de edad para vivir con unos familiares residentes en Selma, Alabama. Zemurray acumuló una gran fortuna personal antes de cumplir los 20 años de edad al comprar plátano maduro –muy maduro como para sobrevivir el viaje hasta los mercados del norte- en los muelles de Mobile y enviándolas por tren a las ciudades y pueblos cercanos. Fascinado con el plátano, contrajo nupcias con la hija del comerciante más importante de éste producto en Nueva Orleans, Jacob Weinberger y apoyó la guerra civil en Honduras para conseguir la concesión a favor de *Cuyamel Fruit*.

Hacia 1932 el valor de la *United Fruit* se desplomó y Zemurray lo atribuía al pésimo manejo gerencial, por lo que viajó desde Nueva Orleans hasta Boston para entrevistarse con el directorio de la empresa. Al fusionar *Cuyamel Fruit* con la *United Fruit* Zemurray se puso al frente de ésta hasta 1951, momento en que se convirtió en presidente del Comité Ejecutivo, cargo que desempeñó hasta 1956. Este personaje es considerado como participante directo en el derrocamiento del Presidente guatemalteco Jacobo Arbenz fraguado por Estados Unidos. Se mantuvo al frente del comité directivo de la *United Fruit* hasta 1957, debido a que, por padecer el mal de Parkinson ya no pudo seguir cumpliendo esas funciones. A causa de esta enfermedad murió en 1961 (Harrison, *Op. cit.*: 137).

Las actividades de la *United Fruit* en América Central son harto conocidas. Claramente se involucro en la política local de esos países para promover sus intereses. Uno de los problemas que enfrentó la empresa fue la existencia de sindicatos, especialmente de los que estaban organizados en torno al cultivo del banano en el área. En 1950, el Presidente Arbenz expropió 160 000 de las 247 000 hectáreas que controlaba la *United Fruit* y ello decidió su suerte como gobernante.

El tamaño relativamente pequeño de los mercados centroamericanos a menudo es citado para justificar acciones como las descritas, por parte del gobierno de Estados Unidos y de sus poderosas corporaciones. Se dice, sin embargo, que la

dimensión de sus economías no reviste ningún atractivo y que inclusive esos países deberían agradecer el hecho de que corporaciones como las citadas hayan decidido depositar su confianza efectuando cuantiosas inversiones que generan empleos y bienestar a las sociedades centroamericanas. A menudo se pierde de vista que las utilidades que generan a las grandes corporaciones estadounidenses las actividades efectuadas en estos pauperizados países, son tan relevantes que efectivamente explican por qué se tomaron medidas extremas (como el apoyo a mercenarios o golpes de Estado) para revertir las nacionalizaciones efectuadas.

Con el nacimiento del MCCA se apoyó, además de la actividad agrícola, la ganadera, la cual trastocó la dinámica rural imperante. La ganadería, por regla general, demanda grandes extensiones de tierra. En América Central, los países son pequeños y las tierras que fueron destinadas al pastoreo implicaron quitar espacios destinados originalmente a la agricultura. Ésta que es una actividad intensiva en mano de obra, al dejar su lugar a la ganadería, expulsó una cantidad importante de población que en muchos casos se dirigió a las ciudades, zonas urbanas que de todas maneras no podían absorber esa mano de obra en cantidades tan considerables. Ello, aunado a la existencia de regímenes políticos semi-dicatoriales y autoritarios, generó las condiciones para los movimientos guerrilleros que desde los 70 desestabilizaron a la región, en parte también por la respuesta injerencista de EEUU.

Así, en los 80, las guerras civiles que tuvieron lugar en Nicaragua, El Salvador y Guatemala (con el involucramiento de Honduras y Costa Rica), estancaron la dinámica regionalizadora propuesta por el MCCA y no sería sino hasta que empezaron a gestionarse procesos de paz en la región, que el MCCA se reactivaría.

Aun así no hay que perder de vista que Estados Unidos es el principal socio comercial de los países del MCCA. Desde 1991 sus miembros se benefician de

las preferencias previstas en la Iniciativa de la Cuenca de Caribe⁷³. Estas se han visto erosionadas por la suscripción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte dado que la presencia de México en el mercado estadounidense, significa ahora un trato preferencial que desplaza a muchos productos caribeños y centroamericanos. EEUU ha prometido otorgar la *paridad TLCAN (NAFTA parity)* a naciones caribeñas y centroamericanas

El comercio de América Central con el resto de América Latina y el Caribe es de poca magnitud, excepto con México. Hasta hace poco las relaciones formales con los otros países de la región eran escasas, salvo en el caso del Acuerdo de San José⁷⁴. La Unión Europea, por su parte, otorga un tratamiento preferencial a las exportaciones del MCCA así como también impulsa la cooperación en la forma de asistencia técnica.

En julio de 1997, los presidentes de Centroamérica en su XIX Reunión, efectuada en Panamá, acordaron un proceso de reforma institucional del Sistema de Integración Centroamericano. Este, se dijo, "se realizará con la flexibilidad necesaria que permita la eventual adhesión de Belice y la República Dominicana". Además se instruyó a los ministros de comercio exterior para que iniciaran negociaciones de un acuerdo con el propósito de erigir una zona de libre comercio entre los países de Centroamérica y Panamá.

A mediados de la década de los 80 se lograron algunos avances, a pesar de las dificultades políticas que enfrentaba la región. En 1985 se firmó el Acuerdo de Cooperación de Luxemburgo con las Comunidades Europeas y se concretó un arancel uniforme para la importación. En 1987 se suscribió el tratado constitutivo

⁷³ Esta iniciativa, promovida por el gobierno de Ronald Reagan en 1984 en el marco de la crisis centroamericana y en el ánimo de extender un cordón sanitario contra "la amenaza comunista" en el área, prevé un trato preferencial a ciertos productos de los países caribeños y centroamericanos que ingresaran al mercado estadounidense.

⁷⁴ A través de este último los países centroamericanos han venido obteniendo financiamiento de México y Venezuela para sus compras de petróleo.

del Parlamento Centroamericano y en 1990 se estableció un nuevo sistema de pagos.

En 1990 los mandatarios centroamericanos acordaron reestructurar, fortalecer y reactivar el proceso de integración, así como sus organismos. En abril de 1993 se llegó a un acuerdo de libre comercio que tiene como objeto el intercambio de la mayoría de los productos, la liberalización de capitales y la libre movilidad de personas. Nicaragua obtuvo en esta oportunidad un tratamiento diferencial. Un dato por demás importante es que hacia 1995 todos los miembros del MCCA ya pertenecían a la OMC.

La reforma acordada en julio de 1997 contemplaba el fortalecimiento del Parlamento Centroamericano, la reforma de la Corte Centroamericana de Justicia y la unificación de las secretarías en una sola Secretaría General con sede única en San Salvador, El Salvador, asumiendo ésta las funciones administrativas de la Presidencia *pro-témpore*.

El Protocolo de Tegucigalpa de 1995 creó el Sistema de Integración Centroamericano (SICA), que agrupa a los organismos de integración económica, la Corte Centroamericana de Justicia, el Parlamento Centroamericano y un comité consultivo multisectorial. El SICA incluye a los países miembros del MCCA y a Panamá.

El Mercado Común propiamente como tal -que ahora es un subsistema del SICA- está constituido por el Consejo de Ministros de Integración, el Comité Ejecutivo de Integración Económica (CEIE) y la Secretaría de Integración Económica Centro Americana (SIECA). Cabe destacar que las reuniones periódicas a nivel presidencial tienen una fuerte gravitación en la orientación del proceso de integración. Entre los organismos de apoyo, debe mencionarse el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE)

La estructura institucional del MCCA se ha mantenido, con los cambios señalados, a pesar de los altibajos del proceso de integración. La proliferación de instituciones condujo a que se planteara la reforma aprobada en julio de 1997. Esta se llevará a cabo a través de procesos graduales de ejecución progresiva y flexible y estará basada en un sólo instrumento jurídico, salvo en los casos del PARLACEN y la Corte Centroamericana de Justicia (CCJ), dada la naturaleza de sus funciones.

El sistema arancelario centroamericano (SAC) contempla un arancel externo común con un rango arancelario entre 5 y 15 por ciento. El arancel externo común está dividido en tres partes. La primera abarca aproximadamente 95 por ciento de las partidas arancelarias y es común a los cinco integrantes del MCCA (se autoriza un sobrecargo de 5 por ciento a Nicaragua y Honduras). La segunda comprende un 3 por ciento de las partidas y sus aranceles deberán ser equiparados progresivamente hasta 1999. El 2 por ciento restante está constituido por partidas que no serán equiparadas. En este caso se aplican salvaguardas intrarregionales.

Existe libre comercio entre todos los países, excepto Costa Rica, nación que se está incorporando gradualmente. Se aplica un régimen de excepción para servicios y productos agropecuarios considerados vulnerables. Es posible imponer salvaguardas intrarregionales cuando un país se considera afectado por prácticas de comercio desleal. Para la solución de controversias se cuenta con un cuerpo arbitral compuesto por un representante de cada país miembro.

El principal destino de las exportaciones de los países del MCCA son los Estados Unidos, como ya se explicaba. En 1998 aproximadamente un 45 por ciento de las exportaciones se destinaron a EEUU. A América Latina fue un 27 por ciento y a la Comunidad Andina un 2 por ciento. De ahí la urgencia de crear un sistema compensatorio de acceso a los mercados toda vez que el TLCAN ha afectado la participación de los productos centroamericanos en el mercado estadounidense, debido, sobre todo, a la competencia mexicana. México ha suscrito acuerdos comerciales con varios países del istmo centroamericano, pero el problema se

mantiene respecto a EEUU, dada la importancia de ese mercado para esas naciones.

La evolución del MCCA muestra que cuando se ha llegado a ciertos niveles de integración es muy difícil dar marcha atrás. Para finales de la década de los 70, los países centroamericanos habían alcanzado un comercio recíproco equivalente a una cuarta parte de sus exportaciones totales. Se había construido una infraestructura común y se establecieron relaciones entre sus mercados y empresarios. A partir de entonces, y a lo largo de prácticamente toda la década de los 80, la inestabilidad política en la mayoría de los países de la región, las tensiones que se crearon entre ellos y el hecho de haberse convertido en un centro de conflictos internacionales, conformaron una situación totalmente adversa a los esfuerzos de regionalización.

Tales circunstancias se reflejaron en el comercio regional, al punto de que para 1986 su monto se había reducido en más de la mitad de lo que había sido cinco años antes. Sin embargo, una vez superada en lo esencial la crisis política (el fin de la guerra fría contribuyó a ello), la reanudación del proceso de integración fue relativamente rápida. Para 1996 el comercio recíproco alcanzó el 20 por ciento del total de las exportaciones, porcentaje similar al que presenta para el mismo año el MERCOSUR. Esta revitalización tuvo lugar sin menoscabo del crecimiento de las exportaciones hacia terceros países, por lo que se considera que en éste caso no se produjeron desviaciones de comercio, o al menos no en proporciones significativas.

El problema que tienen ahora los países centroamericanos es cómo continuar avanzando en los procesos de regionalización sin recurrir a políticas que signifiquen desviación de comercio, que es un problema similar al que enfrentaron los países latinoamericanos más grandes (México, Brasil, Argentina) cuando agotaron las llamadas etapas iniciales de la política de la sustitución de las importaciones. La solución más deseable sería obtener acceso a nuevos

mercados y organizar las actividades de la región en función de ellos. Una mayor regionalización a nivel regional (valga la redundancia) o hemisférico podría ayudar en este sentido, siempre que se asegure que las condiciones de acceso a los nuevos mercados sean estables y tengan permanencia de mediano y largo plazos.

El proyecto de crear un área de libre comercio con Panamá y el interés por incorporar a Belice y República Dominicana manifestado en la reunión de los presidentes de julio de 1997 muestran que se tiene interés en torno a la conveniencia de ampliar el ámbito de la integración regional.

En la declaración final de esa reunión, los Presidentes expresaron lo siguiente:

"Las transformaciones profundas que ha experimentado Centroamérica, la culminación de los procesos de pacificación en el área con los acuerdos de paz firmados en Guatemala el 29 de diciembre pasado, el afianzamiento de la democracia y las transformaciones institucionales, justifican una reforma del sistema de integración, aún más profunda que las anteriores, con el fin de consolidar a Centroamérica como una región de paz, libertad, democracia y desarrollo" (Vela Mena, 1998: 583).

Sin embargo, América Central depende no sólo de su voluntad para echar a andar la reactivación de la maquinaria regionalizadora e integracionista. Es obvio que sólo la negociación conjunta le reportará beneficios significativos, dado que debe competir con el resto de América Latina por ganar acceso a los mercados de sus principales socios comerciales y por atraer inversiones.

g) CARIFTA/CARICOM, AEC



El Caribe (o quizá sería más apropiado hablar de *los Caribes*) es una región con una historia singular que la distingue de los países en desarrollo de la zona

continental en el hemisferio occidental. En términos históricos, los territorios del Caribe se caracterizaron por la explotación de la caña de azúcar empleando, para ello, mano de obra esclava. Hubo territorios como Haití, donde el auge azucarero fue temprano⁷⁵. Este, sin embargo, declinó al producirse la independencia haitiana, y en adelante serían las colonias caribeñas inglesas las que dominaron la segunda etapa del desarrollo azucarero. La tercera etapa correspondió al ascenso de EEUU como potencia mundial, tras la victoria sobre España, en 1898, en la guerra hispanoamericana, mediante la cual le fue cedida la tutela sobre Cuba, Guam y las Filipinas. Cabe destacar que Washington obtuvo también el control sobre Puerto Rico y la República Dominicana y desarrolló la producción azucarera con mano de obra asalariada y tecnología en el Caribe español.

Como se comprenderá, dado el poder lucrativo de la producción azucarera, todas las grandes potencias comprendidas entre los siglos XVIII y XX mantuvieron (y aun los conservan) intereses en el Caribe y dejaron vestigios imborrables de esa presencia. Ello explica la balcanización de la zona, con islas como la Española, compartida por dos potencias (Francia-Haití y España-República Dominicana) y una diversidad colonial que dificulta los procesos de regionalización. Baste mencionar que el Caribe holandés tiene una relación especial con Países Bajos, misma que le permite tener acceso al mercomún europeo. El Caribe francés se beneficia de programas de acceso preferencial y cooperación para el desarrollo con Francia. Lo mismo aplica para el Caribe inglés y el estadounidense (e inclusive, a juzgar por la situación de Puerto Rico, el español también).

De ahí que para integrar procesos de regionalización deba contarse con la aprobación de la potencia o potencias que tienen la hegemonía o al menos intereses en el área, lo cual da como resultado, iniciativas muy fragmentadas y excluyentes hacia otros territorios del Caribe. Pero no hay que perder de vista que

⁷⁵ En su condición de colonia francesa, Haití generó más riqueza a Francia que la que España extraía de sus colonias en el hemisferio.

por su ubicación geográfica y ante una serie de consideraciones geoeconómicas y geopolíticas, el Caribe está expuesto a la hegemonía de EEUU.

En el ámbito económico, Washington otorgó, a partir de 1976, el SGP por un lapso de 10 años, y luego hasta julio de 1995, a una serie de productos caribeños. Sin embargo, la iniciativa más estructurada se produjo en el marco de la llamada *segunda guerra fría* desarrollada por Ronald Reagan en el transcurso de la década de los 80 y que en el caso del Caribe se tradujo en políticas encaminadas a extender un cordón sanitario contra la "infiltración soviética y cubana" en la región. En ésta lógica se explica el cerco contra las guerrillas centroamericanas y la invasión de Granada. También ello le da sentido a la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC o *Caribbean Basin Initiative*) que entró en vigor en 1985 y que sería ratificada y aprobada indefinidamente como ICC II en agosto de 1990⁷⁶. Los beneficiarios de la ICC son 24 países caribeños y centroamericanos, mismos que pueden introducir, libres de aranceles, una serie de productos al mercado estadounidense (SELA, *Op. cit.*: 24).

Debido a los efectos de la entrada en vigor del TLCAN y la fuerte devaluación del peso mexicano en 1994-1995⁷⁷ quedó en evidencia la vulnerabilidad de las naciones caribeñas. Sin embargo, ésta problemática ayudó a identificar situaciones que no corresponden a la realidad. Por ejemplo, de todos los países del Caribe sólo dos (Jamaica y República Dominicana), son importantes exportadores de textiles y en principio, sobre todo ellos encaran problemas severos ante el advenimiento del TLCAN. En realidad las naciones caribeñas son muy pequeñas para contar con sectores que podrían verse afectados dramáticamente ante el advenimiento de otros procesos de regionalización.

⁷⁶ Canadá, que como se verá en el último capítulo de la presente investigación, ha tenido una intensa relación históricamente con el Caribe, dispuso la creación de la Iniciativa Canadiense del Caribe (CARIBCAN) tanto pronto como entró en vigor la ICC, a fin de proteger sus intereses comerciales y estratégicos en esa parte del mundo.

Desde luego que no hay que perder de vista que detrás de México y Canadá, las naciones del Caribe son las más fuertemente integradas a la economía estadounidense, dado que ese país constituye su principal socio comercial e inversionista, consumiendo alrededor de la mitad de sus exportaciones totales y abasteciendo el 33 por ciento de sus importaciones. Asimismo, EEUU es importante porque es el mayor adquirente de productos manufacturados como textiles, prendas de vestir⁷⁸, químicos, en tanto los caribeños residentes (legales e indocumentados) en EEUU son el segundo grupo, detrás de los mexicanos, que envía remesas a sus respectivos países por un valor superior a los 2 500 millones de dólares anuales (SELA, *Op. cit.*: 25).

Pero es conveniente hacer un breve recuento de lo que ha sido la regionalización en el Caribe, independientemente de las iniciativas de EEUU. Empezando por la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA por su nombre en inglés, esto es, *Caribbean Free Trade Association*), ésta se integra únicamente por territorios de habla inglesa –excolonias británicas- y vio la luz en 1967, en parte como un mecanismo que evitaba el aislamiento del Caribe inglés ante los procesos de regionalización que se gestaban a su alrededor. Al igual que en el caso de la ALALC, el diferencial en los niveles de desarrollo entre los trece países involucrados⁷⁹, propició un rápido declive de la institución, si bien las naciones participantes determinaron que era necesario mantener el esquema de cooperación previsto y así nació la Comunidad del Caribe o *Caribbean Community* (CARICOM) en 1973.

⁷⁷ Que posibilitó que la venta de textiles y productos de vestir de México a EEUU se elevara en un 40 por ciento, situación que provocó una contracción del 10 por ciento en las compras de textiles y prendas de vestir caribeños en el mercado estadounidense.

⁷⁸ Recientemente, el gobierno estadounidense restringió la importación de ropa interior y lencería de ocho países, incluidos República Dominicana y Jamaica, presuntamente para proteger a los productores de EEUU que estaban sufriendo daño por la competencia caribeña. Sin embargo, un hecho curioso es que los principales productores de textiles y prendas de vestir en esos países son empresas estadounidenses que producen al amparo del TPL 807. Esta es una norma que establece que las mercancías fabricadas con hilado o tejidos de cuartos países, cortadas y hechas en Estados Unidos y confeccionadas en algún país de la ICC y luego reexportadas a la Unión Americana, sólo pagarán derechos por el valor agregado de la confección.

⁷⁹ Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Montserrat, San Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía y Trinidad y Tobago.

Desde la creación de la CARICOM, el comercio intrarregional ha oscilado entre el 8 y el 12 por ciento del total de los intercambios que celebran los países participantes con el mundo. Debido a la producción petrolera y sus derivados, Trinidad y Tobago es el principal participante en el comercio intrarregional seguido de Barbados y Jamaica (SELA, *Op. cit.*: 23).

El proceso, en sí, ha experimentado una reactivación a partir de los 90, debido, entre otras cosas, al impacto que tuvo la incorporación de México a la zona norteamericana de libre comercio, afectando el trato preferencial que recibían los productos caribeños en el mercado estadounidense. Así las cosas, el 16 de febrero de 1995 se produjo un cambio por demás importante en la estructura de la CARICOM: Surinam fue incorporado como miembro de pleno derecho⁸⁰. Este país había venido participando como observador en los trabajos de la CARICOM. El hecho de que un territorio no inglés se haya adherido, constituye una buena noticia para Cuba, quien por ahora figura como miembro asociado y aspira a concretar su membresía plena en los próximos meses.

Los analistas consideran que la CARICOM enfrenta tres grandes desafíos en el momento actual, a saber:

1. Las economías participantes deberán operar al amparo de las reformas económicas y los programas de ajuste estructural requeridos para posibilitar su participación en la llamada *paridad TLCAN* o *NAFTA parity*, y
2. Es posible que, de darse el nacimiento del ALCA, buena parte de la dinámica de la CARICOM se diluya, dado que su orientación más que favorecer una vinculación intrarregional más estrecha busca el acceso a los mercados extra-regionales, especialmente el estadounidense (SELA, *Op. cit.*: 22).

⁸⁰ Se trata de un país que fue colonia de Países Bajos.

3. La CARICOM es la principal afectada por el fallo de la OMC en torno a las prácticas de adquisición de plátano por parte de la Unión Europea. En cuando el fallo de la OMC se cumpla, el banano caribeño dejará de ingresar al mercomún europeo en condiciones preferenciales y recibirá el mismo trato que se le otorgará al plátano comercializado por las transnacionales estadounidenses.

En la segunda mitad de la década de los 90, tres han sido los sucesos más relevantes en el desenvolvimiento de la CARICOM: la entrada en vigor del arancel externo común mediante el cual la tasa arancelaria para productos no agrícolas se redujo a un 35 por ciento y hacia 1998 la meta era ubicarla entre un 5 y un 20 por ciento. En seguida, se tomaron medidas para estimular la competitividad regional y buscar el acceso a los mercados de diversos procesos de regionalización (como la Unión Europea, el TLCAN, el MERCOSUR, el Grupo de los Tres y el Grupo Andino) y también de países en lo individual como México, Venezuela y Colombia. En tercer lugar, la CARICOM participó activamente en la creación de la Asociación de Estados del Caribe en la que participan un total de 25 países y/o territorios⁸¹. Con sede en Trinidad y Tobago, la AEC es una entidad muy plural dado que incorpora a países continentales y a insulas, llamando especialmente la atención la participación de Cuba, territorio que como se había explicado en el apartado correspondiente a la OEA, se encuentra excluido de las instituciones del sistema interamericano. Sin embargo, dado que en la AEC no participa Estados Unidos, no existe el impedimento político para el involucramiento de La Habana.

El nuevo regionalismo en América Latina y el Caribe

A partir de finales de los 80, América Latina mostró un gran dinamismo comercial. Ello es atribuible a la recuperación de las economías de la región, tras la "década perdida" aunada a las exigencias de la reforma económica, incluyendo,

⁸¹ Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Colombia, Costa Rica, Cuba, Dominica, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, República Dominicana, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, San Kitts y Nevis, Surinam, Trinidad y Tobago y Venezuela.

naturalmente, la desregulación y la apertura unilateral de sus mercados. Otro factor a ponderar, naturalmente, es la apreciación cambiaria, que si bien no fue (ni es) una constante en todos los países, propicia el aumento de las importaciones respecto a los Estados vecinos y, por ende, una desviación de comercio hasta ciertos niveles que también beneficia a esas naciones (SELA, 10-13 de julio de 1995: 3).

El fin de la guerra fría fue un factor de distensión en las relaciones entre los países latinoamericanos. No hay que olvidar que el fortalecimiento de los regímenes autoritarios en Chile, Argentina, Uruguay y otros países del área, partió de la premisa de que era preferible contar con gobiernos fascistoides, dado que sólo éstos podrían controlar la infiltración del comunismo y la subversión en América Latina. Sin embargo, uno de los efectos de contar con regímenes de este tipo, es que desalentaban la regionalización. Piénsese, por ejemplo, en la rivalidad existente entre Chile y Argentina en torno al Canal de Beagle, que estuvo a punto de llevar a una confrontación armada a ambas naciones en 1980, justo en momentos en que sus regímenes militares buscaban legitimarse ante la población y exaltaban la rivalidad territorial como una forma de alentar el nacionalismo.

Desaparecida la Unión Soviética, la razón de ser de numerosos regímenes que cumplían la función (supuestamente) de "neutralizar" la amenaza comunista también se desvaneció, allanando así el camino para la democratización y, por ende, para la regionalización horizontal y concertada por ellos mismos (dado que los regímenes en donde gobiernan civiles, inspiran, en principio, un ambiente de cooperación⁸²). Justamente otra causa que explica el dinamismo mostrado por el comercio intrarregional entre los países latinoamericanos, fue la firma de numerosas acuerdos de regionalización, como se ilustra en el cuadro 12.

⁸² Aunque no habría que perder de vista que muchas "democracias" en los países latinoamericanos, están muy lejos de constituir verdaderos regímenes representativos de la voluntad popular. Ahí están los casos ya referidos de Perú y Paraguay.

Sin lugar a dudas el acontecimiento que aceleró la suscripción de los múltiples acuerdos referidos en el cuadro 11 fue la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte por parte de México, Estados Unidos y Canadá, debido a sus implicaciones geoeconómicas y geoestratégicas para el hemisferio y el resto del mundo.

Como se verá en el siguiente capítulo, la decisión de Estados Unidos de favorecer los acuerdos de regionalización con sus principales socios comerciales⁸³ fue de la mayor importancia, considerando el peso específico de la economía estadounidense en las relaciones económicas internacionales, si bien la preocupación de los países del hemisferio —con la excepción de Canadá, quien ya tenía suscrito un acuerdo con los estadounidenses que estaba en vigor desde 1989— era garantizar el acceso al mercado de EEUU, y sobre todo, evitar la discriminación inevitable a que sus productos se verían expuestos una vez que México recibiera un tratamiento preferencial con el acuerdo comercial citado.

La entrada en vigor del TLCAN puso en el centro de la discusión nuevamente los alcances de la ALADI. La Asociación, de hecho, plantea en sus estatutos la intención de "multilateralizar" progresivamente los *acuerdos parciales*, esto es, aquéllos, como el tratado comercial norteamericano en el que no participan todos los países miembros de la ALADI, mismos que deberían estar abiertos a la adhesión, previa negociación, de los demás socios y que deberían contar también con cláusulas que propicien la convergencia. Sin embargo, en honor a la verdad, hay que reconocer que éstas disposiciones son muy laxas, por lo que los acuerdos parciales, a lo sumo, se limitan a mencionar esta posibilidad (*Ibid*). El TLCAN, de hecho, ni siquiera la toma en cuenta, como se observa en el único de sus artículos (el 2204) que podría ponderarse como conducente a la inclusión de nuevos miembros, y que a la letra sostiene que

⁸³ Aclarando, naturalmente, que entre abril y septiembre de 1985, EEUU e Israel negociaron el Acuerdo para el Establecimiento de un Área de Libre Comercio, y que Tel Aviv está muy lejos en la lista de socios comerciales relevantes para Washington. Ese acuerdo, por tanto, tuvo que ver más

Cuadro 12
Acuerdos de libre comercio suscritos por América Latina y el Caribe
entre 1990 y 1994

Acuerdo	Año	Acuerdo	Año
1. Argentina-Brasil	1990	14. TLCAN	1993
2. Bolivia-Uruguay	1991	15. Brasil-Perú	1993
3. Argentina-Colombia	1991	16. México-CARICOM	1993
4. MERCOSUR	1991	17. México-Costa Rica	1994
5. Chile-México	1991	18. Bolivia-Brasil	1994
6. Chile-Argentina	1991	19. México-Bolivia	1994
7. Argentina-Bolivia	1992	20. Chile-Bolivia	1994
8. Bolivia-Perú	1992	21. Chile-Ecuador	1994
9. Argentina-Venezuela	1992	22. Colombia-Venezuela-México	1994
10. Argentina-Ecuador	1993	23. Venezuela-CARICOM	1994
11. Bolivia-Chile	1993	24. Colombia-CARICOM	1994
12. Chile-Venezuela	1993	25. Brasil-Venezuela	1994
13. Chile-Colombia	1993	26. Bolivia-Paraguay	1994

Fuente: SELA.

1. Cualesquier país o grupo de países podrían incorporarse a este Tratado sujetándose a los términos y condiciones que sean convenidos entre ese país o grupo de países y la Comisión, y una vez que su adhesión haya sido aprobada de acuerdo con los procedimientos legales aplicables de cada país.
2. Este Tratado no tendrá vigencia entre cualquiera de las partes y cualquier país o grupo de países que se incorpore, si al momento de la adhesión cualquiera de ellas no otorga su consentimiento (SECOFI, 1994: 339).

Otro elemento que ha contribuido a debilitar a la ALADI es el compromiso, exagerado en ocasiones (en razón de la experiencia fallida que se tuvo

con el apoyo que tradicionalmente le confiere EEUU al país asiático, y un poco también para evaluar el impacto de una iniciativa bilateralista en la política comercial externa estadounidense.

anteriormente en la ALALC), de enfatizar el trato preferencial diferenciado para ciertos países. Tantas excepciones retardan el cumplimiento de los objetivos más importantes de la Asociación y le restan credibilidad a los ojos de las naciones que se esmeran por cumplir las metas fijadas.

Para muestra basta un botón. La ALADI cuenta con un mecanismo que es la preferencia arancelaria regional (PAR), mediante la cual los países se otorgan entre sí una rebaja sobre el arancel aplicable a países no miembros. Actualmente la rebaja de la PAR es del 20 por ciento entre países con niveles de desarrollo similares, en tanto las naciones de menor desarrollo relativo reciben una rebaja mayor que los países más desarrollados y éstos una menor que los países menos desarrollados.

La lógica de la PAR es que se confía en que faculte la convergencia en la medida en que se profundice la rebaja pactada, pudiendo llegarse (al menos en teoría) a la creación de una zona de libre comercio si la reducción alcanzara el 100 por ciento. Empero, uno de los obstáculos para profundizar la PAR, es justamente el tratamiento diferencial que se otorga a los socios de la ALADI a partir de sus niveles de desarrollo. Otro problema adicional son las enormes listas de excepciones al desarme arancelario. De ahí que el tema esté siendo revisado por la ALADI (SELA, *Op. cit.*: 10).

Precisamente ese es un rubro de la mayor importancia para explicar una diferencia fundamental entre los procesos de regionalización efectuados en la guerra fría y los desarrollados en la posguerra fría en América Latina. En la actualidad, a los socios que se involucran en un proceso de regionalización, se les incorpora en condiciones de igualdad. Esto se observa, por ejemplo, en el MERCOSUR, donde dos pequeñas economías como la paraguaya y la uruguaya reciben el mismo trato que Brasil y Argentina. En el TLCAN, si bien hay algunas concesiones a favor de México en términos del tiempo para las desgravaciones,

trato nacional y acceso a los mercados, el país es tratado en condiciones de igualdad por EEUU y Canadá.

Cuadro 13
Disputas territoriales entre los países de América Latina y el Caribe

País	País o territorio con el que mantiene la disputa	Tipo de disputa
Argentina	Uruguay	Una pequeña porción de la frontera mutua
Argentina	Chile	Una pequeña porción de la frontera mutua se encuentra indefinida
Argentina	Gran Bretaña	Administración de las Islas Malvinas (<i>Falkland Islands</i>); reclamos sobre Georgia del Sur y las Islas Sandwich del Sur
Argentina		Reclamos territoriales sobre la Antártica
Belice	Guatemala	Disputa fronteriza. Las pláticas para resolverla están estancadas
Bolivia	Chile	Busca un corredor soberano en el Pacífico Sur desde que perdió la zona de Atacama a favor de Chile en 1884. Tiene también con Chile una disputa en torno a los derechos acuíferos sobre el Río Lauca
Brasil	Paraguay	Una pequeña sección de la frontera con Paraguay, al oeste de Salto das Sete Quedas (Cataratas de Guaira) en el Río Paraná está en disputa
Brasil	Uruguay	Dos pequeñas secciones de la frontera con Uruguay (Arroyo de la Invernada) del Río Quarai (Río Cuareim) y las islas que confluyen en el Río Quarai y el Río Uruguay
Chile	Argentina	Parte de la frontera sur se encuentra indefinida
Chile	Bolivia	Los bolivianos desean un corredor soberano al Pacífico Sur desde la pérdida de Atacama a favor de Chile en 1884, también se disputan los dos países la soberanía sobre el Río Lauca
Chile		Reclamos territoriales sobre la Antártica que se traslapan con los de Argentina y la Gran Bretaña
Colombia	Venezuela	Disputa marítima con Venezuela en torno al Golfo de Venezuela
Colombia	Nicaragua	Disputa territorial con Nicaragua en torno al Archipiélago de San Andrés y Quita Sueño
Costa Rica		Ninguna
Cuba	Estados Unidos	Base naval estadounidense de Guantánamo que según La Habana debe abandonar el territorio
Ecuador	Perú	Tres secciones de la frontera con Perú están en disputa
Guatemala	Belice	Disputa fronteriza con Belice. Las pláticas para resolver la disputa están estancadas
Haiti	Estados Unidos	Reclama la Isla de Navassa, administrada por Estados Unidos
Honduras	El Salvador	Disputa territorial casi resuelta con el fallo de la Corte Internacional de Justicia del 11 de septiembre de 1992
Honduras	El Salvador, Nicaragua	Sobre el Golfo de Fonseca. La Corte

		Internacional de Justicia hizo alusión a un acuerdo suscrito a principios de siglo en el cual se sugiere una solución tripartita entre El Salvador, Honduras y Nicaragua
Honduras	Nicaragua	Disputa en torno la frontera marítima
Jamaica		Ninguna
México	Estados Unidos	Reclama soberanía sobre los Hoyos de la Dona en el Golfo de México donde se encuentran importantes yacimientos petroleros ⁸⁴
Nicaragua	Colombia	Disputa territorial en torno al Archipiélago de San Andrés y Providencia y Quita Sueño
Nicaragua	El Salvador, Honduras	Sobre el Golfo de Fonseca La Corte Internacional de Justicia hizo alusión a un acuerdo suscrito a principios de siglo en el cual se sugiere una solución tripartita entre El Salvador, Honduras y Nicaragua
Nicaragua	Honduras	Disputa en la frontera marítima con Honduras
Panamá	Estados Unidos	El Tratado Torrijos Carter prevé la construcción de un nuevo canal interoceánico a unos cuantos kilómetros del actual
Paraguay	Brasil	Una pequeña sección de la frontera con Brasil al oeste de Salto del Guaira (Cataratas de Guaira) en el Río Paraná, aun está indefinida
Perú	Ecuador	Tres partes de la frontera con Ecuador están en disputa
República Dominicana		Ninguna
El Salvador	Honduras	Disputa territorial casi resuelta con el fallo de la Corte Internacional de Justicia del 11 de septiembre de 1992
El Salvador	Honduras y Nicaragua	Sobre el Golfo de Fonseca. La Corte Internacional de Justicia hizo alusión a un acuerdo suscrito a principios de siglo en el cual se sugiere una solución tripartita entre El Salvador, Honduras y Nicaragua
Surinam	Guayana Francesa	Reclama la zona de la Guayana Francesa ubicada entre el Río Litani y la Riviere Marouini (ambas desembocaduras de la Riviere Lawa)
Surinam	Guyana	Reclama el área de la Guyana ubicada entre los ríos Nuevo y Courantyne/Koetari (todos desembocaduras del Courantyne)
Venezuela	Guyana	Reclama todo el oeste de Guyana ubicada en la parte occidental del Río Esequibo
Venezuela	Colombia	Disputa fronteriza con Colombia en torno al Golfo de Venezuela

Fuente: CIA World Factbook 1999, Washington, Brassey's/Central Intelligence Agency.

⁸⁴ Después de dos años de negociaciones entre los gobiernos de México y Estados Unidos, el primero tendrá el control territorial sobre el 61 por ciento de la plataforma continental del "polígono occidental" parte de lo que hoy es conocido como "hoyo de la dona" en el Golfo de México. Se le considera la frontera marítima más remota entre los dos países en la que, se presume, residen importantes yacimientos petroleros. El tratado incluye la fijación de un área junto a los límites fronterizos en la que se prohibirá la explotación de hidrocarburos, situación que le permitirá a México recibir mayor información sobre la zona. De acuerdo con el tratado, suscrito por William Clinton y Ernesto Zedillo el 9 de junio del año en curso, a México le corresponden 10 660 kilómetros cuadrados que significan el 61. 7 por ciento, en tanto Estados Unidos obtendrá 6 570 kilómetros cuadrados o bien, el 38. 22 de la plataforma continental del polígono, cuya superficie total es de 17 190 kilómetros cuadrados (Rodríguez, 2 de junio de 2000: A1, A16).

De manera que mientras la ALADI replantea su desarrollo, en el continente americano claramente coexisten (y rivalizan) dos iniciativas de singular relevancia en términos de regionalización: el Área de Libre Comercio de las Américas, inspirado en el TLCAN e impulsado por EEUU, y el MERCOSUR, acuerdo compatible con la filosofía bolivariana/latinoamericana y que ha retomado de la ALADI un marco negociador, aunque con un menor número de participantes. También cabría mencionar las gestiones de España y Portugal con las Cumbres Iberoamericanas. Por ahora se introducirán algunos elementos de análisis en torno al ALCA y el MERCOSUR, mismos que serán desarrollados ampliamente en los capítulos tres y cuatro.

Los orígenes del ALCA se remontan a la *Empresa para la Iniciativa de las Américas* que dio a conocer el entonces Presidente estadounidense George Bush en 1990, si bien fue el actual mandatario William Clinton quien logró reunir en Miami, del 9 al 11 de diciembre de 1994, a todos los Jefes de Estado y/o de gobierno del hemisferio occidental (con la excepción de Fidel Castro) en la Cumbre de las Américas, cuya segunda versión tuvo lugar en Santiago de Chile en abril de 1998.

El ALCA es una consecuencia de la entrada en vigor del TLCAN. Buena parte de los rubros que están contenidos en el ALCA a partir de los encuentros ministeriales celebrados hasta ahora, se basan fundamentalmente en los aspectos negociados en el tratado norteamericano de libre comercio. Sin embargo, Estados Unidos, el líder de ésta iniciativa, que ha buscado que ésta sea el instrumento que le permita un mejor acceso a los mercados de la región, ha perdido entusiasmo sobre el particular. Ello tiene que ver ciertamente con el hecho de que el Partido Demócrata tiene una amplia base de apoyo en los sindicatos, a los que les disgustan los términos del TLCAN y se oponen a que éste sea el modelo conforme al cual se diseñe al ALCA.

Pero hay otra razón. Cuando la *Empresa para la Iniciativa de las Américas* y la primera Cumbre de las Américas tuvieron lugar, todavía pululaba en el ambiente internacional la percepción de que el sistema multilateral de comercio estaba colapsándose, lo cual hacía al proyecto de libre comercio hemisférico muy atractivo. De hecho EEUU asumía que si el acceso a los mercados del continente no podía lograrse vía el GATT o la naciente OMC, entonces la vía regional-continental era altamente deseable.

Sin embargo, para el tiempo en que tuvo lugar la segunda Cumbre de las Américas, era evidente que el sistema multilateral de comercio no se había colapsado y no sólo eso: la OMC había nacido y los acuerdos de la Ronda Uruguay estaban entrando en vigor, abriendo la posibilidad de que EEUU lograra el acceso a los mercados del continente americano sin que el Presidente Clinton tuviera que desgastarse políticamente en el Congreso estadounidense buscando que se le otorgara la autoridad del *fast track* por parte de los congresistas. Así, el regionalismo del ALCA decayó ante la percepción de que el sistema multilateral de comercio se sobrepondría a una etapa crítica que se puso de manifiesto entre 1986 y 1994.

El MERCOSUR, por su parte, vio la luz en 1991 y la unión aduanera entró en vigor cuatro años después. Su propósito es la liberalización del comercio intrarregional, y la armonización de las políticas macroeconómicas de sus miembros, a efecto de poner en marcha la brevedad, el mercado común. El MERCOSUR cuenta con un cuerpo institucional muy sofisticado (a diferencia, por ejemplo, del TLCAN), si bien carece de instituciones supranacionales.

Como se verá en detalle en el capítulo cuatro, el MERCOSUR intenta salir del atolladero, luego de la crisis financiera que afectó a Brasil (y sobre todo a Argentina) en el primer semestre de 1999, y de la crisis política que trastocó el orden constitucional en Paraguay en ese mismo período. De ahí que la cumbre del MERCOSUR celebrada recientemente en Uruguay, fuera ampliamente esperada,

en el ánimo de determinar si los problemas que enfrentaba el proceso integracionista sudamericano eran realmente insalvables o si, por el contrario, existía la voluntad política para revertirlos y establecer nuevas metas con una actitud renovadora.

Así, en Montevideo, los presidentes de los países miembros del MERCOSUR, más el mandatario de Chile y el Ministro de Asuntos Exteriores de Bolivia, se propusieron avanzar en la coordinación de sus políticas macroeconómicas para consolidar la unión aduanera. Asimismo, en un esfuerzo por analizar los mecanismos nacionales de responsabilidad fiscal, acordaron incorporar a Santiago y La Paz, a fin de fortalecer el proceso de integración de los seis países. Como es sabido, Chile y Bolivia son miembros asociados, pero según los expertos, en el mediano plazo se convertirán en socios plenos del mercomún sudamericano.

La propuesta de lograr la convergencia macroeconómica es una de las más ambiciosas, dado que pretende homogeneizar variables como el déficit fiscal, la inflación, las tasas de interés y la deuda externa. Para ello, los ministros de economía de los seis países, acordaron asumir las tareas de la coordinación subrayando que la estabilidad es el objetivo primordial y que además habrá que trabajar en la armonización de las estadísticas. Por tanto, señalaron que trabajarían en cuatro áreas de manera prioritaria, a saber: fiscal, monetario-financiera, sector externo y sector real.

Un aspecto que llamó la atención de la cumbre celebrada en Montevideo es que Chile logró que se le dé un trato idéntico al que reciben los miembros de pleno derecho, algo que alienta la cooperación y la confianza entre todos los socios respecto a la posibilidad de que ésta sea la ocasión, no sólo para revitalizar al mercomún sudamericano, sino también a la integración latinoamericana.

El Presidente de Brasil, Fernando Enrique Cardoso, reconoció en ésta reunión que la decisión unilateral de devaluar el real a principios de 1999 fue la principal causa

de la crisis del MERCOSUR, dado el peso específico de Brasil en el proceso integracionista sudamericano. El sector más afectado por ésta decisión fue el automotriz, el cual ha confrontado a Brasilia con Buenos Aires. Los desacuerdos se mantuvieron a pesar del diálogo de alto nivel que se produjo en Montevideo, pero el mandatario brasileño encontró una salida política al problema al señalar que si no se llegara a un arreglo entre las dos naciones (lo cual efectivamente no ocurrió), se prorrogaría la vigencia del régimen actual que vencía el 1° de enero del 2000. La idea fundamental era evitar que el problema automotriz provocara la muerte del MERCOSUR. Y es que éste sector corresponde a la quinta parte de todos los bienes que comercian Argentina y Brasil, y representa un monto de 22 mil millones de dólares.

El problema se agudizó cuando en junio de 1999, el congreso brasileño decidió garantizar créditos federales para lograr que *Ford Motor Company* instalara una planta automotriz en Salvador da Bahía. Argentina contraatacó imponiendo salvaguardas a los textiles de Brasil, Pakistán y China. Brasil, en réplica, suspendió las negociaciones para armonizar el sector automotriz y las políticas industriales.

Sin embargo, dado el nivel de interdependencia alcanzado por las economías de Argentina y Brasil, la cordura parece estar retornando a los dos socios mercosureños más importantes, y la reactivación del proceso regionalizador es un hecho⁸⁵. Empero, hay importantes desafíos en el horizonte y su adecuada atención determinará el fortalecimiento o el debilitamiento del proceso mismo. Aunque, a juzgar por los problemas que encaran también el ALCA y la OMC no sería exagerado afirmar que el hemisferio occidental se encuentra en una especie de *limbo* muy peligroso porque podría limitar el acceso a los mercados mutuos y

⁸⁵ No hay que perder de vista que el MERCOSUR es visto, al menos por Brasil, el hegemon regional, como un mecanismo para instituir un área de libre comercio sudamericana y que esa intención es más evidente, no sólo en las iniciativas encaminadas a relanzar el mercomún sudamericano (tema que se verá en detalle en el cuarto capítulo), sino en la convocatoria a la Cumbre Sudamericana que se llevó a cabo en Brasilia los días 31 de agosto y 1° de septiembre del año en curso.

extraregionales de los países de la zona. A pesar de ello, todo parece indicar, según un importante estudio dado a conocer recientemente por la UNCTAD, que los países latinoamericanos y caribeños están dando más prioridad a las iniciativas en materia de regionalización (United Nations, 1999: 24), situación que los confronta con EEUU, incapaz en el momento actual, de dar un espaldarazo al regionalismo.

La UNCTAD; sin embargo, acota cuatro desafíos que los países latinoamericanos deberán analizar con el mayor cuidado, a saber:

1. *La agenda y los tiempos de las negociaciones.* Dado que las negociaciones para fortalecer y profundizar los procesos de regionalización en el hemisferio occidental se mantendrán, no hay que perder de vista que en algún momento, cuando la OMC salga del marasmo en que se encuentra, se empatarán con las negociaciones comerciales multilaterales. Así, la agenda multilateral presionará a las agendas regionales. Sin embargo, se corre el riesgo de que si los países del continente americano perciben que la OMC está estancada, las negociaciones en el ámbito regional cada vez tomen menos en cuenta la agenda multilateral, reavivando y ampliando la incompatibilidad existente entre el regionalismo y el multilateralismo.
2. *La experiencia del aprendizaje.* Se percibe que las experiencias negociadoras adquiridas a nivel regional, pueden ser muy útiles a la hora de entablár negociaciones en la esfera multilateral, la cual es más amplia y, por lo mismo, más compleja. Es decir que las negociaciones bilaterales y regionales son una especie de "entrenamiento" para lidiar con las negociaciones hemisféricas y multilaterales. Llama también la atención el involucramiento cada vez más profundo del sector privado en las negociaciones, cuya participación ha sido especialmente visible en el MERCOSUR, y también en las gestiones que se desarrollan en torno al ALCA. A nivel multilateral, el sector privado de los países latinoamericanos aun no es muy activo, en parte porque, como se ha

visto, hay intereses corporativos de transnacionales vinculadas a países industrializados, muy difíciles de enfrentar. El caso de la *guerra del plátano* lo ilustra ampliamente.

3. *La desviación de comercio.* Este es el rubro donde quizá se observa con mayor claridad la relación negativa, o bien la incompatibilidad entre regionalización y multilateralismo. Tomando en cuenta las objeciones del *Informe Yeats*, pareciera como si los procesos de regionalización que se gestan en América Latina, fueran los únicos que plantean el riesgo de la desviación de comercio. Como se ha visto, el TLCAN también ha afectado el acceso al mercado estadounidense que solían tener los países caribeños y centroamericanos antes de que México se integrara a la zona norteamericana de libre comercio. La Unión Europea, que efectúa casi el 70 por ciento de su comercio exterior entre sus propios socios, genera una terrible distorsión al comercio internacional, obligando a la suscripción de acuerdos comerciales donde el nivel de exigencia de Bruselas hacia las naciones que los solicitan, es altísimo. En sí se requeriría un estudio menos politizado y mejor documentado sobre el incremento del comercio intrarregional en un proceso de regionalización determinado, y su impacto sobre el comercio extrarregional. Con éstos datos se podría construir un índice de desviación de comercio más apegado a la realidad.
4. *El poder negociador.* La UNCTAD afirma, contradiciendo lo que sostienen Yeats y otros especialistas en torno al llamado *efecto perverso* de la regionalización sobre el sistema multilateral de comercio, que en realidad los flujos de comercio e inversión de los países latinoamericanos y caribeños son muy insignificantes para tener un impacto decisivo sobre el sistema multilateral de comercio. Esta afirmación echaría por tierra todos los argumentos que, por ejemplo, en contra del MERCOSUR han esgrimido el gobierno de Estados Unidos, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, entre otros. En éste sentido parecerían más importantes las políticas comerciales de los

llamados *socios cuadriláteros*, sobre todo de EEUU, la Unión Europea y Japón, debido a que, por su enorme peso específico en la economía global, cuentan con el poder suficiente como para desestabilizar al sistema multilateral de comercio. A juzgar por la guerra comercial que libran en éste momento Washington y Bruselas, parecería más que evidente que esas naciones importan mucho al sistema multilateral de comercio, en tanto otras son más "accesorias." Empero, la UNCTAD estima que la adopción de posturas comunes por parte de los socios del MERCOSUR podría darle una gran fuerza a sus miembros a la hora de negociar en el ámbito multilateral (en el entendido de que Paraguay difícilmente podría obtener concesiones de los países más poderosos, en tanto esa nación más Uruguay, Brasil y Argentina, estarían en mejores condiciones para impulsar una negociación que les permitiría exigir, hasta cierto punto, reciprocidad) (United Nations, *Op. cit.*: 25). Sólo que fuera de la esfera del MERCOSUR, el resto de los procesos de regionalización que se llevan a cabo en el continente americano, parecen muy débiles. En el caso del TLCAN, donde participa EEUU, es muy difícil imaginar una negociación colectiva México-Washington-Ottawa, toda vez que siendo la Unión Americana una potencia con intereses globales, difícilmente podría igualar sus prioridades a las de los mexicanos y los canadienses. Por eso el diálogo trasatlántico sólo involucra a EEUU (y no a México ni a Canadá) y la Unión Europea. Por eso México debió negociar, en lo individual, el acuerdo comercial y de concertación política con la Unión Europea. Por eso en la *guerra del pescado*, Canadá hubo de enfrentarse, por su propio pie, a la Unión Europea. Por eso la *guerra del plátano* se desarrolló entre Estados Unidos y la UE. El TLCAN es un curioso proceso de regionalización en el que sus miembros son socios más no aliados. En el MERCOSUR, la negociación colectiva (no sin problemas) tiende a producirse debido a que sus cuatro socios comparten en mayor o menor medida una limitante: el subdesarrollo, y ello los obliga a concertar posturas, más

que por convicción, por necesidad.

Cuadro 14
Balanza comercial de México con el mundo por regiones

	Exportaciones					Importaciones					Saldo		
	1994 a	1995 b	1996 c	1997 d	Var % d/a	1994 a	1995 b	1996 c	1997 d	Var % d/a	1995	1996	1997
Totales	67 877.1	78 946.8	98 025.8	110 238.9	81.2	73 245.8	77 453.1	88 458.8	109 600.2	33.4	7 067.8	8 335.8	4.37
América del Norte	13 127.8	26 200.1	42 748.0	66 948.8	81.3	36 471.2	35 202.8	49 278.1	43 346.3	42.8	13 027.3	13 458.3	10.38
ALADI	1 568.8	2 852.4	3 457.1	3 737.2	133.7	2 352.2	1 414.3	732.2	2 372.6	12.1	1 138.8	1 725.2	1 464.7
Centroamérica	683.8	848.4	1 169.7	1 481.3	118.8	174.8	97.6	118.0	228.7	28.3	848.8	800.8	1 280.4
UE	2 825.8	3 253.5	3 508.0	3 987.5	42.1	9 658.1	8 732.2	7 740.8	8 912.3	9.4	3 378.7	4 235.8	8 420.7
EFTA *	169.7	624.9	399.2	358.5	11.2	630.4	414.3	484.2	816.8	10.2	210.8	-85.0	258.3
Asia *	1 344.4	1 829.3	2 238.7	1 963.8	47.5	8 008.7	8 811.8	7 472.3	8 185.8	13.2	4 782.3	5 122.8	1 580.8
Resto del mundo	1 080.8	1 829.3	2 282.0	2 430.8	118.0	2 453.8	1 803.2	2 381.0	3 848.8	18.8	300.7	180.0	1 288.8

* Noruega, Suiza, Islandia y Liechtenstein.

** Japón, China, Taiwán, Hong Kong, Corea del Sur y Singapur.

Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial con datos del Banco de México en millones de dólares.

Las relaciones entre México y América Latina

Los vínculos comerciales entre México y América Latina en términos cuantitativos se han incrementado, si bien en términos absolutos y cualitativos muestran un declive virtualmente irreversible. México, en la práctica, vive un proceso de *deslatinoamericanización* porque a pesar de la amplia gama de acuerdos y mecanismos de consulta que mantiene con los países de América Latina, éstos no han derivado en un incremento sustancial de las relaciones bilaterales de cara a la creciente dependencia mexicana respecto a EEUU.

Como se observa en el cuadro 14, el comercio entre México y los países latinoamericanos ha experimentado un crecimiento notable, al menos en el terreno cuantitativo y alimentado por la devaluación inducida por la crisis financiera mexicana de 1994-1995. Con la ALADI, por ejemplo, mientras que las

exportaciones sufrieron un incremento del 133. 7 por ciento en el período 1994-1997, las importaciones apenas se elevaron en un 12. 1 por ciento en el mismo periodo. Con América Central, las exportaciones se elevaron en un 116. 7 por ciento, frente a las importaciones que apenas lo hicieron en un 26. 3 por ciento en el mismo período. Contrastados éstos datos con los que ilustran el incremento del comercio con EEUU y Canadá que asciende en las exportaciones, a un 81. 2 por ciento, y en las importaciones a un 48. 8 por ciento, los intercambios con América Latina no se ven tan mal, y de hecho han crecido proporcionalmente más. El problema estriba, naturalmente, en los puntos de partida. Para México, América Latina tiene una relevancia secundaria porque los niveles de comercio son insignificantes frente a los que se tienen con América del Norte (1 598. 8 millones de dólares, frente a 60 817.1 millones en 1994; y 3 737. 2 millones frente a 110 236. 9 en 1997). Ciertamente, se han elevado los intercambios con América Latina, pero también los intercambios con EEUU y Canadá, gracias, en parte al TLCAN, por lo que en términos reales, los mercados latinoamericanos pierden importancia para México. Baste mencionar que en 1994 la ALADI representó para México el 1. 6 por ciento de sus exportaciones al mundo, y el 3. 2 por ciento de sus importaciones, en tanto hacia 1997, las cifras eran para las exportaciones de 3. 3 y para las importaciones de 2. 1. La suma de exportaciones e importaciones ubica a la ALADI en 1994 con 2. 9 por ciento respecto al total del comercio exterior de México con el mundo, en tanto la cifra para 1997 había bajado a 2. 7 por ciento.

Con América Central el panorama es más desolador. En 1994 las exportaciones a esa región representaban apenas el 0. 11 por ciento de las ventas mexicanas al mundo. Las importaciones representaban el 0. 2 por ciento. Hacia 1997 las proporciones eran de 0. 13 para las exportaciones y de 0. 2 por ciento para las importaciones. El saldo total para 1994 fue de 0. 6 por ciento del comercio exterior de México y en 1997 del 0. 7 por ciento. Ello habla de una *deslatinoamericanización* de México de manera continua y sostenida.

Cuadro 15
Exportaciones totales de los procesos de regionalización de
América Latina y el Caribe
(millones de dólares *fob* y porcentajes)

Proceso de regionalización	1990	1994	1995	1996	1997
Asociación Latinoamericana e Integración-ALADI					
Exportaciones totales *	112 694	167 570	204 295	229 472	254 319
Porcentaje de crecimiento anual		10.4	21.9	12.3	10.8
Exportaciones a la ALADI	12 302	28 254	35 614	38 461	45 078
Porcentaje de crecimiento anual		23.1	26.0	8.0	17.2
Porcentaje de exportaciones intra ALADI (2: 1) (%)	10.9	16.9	17.4	16.8	17.7
Comunidad Andina (CAN)					
Exportaciones totales	31 751	34 084	39 260	44 684	45 637
Porcentaje de crecimiento anual		1.8	15.2	13.8	1.9
Exportaciones a la CAN	1 324	3 485	4 849	4 718	5 325
Porcentaje de crecimiento anual		27.4	39.2	-2.7	12.9
Porcentaje de exportaciones intracomunitarias (2: 1) (%)	4.2	10.2	12.4	10.6	11.7
Mercado Común Sudamericano-MERCOSUR					
Exportaciones totales	46 403	61 890	70 129	74 407	82 696
Porcentaje de crecimiento anual		7.5	13.3	6.1	11.0
Exportaciones al MERCOSUR	4 127	12 048	14 451	17 115	20 478
Porcentaje de crecimiento anual		30.7	20.0	18.4	19.7
Porcentaje de exportaciones intra MERCOSUR (2: 1) (%)	8.9	19.5	20.6	23.0	24.8
Mercado Común Centroamericano-MCCA					
Exportaciones totales	3 907	5 496	6 777	7 332	8 764
Porcentaje de crecimiento anual		8.9	23.3	8.2	19.5
Exportaciones al MCCA	624	1 228	1 451	1 553	1 831
Porcentaje de crecimiento anual		18.4	18.2	7.0	17.9
Porcentaje exportaciones intra	16.0	22.3	21.4	21.2	20.9

MCCA (2: 1) (%)					
Comunidad del Caribe-CARICOM **					
Exportaciones totales	3 634	3 716	4 487	4 589	4 682
Porcentaje de crecimiento anual		0.6	20.8	2.3	2.0
Exportaciones a la CARICOM	467	521	691	767	671
Porcentaje de crecimiento anual		2.7	32.8	11.0	-12.5
Porcentaje exportaciones intra CARICOM (2: 1) (%)	12.9	14.0	15.4	16.7	14.3
América Latina y el Caribe ***					
Exportaciones totales	120 572	177 317	216 132	241 951	268 423
Porcentaje de crecimiento anual		10.1	21.9	11.9	10.9
Exportaciones a América Latina y el Caribe	16 802	35 176	42 814	46 518	54 666
Porcentaje de crecimiento anual		20.3	21.7	8.7	17.5
Porcentaje intrarregional total 2: 1) (%)	13.9	19.8	19.8	19.2	20.4

* A partir de 1992 se incluyen exportaciones de maquila de México.

** Los datos se refieren sólo a Barbados, Guyana, Jamaica, Trinidad y Tobago.

*** Los datos se refieren sólo a la ALADI, el MCCA, Barbados, Guyana, Jamaica, Panamá y Trinidad y Tobago.

Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial.

Los procesos de regionalización que se llevan a cabo en América Latina y el Caribe podrían dividirse en dos grandes grupos: los inducidos por EEUU (como el TLCAN, la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, y el ALCA) y los promovidos por los países latinoamericanos (como la ALADI, la Comunidad Andina, y el MERCOSUR). México está atrapado entre ambos proyectos, ya que a pesar de tener una serie de afinidades culturales, políticas y económicas con América Latina, mantiene una relación muy estrecha con EEUU. Esta relación ha llevado a México a conflictos severos con las naciones latinoamericanas, especialmente con Brasil, ya que ambos pretenden liderar las iniciativas integradoras en América Latina. México lo hace tratando de ser el puente entre los países latinoamericanos y el ALCA y Brasil, en cambio, vislumbra negociaciones de bloque a partir del

MERCOSUR para contar un *bargaining power* más sólido frente a EEUU y otras potencias.

Conviene explicar el interés de México por ser *punte* entre América Latina y EEUU, ya que no se trata de allanar el camino para contar con mayor competencia en el mercado estadounidense con la presencia de productos latinoamericanos. Se intenta, más bien, que México monitorée los términos en que se va dando el acceso de los países latinoamericanos al mercado estadounidense, en el entendido de que esas naciones competirían con México en EEUU. En un escenario de este tipo, México tendría la posibilidad de incidir en el proceso, en tanto que si EEUU opta (como se desprende de las intenciones manifestadas en la II Cumbre de las Américas) por negociar con cada país del hemisferio en lo individual, México no tendría margen de maniobra.

Los planes de México se ven favorecidos por el trato que da EEUU al MERCOSUR. Éste ha sido acusado por Washington de incurrir en desviaciones de comercio sobre todo a raíz de la implantación del arancel externo común el 1° de enero de 1995.

Desafortunadamente la cooperación entre los países latinoamericanos se ve interrumpida todo el tiempo no sólo por errores imputables a los gobiernos de la región, sino por las acciones ejercidas por naciones como EEUU. En esa lógica debería analizarse entonces la reciente decisión de la administración Clinton de poner fin a la política que por 20 años impidió la venta de armas sofisticadas de EEUU a América Latina.

El gobierno estadounidense aparentemente tomó esta decisión a efecto de no perder ventaja en la competencia con otros productores de armas que abastecen a las naciones latinoamericanas. De entrada, uno de los grandes beneficiarios de esta disposición será el gigantesco consorcio *Lockheed Martin* que ha concertado un acuerdo con el gobierno de Chile por un valor de 500 millones de dólares para

abastecer al país sudamericano con 20 aviones de combate. Así, los aviones F-16 de *Lockheed Martin* se colocarán en una situación ventajosa respecto a los aviones franceses Mirage 2000-5 y los rusos MIG-29 en el mercado chileno (Boese, 1997: 21).

Otro caso a ponderar es el de Argentina. El gobierno de Carlos Menem el 20 de agosto de 1997 emitió un boletín de prensa en el que se manifestaba a favor de que los Estados evitaran "la adquisición de armas sofisticadas que carecen de justificación en un ambiente de paz y seguridad" (*Ibid*). Empero, recientemente Argentina recibió de EEUU el reconocimiento de "país no miembro de la OTAN más importante" y las demás naciones a las que Washington les ha otorgado ese estatus (Australia, Egipto, Israel, Japón, Jordania, Nueva Zelanda y Corea del Sur) han ganado acceso a cantidades importantes de armamento estadounidense, a la vez que se ha fortalecido la cooperación militar de los mismos con la Unión Americana (*Ibid*). Así, una cosa lleva a la otra. Si Chile adquiere sistemas sofisticados de armamento, Argentina deseará comprarlos también para no sentirse en desventaja. Brasil, por su parte, haría movimientos similares a efecto de evitar "desequilibrios estratégicos" respecto a Buenos Aires.

Otro ejemplo de las tácticas divisorias que EEUU hábilmente maneja respecto a América Latina es la reforma al Consejo de Seguridad de Naciones Unidas. Se ha ventilado la posibilidad de que, de abrirse la membresía permanente a Japón y Alemania, sería pertinente posibilitar que ingrese al menos un país de cada región no representada en éste órgano político tan importante. América Latina tendría la oportunidad de participar, y naturalmente Brasil, Argentina y México aspiran a ser los elegidos, por lo que unos y otros se descalifican continuamente para el cargo a pesar de que en otros tiempos, éstas y otras naciones han criticado el cariz oligárquico del Consejo de Seguridad (*The Economist*, August 14th, 1998: 15).

La rivalidad entre México y Brasil debe ser correctamente evaluada a efecto de explorar los mecanismos que permitan una conciliación de intereses. En la medida

en que México actúe como el promotor de diversas zonas de libre comercio con vistas a allanar el camino para la creación del ALCA, la integración latinoamericana se resquebraja. De hecho el ALCA y el MERCOSUR no son irreconciliables, siempre que el primero satisfaga las necesidades y objetivos de los países latinoamericanos y caribeños y no sólo los de EEUU.

El primer paso para ello estriba en forjar un diálogo político al más alto nivel entre México y Brasil, en el que ambas naciones expresen sus dudas y resuelvan sus diferencias. Para México sería benéfico, puesto que allanaría el camino para una asociación con el MERCOSUR y le daría un margen de maniobra más amplio respecto a EEUU en la ejecución de diversas disposiciones del TLCAN y en la definición del ALCA. A Brasil le permitiría reafirmar su liderazgo en la consolidación del proyecto latinoamericano de regionalización, promovido por la ALALC y la ALADI desde 1960 y que tiene en el MERCOSUR a su punta de lanza. Los beneficios para América Latina serían muy amplios y en aras de ello bien vale la pena que México y Brasil dialoguen y diriman las controversias que los aquejan, no sólo las que se han generado entre ellos, sino especialmente las que son inducidas desde afuera.

México y el artículo 44 de la ALADI

Como se sugería en líneas anteriores, a pesar de que la ALADI antecede en el tiempo al TLCAN, el gobierno mexicano desdeñó los compromisos existentes con la Asociación en el momento de suscribir el Tratado de Libre Comercio de América del Norte con EEUU y Canadá. Ocurre que los estatutos de la ALADI incluyen una disposición (artículo 44) que establece lo siguiente:

"Las ventajas, favores, franquicias, inmunidades y privilegios que los países miembros apliquen a productos originarios de o destinados a cualquier otro país miembro o no miembro, por decisiones o acuerdos que no estén previstos en el presente Tratado o en el Acuerdo de Cartagena, serán inmediata e incondicionalmente extendidos a los restantes países miembros" (<http://www.aladi.org>).

Como puede observarse, el artículo de referencia implica en la práctica, que México, al signar el TLCAN con EEUU y Canadá, estaba obligado a extender los términos del acuerdo a los países miembros de ALADI. No es necesario insistir en el hecho de que para Estados Unidos una situación de éste tipo era inaceptable, en primer lugar por el carácter anti-estadunidense de la Asociación, además de que México es, entre los países latinoamericanos, el segundo socio comercial más importante para la Unión Americana, en tanto el resto del hemisferio, salvo Canadá, reviste un interés secundario para las prioridades económicas internacionales de Washington⁸⁶, como se observa en el cuadro 14 (y de hecho el Caribe, América Central y América del Sur han perdido importancia para EEUU en contraste con la creciente presencia de México en el comercio de esa nación con la región).

México, por lo tanto, procedió a la suscripción del TLCAN ignorando deliberadamente el artículo 44 de ALADI sin establecer consultas con sus socios latinoamericanos, situación que generó severas críticas hacia el gobierno mexicano, especialmente en 1994, fecha en que el tratado comercial norteamericano entró en vigor. El país que más abiertamente criticó la actitud de México fue Brasil, avivando una vieja rivalidad existente entre ambas naciones. El gobierno de Brasilia llegó a sugerir que México fuera expulsado de la ALADI dado

⁸⁶ Para la Unión Americana, cuatro son los países que se ubican en la cúspide entre sus socios comerciales, a saber: Canadá, México, Japón y la República Popular China (en ese orden). Si bien hay países latinoamericanos para los que los intercambios de bienes y servicios con la Unión Americana son importantes (tales como Venezuela, los centroamericanos y Colombia), en el Cono Sur prevalece una amplia diversificación de las relaciones comerciales de esas naciones con el mundo, particularmente entre quienes integran el MERCOSUR. Sólo México, en América Latina, reviste importancia para la economía estadounidense, sin olvidar que hay una amplia gama de temas en la agenda bilateral (tales como el combate al narcotráfico, el ecocidio y las migraciones indocumentadas), que colocan a la República Mexicana en la cúspide de la atención por parte de Washington, antes que cualquier otra nación latinoamericana. De otra manera no sería entendible cómo es que Chile, país al que Bush mencionó explícitamente en su *Empresa para la Iniciativa de las Américas* como modelo económico latinoamericano, todavía no tiene un acuerdo comercial con EEUU, pese a que en la Primera Cumbre de las Américas se estableció un compromiso concreto entre México, Washington y Ottawa para convertir al país sudamericano en el cuarto socio del TLCAN. No importa, en la práctica, qué tan bien haya evolucionado la economía chilena a los ojos de Washington, ni siquiera de cara al llamado *efecto tequila*: Chile no tiene la relevancia económica y política de México. Este tema será analizado en detalle en el quinto capítulo de la presente investigación.

que había violado los estatutos y el espíritu de la institución⁸⁷. El gobierno mexicano, por su parte, presionado por la imagen de "norteamericanización" y "deslatinoamericanización" que el TLCAN implicaba, se dispuso a negociar con sus socios *aladianos* una exención al artículo 44 del Tratado de Asunción, así como la compensación por los efectos desfavorables que el TLCAN pudiera provocar a los miembros de la Asociación y, tras arduas negociaciones, finalmente la dispensa le fue otorgada hacia finales del mismo año. El mal, sin embargo, ya estaba hecho y la ALADI se debilitó ante estos acontecimientos.

Cuadro 16
Comercio de EEUU con México, América Latina y el Caribe
(porcentaje del comercio latinoamericano y tasas de crecimiento anual)

Exportaciones totales (porcentaje del comercio total con América Latina y el Caribe)						
País	1990	1991	1992	1993	1994	1995
México	52	52	54	53	55	48
Caribe	11	10	8	9	8	9
América Central	7	7	7	8	7	8
América del Sur	29	31	31	31	30	36
Importaciones totales (porcentaje del comercio total con América Latina y el Caribe)						
México	47	50	51	53	56	60
Caribe	8	8	8	8	7	6
América Central	5	5	6	6	6	6
América del Sur	41	37	35	33	31	28
Tasas de crecimiento anual de las exportaciones						
México	-	17	22	3	22	(11)
Caribe	-	1	1	8	7	15
América Central	-	26	19	3	16	23
América del Sur	-	26	19	3	16	23
Total América Latina y el Caribe	-	17	19	4	18	3
Tasas de crecimiento anual de las importaciones						
México	-	3	11	14	26	27
Caribe	-	5	9	3	10	3
América Central	-	15	23	14	13	22
América del Sur	-	(12)	4	3	11	10
Total América Latina y el Caribe	-	(2)	9	9	19	20

Fuente: US Department of Commerce. Preparado por el Servicio de Información Económica y Social del USAID.

⁸⁷ Como se verá en el cuarto capítulo, la creación del MERCOSUR en sus inicios, también violó el artículo 44 de la ALADI. México no efectuó reclamo alguno porque, conocedor de la normatividad de la ALADI, no quiso exponerse a un escándalo mayor mientras negociaba el TLCAN con EEUU y Canadá.

Esta crisis nuevamente puso en la mesa de las negociaciones las dificultades que ya desde finales de la década de los 50 se habían manifestado entre México y los países del cono sur, siendo éstos últimos quienes habían concebido un proceso de integración regional en el que la participación mexicana era motivo de numerosas reservas. Las razones para explicar la postura sudamericana básicamente pueden encontrarse en la lejanía geográfica de México; la estrecha relación de éste país con EEUU; la percepción de que los mexicanos no fortalecerían sino que debilitarían las iniciativas latinoamericanas de integración, dado que sus intereses comerciales y financieros se centraban esencialmente en el mercado estadounidense; y la rivalidad entre México y Brasil. Con todo, el gobierno mexicano logró involucrarse en las negociaciones que en 1960 posibilitaron el nacimiento de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

Cuadro 17
Procesos de regionalización en América Latina y el Caribe
en los que participa México

Proceso	Fecha en que fue creado	Miembros
Sistema Económico Latinoamericano	17 de octubre de 1975 y entró en vigor en junio de 1976	Argentina, Barbados, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Perú, Suriname, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.
Asociación Latinoamericana de Integración	12 de agosto de 1980 y entró en vigor el 18 de marzo de 1981	Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.
Grupo de los Tres	Julio de 1991 y el área de libre comercio entró en vigor en enero de 1995	Colombia, México y Venezuela.
Asociación de Estados del Caribe	Julio de 1994	Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Colombia, Costa Rica, Cuba, Dominica, República Dominicana, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago y Venezuela.

Las deficiencias de la ALALC llevaron a una reformulación del proceso latinoamericano de integración, el cual derivó en el nacimiento de la ALADI que, en principio, trató de aprender de las limitaciones y los errores de la organización que la antecedió. Sin embargo, como se acotaba en el inicio del presente apartado, la ALADI surgió en un momento inapropiado ya que la década de los 80, etapa en que buena parte de las economías latinoamericanas decrecieron y/o se estancaron, dio prioridad a temas como el endeudamiento externo y la reforma estructural y el interés por la integración regional perdió su *momentum*. En adelante, los proyectos latinoamericanos de regionalización resurgirían aunque cada vez más fragmentados, en parte debido a la decisión mexicana de suscribir el TLCAN con EEUU. La crisis económica de los 80 fue el detonante de una asociación entre Argentina y Brasil que se materializó en 1989 en el Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo que a su vez estuvo basado en la Declaración de Iguazú de noviembre de 1985.

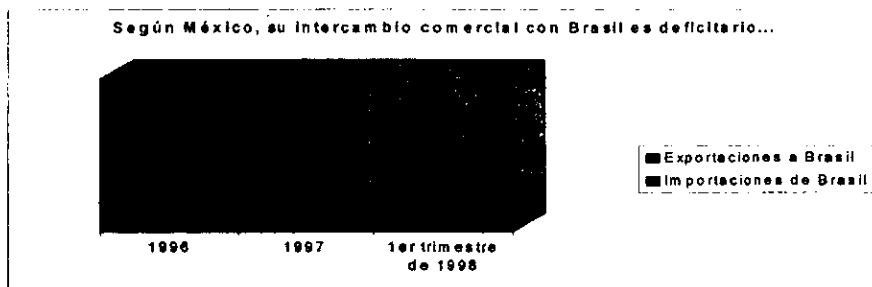
La rivalidad entre México y Brasil

México y Brasil son las dos economías más importantes en América Latina, en tanto, a nivel continental, los cariocas son la segunda potencia detrás de EEUU superando a Canadá. Alejado geográficamente de EEUU, Brasil ha ejercido una posición de liderazgo en el cono sur, si bien en el marco de la guerra fría operó como garante de los intereses estratégicos de Washington en esa parte del mundo. Sin embargo, con el advenimiento del fin de la confrontación Este-Oeste y tras los estragos que produjo en América Latina la crisis de los 80, en el cono sur se transitó de la confrontación a la cooperación, quizá asumiendo que las rivalidades, aunque permanentes (y aun no del todo superadas –ver cuadro13-, como lo revela el conflicto entre Perú y Ecuador), son menos redituables que una asociación económica para hacer frente a los imperativos del mundo globalizado.

Fue así como en 1989, Brasil y Argentina suscribieron el Tratado de Integración que dos años después, con la adhesión de Paraguay y Uruguay daría pie al nacimiento del MERCOSUR en el marco de la Ronda Uruguay de Negociaciones

Comerciales del GATT y del inicio de las negociaciones entre México, EEUU y Canadá para signar el TLCAN. Estos hechos exacerbaron la rivalidad mexicano-brasileña a niveles considerables.

Gráfico 2



Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México.

Hoy en día México apoya al TLCAN y al concepto emanado de éste que es el Área de Libre Comercio de las Américas que busca crear una zona hemisférica de libre comercio con una agenda muy similar a la que existe en el TLCAN. Brasil, en cambio, tiene su propia agenda comercial manifestada en el MERCOSUR, considerado por el gobierno carioca como la principal prioridad de su política exterior.

Gráfico 3



Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de Brasil.

Pero además, la relación comercial bilateral entre México y Brasil es muy polémica y está llena de fricciones. El gobierno brasileño decidió no renovar en 1998 las preferencias arancelarias que se otorgaban a una gran cantidad de productos mexicanos en el marco de la ALADI, situación que llevó a los industriales mexicanos a protestar ante éstas medidas. Lo más interesante de ésta crisis, sin embargo, es el hecho de que los demás miembros del MERCOSUR siguieron otorgando (y de hecho renovaron) un trato favorable a México como parte de las preferencias intra-ALADI (*América Economía*, 16 de julio de 1998: 66-70). También llama la atención que ambos países afirman tener balanzas comerciales deficitarias en la relación bilateral (véanse los gráficos 1 y 2), ya que Brasil, por ejemplo, dice que en 1997 su relación con México le produjo un déficit comercial por 350 millones de dólares. Los mexicanos, por su parte estiman el déficit en la balanza comercial con Brasil en 150 millones de dólares. ¿Quién tiene la razón y por qué no hay claridad en las cifras? Según el gobierno de México, Brasil absorbe el 0.6 por ciento de sus exportaciones. Según las autoridades brasileñas, apenas el 1.5 por ciento de sus exportaciones se dirigen a México. Así que el problema no es por montos, sino esencialmente político. En el fondo, hay una clara disputa por el liderazgo comercial en América Latina entre México y Brasil.

Las relaciones entre México y el MERCOSUR

Siendo Brasil el líder del MERCOSUR, la posibilidad de un arreglo comercial entre éste proceso de regionalización y México se antoja remoto. Por ahora sólo se vislumbra un acuerdo transitorio, del cual sólo existen algunos borradores y aun no se ha logrado definir el universo arancelario que cubriría dicho acuerdo. El proceso además, fue suspendido en diversas ocasiones. Esto plantea dificultades dado que la vigencia de algunos acuerdos bilaterales ha expirado. Hoy los dos países cuentan apenas con un acuerdo en el sector automotriz que, sin embargo, se espera, sea la base para profundizar la relación.

Cuadro 18
Indicadores económicos y sociales de México y Brasil

Rubro	México	Brasil
PNB (millones de dólares de EEUU)	368 100	767 600
PNB per cápita (dólares de EEUU)	3 840	4 630
Población (millones de personas)	96	166
Esperanza de vida al nacer	69 (hombres) 75 (mujeres)	63 (hombres) 71 (mujeres)
Mortalidad infantil (por cada 1 000 nacidos vivos)	30	33
Población urbana (como % del total)	74	80
Vehículos por cada 1 000 personas	144	85
Deuda externa total (millones de dólares)	159 959	232 004
Presupuesto para la defensa (como % del PNB)	1. 1	1. 8
Líneas telefónicas (por cada 1 000 personas)	104	121
Computadoras personales (por cada 1 000 habitantes)	47. 0	30. 1
Acceso a internet (por cada 10 000 personas)	23. 02	18. 45

Fuente: *World Development Indicators 2000, The World Bank.*

El problema estriba en que México buscaba un amplio acuerdo con el MERCOSUR, el cual abarcaría un universo muy amplio de productos cubiertos por los acuerdos pre-existentes en el marco de la ALADI. Brasil, en cambio, quiso originalmente excluir del llamado acuerdo "4+1" los sectores automotriz, equipos de telecomunicaciones y de informática, y parcialmente el de electro-electrónicos. Estas objeciones impidieron el nuevo acuerdo (*América Economía, Op. cit.:* 70).

Aquí ha salido a relucir la fuerte disputa empresarial entre México y Brasil. La mexicana es la economía con la que más fuertemente compite Brasil en América Latina, dado que ambas poseen parques industriales similares (aun cuando, en honor a la verdad, en el territorio brasileño se asienta una base industrial mucho mayor a la mexicana) y si se observa la lista de las 200 grandes empresas latinoamericanas al final del presente trabajo, se verá el predominio mexicano (en contraste, si se analizan las 100 instituciones bancarias más importantes en el área se verá la preponderancia de Brasil).

A principios de abril y mediados de junio de 1998, se llevaron a cabo reuniones para analizar las eventuales compensaciones que México otorgaría a Argentina por aplicación del Protocolo Interpretativo del artículo 44 de ALADI, a fin de apoyar a los argentinos por los impactos desfavorables que hayan experimentado sus exportaciones al mercado mexicano a raíz de la entrada en vigor del TLCAN. El gobierno de Buenos Aires una vez que se concluyó éste proceso de compensación, refrendó el acuerdo bilateral⁸⁸.

Cuadro 17
Comercio entre México y el MERCOSUR
(en millones de dólares)

	Comercio total	Variación porcentual	Exportación de México	Variación porcentual	Importación de México	Variación porcentual	
1990	1 120		410		711		- 301
1991	1 574	40.5	418	2.0	1 156	62.6	- 738
1992	2 086	32.5	683	63.4	1 403	21.4	- 720
1993	2 268	8.7	767	12.3	1 501	7.0	- 734
1994	2 300	1.4	681	- 11.2	1 619	7.9	- 938
1995	1 987	- 13.6	1 211	77.8	776	- 52.1	435
1996	2 588	30.2	1 544	27.5	1 044	34.5	500
1997	2 445	- 5.5	1 294	- 16.2	1 151	10.2	143
1997 *	1 081	-	634	-	447	-	187
1998 *	945	- 12.6	413	- 34.9	532	19.6	- 119

* Cifras de enero a mayo.

Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

⁸⁸ Pese a ello, México y Argentina libran una controversia comercial que puede tener implicaciones muy serias para las relaciones bilaterales y también las de México con el MERCOSUR. México, que es el mayor comprador de frijol en el planeta no logra ponerse de acuerdo con el mayor exportador de esa semilla en el mundo, que es, justamente, Argentina. En 1998, los mandatarios de ambas naciones suscribieron un acuerdo mediante el cual México se comprometía a dismantlar los obstáculos existentes a la importación de frijol argentino. Sin embargo, el gobierno de Ernesto Zedillo no puso en práctica el acuerdo. Con razones de sobra, los agricultores argentinos están furiosos. Les parece que no es razonable que mientras que México aceptó cuotas de importación de frijol desde EEUU, al frijol argentino se le imponga un arancel superior al 100 por ciento a la hora de que se incorpora al mercado mexicano

Como se observa en el cuadro 19, el comercio entre México y el MERCOSUR ha pasado de un déficit creciente en los primeros cuatro años de la década a un superávit en 1996 y 1997. El paso de una situación deficitaria a una superavitaria puede explicarse a partir de la crisis financiera iniciada en 1994 y que se prolongó a lo largo de 1995 en México, con la subsecuente devaluación que abarató las exportaciones mexicanas y que encareció las importaciones. Esto es particularmente notorio en el caso de las relaciones entre México y el MERCOSUR, dado que las exportaciones mexicanas casi se duplicaron, pasando de 681 millones de dólares en 1994 a 1 211 millones en 1995. En contraste, las importaciones decrecieron a menos de la mitad ya que en 1994 eran por un monto de 1 619 millones de dólares y se desplomaron en 1995 a 776 millones⁸⁹.

La estrategia negociadora de México y Brasil

En el capítulo IV, artículo 20 del Tratado de Asunción, base jurídica del MERCOSUR, se establece lo siguiente:

“el presente tratado estará abierto a la adhesión, mediante negociación, de los demás países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración, cuyas solicitudes podrán ser examinadas por los estados después de cinco años de vigencia de este tratado.

“No obstante, podrán ser consideradas antes del referido plazo las solicitudes presentadas por países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración que no formen parte de los esquemas de integración subregional o de una asociación extraregional.

“La aprobación de las solicitudes será objeto de decisión unánime de los estados parte” (CIEDUR/DATES, 1994: 20).

⁸⁹ Para 1999, de un monto total de las exportaciones de México al mundo por 138 mil millones de dólares, las ventas a Brasil fueron de apenas 600 millones de dólares. Para Brasil, de sus exportaciones totales al mundo en el mismo período, que fueron por la cantidad de 48 mil millones de dólares, sólo 1 000 millones correspondieron a la venta de productos al mercado mexicano.

Ello contrasta con el ya citado artículo 2204 del TLCAN, donde se abre la posibilidad de membresía a cualquier país del mundo, esté o no en el hemisferio occidental, sea o no latinoamericano.

Estas cláusulas de los tratados de referencia son centrales en el análisis de las estrategias negociadoras que persiguen México y Brasil respecto a los procesos de regionalización que se gestan en América Latina. Así, mientras que el MERCOSUR apunta a conformar un grupo compacto de países latinoamericanos que podrían exigir mejores términos de intercambio a EEUU y otras potencias comerciales, México está dispuesto a negociar con quien lo desee por separado.

Cuadro 20
Principales productos que intercambia México con el MERCOSUR

Importaciones	Porcentaje respecto del total	Exportaciones	Porcentaje respecto del total
Vehículos	11.3	Vehículos	8.6
Computadoras	6.5	Minerales de hierro sin aglomerar	7.3
Medicamentos	5.3	Semimanufacturas de hierro	6.7
Pilas y baterías	3.1	Aceite de girasol o cártamo	2.6
Tubos de hierro	2.4	Soya	2.4

Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Por lo tanto, en muchos sentidos, México es visto por Brasil como el principal obstáculo para liderar los procesos latinoamericanos de regionalización de cara a la propuesta estadounidense de dar vida al ALCA.

Como se recordará, en diciembre de 1994, con motivo de la celebración de la Primera Cumbre de las Américas en Miami a la que fueron convocados todos los países del hemisferio occidental miembros de la Organización de Estados Americanos con la excepción de Cuba-, se anunció que en el año 2005 el continente americano sería una vasta zona de libre comercio estableciendo el

ALCA. También, a manera de preámbulo para dar la bienvenida al ALCA se dio a conocer la incorporación de Chile al TLCAN. Este enfoque, al decir de Brasil, debilita la integración latinoamericana porque la posición negociadora de Chile es más endeble en lo individual que si, por ejemplo, estuviera acompañada de la de todos los demás miembros de la ALADI. Si bien Brasil ha hecho críticas implícitas a Chile por buscar un acercamiento individual con EEUU, a los ojos de Brasilia el principal responsable de ésta situación es México⁹⁰, país que ha "traicionado" buena parte de los principios latinoamericanos de negociación al suscribir un TLCAN con EEUU a espaldas de la ALADI.

EEUU, sin embargo, tiene problemas políticos severos para hacer realidad el ALCA. En primer lugar requeriría el titular del ejecutivo estadounidense que su Congreso aprobara la autoridad del *fast track*. El Presidente Clinton ha demorado la petición de la autoridad del *fast track* dado que no cuenta con el consenso necesario entre los legisladores para garantizar su aprobación, y a éstas alturas es difícil imaginar al mandatario estadounidense exponiéndose a una votación contraria a sus deseos pues ello proyectaría debilidad y falta de liderazgo no sólo dentro sino también fuera de la Unión Americana. Así, ante la indecisión de EEUU respecto a las negociaciones del ALCA, México ha aprovechado la oportunidad para convertirse en el país puente entre el TLCAN y América Latina, a través de la negociación de acuerdos de libre comercio con países como Chile, Colombia, y Venezuela con quienes se establecieron tratos preferenciales incluso de manera simultánea a la suscripción del TLCAN con Canadá y EEUU.

En el momento actual, México efectúa negociaciones para ampliar o profundizar las relaciones con naciones latinoamericanas, y de manera específica con

⁹⁰ Se estima en círculos oficiales que México está matando el tiempo esperando el arribo del mes de julio del 2001, momento en que Brasil quedará imposibilitado para firmar acuerdos comerciales en lo individual debido al inicio de una política comercial externa común de los países del MERCOSUR. La estrategia, sin embargo, puede resultar contraproducente, dado que en una negociación del MERCOSUR como bloque, hará a Brasil todavía más influyente y poderoso que en el momento actual.

Colombia⁹¹, Venezuela⁹², El Salvador, Guatemala, Honduras, Panamá⁹³, Perú⁹⁴, Ecuador⁹⁵, y con la Asociación de Estados del Caribe⁹⁶. Existen además acuerdos con Nicaragua, Costa Rica y Bolivia.

Se observa claramente la tendencia a que México negocie con los países latinoamericanos en lo individual, incluso con aquéllos que poseen economías sumamente vulnerables y carecen de un poder importante de negociación respecto a los mexicanos. Llama la atención, en éste sentido, que a pesar de las similitudes en los mercados centroamericanos, México haya procedido a negociar con Costa Rica y Nicaragua por separado. Lo mismo se aplica respecto a los países del Pacto Andino, con quienes, hoy por hoy, existen acuerdos y/o negociaciones individuales. En éste sentido, México tiene un estilo de negociación muy parecido al de EEUU, donde se privilegia a los países, por separado, por encima de las agrupaciones regionalizadoras tipo Comunidad Andina o

⁹¹ A partir de la entrada en vigor del G-3, el comercio bilateral entre México y Colombia se ha incrementado en 49. 2 por ciento. El comercio ha crecido especialmente en el rubro de las exportaciones mexicanas a ese destino (67. 7 por ciento) ya que las importaciones apenas se han elevado en un 2. 6 por ciento. Colombia y Venezuela habían advertido a México que uno de los saldos de la crisis financiera de 1994-1995 sería la exportación de esa crisis a los países latinoamericanos. La vía para exportar la crisis, al decir de los colombianos y venezolanos, era la devaluación del peso mexicano con lo que las exportaciones mexicanas se hacían competitivas en tanto las importaciones serían castigadas, afectando negativamente a los exportadores latinoamericanos que buscaban acceder al mercado mexicano.

⁹² A partir de la entrada en vigor del G-3, el comercio bilateral entre México y Venezuela ha crecido en un 132. 6 por ciento. Aquí se reproduce el patrón mostrado en el comercio México-Colombia, pues las exportaciones mexicanas han crecido mucho más que las importaciones de productos venezolanos. Baste mencionar que las ventas mexicanas a ese mercado crecieron en un 288. 3 por ciento, en tanto las importaciones lo hicieron apenas en un 41. 6 por ciento.

⁹³ Estas negociaciones se llevan a cabo en el marco del proceso Tuxtla.

⁹⁴ Debido a compromisos de Perú con el Grupo Andino, durante 1997 sólo se celebraron tres reuniones de negociación para el tratado comercial con México. En ellas se lograron avances muy escasos debidos en parte a la integración del equipo negociador de Perú, que obliga a limitar el tiempo disponible para el análisis de cada tema.

⁹⁵ En la reunión de Ministros de Comercio de México y de los países del Grupo Andino celebrada en Santiago de Chile al amparo del ALCA, considerando la existencia de los tratados comerciales de México con Bolivia, y de México con Colombia y Venezuela se planteó la posibilidad de integrar el Grupo de los Seis (G-6), mediante un tratado comercial entre México y los cinco socios del Pacto Andino.

⁹⁶ México ha participado en las tres reuniones del Comité de Desarrollo del Comercio y de Relaciones Económicas Externas de la AEC (celebradas en noviembre de 1996 en Venezuela; en mayo de 1997 en Colombia; y en octubre de ese mismo año en Trinidad y Tobago). El programa de trabajo de dicho Comité se ha centrado en tres esferas, a saber: 1) diseño y conformación de mecanismos de intercambio de información de la AEC; 2) promoción de contactos entre grupos empresariales; y 3) promoción de contactos entre del comercio y la inversión.

MERCOSUR. Sólo que en el caso de éste último, México sabe que será difícil negociar aisladamente con Argentina, Paraguay, Uruguay y Brasil, ya que los brasileños desean una negociación "4+1".

Las fronteras del regionalismo en América Latina y el Caribe

Todo proceso de regionalización supone, a distintos niveles, el desmantelamiento de obstáculos fronterizos al flujo de bienes, y en algunos casos de servicios y de los factores de la producción. Pero en el caso latinoamericano y caribeño, como se ha sugerido en líneas precedentes, en tanto persisten dudas respecto a los límites geográficos de las naciones involucradas, la desconfianza resultante genera una rivalidad geopolítica que dificulta el progreso en la dinámica regionalizadora misma.

Se observa, en semanas recientes, un resurgimiento de diversas disputas limítrofes y fronterizas entre las naciones de la región. Una de ellas afecta las relaciones entre Surinam y Guyana. El pasado mes de junio, barcos de guerra de Surinam desalojaron a un equipo de ingenieros petroleros canadienses que efectuaban labores de exploración (con la concesión de Guyana) en una de las partes en disputa. En julio, los gobiernos de Paramaribo y Cayena sostuvieron una reunión para dirimir sus diferencias, pero el encuentro fracasó (*The Economist*, August 18th, 2000: 32).

Guyana también tiene serios problemas con Venezuela. Caracas ha retomado una vieja disputa que le implicaría a Cayena perder más de la mitad de su territorio, incluyendo zonas en las que se presume que existen importantes yacimientos petroleros. El Presidente venezolano Hugo Chávez ha sido enfático al señalar que su país no renunciará "ni a un centímetro" de la zona disputada. El pronunciamiento lo formuló hace tan sólo unas cuantas semanas. El expansionismo de Caracas también ha enemistado a ese país con diversas naciones caribeñas, debido al reclamo sobre la isla de Aves que se localiza a unos

480 kilómetros de la costa venezolana y que tiene el propósito de ampliar las posibilidades pesqueras del país sudamericano (*Ibid.*).

En América Central seis países se disputan pequeñas porciones de territorios o acceso al mar. Guatemala y Belice, al menos en teoría, no deberían tener problemas, debido a que las autoridades guatemaltecas reconocieron al país anglo-parlante en 1991, si bien las tropas que patrullan la frontera común suelen tener algunas escaramuzas. A finales de agosto, Belmopan y Guatemala llevaron a cabo una reunión para crear *medidas de confianza* (*Ibid.*).

Nicaragua y Honduras han tenido algunas riñas que han incidido en los tiempos de la integración económica. Por su parte, El Salvador y Honduras decidieron recurrir a la Corte Internacional de Justicia (CIJ) para dirimir sus problemas fronterizos. Los dos países más Nicaragua tienen conflictos en torno a los derechos pesqueros sobre el Golfo de Fonseca. El Río de San Juan, que podría ser una vía interoceánica alternativa a Panamá, no puede operar en esos términos debido a que delimita la frontera entre Nicaragua y Costa Rica y las iniciativas para patrullar la zona generan desconfianza (*Ibid.*).

En contraste con los países que tienen acceso al Caribe y Centroamérica, las naciones sudamericanas como Chile y Argentina, han dado pasos decisivos a favor de la resolución de los conflictos limítrofes y fronterizos. Hasta no hace mucho (1978), Chile y Argentina pelearon una guerra por la posesión de tres islas que se localizan en Tierra del Fuego. Sin embargo, a la fecha se han creado diversos mecanismos de consulta para delimitar la frontera. El gobierno que preside Fernando de la Rúa es un poco renuente a cooperar con la Gran Bretaña en torno a la soberanía sobre las Islas Malvinas. Sin embargo, Buenos Aires y Londres, con la diplomacia de la "sombrija", pretenden aislar el problema y seguir desarrollando en buenos términos las relaciones comerciales y de inversión.

1999 fue una fecha histórica en las relaciones entre Perú y Chile, ya que, por primera vez, desde el desarrollo de la Guerra del Pacífico entre 1879 y 1883, se suscribió un acuerdo que le dará a los peruanos acceso al puerto chileno de Arica. En esa guerra, sin embargo, Bolivia perdió su acceso al mar y depende enteramente de que otros países le otorguen facilidades portuarias, lo cual no siempre hacen de buena gana. Lima, Santiago y La Paz están llevando a cabo negociaciones para resolver las dificultades claustrofóbicas de Bolivia, y una idea que pulula en el ambiente es en el sentido de que Chile permita a los bolivianos el acceso a una porción de territorio en la que podrían construir un puerto (*Ibid.*).

Uno de los epígrafes al inicio del presente análisis hacía notar, usando el lenguaje de *Martín Fierro*, que a los hermanos que pelean, los devoran los de afuera. Los beneficios de la reconciliación y la cooperación serían muy amplios para las naciones de América Latina y el Caribe. Un clima de distensión alimenta los contactos, los flujos de bienes, servicios, personas e ideas. Los gastos militares podrían reducirse. Perú y Ecuador, por ejemplo, fueron estimulados por algunos inversionistas, para suscribir un acuerdo de paz que les garantizarían créditos e inversiones que tanto necesitan. Pero no hay que engañarse: la no solución a los problemas fronterizos y limítrofes beneficia a algunos intereses extrarregionales, que perciben en la cooperación latinoamericana, centroamericana y/o caribeña un fortalecimiento de las capacidades negociadoras y de influencia de esos países en el mundo. Y el problema, como se verá más adelante, estriba en que siempre es más fácil destruir que construir, retrocediendo dos pasos por cada uno en el que se avanza.

Cuadro 21
Las 200 grandes empresas exportadoras de América Latina

Ranking 1997	Ranking 1996	Empresa	País	Sector	Ventas en 1997 (en millones de dólares de EEUU)	Propiedad
1	1	Pdvsa	Venezuela	Petróleo/gas	22 120.0	E
2	2	Pemex	México	Petróleo/gas	11 210.0	E
3	6	Ford	México	Automotriz	6 482.0	P
4	4	Chrysler	México	Automotriz	4 862.0	P
5	3	General Motors	México	Automotriz	4 266.2	P
6	5	Codelco	Chile	Minería	3 040.8	E
7	16	Volkswagen	México	Automotriz	2 599.7	P
8	9	Fedecafé	Colombia	Alimentos	2 339.0	P
9	15	IBM	México	Computación	2 270.9	P
10	10	Vale do Rio Doce	Brasil	Minería	1 924.5	P
11	7	YPF	Argentina	Petróleo/gas	1 721.0	P
12	14	Escondida	Chile	Minería	1 547.1	P
13	8	Ecopetrol	Colombia	Petróleo/gas	1 507.5	E
14	13	Petroecuador	Ecuador	Petróleo/gas	1 404.5	E
15	18	Nissan	México	Automotriz	1 256.8	P
16	11	Alfa	México	Acero	1 046.7	P
17	12	Telmex	México	Telecomunicaciones	1 001.6	P
18	20	Ford	Brasil	Automotriz	999.5	P
19	19	CVG	Venezuela	Aluminio	980.0	E
20	21	Delnosa	México	Autopartes	959.6	P
21	69	Flat	Brasil	Automotriz	928.3	P
22	23	Ceval	Brasil	Alimentos	919.0	P
23	-	Thomson	México	Electrónica	915.0	P
24	-	Sony	México	Electrónica	859.8	P
25	21	CST	Brasil	Acero	848.8	P
26	-	Kemet	México	Computación	837.8	P
27	-	Fondo Nacional del Café	Colombia	Alimentos	811.6	P
28	-	Deltrónicos	México	Electrónica	804.7	P
29	31	Desc	México	Autopartes	792.3	P
30	24	Southern Peru	Perú	Minería	767.7	P
31	-	Electrónica Baja California	México	Electrónica	760.6	P
32	27	Grupo México	México	Minería	758.7	P
33	22	Vitro	México	Vidrio	741.6	P
34	17	Cargill	Argentina	Agroindustria	736.2	P
35	30	General Motors	Brasil	Automotriz	724.5	P

36	-	SCI Systems	México	Electrónica	705.5	P
37	25	Gruma	México	Alimentos	695.0	P
38	-	Rockwell	México	Electrónica	694.5	P
39	-	Altec	México	Electrónica	694.5	P
40	26	Petrobrás	Brasil	Petróleo/gas	669.0	E
41	88	Embraer	Brasil	Aviación	641.2	P
42	-	Alambrados y C.	México	Electrónica	617.3	P
43	36	Carso	México	Tabaco	604.6	P
44	28	Ispat	México	Acero	595.3	P
45	-	Río Bravo	México	Electrónica	595.3	P
46	-	United Technologies	México	Autopartes	584.3	P
47	34	Volkswagen	Brasil	Automotriz	563.2	P
48	33	Enami	Chile	Minería	552.1	E
49	-	Favesa	México	Autopartes	551.2	P
50	164	Coinbra	Brasil	Comercio	548.9	P
51	37	Asocoflores	Colombia	Flores	545.5	P
52	128	Glencore	Brasil	Comercio	503.7	P
53	65	Peñoles	México	Minería	499.1	P
54	76	Kodak	México	Fotografía	496.1	P
55	29	Celanese	México	Química	483.9	P
56	50	Tamsa	México	Acero	474.7	P
57	80	Modelo	México	Bebidas/cerveza	474.1	P
58	32	CSN	Brasil	Acero	453.7	P
59	49	Mexicana	México	Aerolíneas	450.0	P
60	324	Minería El Abra	Chile	Minería	447.0	P
61	39	Aracruz	Brasil	Celulosa/papel	436.2	P
62	-	Matsushita	México	Electrónica	429.9	P
63	53	Albrás	Brasil	Aluminio	421.2	E
64	61	Televisa	México	Medios	419.5	P
65	147	Lucent	México	Electrónica	418.9	P
66	58	Hewlett-Packard	México	Computación	418.9	P
67	63	MBR	Brasil	Minería	413.4	P
68	45	Souza Cruz Trading	Brasil	Tabaco	410.6	P
69	-	Ameses y Accesorios	México	Varios	407.9	P
70	46	Siderca	Argentina	Acero	401.5	P
71	42	Centromin	Perú	Minería	386.0	E
72	124	Motorola	México	Electrónica	385.8	P
73	-	Samsung	México	Electrónica	385.8	P
74	129	Cargill Agrícola	Brasil	Alimentos	385.5	P
75	-	Acitera General Deheza	Argentina	Agroindustria	385.5	P
76	82	Santista Alimentos	Brasil	Alimentos	381.7	P

77	40	Nidera Argentina	Argentina	Agroindustria	376.8	P
78	56	Acominas	Brasil	Acero	376.5	P
79	38	Transportación Marítima Mexicana	México	Naviera	375.2	P
80	71	Noboa (banosa)	Ecuador	Agroindustria	350.3	P
81	48	Pesquera de la Patagonia	Argentina	Pesca	346.4	P
82	75	Minera Yanacocha	Perú	Minería	346.3	P
83	60	Celulosa Arauco	Chile	Celulosa/papel	341.3	P
84	-	Ford	Argentina	Automotriz	338.7	P
85	109	Carterpillar	Brasil	Maquinarias	338.2	P
86	73	Sivensa	Venezuela	Acero	332.0	P
87	162	Avianca	Colombia	Aerolíneas	330.9	P
88	-	TRW	México	Autopartes	330.7	P
89	-	Capacitores Componentes	México	Electrónica	330.7	P
90	74	Philip Morris	Brasil	Tabaco	324.1	P
91	59	Cutrale	Brasil	Alimentos	323.9	P
92	47	Cosipa	Brasil	Acero	323.8	P
93	158	Daewoo	México	Automotriz	319.7	P
94	-	LG	México	Electrónica	319.7	P
95	-	Reyn	México	Electrónica	319.7	P
96	110	Universal Leaf	Brasil	Tabaco	316.9	P
97	51	Cydsa	México	Petroquímicos	316.3	P
98	100	Mercedez Benz	Brasil	Automotriz	315.6	P
99	117	Cotia OMB	Brasil	Trading	304.2	P
100	79	Aeroméxico	México	Aerolíneas	301.5	P
101	-	Carcafé	Colombia	Comercio	301.1	P
102	230	Grupo Industrial de Saltillo	México	Autopartes	299.2	P
103	-	Tamtrade	México	Trading	297.6	P
104	54	Copersucar	Brasil	Alimentos	294.1	P
105	55	Molinos Río de la Plata	Argentina	Agroindustria	293.5	P
106	68	Sural	Venezuela	Aluminio	290.0	P
107	89	Robert Bosch	Brasil	Autopartes	289.4	P
108	-	Rafael Espinoza	Colombia	Comercio	288.5	P
109	-	RCA	México	Electrónica	286.5	P
110	83	Dribell	Brasil	Tabaco	280.0	P
111	133	Xerox	México	Electrónica	275.6	P
112	163	Delphi	México	Metalurgia	275.6	P
113	-	Northern Telecom	México	Telecomunicaciones	275.6	P
114	125	Genibra	Brasil	Celulosa/papel	275.4	E
115	78	Papeles y Cartones	Chile	Celulosa/papel	274.1	P

116	44	Louis Dreyfus	Argentina	Alimentos	273.7	P
117	92	Minera Ojos de Salado	Chile	Minería	271.9	P
118	91	Incobrasa	Brasil	Alimentos	269.0	P
119	57	Vicentin	Argentina	Alimentos	268.4	P
120	108	Minera Candelaria	Chile	Minería	268.0	P
121	96	Alcoa Aluminio	Brasil	Aluminio	266.2	P
122	86	Billiton	Brasil	Aluminio	265.4	P
123	67	Disputada de los Condes	Chile	Minería	264.8	P
124	93	Altos Hornos	México	Acero	264.6	P
125	134	Hyundai	México	Automotriz	264.6	P
126	-	Hitachi	México	Electrónica	264.6	P
127	118	Hysamex	México	Acero	261.6	P
128	112	Embraco	Brasil	Maquinaria	258.3	P
129	159	Unicafé	Brasil	Comercio	256.7	P
130	111	Mantos Blancos	Chile	Minería	253.0	P
131	-	Video Tec	México	Electrónica	253.5	P
132	-	Reclif. Intl.	México	Autopartes	253.5	P
133	119	Goodyear	Brasil	Neumáticos	248.8	P
134	41	Oleaginosas Moreno	Argentina	Agroindustria	247.8	P
135	-	Agrocereales	Paraguay	Agroindustria	246.9	P
136	94	Samarco	Brasil	Minería	241.9	P
137	-	Intercor	Colombia	Minería	238.3	P
138	-	Volkswagen	Argentina	Automotriz	237.1	P
139	136	Starexport	Brasil	Autopartes	235.6	P
140	-	Dimon	Brasil	Tabaco	234.4	P
141	139	Total	Colombia	Petróleo/gas	232.6	P
142	52	Mabe	México	Electrónica	231.5	P
143	-	Coclisá	México	Autopartes	231.5	P
144	-	Caterpillar	México	Maquinarias	231.5	P
145	-	JVC	México	Electrónica	231.5	P
146	-	Teta Kawi	México	Electrónica	231.5	P
147	-	Fábricas Monterrey	México	Metalurgia	231.5	P
148	97	Carbocol	Colombia	Minería	227.9	P
149	123	Corp. Ind. San Luis	México	Autopartes	227.2	P
150	142	BP Exploration	Colombia	Petróleo/gas	225.2	P
151	150	Du Pont	México	Petroquímicos	221.3	P
152	72	Continental	Argentina	Agroindustria	220.5	P
153	-	Carplastic	México	Autopartes	220.5	P
154	-	Sistemas Eléctricos	México	Electrónica	220.5	P
155	64	Prod. Sudamericana	Argentina	Alimentos	220.3	P
156	144	Minera Outokumpu	Chile	Minería	216.7	P

157	291	Oleos Brasil	Brasil	Química	214.3	P
158	85	Occidental	Colombia	Petróleo/gas	211.0	P
159	174	CBMM	Brasil	Aluminio	210.1	P
160	121	La Favorita	Ecuador	Comercio	211.0	P
161	149	Minera Zaldivar	Chile	Minería	210.0	P
162	107	Perdigao Agroindustrial	Brasil	Alimentos	209.8	P
163	-	Trico Componentes	México	Electrónica	209.5	P
164	122	SQM	Chile	Minería	208.2	P
165	185	Azúcares y Mielés	Colombia	Alimentos	208.1	P
166	-	Sadia Concordia	Brasil	Alimentos	207.0	P
167	130	Ceval Centro-Oeste	Brasil	Alimentos	206.0	P
168	156	Braswey	Brasil	Alimentos	205.6	P
169	43	La Plata Cereal	Argentina	Agroindustria	205.3	P
170	102	Shell	Colombia	Petróleo/gas	203.1	P
171	131	Bayer	Brasil	Química	200.1	P
172	62	Asoc. Coop. Arg. ACA	Argentina	Comercio	199.3	P
173	145	STB	México	Electrónica	198.4	P
174	154	Mexinox	México	Acero	198.4	P
175	-	Agroindustrias Unidas	México	Agroindustria	198.4	P
176	-	BRK	México	Electrónica	198.4	P
177	66	Usiminas	Brasil	Acero	197.1	P
178	152	Shell	Brasil	Petróleo/gas	195.8	P
179	105	Perúpetro	Perú	Petróleo/gas	191.1	P
180	211	Sindicato Pesquero	Perú	Pesca	191.1	P
181	104	Industria Minera	México	Minería	187.4	P
182	-	Zenco	México	Electrónica	187.4	P
183	148	Bahía Suk	Brasil	Celulosa Papel	182.8	P
184	-	Velrome/Ishibrás	Brasil	Autopartes	182.3	P
185	98	Citrusuco Paulista	Brasil	Alimentos	178.7	P
186	-	Price Pfister	México	Metalurgia	176.4	P
187	-	Prod. Eléctrico	México	Electrónica	176.4	P
188	-	Sonitronics	México	Electrónica	176.4	P
189	103	A. Toepfer Inter.	Argentina	Alimentos	175.8	P
190	-	Expocafé	Colombia	Comercio	175.4	P
191	202	Compaq	Brasil	Computación	174.6	P
192	231	Mouraoense	Brasil	Alimentos	173.1	P
193	168	Uniban	Colombia	Comercio	172.8	P
194	140	Superoctanos	Venezuela	Química	170.0	P
195	-	Drummond	Colombia	Maquinarias	168.3	P
196	146	Caraiiba	Brasil	Aluminio	162.6	P

197	210	Scania	Brasil	Automotriz	161.2	P
198	191	Cemex	México	Cemento	161.0	P
199	199	Comsur	Bolivia	Minería	160.0	P
200	90	Varig	Brasil	Aerolíneas	157.9	

P= Privada

E= Estatal

Nota: México es hegemónico en la lista, puesto que de las 200 empresas citadas, 82 son mexicanas. Brasil ocupa el segundo lugar con 56, seguido de Colombia y Argentina con 17 cada uno, Chile con 13, Perú y Venezuela con 5 cada uno, Ecuador con 3, y Paraguay y Bolivia con una cada uno.

Fuente: *América economía*, 16 de julio de 1998.

Cuadro 22
Los 100 bancos más importantes en América Latina

Ranking en 1997	Ranking en 1996	Institución	País	Activos
1	1	Caixa Econômica Federal	Brasil	100 003
2	2	Banco do Brasil	Brasil	95 827
3	-	Banespa	Brasil	51 827
4	3	Bradesco	Brasil	37 932
5	6	Banco Itaú	Brasil	32 442
6	4	Banco Nacional de México	México	31 135
7	5	Bancomer	México	27 099
8	7	Unibanco	Brasil	22 110
9	8	Banca Serfin	México	17 919
10	9	Banco de la Nación Argentina	Argentina	14 859
11	11	Banco Real	Brasil	13 540
12	13	Banco Safra	Brasil	12 207
13	24	Banco de Crédito Nacional	Brasil	12 185
14	12	Banco de Santiago	Chile	12 096
15	16	Nossa Caixa	Brasil	11 727
16	19	Banco de la Provincia de Buenos Aires	Argentina	11 695
17	10	HSBC Bamerindus	Brasil	11 677
18	22	Banco de Galicia y Buenos Aires	Argentina	11 485
19	17	Banco del Estado de Chile	Chile	11 234
20	15	Banco Santander Chile	Chile	11 149
21	40	Banco Bozano Simonsen	Brasil	11 107
22	-	Banco Excel Económico	Brasil	10 202
23	14	Bitai	México	9 176
24	33	Banco Río de la Plata	Argentina	8 972
25	21	Banco de Chile	Chile	8 831
26	26	CCF do Brasil	Brasil	8 324
27	-	Banco Santander Mexicano	México	8 014
28	29	BBV-Probursa	México	7 816
29	30	Banco Sudameris	Brasil	7 304
30	27	Banco Sud Americano	Chile	6 859
31	-	Banco Meridional	Brasil	6 685
32	-	BankBoston	Argentina	6 456
33	32	Banco de Crédito e Inversiones	Chile	6 427
34	-	Banco Mercantil del Norte	México	6 321
35	47	Citibank	Argentina	5 888
36	42	Banco BBA Creditanstalt	Brasil	5 777
37	35	Bladex	Panamá	5 746
38	39	Banco de Crédito	Perú	5 597
39	-	Banco de A. Edwards	Chile	5 344
40	-	Banco Francés	Argentina	5 310
41	-	Citibank S. A.	Brasil	5 041
42	46	Banco Noroeste	Brasil	4 967
43	38	BankBoston	Brasil	4 913
44	48	Banco BNB	Brasil	4 752
45	23	Banca Promex	México	4 752
46	37	Banco Boavista	Brasil	4 612
47	49	Finasa	Brasil	4 276

48	-	Lloyds Bank	Brasil	4 215
49	-	Banco Provincial	Venezuela	4 096
50	-	Citibank	Chile	3 976
51	-	ABN-Amor Bank	Brasil	3 946
52	-	Banco Wiese	Perú	3 901
53	-	BFB	Brasil	3 841
54	41	Banco Bandeirantes	Brasil	3 825
55	43	Banco Hipotecario	Argentina	3 763
56	-	Banco Bansud	Argentina	3 567
57	-	Banco Ganadero	Colombia	3 567
58	-	Banco BHIF	Chile	3 394
59	-	Bicbanco	Brasil	3 391
60	-	Banco Roberts	Argentina	3 353
61	-	Banco Nacional de Panamá	Panamá	3 254
62	-	Banerj	Brasil	3 214
63	-	Banco Continental	Perú	3 083
64	-	Banco Corpbanca	Chile	3 016
65	-	Banco Bice	Chile	2 997
66	-	Banco Votorantim	Brasil	2 955
67	-	Banco de Colombia	Colombia	2 895
68	-	Banco de Bogotá	Colombia	2 811
69	-	Banco Nazionale del Lavoro	Argentina	2 800
70	-	Banpaif	México	2 763
71	-	Banco de la Nación	Perú	2 751
72	-	Deutsche Bank Argentina	Argentina	2 739
73	-	Banco del Desarrollo	Chile	2 729
74	-	Banco Mercantil	Venezuela	2 648
75	-	Banco cafetero	Colombia	2 487
76	-	Banco Inbursa	México	2 433
77	-	Banco de la Ciudad de Buenos Aires	Argentina	2 419
78	-	Banco Fiat	Brasil	2 401
79	-	Banco Davivienda	Colombia	2 380
80	-	BankBoston N. A.	Brasil	2 378
81	-	Banco Industrial Colombiano	Colombia	2 333
82	-	Chase Manhattan	Brasil	2 328
83	-	Santander Brasil	Brasil	2 145
84	-	Fibra	Brasil	2 134
85	-	Barclays e Galicia	Brasil	2 117
86	-	Caja Agraria	Colombia	2 025
87	-	Banco de Venezuela	Venezuela	1 967
88	-	Banco Security	Chile	1 953
89	-	Banco Credicorp Cooperativo Limitado	Argentina	1 942
90	-	Citibank	México	1 935
91	-	ING Bank	Brasil	1 915
92	-	Pactual	Brasil	1 912
93	-	Banco Quilmes	Argentina	1 890
94	-	Banco de la Provincia de Córdoba	Argentina	1 875
95	-	Desdner Bank Lateinamerika	Panamá	1 853
96	-	BESC	Brasil	1 850
97	-	Banco Cidade	Brasil	1 834
98	-	Morgan Guaranty	Brasil	1 807
99	-	Banco Santander	Colombia	1 788

100	-	BMC	Brasil	1 768
-----	---	-----	--------	-------

Nota: Brasil es hegemónico con 42 de los 100 principales bancos latinoamericanos. De manera sorprendente México, la segunda economía latinoamericana sólo figura con 11 bancos, por debajo de Argentina (16) y Chile (13) que son la tercera y la quinta economías latinoamericanas en la tamaño. Colombia figura con 8 bancos, Venezuela con 3, y Perú y Panamá completan la lista con 4 y 3 bancos respectivamente.

Fuente: *Latin Trade*, July 1998.

Cuadro 23
Balanza comercial de México con ALADI

	ANUAL						ACUMULADO ENERO-DICIEMBRE (valor en \$ 000 de dólares)						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	1697123	1772626	3247802	3788002	4022553	3242626	1697123	1772626	3247802	3788002	4022553	3242626	238752
Importaciones	2172948	2598957	1420719	1755017	2306707	2588999	2172948	2598957	1420719	1755017	2306707	2588999	285752
Balanza comercial	-475824	-826330	1827083	2032984	1715846	653627	-475824	-826330	1827083	2032984	1715846	653627	-470002
Comercio total	3870071	4371583	4668521	5543020	6329260	5831626	3870071	4371583	4668521	5543020	6329260	5831626	524504

	TASAS DE CRECIMIENTO												
Exportaciones		4.45	83.22	16.63	6.19	-19.39		4.45	83.22	16.63	6.19	-19.39	-26.37
Importaciones		19.61	-45.34	25.53	31.44	12.24		19.61	-45.34	25.53	31.44	12.24	10.37
Balanza comercial		73.66	n.c.	11.27	-15.60	-61.91		73.66	n.c.	11.27	-15.60	-61.91	n.c.
Comercio total		12.96	6.79	18.73	14.18	-7.86		12.96	6.79	18.73	14.18	-7.86	-10.06

Fuente: SECOFI con datos del Banco de México. Incluye datos de maquila.
n.c.= no calculable.

Cuadro 24
Balanza comercial de México con Belice

	ANUAL						ACUMULADO ENERO-DICIEMBRE (valor en \$ 000 de dólares)						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	26755	27430	22280	33190	32984	37694	26755	27430	22280	33190	32984	37694	35278
Importaciones	3410	5712	1960	1512	2013	1681	3410	5712	1960	1512	2013	1681	1674
Balanza comercial	23345	21718	20320	31678	30971	36012	23345	21718	20320	31678	30971	36012	33603
Comercio total	30166	33142	24241	34702	34997	39375	30166	33142	24241	34702	34997	39375	36953

TASAS DE CRECIMIENTO													
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportaciones		2.52	-18.77	48.96	-0.62	14.28		2.52	-18.77	48.96	-0.62	14.28	-6.41
Importaciones		67.49	-65.68	-22.87	33.12	-16.49		67.49	-65.68	-22.87	33.12	-16.49	-0.37
Balanza comercial		-6.97	-6.44	55.89	-2.23	16.28		-6.97	-6.44	55.89	-2.23	16.28	-6.69
Comercio total		9.87	-26.86	43.16	0.85	12.51		9.87	-26.86	43.16	0.85	12.51	-6.15

Fuente: SECOFI con datos del Banco de México. Incluye datos de maquila.
n.c.= no calculable.

Cuadro 25
Balanza comercial de México con Bolivia

	ANUAL						ACUMULADO ENERO-DICIEMBRE (valor en \$ 000 de dólares)						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	17076	13421	24126	30362	31578	34554	17076	12421	24126	30362	31578	34554	31569
Importaciones	16236	19077	5125	8004	10319	6981	16236	19077	5125	8004	10319	6981	7813
Balanza comercial	839	-5655	19000	22358	21259	27572	839	-5655	19000	22358	21259	27572	23755
Comercio total	33312	32499	29252	38367	41898	41535	33312	32499	29252	38367	41898	41535	39382

	TASAS DE CRECIMIENTO												
Exportaciones		-21.40	79.76	25.85	4.01	9.42		-21.40	79.76	25.85	4.01	9.42	-8.64
Importaciones		17.50	-73.13	56.17	28.92	-32.34		17.50	-73.13	56.17	28.92	-32.34	11.92
Balanza comercial		n.c.	n.c.	17.67	-4.91	29.69		n.c.	n.c.	17.67	-4.91	29.69	-13.84
Comercio total		-2.44	-9.99	31.16	9.20	-0.87		-2.44	-9.99	31.16	9.20	-0.87	-5.18

Fuente: SECOFI con datos del Banco de México. Incluye datos de maquila.
n.c.= no calculable.

Cuadro 26
Balanza comercial de México con la Brasil

	ANUAL						ACUMULADO ENERO-DICIEMBRE (valor en \$ 000 de dólares)						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	292198	376104	800241	878565	702966	535508	292198	376104	800241	878565	702966	535508	399670
Importaciones	1200760	1225508	565263	690047	869343	1037785	1200760	1225508	565263	690047	869343	1037785	112888
Balanza comercial	-908561	-849403	234977	188517	-166376	-502276	-908561	-849403	234977	188517	-166376	-502276	-729210
Comercio total	1492958	1601612	1365504	1568613	1572309	1573294	1492958	1601612	1365504	1568613	1572309	1573294	152855

TASAS DE CRECIMIENTO													
Exportaciones		28.72	112.77	9.79	-19.99	-23.82		28.72	112.77	9.79	-19.99	-23.82	-25.37
Importaciones		2.06	-53.88	22.08	25.98	19.38		2.06	-53.88	22.08	25.98	19.38	8.78
Balanza comercial		-6.51	n.c.	-19.77	n.c.	201.89	-6.51	n.c.	-19.77	n.c.	201.89	45.18	-63.30
Comercio total		7.28	-14.74	14.87	0.24	0.06		7.28	-14.74	14.87	0.24	0.06	-2.84

Fuente: SECOFI con datos del Banco de México. Incluye datos de maquila.
n.c. = no calculable.

Cuadro 27
Balanza comercial de México con Colombia

	ANUAL						ACUMULADO ENERO-DICIEMBRE (valor en \$ 000 de dólares)						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	238837	306011	453455	438178	513322	449051	238837	306011	45355	438178	513322	449051	367715
Importaciones	83994	121046	97458	97021	124239	151314	83994	121046	97458	97021	124239	151314	220378
Balanza comercial	154842	184964	355996	341156	386083	297736	154842	184964	355996	341156	389083	297736	147336
Comercio total	322831	427058	550914	535200	637562	600365	322831	427058	550914	535200	637562	600365	588094

	TASAS DE CRECIMIENTO												
Exportaciones		28.13	48.18	-3.37	17.15	-12.52		28.13	48.18	-3.37	17.15	-12.52	-18.11
Importaciones		44.11	-19.49	-0.45	28.05	21.79		44.11	-19.49	-0.45	28.05	21.79	45.64
Balanza comercial		19.45	92.47	-4.17	14.05	-23.48		19.45	92.47	-4.17	14.05	-23.48	-50.51
Comercio total		32.29	29.00	-2.85	19.13	-5.83		32.29	29.00	-2.85	19.13	-5.83	-2.04

Fuente: SECOFI con datos del Banco de México. Incluye datos de maquila.
n.c.= no calculable.

Cuadro 26
Balanza comercial de México con la Brasil

	ANUAL						ACUMULADO ENERO-DICIEMBRE (valor en \$ 000 de dólares)						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	292198	376104	800241	878565	702966	535508	292198	376104	800241	878565	702966	535508	399670
Importaciones	1200760	1225508	565263	690047	869343	1037785	1200760	1225508	565263	690047	869343	1037785	112888
Balanza comercial	-908561	-849403	234977	188517	-166376	-502276	-908561	-849403	234977	188517	-166376	-502276	-729210
Comercio total	1492958	1601612	1365504	1568613	1572309	1573294	1492958	1601612	1365504	1568613	1572309	1573294	152855

TASAS DE CRECIMIENTO													
Exportaciones		28.72	112.77	9.79	-19.99	-23.82		28.72	112.77	9.79	-19.99	-23.82	-25.37
Importaciones		2.06	-53.88	22.08	25.98	19.38		2.06	-53.88	22.08	25.98	19.38	8.78
Balanza comercial		-6.51	n.c.	-19.77	n.c.	201.89	-6.51	n.c.	-19.77	n.c.	201.89	45.18	-63.30
Comercio total		7.28	-14.74	14.87	0.24	0.06		7.28	-14.74	14.87	0.24	0.06	-2.84

Fuente: SECOFI con datos del Banco de México. Incluye datos de maquila.
n.c.= no calculable.

Cuadro 27
Balanza comercial de México con Colombia

	ANUAL						ACUMULADO ENERO-DICIEMBRE (valor en \$ 000 de dólares)						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	238837	306011	453455	438178	513322	449051	238837	306011	45355	438178	513322	449051	367715
Importaciones	83994	121046	97458	97021	124239	151314	83994	121046	97458	97021	124239	151314	220378
Balanza comercial	154842	184964	355996	341156	386083	297736	154842	184964	355996	341156	389083	297736	147336
Comercio total	322831	427058	550914	535200	637562	600365	322831	427058	550914	535200	637562	600365	588094

	TASAS DE CRECIMIENTO												
Exportaciones		28.13	48.18	-3.37	17.15	-12.52		28.13	48.18	-3.37	17.15	-12.52	-18.11
Importaciones		44.11	-19.49	-0.45	28.05	21.79		44.11	-19.49	-0.45	28.05	21.79	45.64
Balanza comercial		19.45	92.47	-4.17	14.05	-23.48		19.45	92.47	-4.17	14.05	-23.48	-50.51
Comercio total		32.29	29.00	-2.85	19.13	-5.83		32.29	29.00	-2.85	19.13	-5.83	-2.04

Fuente: SECOFI con datos del Banco de México. Incluye datos de maquila.
n.c.= no calculable.

Cuadro 28
Balanza comercial de México con Costa Rica

	ANUAL						ACUMULADO ENERO-DICIEMBRE (valor en \$ 000 de dólares)						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	99622	94643	141898	188107	221107	282135	99622	94643	141898	188107	221230	282135	250465
Importaciones	21801	27557	15586	57645	77365	87426	21801	27557	15586	57645	77365	87426	191371
Balanza comercial	77820	67086	126311	130462	143864	194709	77820	67086	126311	130462	143864	194709	59093
Comercio total	121423	122201	157485	245752	298595	369562	121423	122201	157485	245752	298562	369562	441837

TASAS DE CRECIMIENTO													
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportaciones		-5.00	49.93	32.56	17.61	27.53		-5.00	49.93	32.56	17.61	27.53	-11.23
Importaciones		26.41	-43.44	269.83	34.21	13.00		26.41	-43.44	269.83	32.21	13.00	118.89
Balanza comercial		-13.79	88.28	3.29	10.27	35.34		-13.79	88.28	3.29	10.27	35.34	-69.65
Comercio total		0.64	28.87	56.05	21.50	23.77		0.64	28.87	56.05	21.50	23.77	19.56

Fuente: SECOFI con datos del Banco de México. Incluye datos de maquila.
n.c.= no calculable.

Cuadro 29
Balanza comercial de México con Chile

	ANUAL						ACUMULADO ENERO-DICIEMBRE (valor en \$ 000 de dólares)						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	199742	204353	489751	688662	842307	625049	199742	204353	489751	688662	842307	625049	366439
Importaciones	130107	230083	154265	170767	372386	551953	130107	230083	154265	170767	372386	551953	683465
Balanza comercial	69635	-25730	335486	517895	469920	73095	69635	-25730	335486	517895	469920	73095	-317026
Comercio total	329849	434437	644017	859430	1214693	1177002	329849	434437	644017	859430	1214693	1177002	1049904

	TASAS DE CRECIMIENTO												
Exportaciones		2.31	139.66	40.61	22.31	-25.79		2.31	139.66	40.61	22.31	-25.79	-41.37
Importaciones		76.84	-32.95	10.70	118.07	48.22		76.84	-32.95	10.70	118.07	48.22	23.83
Balanza comercial		n.c.	n.c.	54.37	-9.26	-84.45		n.c.	n.c.	54.37	-9.26	-84.45	n.c.
Comercio total		31.71	48.24	33.45	41.34	-3.10		31.71	48.24	33.45	41.34	-3.10	-10.80

Fuente: SECOFI con datos del Banco de México. Incluye datos de maquila.
n.c.= no calculable.

Cuadro 30
Balanza comercial de México con Ecuador

	ANUAL						ACUMULADO ENERO-DICIEMBRE (valor en \$ 000 de dólares)						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	56520	109761	116043	120910	142956	123165	56520	109761	116043	120910	142956	123165	68865
Importaciones	37560	89475	68740	62038	51256	70122	37560	89475	68740	62038	51256	70122	59864
Balanza comercial	18960	20286	47303	58871	91699	53043	18960	20286	47303	58871	91699	53043	9001
Comercio total	94080	199236	184783	182949	194212	193288	94080	199236	184783	182949	194212	193288	128730

	TASAS DE CRECIMIENTO												
Exportaciones		94.20	5.72	4.19	18.23	-13.84		94.20	5.72	4.19	18.23	-13.84	-44.09
Importaciones		138.22	-23.17	-9.75	-17.38	36.81		138.22	-23.17	-9.75	-17.38	36.81	-14.63
Balanza comercial		7.00	133.18	24.46	55.76	-42.16		7.00	133.18	24.46	55.76	-42.16	-83.03
Comercio total		111.77	-7.25	-0.99	6.16	-0.48		111.77	-7.25	0.99	6.16	-0.48	-33.40

Fuente: SECOFI con datos del Banco de México. Incluye datos de maquila.
n.c.= no calculable.

Cuadro 31
Balanza comercial de México con El Salvador

	ANUAL						ACUMULADO ENERO-DICIEMBRE (valor en \$ 000 de dólares)						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	112970	128471	147670	158094	214150	218004	112970	128471	147670	158094	214150	218004	244500
Importaciones	14134	19316	7926	18952	24101	25338	13134	19316	7926	18952	24101	25338	18171
Balanza comercial	98835	109155	139743	139141	190048	192666	98835	109155	139743	139141	190048	192666	226329
Comercio total	127104	147788	155596	177046	238252	243342	127104	147788	155596	177046	238252	243342	262672

	TASAS DE CRECIMIENTO												
		1993	1994	1995	1996	1997	1998	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exportaciones		13.72	14.94	7.06	35.46	1.80		13.72	14.94	7.06	35.46	1.80	12.15
Importaciones		36.66	-58.97	139.11	27.17	5.13		36.66	-58.97	139.11	27.17	5.13	-28.28
Balanza comercial		10.44	28.02	-0.43	36.59	1.38		10.44	28.02	-0.43	36.59	1.38	17.47
Comercio total		16.27	5.28	13.79	34.57	2.14		16.27	5.28	13.79	34.57	2.14	7.94

Fuente: SECOFI con datos del Banco de México. Incluye datos de maquila.
n.c.= no calculable.

Cuadro 32
Balanza comercial de México con Guatemala

	ANUAL						ACUMULADO ENERO-DICIEMBRE (valor en \$ 000 de dólares)						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	203830	218277	310188	360169	498423	591136	203830	218277	310188	360169	498423	591136	543614
Importaciones	62135	83450	51062	76770	80459	81285	62135	83450	51062	76770	80459	81285	82631
Balanza comercial	141694	134827	259126	283398	417963	509850	141694	134827	259126	283398	417963	509850	460983
Comercio total	265966	301728	361251	436940	578883	672421	265966	301728	361251	436940	578883	672421	626245

	TASAS DE CRECIMIENTO												
Exportaciones		7.09	42.11	16.11	38.39	18.60		7.09	42.11	16.11	38.39	18.60	-8.04
Importaciones		34.30	-38.81	50.35	4.81	1.03		34.30	-38.81	50.35	4.81	1.03	1.66
Balanza comercial		-4.85	92.19	9.37	47.48	21.98		-4.85	92.19	9.37	47.48	21.98	-9.58
Comercio total		13.45	19.73	20.95	32.49	16.16		13.45	19.73	20.95	32.49	16.16	-6.87

Fuente: SECOFI con datos del Banco de México. Incluye datos de maquila.
n.c.= no calculable.

Cuadro 33
Balanza comercial de México con Honduras

	ANUAL						ACUMULADO ENERO-DICIEMBRE (valor en \$ 000 de dólares)						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	38495	70048	68700	96866	116013	134614	38495	70048	68700	96866	116013	134614	155958
Importaciones	6346	3550	3637	5149	6389	12139	6346	3550	3637	5149	6389	12139	7959
Balanza comercial	32148	66498	65063	91717	109624	122474	32148	66498	65063	91717	109624	122474	147998
Comercio total	44841	73598	72337	102015	122402	146754	44841	73598	72337	102015	122402	146754	163917

	TASAS DE CRECIMIENTO												
Exportaciones		81.97	-1.92	41.00	19.77	16.03		81.97	-1.92	41.00	19.77	16.03	15.86
Importaciones		-44.06	2.44	41.58	24.08	90.01		-44.06	2.44	41.58	24.08	90.01	-34.43
Balanza comercial		106.84	-2.16	40.97	19.52	11.72		106.84	-2.16	40.97	19.52	11.72	20.84
Comercio total		64.13	-1.71	41.03	19.98	19.89		64.13	-1.71	41.03	19.98	19.89	11.70

Fuente: SECOFI con datos del Banco de México. Incluye datos de maquila.
n.c. = no calculable.

Cuadro 34
Balanza comercial de México con la República Argentina

	ANUAL						ACUMULADO ENERO-DICIEMBRE (valor en \$ 000 de dólares)						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	282931	247670	312938	519827	497626	384492	282931	247670	312938	519827	497626	384492	256035
Importaciones	252014	332686	190704	299640	236195	263628	252014	332686	190704	299640	236195	263628	211672
Balanza comercial	30916	-85016	122233	220186	261431	120863	30916	-85016	122233	220186	261431	120863	44362
Comercio total	534945	580357	503643	819467	733821	648120	534945	580357	503643	819467	733821	648120	467708

TASAS DE CRECIMIENTO													
Exportaciones		-12.46	26.35	66.11	-4.27	-22.73		-12.46	26.35	66.11	-4.27	-22.73	-33.41
Importaciones		32.01	-42.68	57.12	-21.17	11.61		32.01	-42.68	57.12	-21.17	11.61	-19.71
Balanza comercial		n.c.	n.c.	80.14	18.73	-53.77		n.c.	n.c.	80.14	18.73	-53.77	-63.30
Comercio total		8.49	-13.22	62.71	-10.45	-11.68		8.49	-13.22	62.71	-10.45	-11.68	-27.84

Fuente: SECOFI con datos del Banco de México. Incluye datos de maquila.
n.c.= no calculable.

Cuadro 35
Balanza comercial de México con Nicaragua

	ANUAL						ACUMULADO ENERO-DICIEMBRE (valor en \$ 000 de dólares)						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	20667	21326	31129	52596	64219	57483	20667	21326	31129	52596	64219	57483	64472
Importaciones	11369	10738	8397	12187	11446	13609	11369	10738	8397	12187	11446	13609	14769
Balanza comercial	9297	10588	22731	40408	52772	43874	9297	10588	22731	40408	52772	43874	49702
Comercio total	32036	32064	39527	64783	75666	71092	32036	32064	39527	64783	75666	71092	79242

	TASAS DE CRECIMIENTO												
Exportaciones		3.19	45.96	68.96	22.10	-10.49		3.19	45.96	68.96	22.10	-10.49	12.16
Importaciones		-5.56	-21.79	45.13	-6.08	18.89		-5.56	-21.79	45.13	-6.08	18.89	8.53
Balanza comercial		13.89	114.68	77.76	30.60	-16.86		13.89	114.68	77.76	30.60	-16.86	13.29
Comercio total		0.09	23.27	63.90	16.80	16.80		0.09	23.27	63.90	16.80	-6.04	11.46

Fuente: SECOFI con datos del Banco de México. Incluye datos de maquila.
n.c.= no calculable.

Cuadro 36
Balanza comercial de México con Panamá

	ANUAL						ACUMULADO ENERO-DICIEMBRE (valor en \$ 000 de dólares)						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	147052	123666	224097	280097	334278	351090	147052	123666	224097	280710	334278	351090	303389
Importaciones	60674	24530	8874	6556	19159	16021	60674	24530	8874	6556	19159	16021	25607
Balanza comercial	86378	99135	215223	274153	315118	335068	86378	99135	215223	274153	315118	335068	277782
Comercio total	207726	148197	232972	287266	353438	367112	207726	148197	232266	287266	353438	367112	328996

	TASAS DE CRECIMIENTO												
Exportaciones		-15.90	81.21	25.26	19.08	5.03		-15.90	81.21	25.26	19.08	5.03	-13.59
Importaciones		-59.57	-63.82	-26.12	192.21	-16.38		-59.57	-63.82	-26.12	192.21	-16.38	59.83
Balanza comercial		14.77	117.10	27.38	14.94	6.3		14.77	117.10	27.38	14.94	6.33	-17.10
Comercio total		-28.66	57.20	23.31	23.03	3.87		-28.66	57.20	23.31	23.03	3.87	-10.38

Fuente: SECOFI con datos del Banco de México. Incluye datos de maquila.
n.c.= no calculable.

Cuadro 37
Balanza comercial de México con Paraguay

	ANUAL						ACUMULADO ENERO-DICIEMBRE (valor en \$ 000 de dólares)						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	12578	10542	21644	30237	23837	14830	12578	10542	21644	30237	23837	14830	8489
Importaciones	5008	4883	2739	18184	10811	1601	5008	4883	2739	18184	10811	1601	3039
Balanza comercial	7570	5658	18905	12052	13025	13228	7570	5658	18905	12052	13025	13228	5449
Comercio total	17587	15425	24384	48422	34649	16431	17587	15425	24384	48422	34649	16431	11528

	TASAS DE CRECIMIENTO												
Exportaciones		-16.19	105.32	39.70	-21.17	-37.79		-16.19	105.32	39.70	-21.17	-37.79	-42.76
Importaciones		-2.50	-43.91	563.91	-40.55	-85.19		-2.50	-43.91	563.91	-40.55	-85.19	89.76
Balanza comercial		-25.25	234.09	-36.25	8.08	1.55		-25.25	234.09	-36.25	8.08	1.55	-58.80
Comercio total		-12.29	58.08	98.58	-28.44	-52.58		-12.29	58.08	98.58	-28.44	-52.58	-29.84

Fuente: SECOFI con datos del Banco de México. Incluye datos de maquila.
n.c.= no calculable.

Cuadro 38
Balanza comercial de México con Perú

	ANUAL						ACUMULADO ENERO-DICIEMBRE (valor en \$ 000 de dólares)						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	94185	110422	178857	211365	238407	195649	94185	110422	178857	211365	238407	195649	178064
Importaciones	169949	210921	98733	116654	141584	142909	169949	210921	98733	116654	141584	142909	180547
Balanza comercial	-75764	100499	80123	94711	96822	52740	-75764	100499	80123	94711	96822	52740	-2482
Comercio total	264134	321344	277591	328020	379992	338558	264134	321344	277591	328020	379992	338558	358611

	TASAS DE CRECIMIENTO												
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	17.24	61.98	18.18	12.79	-17.93		17.24	61.98	18.18	12.79	-17.93	-8.99	
Importaciones	24.11	-53.19	18.15	21.37	0.94		24.11	-53.19	18.15	21.37	0.94	26.34	
Balanza comercial	32.65	n.c.	18.21	2.23	-45.53		32.65	n.c.	18.21	2.23	-45.53	n.c.	
Comercio total	21.66	-13.62	18.17	15.84	-10.90		21.66	-13.62	18.17	15.84	-10.90	5.92	

Fuente: SECOFI con datos del Banco de México. Incluye datos de maquila.
n.c.= no calculable.

Cuadro 39
Balanza comercial de México con Uruguay

	ANUAL						ACUMULADO ENERO-DICIEMBRE (valor en \$ 000 de dólares)						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	179534	46762	76655	115590	69118	83835	179534	46762	76655	115590	69118	83835	59923
Importaciones	43305	56075	17448	35792	35147	30818	43305	56075	17448	35792	35147	30818	42162
Balanza comercial	136229	-9313	59206	79798	33971	53017	136229	-9313	59206	79798	33971	53017	17761
Comercio total	222840	102837	94104	151383	104265	114654	222840	102837	94104	151383	104265	114654	102086

	TASAS DE CRECIMIENTO												
		1993	1994	1995	1996	1997	1998	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exportaciones		-73.95	63.93	50.79	-40.20	21.29		-73.95	63.93	50.79	-40.20	21.29	-28.52
Importaciones		29.49	-68.88	105.13	-1.80	-12.32		29.49	-68.88	105.13	-1.80	-12.32	36.81
Balanza comercial		n.c.	n.c.	34.78	-57.43	56.06		n.c.	n.c.	34.78	-57.43	56.06	-66.50
Comercio total		-53.85	-8.49	60.87	-31.12	9.96		-53.85	-8.49	60.87	-31.12	9.96	-10.96

Fuente: SECOFI con datos del Banco de México. Incluye datos de maquila.
n.c.= no calculable.

Cuadro 40
Balanza comercial de México con Venezuela

	ANUAL						ACUMULADO ENERO-DICIEMBRE (valor en \$ 000 de dólares)						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	228034	173791	379582	423638	675037	546059	228034	173791	379582	423638	675037	546059	436257
Importaciones	226929	297415	214005	234015	421200	303434	226929	297415	214005	234015	421200	303434	297095
Balanza comercial	1104	123623	165577	189623	253837	242625	1104	123623	165577	189623	253837	242625	139162
Comercio total	454206	471206	593588	657653	1096238	849494	454964	471206	593588	657653	1096238	849494	733353

	TASAS DE CRECIMIENTO												
Exportaciones		-23.79	118.41	11.61	59.34	-19.11		-23.79	118.41	11.61	59.34	-19.11	-20.11
Importaciones		31.06	-28.04	9.35	79.99	-27.96		31.06	-28.04	9.35	79.99	-27.96	-2.09
Balanza comercial		n.c.	n.c.	14.52	33.86	-4.42		n.c.	n.c.	14.52	33.86	-4.42	-42.64
Comercio total		3.57	25.97	10.79	66.69	-22.51		3.57	25.97	10.79	66.69	-22.51	-13.67

Fuente: SECOFI con datos del Banco de México. Incluye datos de maquila.
n.c.= no calculable.

Cuadro 41
INDICADORES ECONÓMICOS, SOCIALES Y OTROS DE ARGENTINA



Rubro	Cantidades
Población	28 100 000 habitantes (1980) 36 100 000 habitantes (1998) 39 800 000 habitantes (2015)
PNB per cápita	8 030 dólares de EEUU (1998)
PNB	290 300 000 000 de dólares (1998)
Gasto militar (como porcentaje del PNB)	1. 9 (1992) 1. 2 (1997)
Gasto público en educación (como porcentaje del PNB)	2. 7 % (1980) 3. 5 % (1997)
Gasto público en salud como porcentaje del PNB	4. 0 % (1990-1998)
Deuda externa total (millones de dólares)	27 151 (1980) 144 050 (1998)
Mortalidad infantil por cada 1000 nacidos vivos	52 infantes (1970) 19 infantes (1998)
Población urbana	83 % (1980) 89 % (1998)
Población que vive en zonas urbanas de 1 millón o más de habitantes	35 % (1980) 39 % (1995) 36 % (2015)
Población que vive en las grandes ciudades	43 % (1980) 38 % (1995)
Vehículos por cada 1000 personas	176 (1998)
Estructura del PNB (1998)	6% agricultura 29 % industria 19 % manufacturas 66 % servicios
Fuerzas armadas (miles de efectivos)	65 (1992) 65 (1997)
Líneas telefónicas por cada 1000 habitantes	203 (1998)
Computadoras personales por cada 1000 habitantes	44. 3 (1998)
Acceso a internet por cada 10 000 habitantes	27. 85 (julio 1999)

Fuente: *World Development Indicators 2000*, Washington, D. C., The World Bank, 2000.

Cuadro 42
INDICADORES ECONÓMICOS, SOCIALES Y OTROS DE BOLIVIA



Rubro	Cantidades
Población	5 400 000 habitantes (1980) 7 900 000 habitantes (1998) 10 900 000 habitantes (2015)
PNB per cápita	1 010 dólares de EEUU (1998)
PNB	8 000 000 000 de dólares (1998)
Gasto militar (como porcentaje del PNB)	2. 2 (1992) 1. 9 (1997)
Gasto público en educación (como porcentaje del PNB)	4. 4 % (1980) 4. 9 % (1997)
Gasto público en salud como porcentaje del PNB	1. 1 % (1990-1998)
Deuda externa total (millones de dólares)	2 702 (1980) 6 077 (1998)
Mortalidad infantil por cada 1000 nacidos vivos	153 infantes (1970) 60 infantes (1998)
Población urbana	46 % (1980) 61 % (1998)
Población que vive en zonas urbanas de 1 millón o más de habitantes	14 % (1980) 17 % (1995) 20 % (2015)
Población que vive en las grandes ciudades	30 % (1980) 28 % (1995)
Vehículos por cada 1000 personas	52 (1998)
Estructura del PNB (1998)	15% agricultura 29 % industria 17 % manufacturas 56 % servicios
Fuerzas armadas (miles de efectivos)	32 (1992) 33 (1997)
Líneas telefónicas por cada 1000 habitantes	69 (1998)
Computadoras personales por cada 1000 habitantes	7. 5 (1998)
Acceso a internet por cada 10 000 habitantes	0. 47 (julio 1999)

Fuente: *World Development Indicators 2000*, Washington, D. C., The World Bank, 2000.

Cuadro 43
INDICADORES ECONÓMICOS, SOCIALES Y OTROS DE BRASIL



Rubro	Cantidades
Población	121 700 000 habitantes (1980) 165 900 000 habitantes (1998) 200 000 000 habitantes (2015)
PNB per cápita	4 630 dólares de EEUU (1998)
PNB	767 600 000 000 de dólares (1998)
Gasto militar (como porcentaje del PNB)	1. 1 (1992) 1. 8 (1997)
Gasto público en educación (como porcentaje del PNB)	3. 6 % (1980) 5. 1 % (1997)
Gasto público en salud como porcentaje del PNB	3. 4 % (1990-1998)
Deuda externa total (millones de dólares)	71 520 (1980) 232 004 (1998)
Mortalidad infantil por cada 1000 nacidos vivos	95 infantes (1970) 33 infantes (1998)
Población urbana	66 % (1980) 80 % (1998)
Población que vive en zonas urbanas de 1 millón o más de habitantes	27 % (1980) 33 % (1995) 34 % (2015)
Población que vive en las grandes ciudades	16 % (1980) 13 % (1995)
Vehículos por cada 1000 personas	77 (1998)
Estructura del PNB (1998)	8 % agricultura 29 % industria 23 % manufacturas 63 % servicios
Fuerzas armadas (miles de efectivos)	296 (1992) 296 (1997)
Líneas telefónicas por cada 1000 habitantes	121 (1998)
Computadoras personales por cada 1000 habitantes	30. 1 (1998)
Acceso a internet por cada 10 000 habitantes	18. 45 (julio 1999)

Fuente: *World Development Indicators 2000*, Washington, D. C., The World Bank, 2000.

Cuadro 44
INDICADORES ECONÓMICOS, SOCIALES Y OTROS DE COLOMBIA

Rubro	Cantidades
Población	28 400 000 habitantes (1980) 40 800 000 habitantes (1998) 51 400 000 habitantes (2015)
PNB per cápita	2 470 dólares de EEUU (1998)
PNB	100 700 000 000 de dólares (1998)
Gasto militar (como porcentaje del PNB)	2. 4 (1992) 3. 7 (1997)
Gasto público en educación (como porcentaje del PNB)	1. 9 % (1980) 4. 1 % (1997)
Gasto público en salud como porcentaje del PNB	4. 9 % (1990-1998)
Deuda externa total (millones de dólares)	6 940 (1980) 33 263 (1998)
Mortalidad infantil por cada 1000 nacidos vivos	70 infantes (1970) 23 infantes (1998)
Población urbana	64 % (1980) 73 % (1998)
Población que vive en zonas urbanas de 1 millón o más de habitantes	21 % (1980) 27 % (1995) 27 % (2015)
Población que vive en las grandes ciudades	20 % (1980) 22 % (1995)
Vehículos por cada 1000 personas	40 (1998)
Estructura del PNB (1998)	13 % agricultura 25 % industria 13 % manufacturas 61 % servicios
Fuerzas armadas (miles de efectivos)	139 (1992) 149 (1997)
Líneas telefónicas por cada 1000 habitantes	173 (1998)
Computadoras personales por cada 1000 habitantes	27. 9 (1998)
Acceso a internet por cada 10 000 habitantes	7. 51 (julio 1999)

Fuente: *World Development Indicators 2000*, Washington, D. C., The World Bank, 2000.

Cuadro 45
INDICADORES ECONÓMICOS, SOCIALES Y OTROS DE COSTA RICA



Rubro	Cantidades
Población	2 300 000 habitantes (1980) 3 500 000 habitantes (1998) 4 400 000 habitantes (2015)
PNB per cápita	2 770 dólares de EEUU (1998)
PNB	9 800 000 000 de dólares (1998)
Gasto militar (como porcentaje del PNB)	1. 4 (1992) 0. 6 (1997)
Gasto público en educación (como porcentaje del PNB)	7. 8 % (1980) 5. 4 % (1997)
Gasto público en salud como porcentaje del PNB	6. 9 % (1990-1998)
Deuda externa total (millones de dólares)	2 744 (1980) 3 971 (1998)
Mortalidad infantil por cada 1000 nacidos vivos	101 infantes (1970) 90 infantes (1998)
Población urbana	43 % (1980) 47 % (1998)
Población que vive en zonas urbanas de 1 millón o más de habitantes	0 % (1980) 0 % (1995) 0 % (2015)
Población que vive en las grandes ciudades	61 % (1980) 59 % (1995)
Vehículos por cada 1000 personas	130 (1998)
Estructura del PNB (1998)	15 % agricultura 24 % industria 19 % manufacturas 61 % servicios
Fuerzas armadas (miles de efectivos)	8 (1992) 10 (1997)
Líneas telefónicas por cada 1000 habitantes	172 (1998)
Computadoras personales por cada 1000 habitantes	39. 1 (1998)
Acceso a internet por cada 10 000 habitantes	10. 41 (julio 1999)

Fuente: *World Development Indicators 2000*, Washington, D. C., The World Bank, 2000.

Cuadro 49
INDICADORES ECONÓMICOS, SOCIALES Y OTROS DE CUBA



Rubro	Cantidades
Población	9 700 000 habitantes (1980) 11 100 000 habitantes (1998) 11 600 000 habitantes (2015)
PNB per cápita	- (1998)
PNB	- (1998)
Gasto militar (como porcentaje del PNB)	2. 4 (1992) 2. 3 (1997)
Gasto público en educación (como porcentaje del PNB)	7. 2 % (1980) 6. 7 % (1997)
Gasto público en salud como porcentaje del PNB	8. 2 % (1990-1998)
Deuda externa total (millones de dólares)	- (1980) - (1998)
Mortalidad infantil por cada 1000 nacidos vivos	39 infantes (1970) 7 infantes (1998)
Población urbana	68 % (1980) 75 % (1998)
Población que vive en zonas urbanas de 1 millón o más de habitantes	20 % (1980) 20 % (1995) 22 % (2015)
Población que vive en las grandes ciudades	29 % (1980) 27 % (1995)
Vehículos por cada 1000 personas	32 (1998)
Estructura del PNB (1998)	- agricultura - industria - manufacturas - servicios
Fuerzas armadas (miles de efectivos)	175 (1992) 55 (1997)
Líneas telefónicas por cada 1000 habitantes	35 (1998)
Computadoras personales por cada 1000 habitantes	- (1998)
Acceso a internet por cada 10 000 habitantes	0. 06 (julio 1999)

Fuente: *World Development Indicators 2000*, Washington, D. C., The World Bank, 2000.

Cuadro 50
INDICADORES ECONÓMICOS, SOCIALES Y OTROS DE CHILE



Rubro	Cantidades
Población	11 100 000 habitantes (1980) 14 800 000 habitantes (1998) 17 700 000 habitantes (2015)
PNB per cápita	4 990 dólares de EEUU (1998)
PNB	73 900 000 000 de dólares (1998)
Gasto militar (como porcentaje del PNB)	2. 5 (1992) 3. 9 (1997)
Gasto público en educación (como porcentaje del PNB)	4. 6 % (1980) 3. 6 % (1997)
Gasto público en salud como porcentaje del PNB	2. 4 % (1990-1998)
Deuda externa total (millones de dólares)	12 081 (1980) 36 302 (1998)
Mortalidad infantil por cada 1000 nacidos vivos	77 infantes (1970) 10 infantes (1998)
Población urbana	81 % (1980) 85 % (1998)
Población que vive en zonas urbanas de 1 millón o más de habitantes	33 % (1980) 36 % (1995) 35 % (2015)
Población que vive en las grandes ciudades	41 % (1980) 41 % (1995)
Vehículos por cada 1000 personas	110 (1998)
Estructura del PNB (1998)	7 % agricultura 30 % industria 15 % manufacturas 62 % servicios
Fuerzas armadas (miles de efectivos)	92 (1982) 102 (1997)
Líneas telefónicas por cada 1000 habitantes	205 (1998)
Computadoras personales por cada 1000 habitantes	48. 2 (1998)
Acceso a internet por cada 10 000 habitantes	21. 45 (julio 1999)

Fuente: *World Development Indicators 2000*, Washington, D. C., The World Bank, 2000.

Cuadro 51
INDICADORES ECONÓMICOS, SOCIALES Y OTROS DE ECUADOR



Rubro	Cantidades
Población	8 000 000 habitantes (1980) 12 200 000 habitantes (1998) 15 600 000 habitantes (2015)
PNB per cápita	1 520 dólares de EEUU (1998)
PNB	18 400 000 000 de dólares (1998)
Gasto militar (como porcentaje del PNB)	3. 5 (1992) 4. 0 (1997)
Gasto público en educación (como porcentaje del PNB)	5. 6 % (1980) 3. 5 % (1997)
Gasto público en salud como porcentaje del PNB	2. 5 % (1990-1998)
Deuda externa total (millones de dólares)	5 997 (1980) 15 140 (1998)
Mortalidad infantil por cada 1000 nacidos vivos	100 infantes (1970) 32 infantes (1998)
Población urbana	47 % (1980) 63 % (1998)
Población que vive en zonas urbanas de 1 millón o más de habitantes	14 % (1980) 26 % (1995) 31 % (2015)
Población que vive en las grandes ciudades	30 % (1980) 26 % (1995)
Vehículos por cada 1000 personas	45 (1998)
Estructura del PNB (1998)	13 % agricultura 35 % industria 24 % manufacturas 52 % servicios
Fuerzas armadas (miles de efectivos)	57 (1992) 58 (1997)
Líneas telefónicas por cada 1000 habitantes	78 (1998)
Computadoras personales por cada 1000 habitantes	18. 5 (1998)
Acceso a internet por cada 10 000 habitantes	1. 42 (julio 1999)

Fuente: *World Development Indicators 2000*, Washington, D. C., The World Bank, 2000.

Cuadro 52
INDICADORES ECONÓMICOS, SOCIALES Y OTROS DE EL SALVADOR



Rubro	Cantidades
Población	4 600 000 habitantes (1980) 6 100 000 habitantes (1998) 8 000 000 habitantes (2015)
PNB per cápita	1 850 dólares de EEUU (1998)
PNB	11 200 000 000 de dólares (1998)
Gasto militar (como porcentaje del PNB)	2. 1 (1992) 0. 9 (1997)
Gasto público en educación (como porcentaje del PNB)	3. 9 % (1980) 2. 5 % (1997)
Gasto público en salud como porcentaje del PNB	2. 6 % (1990-1998)
Deuda externa total (millones de dólares)	911 (1980) 3 933 (1998)
Mortalidad infantil por cada 1000 nacidos vivos	107 infantes (1970) 31 infantes (1998)
Población urbana	42 % (1980) 46 % (1998)
Población que vive en zonas urbanas de 1 millón o más de habitantes	- (1980) - (1995) - (2015)
Población que vive en las grandes ciudades	39 % (1980) 48 % (1995)
Vehículos por cada 1000 personas	61 (1998)
Estructura del PNB (1998)	12 % agricultura 28 % industria 22 % manufacturas 60 % servicios
Fuerzas armadas (miles de efectivos)	49 (1992) 15 (1997)
Líneas telefónicas por cada 1000 habitantes	80 (1998)
Computadoras personales por cada 1000 habitantes	- (1998)
Acceso a internet por cada 10 000 habitantes	1. 17 (julio 1999)

Fuente: *World Development Indicators 2000*, Washington, D. C., *The World Bank*, 2000.

Cuadro 53
INDICADORES ECONÓMICOS, SOCIALES Y OTROS DE GUATEMALA



Rubro	Cantidades
Población	6 800 000 habitantes (1980) 10 800 000 habitantes (1998) 15 500 000 habitantes (2015)
PNB per cápita	1 640 dólares de EEUU (1998)
PNB	17 800 000 000 de dólares (1998)
Gasto militar (como porcentaje del PNB)	1. 5 (1992) 1. 4 (1997)
Gasto público en educación (como porcentaje del PNB)	1. 8 % (1980) 1. 7 % (1997)
Gasto público en salud como porcentaje del PNB	1. 5 % (1990-1998)
Deuda externa total (millones de dólares)	1 180 (1980) 4 565 (1998)
Mortalidad infantil por cada 1000 nacidos vivos	107 infantes (1970) 42 infantes (1998)
Población urbana	37 % (1980) 39 % (1998)
Población que vive en zonas urbanas de 1 millón o más de habitantes	- (1980) - (1995) - (2015)
Población que vive en las grandes ciudades	29 % (1980) 57 % (1995)
Vehículos por cada 1000 personas	17 (1998)
Estructura del PNB (1998)	23 % agricultura 20 % industria 14 % manufacturas 57 % servicios
Fuerzas armadas (miles de efectivos)	44 (1992) 30 (1997)
Líneas telefónicas por cada 1000 habitantes	41 (1998)
Computadoras personales por cada 1000 habitantes	8. 3 (1998)
Acceso a internet por cada 10 000 habitantes	1. 26 (julio 1999)

Fuente: *World Development Indicators 2000*, Washington, D. C., The World Bank, 2000.

Cuadro 54
INDICADORES ECONÓMICOS, SOCIALES Y OTROS DE HONDURAS



Rubro	Cantidades
Población	3 600 000 habitantes (1980) 6 200 000 habitantes (1998) 8 800 000 habitantes (2015)
PNB per cápita	740 dólares de EEUU (1998)
PNB	4 600 000 000 de dólares (1998)
Gasto militar (como porcentaje del PNB)	1. 4 (1992) 1. 3 (1997)
Gasto público en educación (como porcentaje del PNB)	3. 2 % (1980) 3. 6 % (1997)
Gasto público en salud como porcentaje del PNB	2. 7 % (1990-1998)
Deuda externa total (millones de dólares)	1 472 (1980) 5 002 (1998)
Mortalidad infantil por cada 1000 nacidos vivos	110 infantes (1970) 36 infantes (1996)
Población urbana	35 % (1980) 51 % (1998)
Población que vive en zonas urbanas de 1 millón o más de habitantes	-(1980) -(1995) -(2015)
Población que vive en las grandes ciudades	33 % (1980) 37 % (1995)
Vehículos por cada 1000 personas	37 (1998)
Estructura del PNB (1998)	20 % agricultura 31 % industria 18 % manufacturas 49 % servicios
Fuerzas armadas (miles de efectivos)	17 (1992) 10 (1997)
Líneas telefónicas por cada 1000 habitantes	38 (1998)
Computadoras personales por cada 1000 habitantes	7. 6 (1998)
Acceso a internet por cada 10 000 habitantes	0. 19 (julio 1999)

Fuente: *World Development Indicators 2000*, Washington, D. C., The World Bank, 2000.

Cuadro 55
INDICADORES ECONÓMICOS, SOCIALES Y OTROS DE MÉXICO



Rubro	Cantidades
Población	67 600 000 habitantes (1980) 95 800 000 habitantes (1998) 120 800 000 habitantes (2015)
PNB per cápita	3 840 dólares de EEUU (1998)
PNB	368 100 000 000 de dólares (1998)
Gasto militar (como porcentaje del PNB)	0. 5 (1992) 1. 1 (1997)
Gasto público en educación (como porcentaje del PNB)	4. 7 % (1980) 4. 9 % (1997)
Gasto público en salud como porcentaje del PNB	2. 8 % (1990-1998)
Deuda externa total (millones de dólares)	57 365 (1980) 159 959 (1998)
Mortalidad infantil por cada 1000 nacidos vivos	73 infantes (1970) 30 infantes (1998)
Población urbana	66 % (1980) 74 % (1998)
Población que vive en zonas urbanas de 1 millón o más de habitantes	27 % (1980) 28 % (1995) 26 % (2015)
Población que vive en las grandes ciudades	31 % (1980) 25 % (1995)
Vehículos por cada 1000 personas	144 (1998)
Estructura del PNB (1998)	5 % agricultura 27 % industria 20 % manufacturas 68 % servicios
Fuerzas armadas (miles de efectivos)	175 (1992) 250 (1997)
Líneas telefónicas por cada 1000 habitantes	104 (1998)
Computadoras personales por cada 1000 habitantes	47. 0 (1998)
Acceso a internet por cada 10 000 habitantes	23. 02 (julio 1999)

Fuente: *World Development Indicators 2000*, Washington, D. C., The World Bank, 2000.

Cuadro 56
INDICADORES ECONÓMICOS, SOCIALES Y OTROS DE NICARAGUA



Rubro	Cantidades
Población	2 900 000 habitantes (1980) 4 800 000 habitantes (1998) 6 900 000 habitantes (2015)
PNB per cápita	370 dólares de EEUU (1998)
PNB	1 800 000 000 de dólares (1998)
Gasto militar (como porcentaje del PNB)	3. 1 (1992) 1. 5 (1997)
Gasto público en educación (como porcentaje del PNB)	3. 4 % (1980) 3. 9 % (1997)
Gasto público en salud como porcentaje del PNB	4. 4 % (1990-1998)
Deuda externa total (millones de dólares)	2 190 (1980) 5 968 (1998)
Mortalidad infantil por cada 1000 nacidos vivos	104 infantes (1970) 36 infantes (1998)
Población urbana	50 % (1980) 55 % (1998)
Población que vive en zonas urbanas de 1 millón o más de habitantes	22 % (1980) 27 % (1995) 32 % (2015)
Población que vive en las grandes ciudades	43 % (1980) 47 % (1995)
Vehículos por cada 1000 personas	34 (1998)
Estructura del PNB (1998)	34 % agricultura 22 % industria 15 % manufacturas 44 % servicios
Fuerzas armadas (miles de efectivos)	15 (1992) 14 (1997)
Líneas telefónicas por cada 1000 habitantes	31 (1998)
Computadoras personales por cada 1000 habitantes	7. 8 (1998)
Acceso a internet por cada 10 000 habitantes	2. 21 (julio 1999)

Fuente: *World Development Indicators 2000*, Washington, D. C., The World Bank, 2000.

Cuadro 57
INDICADORES ECONÓMICOS, SOCIALES Y OTROS DE PANAMÁ



Rubro	Cantidades
Población	2 000 000 habitantes (1980)
	2 800 000 habitantes (1998)
	3 400 000 habitantes (2015)
PNB per cápita	2 990 dólares de EEUU (1998)
PNB	8 300 000 000 de dólares (1998)
Gasto militar (como porcentaje del PNB)	1. 3 (1992) 1. 4 (1997)
Gasto público en educación (como porcentaje del PNB)	4. 9 % (1980) 5. 1 % (1997)
Gasto público en salud como porcentaje del PNB	6. 0 % (1990-1998)
Deuda externa total (millones de dólares)	2 975 (1980)
	6 689 (1998)
Mortalidad infantil por cada 1000 nacidos vivos	47 infantes (1970)
	21 infantes (1998)
Población urbana	50 % (1980)
	56 % (1998)
Población que vive en zonas urbanas de 1 millón o más de habitantes	- (1980)
	- (1995)
	- (2015)
Población que vive en las grandes ciudades	62 % (1980)
	67 % (1995)
Vehículos por cada 1000 personas	102 (1998)
Estructura del PNB (1998)	8 % agricultura
	18 % industria
	9 % manufacturas
	74 % servicios
Fuerzas armadas (miles de efectivos)	11 (1992)
	12 (1997)
Líneas telefónicas por cada 1000 habitantes	151 (1998)
Computadoras personales por cada 1000 habitantes	27. 1 (1998)
Acceso a internet por cada 10 000 habitantes	2. 97 (julio 1999)

Fuente: *World Development Indicators 2000*, Washington, D. C., The World Bank, 2000.

Cuadro 58
INDICADORES ECONÓMICOS, SOCIALES Y OTROS DE PARAGUAY



Rubro	Cantidades
Población	3 100 000 habitantes (1980) 5 200 000 habitantes (1998) 7 300 000 habitantes (2015)
PNB per cápita	1 760 dólares de EEUU (1998)
PNB	9 200 000 000 de dólares (1998)
Gasto militar (como porcentaje del PNB)	1. 8 (1992) 1. 3 (1997)
Gasto público en educación (como porcentaje del PNB)	1. 5 % (1980) 4. 0 % (1997)
Gasto público en salud como porcentaje del PNB	2. 6 % (1990-1998)
Deuda externa total (millones de dólares)	954 (1980) 2 304 (1998)
Mortalidad infantil por cada 1000 nacidos vivos	55 infantes (1970) 24 infantes (1998)
Población urbana	42 % (1980) 55 % (1998)
Población que vive en zonas urbanas de 1 millón o más de habitantes	- (1980) - (1995) - (2015)
Población que vive en las grandes ciudades	52 % (1980) 43 % (1995)
Vehículos por cada 1000 personas	24 (1998)
Estructura del PNB (1998)	25 % agricultura 28 % industria 15 % manufacturas 49 % servicios
Fuerzas armadas (miles de efectivos)	16 (1992) 16 (1997)
Líneas telefónicas por cada 1000 habitantes	67 (1998)
Computadoras personales por cada 1000 habitantes	9. 6 (1998)
Acceso a internet por cada 10 000 habitantes	2. 43 (julio 1999)

Fuente: *World Development Indicators 2000*, Washington, D. C., The World Bank, 2000.

Cuadro 59
INDICADORES ECONÓMICOS, SOCIALES Y OTROS DE PERÚ



Rubro	Cantidades
Población	17 300 000 habitantes (1980)
	24 800 000 habitantes (1998)
	31 800 000 habitantes (2015)
PNB per cápita	2 440 dólares de EEUU (1998)
PNB	60 500 000 000 de dólares (1998)
Gasto militar (como porcentaje del PNB)	1. 8 (1992)
	2. 1 (1997)
Gasto público en educación (como porcentaje del PNB)	3. 1 % (1980)
	2. 9 % (1997)
Gasto público en salud como porcentaje del PNB	2. 2 % (1990-1998)
Deuda externa total (millones de dólares)	9 386 (1980)
	32 397 (1998)
Mortalidad infantil por cada 1000 nacidos vivos	108 infantes (1970)
	40 infantes (1998)
Población urbana	65 % (1980)
	72 % (1998)
Población que vive en zonas urbanas de 1 millón o más de habitantes	26 % (1980)
	32 % (1995)
	33 % (2015)
Población que vive en las grandes ciudades	39 % (1980)
	40 % (1995)
Vehículos por cada 1000 personas	42 (1998)
Estructura del PNB (1998)	7 % agricultura
	37 % industria
	23 % manufacturas
	56 % servicios
Fuerzas armadas (miles de efectivos)	112 (1992)
	115 (1997)
Lineas telefónicas por cada 1000 habitantes	67 (1998)
Computadoras personales por cada 1000 habitantes	18. 1 (1998)
Acceso a internet por cada 10 000 habitantes	3. 09 (julio 1999)

Fuente: *World Development Indicators 2000*, Washington, D. C., The World Bank, 2000.

Cuadro 60
INDICADORES ECONÓMICOS, SOCIALES Y OTROS DE PUERTO RICO



Rubro	Cantidades
Población	3 200 000 habitantes (1980) 3 900 000 habitantes (1998) 4 400 000 habitantes (2015)
PNB per cápita	- (1998)
PNB	- (1998)
Gasto militar (como porcentaje del PNB)	- (1992) - (1997)
Gasto público en educación (como porcentaje del PNB)	- (1980) - (1997)
Gasto público en salud como porcentaje del PNB	- (1990-1998)
Deuda externa total (millones de dólares)	- (1980) - (1998)
Mortalidad infantil por cada 1000 nacidos vivos	29 infantes (1970) 10 infantes (1998)
Población urbana	67 % (1980) 74 % (1998)
Población que vive en zonas urbanas de 1 millón o más de habitantes	34 % (1980) 30 % (1995) 29 % (2015)
Población que vive en las grandes ciudades	51 % (1980) 48 % (1995)
Vehículos por cada 1000 personas	280 (1998)
Estructura del PNB (1998)	- agricultura - industria - manufacturas - servicios
Fuerzas armadas (miles de efectivos)	- (1992) - (1997)
Líneas telefónicas por cada 1000 habitantes	351 (1998)
Computadoras personales por cada 1000 habitantes	- (1998)
Acceso a internet por cada 10 000 habitantes	3. 01 (julio 1999)

Fuente: *World Development Indicators 2000*, Washington, D. C., The World Bank, 2000.

Cuadro 61
INDICADORES ECONÓMICOS, SOCIALES Y OTROS DE REPÚBLICA DOMINICANA



Rubro	Cantidades
Población	5 700 000 habitantes (1980) 8 300 000 habitantes (1998) 10 400 000 habitantes (2015)
PNB per cápita	1 770 dólares de EEUU (1998)
PNB	14 600 000 000 de dólares (1998)
Gasto militar (como porcentaje del PNB)	0.9 (1992) 1.1 (1997)
Gasto público en educación (como porcentaje del PNB)	2.2 % (1980) 2.3 % (1997)
Gasto público en salud como porcentaje del PNB	1.6 % (1990-1998)
Deuda externa total (millones de dólares)	2 002 (1980) 4 451 (1998)
Mortalidad infantil por cada 1000 nacidos vivos	98 infantes (1970) 40 infantes (1998)
Población urbana	51 % (1980) 64 % (1998)
Población que vive en zonas urbanas de 1 millón o más de habitantes	25 % (1980) 33 % (1995) 36 % (2015)
Población que vive en las grandes ciudades	50 % (1980) 65 % (1995)
Vehículos por cada 1000 personas	45 (1998)
Estructura del PNB (1998)	12 % agricultura 33 % industria 17 % manufacturas 56 % servicios
Fuerzas armadas (miles de efectivos)	22 (1992) 22 (1997)
Líneas telefónicas por cada 1000 habitantes	93 (1998)
Computadoras personales por cada 1000 habitantes	- (1998)
Acceso a internet por cada 10 000 habitantes	7.63 (julio 1999)

Fuente: *World Development Indicators 2000*, Washington, D. C., The World Bank, 2000.

Cuadro 62
INDICADORES ECONÓMICOS, SOCIALES Y OTROS DE URUGUAY



Rubro	Cantidades
Población	2 900 000 habitantes (1980) 3 300 000 habitantes (1998) 3 600 000 habitantes (2015)
PNB per cápita	6 070 dólares de EEUU (1998)
PNB	20 000 000 000 de dólares (1998)
Gasto militar (como porcentaje del PNB)	2. 3 (1992) 1. 4 (1997)
Gasto público en educación (como porcentaje del PNB)	2. 3 % (1980) 3. 3 % (1997)
Gasto público en salud como porcentaje del PNB	1. 9 % (1990-1998)
Deuda externa total (millones de dólares)	1 680 (1980) 7 600 (1998)
Mortalidad infantil por cada 1000 nacidos vivos	46 infantes (1970) 16 infantes (1998)
Población urbana	85 % (1980) 91 % (1998)
Población que vive en zonas urbanas de 1 millón o más de habitantes	42 % (1980) 41 % (1995) 40 % (2015)
Población que vive en las grandes ciudades	49 % (1980) 46 % (1995)
Vehículos por cada 1000 personas	169 (1998)
Estructura del PNB (1998)	8 % agricultura 27 % industria 18 % manufacturas 64 % servicios
Fuerzas armadas (miles de efectivos)	25 (1992) 25 (1997)
Líneas telefónicas por cada 1000 habitantes	250 (1998)
Computadoras personales por cada 1000 habitantes	91. 2 (1998)
Acceso a internet por cada 10 000 habitantes	38. 34 (julio 1999)

Fuente: *World Development Indicators 2000*, Washington, D. C., The World Bank, 2000.

Cuadro 63
INDICADORES ECONÓMICOS, SOCIALES Y OTROS DE VENEZUELA



Rubro	Cantidades
Población	15 100 000 habitantes (1980) 23 200 000 habitantes (1998) 30 200 000 habitantes (2015)
PNB per cápita	3 530 dólares de EEUU (1998)
PNB	82 100 000 000 de dólares (1998)
Gasto militar (como porcentaje del PNB)	2. 6 (1992) 2. 2 (1997)
Gasto público en educación (como porcentaje del PNB)	4. 4 % (1980) 5. 2 % (1997)
Gasto público en salud como porcentaje del PNB	3. 0 % (1990-1998)
Deuda externa total (millones de dólares)	29 344 (1980) 37 003 (1998)
Mortalidad infantil por cada 1000 nacidos vivos	53 infantes (1970) 21 infantes (1998)
Población urbana	79 % (1980) 86 % (1998)
Población que vive en zonas urbanas de 1 millón o más de habitantes	16 % (1980) 27 % (1995) 28 % (2015)
Población que vive en las grandes ciudades	21 % (1980) 16 % (1995)
Vehículos por cada 1000 personas	- (1998)
Estructura del PNB (1998)	5 % agricultura 34 % industria 15 % manufacturas 61 % servicios
Fuerzas armadas (miles de efectivos)	75 (1992) 75 (1997)
Líneas telefónicas por cada 1000 habitantes	117 (1998)
Computadoras personales por cada 1000 habitantes	43. 0 (1998)
Acceso a internet por cada 10 000 habitantes	3. 98 (julio 1999)

Fuente: *World Development Indicators 2000*, Washington, D. C., The World Bank, 2000.

LA POLÍTICA COMERCIAL EXTERNA DE EEUU EN EL HEMISFERIO OCCIDENTAL: EL CASO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

En cada Estado la riqueza es una cosa sagrada:
en las democracias es la *única* cosa sagrada.

Anatole France

La política comercial externa de Estados Unidos es, en realidad, un complejo sistema de contrapesos (*checks and ballances*) que garantiza, al igual que su política exterior (de la que la política comercial externa forma parte), la promoción de sus intereses económicos en el mundo. Para ello emplea todos los mecanismos necesarios (*all necessary means*) que le permitan ganar acceso a los mercados internacionales, obtener trato preferencial, contar con opciones ventajosas de inversión para su corporaciones y garantizar la protección de su mercado interno. Ello significa que mientras que en el ámbito internacional EEUU pugna porque sean desmantelados los obstáculos al comercio, a nivel doméstico es profundamente proteccionista (Bhagwati, 1991).

Este binomio *libre comercio en el mundo-protección del mercado interno* implica que Estados Unidos echa mano de tácticas de política comercial que incluyen acciones unilaterales, bilaterales, regionales y multilaterales. Tradicionalmente EEUU había incluido en su política comercial externa únicamente al unilateralismo, el bilateralismo y el multilateralismo. Sin embargo, en la medida en que la opción multilateralista se deterioró con la crisis del GATT, especialmente la que se manifestó en la Ronda Uruguay, Washington incorporó una nueva modalidad en su política comercial: el regionalismo, esto es, la suscripción de acuerdos con vistas a lograr que se le concediera acceso a los mercados (trato nacional) de aquéllos países geográficamente cercanos que son socios comerciales importantes por los volúmenes de los intercambios que manejan con la Unión Americana. Así, la aparición del TLCAN, antecedida por la firma del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos, implica, *de facto*, una adición a la de por sí compleja política comercial externa estadounidense. Cabe destacar que la

enorme diferencia entre los acuerdos comerciales citados y los suscritos por ejemplo entre Canadá (como dominio británico) y EEUU a mediados del siglo XIX radica en que mientras que los segundos eran acuerdos sectoriales, el TLCAN en cambio es una negociación que involucra prácticamente a la totalidad de las esferas económicas de los países.

En el momento actual parecería como si EEUU estuviera regresando a las bases tradicionales de su política comercial externa, esto es, apoyándose en iniciativas unilaterales, bilaterales y multilaterales, excluyendo el regionalismo, especialmente por la coyuntura electoral y ante la percepción de que el tema podría politizarse en perjuicio del candidato demócrata Albert Gore, ante el necesario apoyo de las organizaciones sindicales a quienes ni el TLCAN ni el ALCA les satisfacen.

Breve semblanza histórica de la política comercial externa de EEUU

Tras la depresión económica de los años 30, el Congreso de Estados Unidos aprobó la transferencia de poderes en materia de comercio exterior, a una serie de cuerpos, agencias e instituciones. Entre ellas se producen diversos *checks and ballances* que derivan en la proyección de los intereses comerciales de la Unión Americana en el mundo. De hecho, estas entidades constituyen una verdadera maraña de intereses que hacen posible el desarrollo de las relaciones comerciales externas de Estados Unidos. Estas instituciones son:

- 1) La Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos;
- 2) El Departamento de Agricultura, del que dependen:
 - a) El Servicio Agrícola Externo, y
 - b) La Oficina de Cooperación Internacional y Desarrollo;
- 3) El Departamento de Comercio, del cual dependen:
 - a) La Administración de Comercio Internacional,
 - b) Los Servicios Comerciales Externos,
 - c) La Unidad de Política Económica Internacional,
 - d) La Unidad de Desarrollo del Comercio,
 - e) La Administración de las Importaciones, y

- f) El Buró de la Administración de las Exportaciones;
- 4) El Departamento de la Defensa;
- 5) El Departamento del Trabajo;
- 6) El Departamento del Tesoro, del cual depende:
 - a) El Servicio de Aduanas;
- 7) El Departamento de Estado;
- 8) La Comisión de Comercio Internacional;
- 9) El Banco de Importaciones y Exportaciones;
- 10) La Agencia de Cooperación para el Desarrollo Internacional, de la cual dependen:
 - a) La Agencia para el Desarrollo Internacional,
 - b) La Corporación de Inversión Privada en el Extranjero; y
 - c) El Programa de Desarrollo y Comercio.

A éstas entidades habría que añadir algunas responsabilidades institucionales adquiridas en materia comercial, respecto a ciertos productos, entre las que figuran:

- 1) El Acuerdo Multifibras, negociado bajo los auspicios del GATT,
- 2) El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP),
- 3) El Programa para la Importación de Acero,
- 4) El Acuerdo sobre Productos Automotrices de 1965 con Canadá,
- 5) El Acuerdo para el Establecimiento de un Área de Libre Comercio con Israel en 1985,
- 6) El Acuerdo Marco con México de febrero de 1988,
- 7) El Acuerdo de Libre Comercio con Canadá en 1989,
- 8) El Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994, y
- 9) Los acuerdos de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales de 1994 (GATT, 1990: 52-100).

A partir del sistema de multi-agencias anteriormente descrito, Estados Unidos desarrolla una política comercial flexible y a la vez compleja, sujeta a la acción de

los numerosos grupos políticos y económicos involucrados, lo que a la vez hace difícil a los socios comerciales de los estadounidenses, el desarrollo de relaciones económicas predecibles. A qué instancias acudir y a quién preguntar cómo puede gestionarse una determinada solicitud, han probado ser las iniciativas más letales y desgastantes para muchos países que desean acceder al mercado estadounidense.

Ciertamente todos los países cuentan con mecanismos unilaterales, bilaterales, regionales y multilaterales en la integración de sus políticas comerciales. Empero, la diferencia con Estados Unidos y las grandes potencias en general, es que éstas poseen los instrumentos del poder que efectivamente les permiten actuar a discreción (Rosas, 1999). Así por ejemplo, la Unión Americana suscribió el *Acta sobre la Libertad y la Solidaridad Democrática Cubanas*, mejor conocida como *Ley Helms-Burton*, iniciativa unilateral encaminada a restringir las relaciones del mundo con la insula caribeña. Asimismo, EEUU signó en 1985 un acuerdo total de libre comercio con Israel, ejemplo de una iniciativa bilateral. Por otra parte, participa en iniciativas como el Acuerdo de Libre Comercio de 1989 con Canadá y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte de 1994 con México y Canadá, ejemplos de bilateralismo y regionalismo. Y además, EEUU es parte contratante de la OMC y la UNCTAD, foros multilaterales.

Lo que hace importante el estudio de la política comercial estadounidense no es sólo la manera en que logra combinar las iniciativas unilaterales, bilaterales, regionales y multilaterales, sino el peso específico de la economía estadounidense en las relaciones internacionales. Las decisiones que EEUU toma en el terreno de la política comercial tienen impactos verdaderamente globales. Recuérdese que la economía estadounidense es la más grande del mundo (si a la UE se le asume en la individualidad de sus miembros), y la Unión Americana constituye en sí misma el mercado común más grande del orbe. En el hemisferio occidental la omnipresencia económica de Estados Unidos es muy evidente. De ahí que cuando decidió suscribir el TLCAN con México y Canadá, las implicaciones fueran

muy importantes en todo el continente. De hecho, buena parte de la dinámica integracionista y regionalizadora que encabezaron los países de América Latina y el Caribe en el transcurso de los 90, tiene mucho que ver con los impactos desfavorables que la creación de una zona comercial en América del Norte se percibía que tendría sobre las naciones latinoamericanas y caribeñas en términos de pérdida de mercados y de disminución de los flujos de inversión.

Pero antes de proseguir con éste análisis, es conveniente echar un vistazo a la manera en que se han venido desarrollando las relaciones comerciales entre Estados Unidos y América Latina. Ya en el segundo capítulo se acotaban los volúmenes de intercambios, y también se hacía notar que, salvo México, el resto de América Latina tiene una importancia marginal para los estadounidenses, al menos como socios comerciales. Pero lo importante de la propuesta de crear una zona hemisférica de libre comercio, es que permitiría institucionalizar (es decir, sellar) las reformas económicas efectuadas por los países de América Latina y el Caribe, ya que ello da mayor certidumbre a los intereses comerciales y financieros que EEUU compromete o ha comprometido en el área.

La legislación en materia de política comercial externa de EEUU

Dos son las fechas en la historia de la política comercial estadounidense en que se produjeron buena parte de las disposiciones legales que hasta ahora rigen las relaciones económicas de esa nación con el mundo. Una primera etapa legislativa corresponde a la década de los 30, cuando, en medio de la gran depresión, Estados Unidos dispuso la creación de una serie de instrumentos comerciales destinados a proteger su economía. En esos años, EEUU elevó a niveles nunca antes visto, los aranceles a las importaciones y proclamó el *Acta Tarifaria de 1930*. La segunda etapa de la legislación comercial estadounidense se dio en la primera mitad de la década de los 70, cuando la hegemonía económica de EEUU en el planeta empezó a experimentar tropiezos, los cuales se manifestaron en la devaluación del dólar respecto al oro, la creación de la Comisión Trilateral en 1973 y el nacimiento del Grupo de los Siete en 1975.

Así, la legislación en materia de comercio exterior de EEUU que actualmente se encuentra en vigor consiste en disposiciones surgidas en épocas de depresión y recesión económicas, y a pesar de que por ejemplo, en la actualidad, la economía estadounidense no muestra rasgos recesivos, la legislación comercial se mantiene vigente. A continuación, las principales disposiciones de las legislaciones de 1930 y 1974:

1. *Cláusula compensatoria del Acta Tarifaria de 1930.*- Se aplica a los productos importados por EEUU y que son subsidiados por el exportador.
2. *Cláusula de dumping del Acta Tarifaria de 1930.*- Se aplica a las importaciones cuyo precio en el mercado internacional es inferior al del país de origen.
3. *Cláusula sobre prácticas comerciales desleales a las importaciones del Acta Tarifaria de 1930.*- Se refiere a métodos desleales de competencia que dañan a una industria estadounidense o monopolizan el comercio de Estados Unidos.
4. *Acta de ajuste agrícola (enmienda) de 1930.*- Se aplica contra las importaciones de un artículo que interfiere materialmente o que se presume interferirá con un programa del Departamento de Agricultura de Estados Unidos.
5. *Investigación para la recaudación de datos del Acta Tarifaria de 1930.*- Prevé la investigación respecto a las prácticas de comercio exterior y su efecto en las industrias y el trabajo. También se le emplea para asistir al Congreso, al Presidente o al Representante de Comercio de EEUU tras una petición formal.
6. *Cláusula de escape del Acta Comercial de 1974.*- Esta disposición es invocada por EEUU cuando las importaciones causan daño severo a su economía.
7. *Cláusula de disrupción del mercado del Acta Comercial de 1974.*- Se emplea (ba) contra importaciones de un país con economía de planificación central que dañan (ba) n la economía estadounidense (GATT, *Op. cit.*: 26-27).

Empero, hacia 1988, el gobierno estadounidense añadió una nueva disposición en materia de comercio exterior denominada *Acta de Competitividad y Comercio*

Omnibus en la cual se encuentra la disposición denominada 301, en virtud de la cual el Representante de Comercio de Estados Unidos puede desarrollar acciones en contra de presuntas prácticas desleales de comercio e inversión efectuadas por los socios comerciales de la Unión Americana.

Jagdish Bhagwati explica que la *Super 301* se diferencia de los métodos previstos en el GATT (y ahora en la OMC) por el hecho de que en los foros multilaterales se busca la reciprocidad en las concesiones y negociaciones efectuadas. En contraste, la *Super 301* plantea el dilema de los costos políticos que entraña ser incluido en una lista que a los ojos de EEUU y del mundo denota "prácticas comerciales desleales". El efecto posible de una situación de este tipo sería la confrontación (que quizá podría favorecer la imposición de barreras comerciales a manera de represalia de parte de los socios de EEUU afectados). Ciertamente es que la resolución de las controversias comerciales depende, en buena medida, de las habilidades diplomáticas y capacidad negociadora de los países involucrados. Sin embargo, es indudable que el mensaje de EEUU es la *apertura agresiva* de mercados externos para sus productos e inversiones, utilizando la consigna "yo soy más abierto que tú" (Bhagwati, *Op. cit.*: 125-126).

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte

A diferencia de la *Super 301*, el TLCAN es un acuerdo de carácter regional bilateralista que reviste gran atractivo frente al unilateralismo y, en ciertos casos, de cara al multilateralismo. Así, en una negociación como la que desde julio de 1991 iniciaron en Toronto México, EEUU y Canadá, las principales ventajas eran que:

1. Se podría negociar entre un grupo reducido de países, a diferencia del entorno multilateral con la concurrencia de más de 120 representaciones de gobiernos.
2. La agenda incluiría las prioridades regionales de los participantes, a diferencia de la agenda del GATT que por ser más global suele incorporar tópicos que no necesariamente son del interés de los países participantes.

3. Permite negociar el acceso a los mercados, en lugar de las amenazas y represalias típicas del unilateralismo.

Cuadro 64
Contenido comparado del Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos y del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Capítulo	Acuerdo Canadá-EEUU	TLCAN
1	Objetivos y alcances	Objetivos
2	Definiciones generales	Definiciones generales
3	Reglas de origen para bienes	Trato nacional y acceso a mercados
4	Procedimientos aduanales	Reglas de origen
5	Trato nacional	Procedimientos aduanales
6	Barreras técnicas al comercio	Energía
7	Agricultura	Sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias
8	Vino y bebidas destiladas	Medidas de emergencia
9	Energía	Medidas relativas a la normalización
10	Comercio en bienes automotrices	Compras del sector público
11	Medidas de emergencia	Inversión
12	Excepciones para el comercio de bienes	Comercio transfronterizo de servicios
13	Compras del sector público	Telecomunicaciones
14	Servicios	Servicios financieros
15	Entrada temporal para hombres de negocios	Política en materia de competencia
16	Inversión	Entrada temporal de personal
17	Servicios financieros	Propiedad intelectual
18	Disposiciones institucionales	Publicación, notificación y administración de leyes
19	Resolución de disputas a nivel binacional en materia de <i>anti-dumping</i> y cuotas compensatorias	Revisión y solución de controversias en materia de <i>anti-dumping</i> y cuotas compensatorias
20	Otras disposiciones	Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias
21	Disposiciones finales	Excepciones
22		Disposiciones finales

El análisis de contenido y de las disposiciones del TLCAN son importantes, ya que éste acuerdo sirve como modelo para las negociaciones del ALCA. A continuación, una breve semblanza de los apartados que incorpora y sus principales disposiciones.

1. Objetivos

En el texto del TLCAN se mencionan como objetivos fundamentales "crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios", "emprender todo lo anterior de manera congruente con la conservación y la preservación del ambiente", "reforzar la elaboración y la elaboración de leyes y reglamentos en materia ambiental", y "proteger, fortalecer y hacer efectivos los derechos básicos de sus trabajadores." Es evidente que las especificaciones sobre ambiente y derechos de los trabajadores fueron añadidos posteriormente. Ese texto tenía omisiones claras en la esfera social y cuando William Clinton fue electo, incorporó los llamados *acuerdos paralelos* al texto principal del TLCAN. Así, Clinton pudo satisfacer medianamente los reclamos de los sindicatos y los intereses empresariales de las industrias ecológicas, quienes lo apoyaron en su campaña presidencial.

2. Definiciones generales

Aquí se explica la terminología empleada en el texto del acuerdo.

3. Reglas de origen

En este capítulo se especifica que se eliminarán aranceles para aquellos bienes producidos exclusivamente en la región (a fin de evitar la triangulación comercial o un desvío que pudiese favorecer a terceros países no miembros del acuerdo). Para este fin se tendrá que contar con un certificado común de origen. En sectores como el automotriz, el TLCAN especifica que el contenido nacional debe ascender a un 62.5 por ciento. En el sector textil se ha especificado en el mismo acuerdo,

que para aquellos productos que no cumplan con las reglas de origen, se impondrán restricciones cuantitativas o cuotas.

4. Procedimientos aduanales

El TLCAN tiene una vigencia de 15 años contados a partir de su entrada en vigor el 1° de enero de 1994. Transcurrido ese tiempo se espera que el comercio entre México, Estados Unidos y Canadá esté libre de obstáculos, aunque claro, hay algunas excepciones que tendrán que ser resueltas en negociaciones adicionales entre las partes contratantes, o bien en las negociaciones comerciales multilaterales⁹⁷.

5. Trato nacional

Se garantiza a los países contratantes el mismo tratamiento que se da a los nacionales en cada uno de los países correspondientes.

6. Barreras técnicas al comercio

Se espera que a los bienes y servicios extranjeros procedentes de los países que forman parte del acuerdo comercial, no se les impongan requisitos mayores que a los domésticos. La idea central es impedir el disfraz de las barreras al comercio, y en el TLCAN se enfatiza el uso de normas internacionales como marco de referencia.

7. Agricultura

En el TLCAN, las negociaciones agrícolas se dividieron en dos. Una entre México y EEUU y otra entre México y Canadá. Hay rubros que han probado ser muy controvertidos, por ejemplo el del azúcar⁹⁸, el del tomate, el aguacate, etcétera.

⁹⁷ Por ejemplo, en el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá en el capítulo agrícola no se pudo llegar a ningún entendimiento dado que los dos países producen granos (son, de hecho dos de los graneros del mundo) y abastecen a los mismo mercados. De ahí que ambos estén atentos a las negociaciones agrícolas y a los acuerdos a que pueda llegarse en el seno de la OMC, ya que a nivel bilateral es muy difícil que lleguen a un consenso.

⁹⁸ El azúcar mexicano es motivo de cuotas en el mercado estadounidense. Sin embargo, la fructuosa, jarabe de maíz que es empleado en las industrias refresqueras, no enfrenta restricciones para ser vendida en México. De manera que el problema es doble: no se puede vender más allá de

También existen dificultades con las disposiciones sanitarias y fitosanitarias, que en muchos casos operan como simples medidas proteccionistas.

8. Energía

En el TLCAN el gobierno mexicano negoció el trato nacional a las empresas estadounidenses y canadienses en los rubros de exploración y explotación, si bien no se les pagará en especie. En otro orden de ideas, la Comisión Federal de Electricidad y Petróleos Mexicanos podrán celebrar contratos de abastecimiento con EEUU y Canadá.

9. Comercio automotriz

En la relación bilateral México-Estados Unidos, el sector automotriz representa el rubro más importante en el comercio mutuo (la tercera parte del total). En el TLCAN se establece que durante los primeros cuatro años tras la entrada en vigor del TLCAN, las reglas de origen serán de un 50 por ciento del costo total neto, del 56 por ciento en los cuatro años siguientes y de 62.5 por ciento a partir del noveno año. Es decir, todo está pensado para fortalecer a las *tres grandes de Detroit*, esto es, *Chrysler, Ford y General Motors*.

10. Medidas de emergencia

Éstas se producirán cuando alguna industria de cualquiera de los tres países resintiera los efectos de la liberalización comercial, peligrando su existencia.

11. Excepciones para el comercio de bienes

Aquí se sustenta la justificación para controlar la importación o exportación de bienes o servicios que atenten contra la moral pública (como la prohibición de comerciar con materiales pornográficos); el comercio de oro y plata; la protección de la vida humana, animal o vegetal (por ejemplo, al comerciar con especies en peligro de extinción); productos de valor histórico, nacional, cultural o artístico.

cierta cuota a EEUU, con lo cual la industria azucarera mexicana no puede ampliar sus horizontes y, adicionalmente, debe competir, en México, con la fructuosa.

12. Compras del sector público

Este rubro es especialmente importante para abrir las licitaciones del sector público a abastecedores de cualesquiera de los tres países que pertenecen al TLCAN.

13. Servicios

El principio que rige en el TLCAN tocante al comercio en servicios (donde EEUU es un país superavitario a escala planetaria) es el trato de nación más favorecida para asegurar el mejor acceso a los mercados de los tres países.

14. Entrada temporal para hombres de negocios

Se trata de disminuir los obstáculos para que los empresarios, industriales y sus representantes puedan desplazarse de un país a otro sin mayores restricciones. En el TLCAN esta disposición se amplió a profesionistas diversos, aunque por ahora hay ciertas profesiones que más fácilmente pueden ser homologadas en cada uno de los socios *telecíanos* que otras⁹⁹.

15. Inversión

Mucho se dijo acerca del TLCAN como un acuerdo para promover las inversiones más que el libre comercio. Se partía de la premisa de que los procesos de regionalización suelen atraer inversiones extranjeras para tomar ventaja de las economías de escala, y ultimadamente, porque el comercio es intra-firma. Ciertamente comercio e inversiones van de la mano, razón por la que se efectuaron en México, con antelación a la suscripción del TLCAN, reformas a las legislaciones en materia de inversiones extranjeras que permitieron abrir sectores tradicionalmente reservados a la acción estatal.

16. Disposiciones institucionales

⁹⁹ Una de las profesiones susceptible de ser homologada con celeridad es la ingeniería y sus diversas ramas.

Aquí se trata de lidiar con el manejo de las prácticas *anti-dumping* y la aplicación de impuestos compensatorios. El criterio en el TLCAN es el establecimiento de criterios comunes y la imparcialidad ante la posibilidad de implantar medidas de éste tipo.

17. Resolución de controversias

Se trata de la figura del arbitraje para resolver las controversias que se vayan presentando con motivo de la interacción comercial y financiera resultante del acuerdo en vigor. Este fue un aspecto innovador en el acuerdo comercial EEUU-Canadá, que fue retomado por el TLCAN y que sirvió como modelo para el establecimiento del mecanismo para la resolución de las controversias en la OMC. En el acuerdo comercial suscrito por EEUU y Canadá está previsto que al surgir una controversia se elija a 50 candidatos (ciudadanos canadienses y estadounidenses), de preferencia abogados de profesión. De ellos son elegidos 25 a partir de consultas mutuas. Posteriormente, cada parte elegirá dos panelistas en el transcurso de 46 días hábiles, luego de haber acordado la integración del panel. A más tardar en los 55 días siguientes al acuerdo para crear el panel, las partes deberán elegir a un quinto panelista.

En el TLCAN, dependiendo de las partes contendientes se determinará el número de árbitros. Se tiene previsto que cuando sean dos los países con una controversia, el panel se integrará por cinco personas. Cuando haya más de dos partes contendientes (dado que el TLCAN cuenta con tres socios), las partes reclamantes seleccionarán los árbitros que sean nacionales de la parte contra la que se dirige la reclamación.

18. Otras disposiciones

Aquí especialmente hay consideraciones referidas a la propiedad intelectual, marcas, patentes, etcétera. A México, por ejemplo, se le reconoció la marca de origen del tequila y el mezcal¹⁰⁰.

19. Telecomunicaciones

Se establece el trato nacional para los prestadores de servicios de telecomunicaciones de los tres países en cualesquiera de los tres países (Rosas, enero-marzo 1993: 57-61). Como se recordará, se suscitaron algunas controversias tocantes a la telefonía de larga distancia, y a la presencia de Teléfonos de México como prestador de ese servicio en el mercado estadounidense. Las telefónicas de la Unión Americana también se han quejado sobre las restricciones que enfrentan para operar en México y han reiterado que éste será acusado ante el mecanismo de solución de controversias de la OMC.

Reflexionando en torno a la manera en que ha evolucionado el acuerdo comercial, llama la atención el explosivo crecimiento de la relación entre México y EEUU pero también entre México y Canadá. Canadá ya era el primer socio comercial de EEUU antes de la suscripción del acuerdo comercial de 1989, pero los volúmenes de comercio que esas dos naciones manejan rondan los 400 mil millones de dólares, que de hecho hacen de esa, la relación más importante entre dos países capitalistas desarrollados. México subió un escalón en la jerarquía de los socios de EEUU, y desplazó a Japón del segundo lugar. El comercio entre México y EEUU asciende a 200 mil millones de dólares. De manera que en total, el comercio entre los tres países norteamericanos es de alrededor de los 600 mil millones de dólares, equivalentes al producto interno bruto de España.

Es importante destacar que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte no cuenta con instancias supranacionales (si bien los mecanismos para la resolución de las controversias comerciales tienen atribuciones en esa dirección). Las

¹⁰⁰ De hecho se plantea que para que sean motivo de un acceso preferencial a los mercados canadiense y estadounidense, deberán ser producidos en México.

instituciones que hacen posible su funcionamiento (se entiende, en términos administrativos) son los ministerios comerciales de los tres países participantes. Así, en términos institucionales, el TLCAN cuenta con una Comisión de Cooperación Ambiental (CCAM) con sede en Canadá, y un Banco de Desarrollo de América del Norte (NADBANK) con sede en EEUU.

Una evaluación del TLCAN a seis años de su entrada en vigor

Numerosos analistas acotan que ha pasado muy poco tiempo para poder realizar una evaluación adecuada, toda vez que los efectos estructurales del TLCAN se harán sentir en el mediano y el largo plazos. Sin embargo, a partir de los sucesos económicos que han tenido lugar en América del Norte desde que el TLCAN empezó a existir a la fecha, es posible formular una serie de observaciones en torno a sus impactos en las naciones participantes, así como respecto al resto del mundo.

En la evaluación los primeros seis años de vida del TLCAN es necesario considerar aspectos económicos y políticos, dado que, como se verá a lo largo del presente análisis, se encuentran entrelazados. Incluso una revisión estrictamente economicista dejaría de lado numerosas consideraciones que harían más difícil la comprensión del proceso de interdependencia y transnacionalización crecientes a que está expuesta América del Norte en el marco del libre comercio.

La evaluación tendría que comenzar haciendo un reconocimiento al hecho de que se ha transitado, en estos tres años, de las grandes expectativas a las expectativas limitadas. Los distintos contextos políticos que se manifestaron en el inicio de la década de los 90 magnificaron la suscripción del TLCAN, especialmente la participación de México en el mismo. Así, México se convirtió en la manzana de la discordia entre los opositores al tratado comercial norteamericano en EEUU, quienes pronosticaban severos problemas para la Unión Americana si se signaba un compromiso tan importante con una nación subdesarrollada como la mexicana. En contraste, el gobierno mexicano adoptó

una actitud triunfalista, no sólo para justificar la decisión de firmar el TLCAN con EEUU y Canadá, sino para mitigar las críticas que se vertieron en contra del subdesarrollo y la pobreza de los mexicanos. ¿Hasta dónde esta situación favoreció la construcción de la imagen de prosperidad y bonanza de México a los ojos del mundo? ¿Qué tanto el ingreso de México al Foro Económico Asia-Pacífico en 1993, a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos en 1994, la Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo (BERD) y la mismísima campaña que desarrolló el Presidente Salinas de Gortari para buscar la dirección general de la recién nacida Organización Mundial de Comercio podrían inscribirse en el contexto de las *grandes expectativas*? Aun cuando es difícil responder estas preguntas, la administración de Ernesto Zedillo visiblemente ha sido más mesurada.

En el contexto de las grandes expectativas, fueron las necesidades políticas del momento las que magnificaron la importancia del TLCAN. George Bush padre, que hacia agosto de 1992 buscaba la reelección presidencial, usó al TLCAN como parte de su plataforma política. Bush fracasó, pero Clinton retomó la bandera pro-TLCAN. En 1993, Clinton desarrolló importantes gestiones para arrancar del Congreso estadounidense, el beneplácito a favor del TLCAN con México (dado que con Canadá ya existía desde 1989 el citado Acuerdo de Libre Comercio que ratificó la tendencia integracionista entre ambas economías). En uno de varios debates televisados a nivel nacional, el millonario texano Ross Perot increpó al Vicepresidente Albert Gore respecto al TLCAN. Gore, con aires triunfalistas proclamó que la participación de México en el TLCAN era tan importante para EEUU como la compra de Alaska a los rusos en 1867.

Mientras tanto, en México el gobierno impulsó la campaña pro-TLCAN sugiriendo que el tratado comercial norteamericano resolvería buena parte de los problemas de los mexicanos. El TLCAN era si no la panacea, por lo menos parte esencial de la solución.

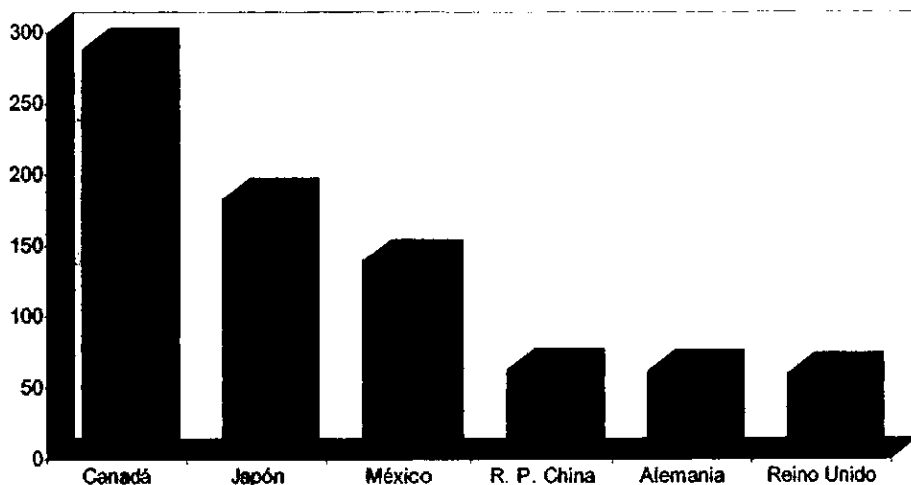
Ciertamente al cambiar los contextos políticos, el TLCAN dejó de ser magnificado y, por el contrario, en diversas ocasiones fue minimizado. Piénsese en el proceso electoral que se llevó a cabo en 1996 en la Unión Americana. En él, William Clinton buscó la reelección, pero el TLCAN nunca figuró en su plataforma política, dado que tras la crisis de la economía mexicana y el paquete de rescate financiero que él mismo autorizó sin la aprobación del Congreso, los costos políticos para su gobierno fueron altos. Clinton había prometido que si el TLCAN entraba en vigor, ello traería prosperidad a su país y a México. Señaló también que un México próspero ya no expulsaría tantos migrantes que buscarían internarse en el territorio estadounidense. Insistió que los acuerdos de libre comercio con sus principales socios eran la mejor manera de corregir el histórico déficit que tiene en su balanza comercial EEUU. Pero los hechos desmintieron todos estos pronósticos. Hacia el final de primer año en que el TLCAN entró en vigor, México padeció una severa crisis financiera que se tradujo en una profunda recesión a lo largo de 1995. El número de migrantes mexicanos indocumentados a EEUU se elevó a partir del momento en que el TLCAN entró en vigor (alentados también por la recesión). El superávit que EEUU tenía acumulado en la balanza comercial con México se convirtió en déficit, dado que la devaluación del peso hizo competitivas momentáneamente las exportaciones mexicanas y encareció las importaciones procedentes de la Unión Americana. Todo esto provocó que Clinton evadiera cualquier alusión a México a lo largo de la contienda electoral de 1996, dado que, como vulgarmente se afirma, todo lo que hubiera podido decir, habría sido usado en su contra por sus adversarios políticos. Y ahora, tanto en México como en Estados Unidos se señala que siempre se supo que los efectos del TLCAN serían moderados y que el tratado en sí nunca implicó nada extraordinario en las relaciones económicas de sus participantes.

Los hechos económicos

Es indudable que en sus primeros seis años de vida, el TLCAN ha favorecido el crecimiento del comercio entre los tres países involucrados. Esta es una consecuencia predecible de la eliminación de obstáculos tarifarios y al flujo de las

inversiones: a menores barreras, mayores incentivos para profundizar la relación. Además, este aspecto no debe pasar inadvertido sobre todo si se considera que a lo largo de 1995, México padeció una profunda recesión económica que podría haber derivado en una disminución del comercio intrarregional¹⁰¹, especialmente, por parte de los mexicanos. Sin embargo eso no ocurrió y el comercio entre México, Estados Unidos y Canadá sigue creciendo.

Gráfico 4
Principales socios comerciales de Estados Unidos (1996)



Fuente: US Dept. Commerce, SECOFI

■ m. m. de dólares

¹⁰¹ Ese es un fenómeno importante. La crisis financiera de Brasil de 1999 sí se tradujo en una disminución del comercio intra-MERCOSUR como se explicará en el cuarto capítulo de la presente investigación. Quizá la respuesta estriba en que, mientras que Brasil es el país hegemónico en el MERCOSUR y fue ese mismo país el que se colapsó financieramente, en el TLCAN México es el socio más débil, en tanto EEUU; el país hegemónico, ha gozado de una expansión económica capaz de sortear la devaluación del peso mexicano sin que ello se traduzca en una disminución de los flujos comerciales.

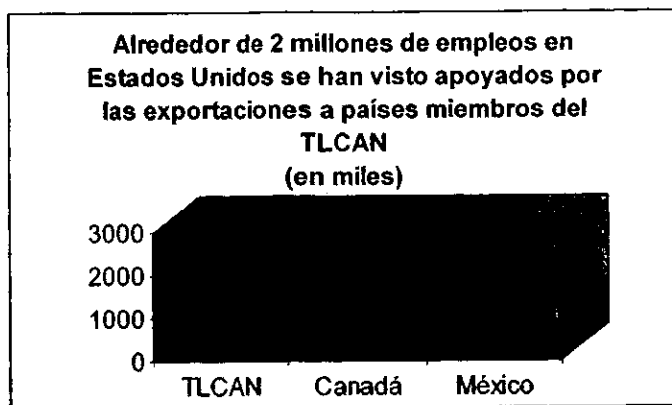
Canadá es el principal socio comercial de Estados Unidos. Hacia 1996, el comercio bilateral entre los dos países se calculaba en 290 mil millones de dólares. Asimismo, entre 1993 y 1996, las exportaciones de bienes estadounidenses a Canadá crecieron en un 33.6 por ciento, es decir, 134 mil 200 millones de dólares. México, por su parte, es el segundo socio comercial de los estadounidenses, con un monto que ascendía en 1996 a 140 mil millones de dólares y que en la actualidad supera los 200 mil millones. Así las cosas, las exportaciones de Estados Unidos a México crecieron en un 36.5 por ciento (o bien, 15 mil 200 millones de dólares) desde 1993 con un incremento histórico en 1996, a pesar de una contracción del 3.3 por ciento en la demanda interna mexicana registrada en el mismo período por obra de la crisis financiera. Asimismo, la Unión Americana proclama, como se observa en la figura 4, que las exportaciones a Canadá y México apoyaron alrededor de 2.3 millones de empleos en 1996, lo cual, al decir de la administración Clinton, representa un incremento de 311 000 empleos desde 1993, es decir, 189 000 derivados de las exportaciones a Canadá y 122 000 respecto a las exportaciones a México (United States Trade Representative, July 11th, 1997).

El comercio México-Canadá también ha crecido, aun cuando, por la hegemonía de la economía estadounidense sobre estos dos países, algunos autores consideran que las relaciones comerciales entre mexicanos y canadienses son, en realidad, *un asunto trilateral* (Castro, 1993: 504)¹⁰². De ahí que los montos registrados sean muy inferiores a los que pueden observarse en los lazos de cada uno de éstos estados con la Unión Americana.

Empero, un hecho innegable es la mayor integración de las economías de México y Canadá a la de Estados Unidos, y, naturalmente, la mayor vinculación de los estadounidenses con sus vecinos al norte y al sur, en términos de comercio e inversiones.

¹⁰² Esta apreciación deriva del reconocimiento de que tanto México como Canadá destinan tres cuartas partes de su comercio exterior a Estados Unidos. Véase Pedro Castro Martínez, "Comercio e inversiones México-Canadá: un asunto trilateral", en *Comercio Exterior*, mayo de 1993.

Gráfico 5
Empleos que están vinculados al TLCAN en EEUU



Fuente: United States Trade Representative.

Acontecimientos económicos relevantes que han tenido lugar en el primer sexenio del TLCAN

Un suceso que no debe pasar inadvertido es que México enfrentó, desde finales de diciembre de 1994, la peor recesión financiera de toda su historia. Irónicamente, Canadá y Estados Unidos han gozado de una notable expansión económica, de manera simultánea a la crisis mexicana. Canadá, por ejemplo, según el Fondo Monetario Internacional podría llegar a registrar el crecimiento más vigoroso de todas las economías industrializadas, aun cuando su tasa de desempleo sigue siendo del 10 por ciento. Sin embargo, parte de la explicación de por qué el Primer Ministro canadiense Jean Chrétien logró la reelección en el primer semestre de 1997 radica, al decir de los expertos, en la reducción del déficit presupuestal que pasó de 42 mil millones a 19 mil millones de dólares canadienses en los primeros tres años y medio de su gobierno, para posteriormente ser eliminado (Rosas, 15 de junio de 1997: 22). Aun cuando las políticas de equilibrio presupuestal pueden ser altamente cuestionables por sus repercusiones en los recursos destinados al bienestar social, es un hecho que la

gestión de Chrétien –quien es miembro del Partido Liberal- al frente del gobierno canadiense, ha sido más exitosa que la de Brian Mulroney y Kim Campbell, sus antecesores -pertenecientes al Partido Conservador Progresista.

Algo similar puede decirse de la salud y la bonanza económicas de Estados Unidos, la que contribuyó, según los analistas, a la reelección de Clinton en la presidencia estadounidense. Independientemente de qué tan apegadas a la realidad son las cifras que se presentarán a continuación (dado que fueron usadas una y otra vez en la contienda electoral de 1996 por los demócratas frente a sus adversarios republicanos), todos los datos apuntan a un crecimiento moderado de la economía estadounidense. En palabras de Clinton, en su libro *Between Hope and History*, señala lo siguiente:

“el hecho es que ahora, como porcentaje del producto nacional bruto, tenemos el menor déficit entre los principales países del mundo (...) Desde el inicio de mi administración en enero de 1993 hasta mediados de 1996, nuestra economía ha creado más de 10 millones de nuevos empleos, casi todos en el sector privado y (...) tras una década de estancamiento los salarios promedio están empezando a elevarse nuevamente (...) En 1994, el Foro Económico Mundial declaró que Estados Unidos era el país más competitivo del planeta por primera vez en 10 años. En 1995 lo nombraron de nuevo y señalaron que nuestro liderazgo sobre Japón y Alemania estaba creciendo...” (Clinton, 1996: 26-27).

Triunfalismos aparte, la economía estadounidense creció 4. 1 por ciento, el desempleo bajó a un 4. 8 por ciento (el más bajo que se ha registrado desde 1973) y la inflación disminuyó al 2. 2 por ciento hacia el final del primer período del gobierno de Clinton. La expansión económica ha continuado en su segundo período y, por ejemplo, en lo que va del año, el crecimiento ha llegado a la sorprendente cifra del 7. 3 por ciento. Claro, una economía en expansión consume, en tanto una economía recesiva sacrifica ciertas importaciones. México y Canadá, por ende, considerando la fuerte dependencia estructural que mantienen hacia la economía estadounidense se han beneficiado de su expansión,

pero cuando la desaceleración y la recesión se produzcan, ambas naciones pasarán muy malos momentos.

Acontecimientos políticos relevantes que han tenido lugar en el primer sexenio del TLCAN

Llama la atención que dos problemas en especial se han recrudecido en las relaciones entre México y Estados Unidos desde que el TLCAN entró en vigor. Ello no significa que el tratado comercial norteamericano los haya provocado, aunque sigue siendo importante observar que en la medida en que se ha estrechado la cooperación económica entre los dos países, también se han fortalecido los problemas en materia de migración y narcotráfico.

Respecto al primer aspecto no hay que olvidar que México ha mantenido una presencia migratoria constante en EEUU desde los tiempos en que, con la suscripción de los Tratados de Guadalupe Hidalgo (1848) se cedieron territorios a la Unión Americana en los que se encontraban asentamientos de mexicanos. Estos mexicanos fueron creciendo en números tanto dentro de EEUU como por obra de la inmigración. La presencia mexicana se incrementó aun más en virtud de que, en un momento dado, Europa declinó como generadora de migrantes, en tanto los prejuicios raciales limitaron las cuotas a los inmigrantes procedentes de Asia¹⁰³.

¹⁰³ Para un conciso análisis en materia de migración en la relación bilateral México-Estados Unidos véase Roger Díaz de Cosío, Graciela Orozco y Esther González, *Los mexicanos en Estados Unidos*, México, SITESA, 1997. Los autores sostienen que al firmarse en 1848 los Tratados de Guadalupe Hidalgo "la nueva frontera entre México y Estados Unidos "cruzó" a los mexicanos que poblaban los territorios anexados".

Los analistas estiman que alrededor de 100 mil mexicanos se encontraban en los territorios que México cedió a EEUU en apego a los términos del Tratado de Guadalupe-Hidalgo. En dicho instrumento jurídico, el gobierno estadounidense se comprometía a respetar los derechos y tradiciones de esos pobladores, así como a garantizar la propiedad de sus tierras. Empero, en California, Nuevo México, Arizona y Texas, los mexicanos quedaron expuestos a múltiples vejaciones dado que el gobierno de Washington no cumplió con los postulados del tratado de referencia. Los mexicanos fueron discriminados, sus tierras les fueron quitadas y en la sociedad estadounidense, especialmente los *wasp* (siglas de *white, anglo-saxon, protestant*, es decir, blanco, anglo-sajón y protestante) se negaron a tratarlos en pie de igualdad, pese a que ante la ley lo eran.

En épocas más recientes, las tendencias demográficas han reavivado el ambiente anti-inmigrante en la Unión Americana, al punto de que se han multiplicado las maniobras encaminadas a contener no sólo la inmigración indocumentada, sino, incluso, la documentada¹⁰⁴. Cabe recordar que en las negociaciones del TLCAN,

Al paso del tiempo, por las necesidades económicas de Estados Unidos, los mexicanos comenzaron a llegar a latitudes distintas a las de los territorios perdidos, destacando Illinois, Michigan, Ohio e Indiana y, de manera más reciente, iniciaron la migración de los campos agrícolas a las ciudades estadounidenses, asentándose en barrios de Los Angeles, Houston, San Antonio, Dallas, Chicago y Denver.

Diversas legislaciones en materia de migración han sido promulgadas por EEUU, país que en buena medida se construyó gracias a cientos de miles de inmigrantes que poblaron su territorio a medida que éste crecía a costa de la debilidad de sus vecinos. Al decir de los expertos, la tensión en la agenda bilateral en materia de migración se incrementa o disminuye dependiendo de las necesidades económicas de la Unión Americana. Así, si hay necesidad de mano de obra, generalmente las políticas migratorias son más indulgentes. En cambio, en épocas de recesión y crisis se exacerban la xenofobia y el racismo, aunque, de un tiempo a la fecha, habría que agregar que las tendencias demográficas que se observan en los *wasp* han hecho su parte en la agenda anti-inmigrante.

Al respecto, diversos estudios demográficos señalan que la tasa de fertilidad de la población estadounidense (especialmente de la población blanca) va a la baja desde 1965. Se observa, asimismo, un envejecimiento de los blancos y un declive de la población joven. Hacia 1970, las personas de 18 o menos años representaban el 34.1 por ciento del total de la población, mientras que en 1990, eran del 25.6 por ciento. En contraste, las personas cuyas edades oscilan entre 25 y 44 años en 1970 eran el 23.6 por ciento de la población total, en tanto en 1990 ya representaban el 33 por ciento.

Parte de la explicación a éstas tendencias estriba en el incremento de la esperanza de vida de la población. Hoy, los estadounidenses son más longevos, gracias a los avances en la prevención y curación de diversas enfermedades, así como por la existencia de vacunas para otros tantos males. En 1990, 31.7 millones de estadounidenses (o sea el 12.3 por ciento de la población) tenían más de 65 años, lo cual significa un incremento del 24.1 por ciento desde 1980 y un 1000 por ciento desde 1900. Las cifras del censo de 1990 indican también que en EEUU hay 7 millones de personas de 80 o más años, que hay 3 millones de personas de 85 o más años, que hay un millón de habitantes de 90 o más años, y 36 mil personas de 100 o más años.

Independientemente de que a una sociedad que envejece siempre se le relaciona con tendencias conservadoras y xenofóbicas, es un hecho que la población no blanca, particularmente la de origen asiático y la hispana, crece aceleradamente y que ello, de una u otra manera, repercute en la percepción de que hay que revertir esa situación.

¹⁰⁴ La fricción más reciente que existe en la dinámica fronteriza, tiene que ver con la nueva legislación en materia de inmigración que EEUU puso en vigor en 1997. Según sus principales disposiciones, a partir del 1º de agosto, estaba prohibido que estudiantes mexicanos (desde el nivel preescolar hasta el 8º grado) se inscriban en escuelas públicas de la Unión Americana. Así, la única manera de obtener la famosa visa F-1 para estudiantes extranjeros será para aquéllos mexicanos que acudan a escuelas particulares y paguen por adelantado la colegiatura correspondiente a un año. La visa F-1 será válida sólo por 12 meses y si un estudiante mexicano que porte actualmente la visa pretende internarse para asistir a escuelas públicas de EEUU, si es

aun cuando el tema de la migración fue llevado a la mesa de las negociaciones por la delegación mexicana, Estados Unidos se mostró poco dispuesto a incluirlo en el paquete original alegando que el TLCAN sería un instrumento para el fomento del comercio y las inversiones y que el aspecto migratorio no tenía cabida en esa lógica.

En términos del combate al tráfico de estupefacientes, la relación México-Estados Unidos también ha padecido varias convulsiones desde que el TLCAN entró en vigor. No hay que olvidar que en los 80, en el marco de la crisis centroamericana y de las políticas anti-comunistas desarrolladas por la administración de Ronald Reagan, se asestaron severos reveses a las rutas del narcotráfico que utilizaban al Caribe como puerta de entrada a Estados Unidos. Este hecho tuvo efectos devastadores para México, ya que alentó aun más, los flujos de enervantes a través de la República Mexicana aprovechando la vecindad contigua con la Unión Americana.

El problema se ha agudizado aun más debido a que el gobierno mexicano decidió involucrar a las fuerzas armadas en la lucha contra el tráfico de estupefacientes y dado el significativo poder económico que caracteriza a los narcotraficantes, el ejército mexicano se ha visto permeado en sus más altas esferas, situación que lo obliga a cooperar en términos de capacitación con las fuerzas armadas de la Unión Americana. No deja de llamar la atención, sin embargo, que junto con Cuba, México ha sido el país más renuente a colaborar en términos militares con EEUU y que la lucha contra el narcotráfico está forzando éstos vínculos. Tampoco hay que dejar de lado que la función de cualquier ejército es la defensa de la soberanía nacional y que el descrédito que han merecido las fuerzas armadas mexicanas ante las revelaciones de sus vínculos con el narcotráfico, les está ganando la

descubierto él y sus padres podrían sufrir la cancelación de la mica local. Con esta medida se está destruyendo una tradición educativa que ha existido por décadas entre ambos países: se calcula que 10 mil estudiantes mexicanos que usan visas de turistas o tarjetas de cruce fronterizo para asistir diariamente a clases en primarias y secundarias de EEUU se verán afectados. En Nuevo México, por ejemplo, desde hace 40 años se da esta interrelación educativa con los estudiantes mexicanos y la nueva ley cambiará toda esa dinámica de cooperación entre dos naciones vecinas.

desconfianza de la población, en momentos de creciente transnacionalización donde, las fuerzas armadas, posiblemente son de los pocos sectores nacionalistas que han sobrevivido a las reformas económicas y políticas que de manera tan acelerada se efectuaron desde finales de los 80 a la fecha en el país.

La cooperación que México mantiene con EEUU en el terreno del narcotráfico, le ha valido al gobierno mexicano la *certificación*, esto es, la consideración, por parte de la Unión Americana, de que los mexicanos están efectuando esfuerzos que convergen con la consigna estadounidense de que el tráfico de estupefacientes es una de las principales amenazas a la seguridad internacional. Llama la atención que algunos analistas vinculen la existencia del TLCAN con el narcotráfico sugiriendo que si México no tuviera este arreglo comercial con Estados Unidos, Washington jamás habría *certificado a los mexicanos* en marzo de 1997 ni posteriormente, máxime después del escándalo que se suscitó con motivo de la aprehensión del general mexicano Gutiérrez Rebollo, quien hasta febrero de 1997 estuvo a cargo del Instituto Nacional de Combate a las Drogas (INCD)¹⁰⁵.

Las falacias en torno al TLCAN

Buena parte de los informes elaborados para evaluar los resultados del TLCAN insisten en que el principal beneficiario ha sido México. Estas opiniones se fundamentan en hechos como los siguientes:

- 1) *El advenimiento de la recesión económica en diciembre de 1994 y el otorgamiento del paquete de rescate financiero por 51 mil millones de dólares que otorgó Estados Unidos al gobierno de México.*

Sin embargo, el propio Presidente Clinton admitió, en la campaña electoral de 1996, que el rescate financiero a México fue redituable para la Unión Americana,

¹⁰⁵ El general mantenía consultas de alto nivel con sus contrapartes en EEUU, por lo cual el escándalo fue mayor ya que, aparentemente, Gutiérrez Rebollo dio información estratégica y confidencial a narcotraficantes.

al punto de que, por concepto de intereses, EEUU recibió 500 millones de dólares (Clinton, *Op. cit.*: 146).

2) *Gracias al TLCAN México no se cerró al mundo en el momento en que se produjo la crisis financiera (a la inversa de la actitud adoptada hacia 1982) cuando se optó por una actitud proteccionista.*

En realidad con motivo de la apertura comercial desarrollada a partir de la segunda mitad de los 80 a la fecha, numerosas cadenas productivas nacionales se colapsaron. Este hecho hizo a México más dependiente de los insumos foráneos a efecto de garantizar la producción a nivel nacional. A ello súmese la pérdida de la autosuficiencia en la producción de granos y el hecho de que México debe comprar alimentos por necesidad (sin importar el tipo de cambio que prevalezca). Ambos problemas significan, en pocas palabras, que para México una devaluación del peso no funciona a favor de incentivar las exportaciones e inhibir las importaciones, ya que en un momento dado, si se desea exportar más hay que elevar la importación de insumos. Incluso algunos empresarios mexicanos han reconocido que en virtud de la rápida apertura comercial, prácticamente no hay cadena productiva alguna que esté exenta de insumos de importación (*The Economist*, July 5th, 1997: 22).

Un problema relacionado al anterior es la composición del comercio exterior mexicano. Si se piensa que la competitividad momentánea que adquirieron las exportaciones mexicanas con motivo de la devaluación del peso podrá extenderse por un período más largo, se está en un error. México sigue realizando exportaciones de bajo valor agregado e importa bienes y servicios de alto valor agregado en términos generales, por lo que los desequilibrios en su balanza comercial se antojan permanentes.

3) *El TLCAN no es responsable de la recesión mexicana.*

Efectivamente sería inexacto culpar al tratado comercial norteamericano de la devaluación del peso mexicano, de la crisis financiera que fue catalizada por este hecho y de la recesión que se manifestó en 1995 en la caída en un 6.9 por ciento del producto nacional bruto mexicano. Sin embargo, el TLCAN de hecho fue el instrumento que selló la reforma económica que se inició a finales del gobierno del Presidente Miguel de la Madrid y a lo largo de la administración de Salinas de Gortari. En ese sentido, el TLCAN marca la irreversibilidad del proceso, o bien, como lo señala el exsubsecretario de comercio durante el primer período de gobierno de Clinton, Jeffrey Garten:

“al firmar el tratado [de libre comercio], México se obligó a una amplia variedad de políticas económicas, incluyendo la disminución de sus barreras comerciales y la venta de sus empresas paraestatales. La importancia de estos compromisos se hizo evidente cuando México cayó en una profunda recesión en 1995 y el gobierno mexicano no abandonó las reformas prometidas” (Garten, 1997: 151).

Adicionalmente, el TLCAN magnificó los posibles flujos de inversión extranjera a México. Siempre se dijo que más que el comercio, era la inversión la que se manifestaría vigorosamente en el mercado mexicano. Hay quienes sugieren que este hecho permitió que el gobierno mexicano “se confiara” respecto a la posibilidad de sostener un peso sobrevaluado en el marco de crecientes flujos de inversiones. Aunque hay quienes lo niegan, los creadores del TLCAN tanto en EEUU como Canadá son responsables de esta percepción errónea que a México le costó una severa recesión económica en 1995.

4) *El TLCAN ayudó al restablecimiento de los flujos financieros hacia México en el transcurso de la recesión económica, cosa que no ocurrió en los 80.*

La observación, en este sentido, sería que, por los compromisos adquiridos en el seno del TLCAN, así como por las reformas que se realizaron a diversas legislaciones mexicanas (incluida la constitución) de manera previa a la suscripción del tratado comercial norteamericano, era muy difícil que el gobierno

mexicano diera marcha atrás, so riesgo de severas represalias financieras y comerciales de parte de su principal socio.

5) *Que los beneficios para Estados Unidos emanados del TLCAN son marginales.*

Los beneficios no deben buscarse estrictamente en el terreno comercial, ya que, inclusive, la devaluación del peso permitió que México revirtiera el déficit comercial que tenía respecto a Estados Unidos todavía en 1994. Esta situación echó por tierra los planteamientos esgrimidos por diversos economistas estadounidenses en el sentido de que los acuerdos bilaterales que pudiera suscribir EEUU con sus principales socios, podrían servir para que Washington corrigiera el enorme déficit de su balanza comercial. Quienes formulan este tipo de afirmaciones a menudo olvidan que el déficit comercial de EEUU es un problema estructural, no coyuntural, y que obedece no sólo a ese enorme poder de consumo de la sociedad estadounidense, sino al hecho de que muchas de sus importaciones corresponden a servicios y bienes de alto valor agregado, como ocurre en la relación que mantiene con Japón (país que es responsable de una parte importante del déficit comercial de la Unión Americana con el mundo).

Todo parecería indicar que los beneficios para EEUU radicarían en la posibilidad de ganar un mejor acceso a mercados latinoamericanos que estarían obligados a concluir una serie de reformas económicas antes de ser merecedores de un "acceso preferencial" al mercado estadounidense. Así, al igual que en el caso del TLCAN, el resto de los países de la región enfrentaría *candados* que asegurarían la *irreversibilidad* del modelo económico y ello abriría más oportunidades a diversas empresas estadounidenses, interesadas en operar en esos países con el menor número posible de obstáculos.

Estados Unidos y las controversias comerciales con América Latina

Dos son los tipos de controversias más frecuentes entre Estados Unidos y América Latina: las acusaciones por *dumping* y la apertura de los mercados en función de los productos que son intercambiados.

El problema del *dumping* es muy serio, dado que si bien en algunos casos deliberadamente se busca ganar acceso a los mercados vía precios bajos (más bajos que los precios que el mismo producto tiene en su lugar de origen), en otros es un efecto involuntario de las devaluaciones de las divisas de los países, como se explicaba en el primera capítulo de la presente investigación.

La devaluación tiene la función de propiciar ajustes económicos tanto a nivel interno como respecto al resto del mundo. En términos internos, restringe las importaciones (debido a que las nuevas paridades cambiarias encarecen las compras de bienes y servicios en el exterior). A nivel externo, una devaluación hace competitivas las exportaciones, porque el nuevo tipo de cambio las abarata. Así, un país que ha devaluado su divisa súbitamente es percibido por la comunidad internacional como competidor desleal en términos de su comercio exterior y es sancionado por ello, con las medidas *anti-dumping* y los impuestos compensatorios.

Lo anterior no toma en cuenta el otro problema también ya referido en el capítulo precedente en el sentido de que la destrucción de las cadenas productivas en los países latinoamericanos con motivo de la apertura y la desregulación los lleva a elevar las importaciones de insumos requeridos para elaborar los productos de exportación. La devaluación hace más costoso importar esos insumos, por lo que, una vez que éstos son empleados para fabricar un bien y se le exporta, los ingresos netos son muy menores a los que originalmente podrían esperarse de una "devaluación de pizarrón" (es decir, en teoría).

En ambos casos, los países latinoamericanos pierden. Pierden porque se les acusa de *dumping* y prácticas desleales de comercio, y pierden porque carecen de

políticas industriales adecuadas y la composición de su comercio exterior cada vez es más transnacionalizada. Y aun así, países como EEUU y la UE se esmeran por institucionalizar acuerdos comerciales con miras a delimitar la reforma económica que les da más y más márgenes de maniobra en los mercados latinoamericanos y caribeños, como se verá en el quinto capítulo de la presente investigación.

Pero además de los problemas del *dumping* hay otros roces entre EEUU y América Latina y el Caribe. Para muestra basta el cuadro 64, en el que se observan las innumerables ocasiones en que se ha aplicado la temida *Super 301*¹⁰⁶ a los países latinoamericanos, como sanción por las ya citadas prácticas desleales de comercio.

Existen otros casos legendarios, que debido a su duración, bien vale la pena mencionar. En términos, por ejemplo, de las barreras fito-sanitarias que en muchos casos son empleadas adecuadamente para restringir el ingreso de productos nocivos para la salud o para la economía del país importador, y que en otros simplemente operan por razones proteccionistas, el comercio en productos cárnicos entre Argentina y Estados Unidos tiene una historia larga de conflictos comerciales. EEUU en 1934 impuso una veda a la carne argentina argumentando

¹⁰⁶ Desde la década de los 70, EEUU comenzó a aplicar disposiciones unilaterales en iniciativas como la *Sección 301*, la *Super 301* y la *Sección Especial 301*. La manera en que operan dichas iniciativas ha llevado a que los socios de EEUU definan a ese país como promotor de un *unilateralismo comercial agresivo*. Para ilustrar lo anterior se explicará la manera en que se ha venido aplicando la *Super 301*.

En el marco de esta legislación, EEUU publica una lista de países (socios) que en su opinión incurrir en prácticas comerciales desleales. El Representante Comercial de EEUU, una vez publicada la *lista negra*, posee la facultad de establecer un período de 12 a 18 meses, dependiendo del caso, para resolver satisfactoriamente el problema, o bien para tomar represalias comerciales contra los *socios infractores*. La *Super 301* expiró en 1990, aunque el Presidente Clinton se mostró proclive a poner en vigor una *Super 301 Ampliada*, según se desprende de los comentarios vertidos sobre el particular cuando en 1992 contendía por la presidencia estadounidense: "[la *Super 301*] es una disposición que ha permitido que Estados Unidos obligue a la apertura de mercados externos. Nuestros competidores necesitan saber que no toleraremos prácticas comerciales desleales que eviten que nuestros agricultores, trabajadores y empresarios vendan productos en el exterior y fomenten empleos en casa. Hemos obtenido muchas promesas vacías en torno al comercio; lo que queremos ahora son resultados". Adicionalmente, Clinton ha expresado que desea "lograr la aprobación de una *Super 301* más poderosa: si otras naciones se niegan a jugar conforme a nuestras reglas comerciales, nosotros jugaremos con base en las de ellas"

que el ganado de ese país estaba afectado por la fiebre aftosa. No sería sino hasta fines de mayo de 1997 (esto es, 63 años después), que Argentina fuera declarada como nación libre de aftosa con vacunación por la Oficina Internacional de Epizootias con sede en París. Por tanto, hacia finales de agosto de ese año, Argentina pudo finalmente enviar un primer embarque de carne fresca a la Unión Americana, luego de que se negociara, desde 1994, que la cuota de exportación de carne para el país sudamericano, sería de 20 mil toneladas, según lo previsto en las negociaciones efectuadas en el marco del GATT en ese tiempo (*Unomásuno*, 25 de agosto de 1997: 8).

Según los expertos, a EEUU le ha faltado sensibilidad para negociar con América Latina. Los alimentos constituyen una de las principales exportaciones de Argentina, especialmente los productos cárnicos, que gozan, además, de una gran reputación en el mundo. Ciertamente hay zonas ganaderas argentinas donde aun no se ha acreditado la erradicación de la aftosa, pero resulta ofensivo que una de sus principales exportaciones no pudiera ingresar a Estados Unidos a lo largo de buena parte del siglo XX.

Otro ejemplo, tanto o más dramático, es el del aguacate mexicano tipo Hass. Desde 1914, EEUU prohibía importaciones de aguacate Hass bajo el argumento de que es portador de plagas (gusano barrenador y mosca de la fruta) que ponen en riesgo productos agrícolas de EEUU. Aunque la justificación de tal prohibición no se ha comprobado científicamente, los productores de California, quienes controlan el mercado del aguacate en EEUU, se opusieron a eliminar la prohibición.

Como resultado de las conversaciones llevadas a cabo entre México y EEUU en el seno del Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias del TLCAN, el Departamento de Agricultura de EEUU llevó a cabo una serie de audiencias públicas para evaluar la autorización a la importación de aguacate Hass procedente de México a 19 estados del noreste y durante los meses de noviembre

a febrero. Desde agosto de 1995, el Departamento de Agricultura de EEUU estuvo analizando los comentarios que fueron presentados en las audiencias públicas. La resolución fue favorable a levantar la prohibición y a partir de noviembre de 1997 se empezó a exportar aguacate Hass a EEUU en periodos estacionales.

Cuadro 65
Casos en que EEUU aplicó la Sección 301, la Super 301 y la 301 Especial
contra América Latina (al 1° de enero de 1991)

Año de Inicio	País afectado	Motivo de la controversia	Curso que tomó la controversia
Sección 301			
1975	Guatemala	Las legislaciones de embarque se presume que discriminaban los intereses transportistas de EEUU	La petición se revocó tras consultas bilaterales
1977	Brasil Corea del Sur China Japón	Los acuerdos de Japón con Brasil, Corea del Sur y China en torno a la seda presuntamente restringían el acceso de la seda estadounidense al mercado japonés	Japón modificó sus restricciones en 1977 y el caso terminó en 1978
1979	Argentina	El gobierno argentino estableció que en el comercio marítimo la adquisición de seguros debería contratarse con aseguradoras argentinas	El caso se suspendió en 1980. Es posible que se renueven las consultas
1981	Argentina	Se alegó la ruptura de un acuerdo con EEUU al imponer restricciones a la exportación de piel	EEUU incrementó las tarifas a la importación de piel. El caso terminó
1982	Brasil Japón Corea del Sur Taiwán	Restricciones a las importaciones de calzado de plástico presuntamente negaban acceso al mercado a los exportadores estadounidenses	Brasil ofreció liberalizar el sector en 1985. Caso pendiente
1983	Brasil España Portugal	Subsidios a la exportación y restricciones cuantitativas en frijol de soya presuntamente restringen exportaciones de EEUU	EEUU solicitó consultas adicionales. Caso pendiente
1983	Argentina	El monopolio del servicio postal argentino en el correo aéreo se consideraba una barrera irracional a los servicios postales	Argentina eliminó las restricciones en 1985
1985	Brasil	La política computacional se alega que restringe la inversión y las importaciones, que subsidia la producción, y que viola derechos de propiedad intelectual. El Representante de Comercio de EEUU inició la querrela	Las sanciones se suspendieron en 1988. El caso terminó en 1989 cuando Brasil disminuyó sus restricciones

1986	Argentina	Los distintos impuestos a la exportación de frijol de soya presuntamente subsidiaban la exportación de productos de soya	Argentina planea erradicar los impuestos a la exportación. Caso suspendido
1987	Brasil	Las leyes de patentes farmacéuticas dan una inadecuada protección a los propietarios de patentes de EEUU	EEUU aplicó sanciones en 1988. Las sanciones se suspendieron en 1990 luego de que Brasil se comprometiera a mejorar la protección de patentes
1988	Argentina	Las leyes de patentes farmacéuticas dan una inadecuada protección a los propietarios de patentes de EEUU	EEUU se pronunció contra las políticas argentinas y amenazó con sanciones. Argentina se comprometió a mejorar la protección de patentes
Sección Súper 301			
1989	Brasil	Brasil fue designado "país prioritario" debido a su régimen de restricciones a las importaciones que presuntamente niegan acceso a mercados a los exportadores estadounidenses	Brasil fue borrado de la lista de "países prioritarios" luego de una revisión de su legislación comercial en 1990
Sección Especial 301			
1989	Brasil México	Designados como "países a observar prioritariamente" debido a la inadecuada protección de los derechos de propiedad intelectual de EEUU	México fue borrado de la lista de "países a observar prioritariamente" en 1990 luego del compromiso de que modificaría su legislación para la protección de patentes
1989	Argentina Chile Colombia Venezuela	Designados como países "a observar" debido a su inadecuada protección de los derechos de propiedad intelectual de EEUU	No se desarrolló acción alguna

Fuentes: Adaptado de un documento del SELA titulado "The Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988: Its Impact on Latin America and the Caribbean", *SP/DCC. I. T.*, no. 3 (Caracas: SELA, 1988) y U. S. International Trade Commission, *Operation of the Trade Agreements Program: 42nd Report, 1990* (Washington, D. C.: USITC Publication 2403, July 1991).

La protección de los derechos de propiedad intelectual es otro punto conflictivo en las relaciones entre EEUU y América Latina y el Caribe y aquí es donde subsiste

la amenaza de que Washington aplique la *Super 301*. El tema de los derechos de la propiedad intelectual, forma parte prioritaria de la agenda de las negociaciones comerciales multilaterales, como se hacía notar en el primer capítulo. Se busca, por ende, combatir la piratería y proteger las invenciones, patentes, etcétera.

Como se ve, a pesar de que los acuerdos como el TLCAN y la propuesta del ALCA están llamados a crear un ambiente de mayor certidumbre en las relaciones entre EEUU y los países latinoamericanos, la renuncia a la opción unilateral que ha sido denominada también *unilateralismo comercial agresivo* no se producirá. EEUU dispone de los recursos para recurrir a las presiones unilaterales para promover sus intereses y objetivos particulares, combinando también, para efectos de legitimidad en la economía internacional, dosis de multilateralismo, bilateralismo y regionalismo.

Just to make sure... Pensando en torno a los procesos de regionalización que se desarrollan en América Latina, el Caribe y el resto del hemisferio occidental, éstos no neutralizan el *unilateralismo comercial agresivo* que Estados Unidos mantiene en sus relaciones comerciales con el mundo.

Cuadro 66
Actividades de los paneles para la resolución de las controversias previstos en el capítulo 19 del TLCAN
enero de 1994 a abril de 1997

CDA = El panel revisa las quejas planteadas por Canadá
MEX = El panel revisa las quejas planteadas por México
USA = El panel revisa las quejas planteadas por EEUU

	Disputa	Demandante	Resultado
CDA-94-1904-01	Ciertas manzanas rojas y tipo Golden son importadas desde EEUU en contenedores que no cuentan con los estándares adecuados (determinación del daño)	Productores canadienses	La revisión terminó por consentimiento de los participantes
CDA-94-1904-02	Baleros sintéticos con rosca gemela de 200 libras o menos de EEUU (determinación del daño)	Productor/exportador de EEUU e importador canadiense	De manera unánime se aceptó y se remitió a la agencia correspondiente. Se comprobó el daño
CDA-94-1904-03	Ciertos productos de acero resistentes a la corrosión de EEUU (determinación de <i>dumping</i>)	Productores de EEUU	De manera unánime se aceptó y se remitió a la agencia correspondiente. Se comprobó el daño
CDA-94-1909-04	Ciertos productos de acero resistentes a la corrosión que se originan en o son exportados desde EEUU (determinación de daño)	Productores de EEUU	De manera unánime aceptó la resolución de la agencia.
MEX-94-1904-01	Productos de acero procedentes de EEUU (determinación de <i>dumping</i>)	Productores de EEUU	De manera unánime se aceptó y se remitió a la agencia correspondiente
MEX-94-1904-02	Importaciones de placas niqueladas de EEUU (determinación de <i>dumping</i>)	Productores de EEUU	La mayoría del panel, con dos opiniones en contra, remitió el fallo a la autoridad investigadora, la cual expidió otro fallo que concluyó el proceso
MEX-94-1904-03	Poliestireno cristal y sólido de EEUU	Productores mexicanos y estadounidenses	La mayoría del panel aprobó el fallo final de la agencia
USA-94-1904-01	Porcinos vivos de Canadá (revisión administrativa CVD)	Productores canadienses	De manera unánime se aceptó y se remitió a la agencia correspondiente. Se comprobó el daño

USA-94-1904-02	Ropa de piel de México (revisión administrativa CVD)	Productores mexicanos	Ratificada de manera unánime a petición de la agencia
CDA-95-1904-01	Ciertas bebidas de malta de EEUU (determinación de daño)	Productores de EEUU	Ratificó de manera unánime el fallo de la agencia
CDA-95-1904-02	Manzanas rojas o Golden que se originan en o son exportadas desde EEUU (determinación de <i>dumping</i>)	Exportadores de EEUU	La revisión terminó automáticamente por el demandante
CDA-95-1904-03	Maquinaria para podar el césped exportada desde EEUU (determinación de <i>dumping</i>)	Productores de EEUU	La revisión terminó automáticamente por el demandante
CDA-95-1904-04	Azúcar refinado que se origina o es exportado desde EEUU (determinación de <i>dumping</i>)	Exportador de EEUU	De manera unánime se afirmó y remitió el fallo a la agencia
MEX-95-1904-01	Tubos de acero que se originan en EEUU	Productores de EEUU	La revisión terminó automáticamente por el demandante
USA-95-1904-01	Artículos de cocina de porcelana y acero de México (revisión administrativa AD)	Productores mexicanos	De manera unánime se aceptó y se remitió a la agencia correspondiente. Se comprobó el daño
USA-95-1904-02	Cemento gris Portland y cemento Clinker de México (revisión administrativa AD)	Productores mexicanos	Se ratificó de manera unánime el fallo final de la agencia
USA-95-1904-03	Tubos de pintura de color de Canadá (determinación de <i>dumping</i>)	Exportadores canadienses	Se ratificó de manera unánime el fallo final de la agencia
USA-95-1904-04	Bienes petroleros de México (determinación de <i>dumping</i>)	Productores mexicanos y estadounidenses	De manera unánime se aceptó y se remitió a la agencia correspondiente. Se comprobó el daño
USA-95-1904-05	Flores frescas de México (revisión administrativa AD)	Productores mexicanos)	Se ratificó de manera unánime el fallo de la agencia
CDA-96-1904-01	Cultivos bacteriológicos de Becton Dickinson y Co., y Difco Laboratories de EEUU y de Unipath Limited de la Gran Bretaña	Productores de EEUU	La revisión culminó de manera automática por consenso de los participantes
MEX-96-1904-01	Láminas de metal enrollado de Canadá	Productores canadienses	La revisión terminó automáticamente por el demandante
MEX-96-1904-02	Acero laminado de Canadá	Productores canadienses	Se espera la decisión para el 14 de octubre de 1997

MEX-96-1904-03	Acero laminado en caliente de Canadá	Productores canadienses	La decisión se esperaba para el 5 de junio de 1997
USA-96-1904-01	Productos de cocina de acero y porcelana de México	Productores de EEUU	Revisión terminada de manera automática por el demandante
USA-97-1904-01	Cemento gris Portland y Clinker de México (quinta revisión administrativa AD)	Productores mexicanos)	La decisión se esperaba para el 17 de marzo de 1998
USA-97-1904-02	Cemento gris Portland y Clinker de México (cuarta revisión administrativa AD)	Productores mexicanos	La decisión se esperaba el 19 de marzo de 1998

Fuente: Secretariado del TLCAN, Sección de Estados Unidos, *Statistical Summary of Dispute Settlement Panels under the North American Free Trade Agreement*, mayo 12, 1997.

Cuadro 67
Controversias comerciales que tiene o ha tenido Estados Unidos con México

Tema	Antecedentes	Situación actual
UPS	<p>De conformidad con los compromisos establecidos en el TLCAN, México se reservó para los mexicanos los servicios de carga en general, no así los servicios de paquetería y mensajería, quedando estos últimos sujetos a la obligación de ofrecer trato nacional. Ante esta diferencia en los compromisos establecidos en el TLCAN, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes de México está trabajando en la elaboración del reglamento sobre paquetería y mensajería que incluirá una definición que distinga claramente entre ambos servicios.</p> <p>Debido a que aun no se ha publicado el reglamento, EEUU solicitó en mayo de 1995 la celebración de consultas, de conformidad con el artículo 2006 del TLCAN, ya que la empresa UPS se queja de que el gobierno mexicano está violando la obligación de trato nacional al limitar el tamaño de los vehículos y el peso de los paquetes. Las consultas se llevaron a cabo el 24 de mayo de 1995.</p>	<p>El reglamento no ha sido publicado aun</p>
Metalclad	<p>La empresa Metalclad afirma haber invertido 20 millones de dólares en un proyecto de construcción de un confinamiento técnico de residuos industriales peligrosos en el municipio de Guadalcázar en el estado de San Luis Potosí (COTERIN). COTERIN operó de noviembre de 1990 abril de 1991 en La Pedrera, municipio de Guadalcázar, hasta que la entonces Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología (SEDUE) clausuró la empresa por irregularidades e incumplimiento en requisitos legales y técnicos. Durante la operación, COTERIN acumuló 12 000</p>	<p>En diciembre de 1995 el municipio interpuso un recurso de amparo en contra de la Procuraduría Federal de Protección Ambiental (PROFEPA), por lo que el juez correspondiente dejó sin efectos de manera provisional el convenio entre PROFEPA y Metalclad, a través del cual la Procuraduría levantó la clausura del proyecto. A su vez, la empresa impuso un recurso de amparo en contra del municipio por la negativa de la licencia de construcción y Greenpeace estableció una demanda penal contra PROFEPA por permitir la operación de la estación.</p>

	<p>toneladas de residuos sólidos peligrosos.</p> <p>Posteriormente, en enero de 1993, el Instituto Nacional de Ecología (INE) emitió una autorización por un año a COTERIN para construir y operar el confinamiento. Con base en dicha autorización, en mayo de 1993 el gobierno saliente del estado de San Luis Potosí, una semana antes de concluir su mandato, otorgó la licencia de "uso del suelo."</p> <p>Como resultado de diversos estudios realizados por instituciones federales y privadas, en noviembre 24 de 1995, la PROFEPA y el INE, firmaron un acuerdo con Metalclad levantando la clausura de COTERIN, otorgando una licencia de operación para la remediación del sitio y el confinamiento seguro de los residuos peligrosos</p>	<p>El asunto está detenido hasta que se resuelvan las demandas interpuestas, lo cual puede tomar entre 6 y 18 meses. El gobierno federal ha otorgado las autorizaciones que le corresponden. Sin embargo no existe subordinación jerárquica entre las autoridades federales y estatales. La comunidad de Guadalcázar está ejerciendo fuerte presión sobre el gobernador para no autorizar el proyecto. Por otro lado, Metalclad ha ejercido fuerte presión sobre el gobierno mexicano para que el proyecto sea autorizado</p>
Desarrollo profesional	<p>De conformidad con el TLCAN, México ha creado los comités para la práctica internacional de las profesiones. Estos comités, integrados por representantes de asociaciones, colegios e instituciones de educación superior se han reunido con sus contrapartes de Estados Unidos y Canadá.</p> <p>El objetivo de estas reuniones trinacionales es la elaboración de recomendaciones a la Comisión de Libre Comercio a fin de dar cumplimiento a los compromisos establecidos en el TLCAN (artículo 1210 y anexo de servicios profesionales) para el mutuo reconocimiento de licencias y certificados que permitan el ejercicio profesional en cualquier territorio de las partes. Los documentos de recomendaciones deben ser ratificados por las jurisdicciones que corresponden</p>	<p>Los resultados alcanzados a la fecha son más notorios en las siguientes profesiones: ingeniería, arquitectura y, en menor medida, consultoría legal y extranjera. Los ingenieros, especialmente, se encuentran en este proceso, mientras que los arquitectos se encuentran elaborando su documento correspondiente.</p> <p>Sería importante que de conformidad con lo dispuesto en el TLCAN, las partes alienten a las entidades correspondientes a fin de que a la brevedad posible concluyan exitosamente el proceso de ratificación</p>
Propiedad intelectual	<p>El gobierno y las industrias de EEUU, en reiteradas ocasiones, han manifestado su preocupación por la falta de protección adecuada en México.</p>	<p>Existe una gran desinformación entre las industrias estadounidenses respecto a los procedimientos civiles y penales para el combate a la piratería. Las</p>

	<p>particularmente, en materia de derechos de autor. La mayor parte de las denuncias se han concentrado en los sectores de programas de cómputo, diseños textiles y fonogramas. Asimismo, han externado su preocupación porque no se había dado a conocer el proyecto de la nueva Ley Federal de Derechos de Autor, así como por la demora en su publicación.</p> <p>Este tema se ha venido tratando con detalle en el Grupo de Trabajo Bilateral sobre Propiedad Intelectual establecido entre México y EEUU al amparo del TLCAN. La delegación mexicana en el Grupo de Trabajo está presidida por el Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual (IMPI) e integrada, además, por representantes de la Subsecretaría de negociaciones Comerciales Internacionales de la SECOFI, la Dirección General del Derecho de Autor de la SEP (DGDA) y la Procuraduría General de la República (PGR).</p>	<p>autoridades mexicanas competentes han explicado con detalle, tanto a los representantes gubernamentales como de las industrias, los mismos, así como las acciones que se han tomado al respecto, entre las cuáles cabe destacar la creación de una fiscalía especial en materia de propiedad intelectual, así como el restablecimiento de la comisión intersecretarial para el combate a la piratería.</p> <p>En el grupo de trabajo también se han discutido temas de interés para México, de los cuales el más relevante es la falta de protección que se ha dado al tequila en EEUU.</p> <p>De todas maneras, la nueva Ley Federal de Derechos de Autor fue aprobada en el segundo semestre de 1996</p>
<p>Certificados de país de origen</p>	<p>El "acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias" establece que las importaciones de ciertos bienes de los sectores textil, confección y calzado deberán estar acompañados de un "certificado de país de origen". En el caso de ciertos países (casi todos asiáticos), este documento estará formalizado por un organismo o autoridad extranjera reconocida por la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior de SECOFI. Los certificados que amparen bienes originarios de países que no sean miembros de la OMC deberán estar acompañados, además, de una "constancia de verificación" expedida por una empresa de certificación debidamente reconocida por la misma Dirección General.</p>	

	<p>Los representantes legales de J. C. Penney han propuesto un proyecto de "Manual de procedimientos" para evitar los requisitos de certificación, formalización y legalización descritos en el párrafo anterior. Esta propuesta se apega al régimen de excepción previsto en el artículo sexto del acuerdo señalado. Los problemas que no se han podido resolver son, por una parte, que J. C. Penney recibe las mercancías a través de sus centros de distribución, lo cual imposibilita la determinación exacta respecto a la verificación del país de origen de los bienes importados, y, por la otra, la gran dificultad que existe para determinar el origen de los insumos de los bienes finales exportados a México</p>	
<p>Normas de telecomunicaciones</p>	<p>En materia de medidas relativas a normalización, EEUU ha argumentado el incumplimiento, por parte de México, respecto a las obligaciones contraídas en el capítulo 13 del TLCAN, debido a la falta de reconocimiento de los resultados de sus laboratorios de prueba para seguridad de los productos.</p> <p>Conforme a la interpretación de México, el capítulo 13 únicamente abarca medidas relativas a normalización en materia de conexión a la red pública de telecomunicaciones y no abarca las relativas a seguridad de productos. Estas últimas se encuentran cubiertas por el capítulo 9, conforme al cual, México adoptó una reserva para el reconocimiento de resultados de laboratorios extranjeros hasta 1998</p>	<p>En abril de 1996, EEUU señaló públicamente que México estaba incumpliendo con sus obligaciones del TLCAN, por lo que podría iniciar un procedimiento de solución de controversias conforme al capítulo 20.</p> <p>A la fecha no se ha solicitado el inicio de consultas, pero ambos países han manifestado la voluntad de reunirse previamente para solucionar el problema.</p> <p>México se encuentra analizando con detalle el alcance de las disposiciones contenidas en el capítulo 13 antes de celebrar cualquier reunión con los EEUU</p>

Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1996.

Cuadro 68
Controversias comerciales que mantiene México con Estados Unidos

Tema	Antecedentes	Situación actual
Cemento	<p>Desde agosto de 1990, las exportaciones de cemento procedentes de México han estado sujetas a una cuota <i>antidumping</i>. No obstante, en julio de 1992 un panel del GATT recomendó a EEUU la revocación y devolución de dichas cuotas por ser incongruentes con sus obligaciones internacionales. Actualmente, las exportaciones de Cementos de México (CEMEX) están sujetas a una cuota antidumping de 61. 85 %, y las de las demás empresas a una cuota de 61. 35 %. Esta cuota ha ocasionado una reducción del valor de las exportaciones mexicanas de cemento, de 70 millones de dólares en 1990 a 25 millones en 1994.</p> <p>En la XII Reunión Binacional México-EEUU celebrada en mayo de 1995, el Secretario de Comercio Blanco y su homólogo estadounidense Brown del Departamento de Comercio estadounidense, designaron funcionarios de sus respectivas oficinas para realizar un mayor análisis del conflicto a fin de obtener una solución concertada.</p>	<p>México ha cumplido con los compromisos adquiridos en esta reunión binacional, mientras que la contraparte estadounidense únicamente se ha dedicado a objetar y rechazar las propuestas de México. El argumento principal y recurrente es que no es posible instrumentar estos acuerdos dentro de su legislación, además de que cualquier esquema de solución deberá ser apoyado por su industria.</p> <p>Por otra parte, las empresas exportadoras mexicanas solicitaron la instalación de un panel binacional bajo el capítulo 19 del TLCAN para revisar los resultados definitivos de la tercera revisión administrativa. El 2 de mayo de 1996 se llevó a cabo la audiencia pública del caso. La decisión final del panel era esperada para el 31 de julio de 1996.</p>
Jitomate	<p>Las exportaciones mexicanas de este producto han sido objeto de una campaña encabezada por la industria del estado de Florida para frenar su acceso al mercado estadounidense en atención a las siguientes consideraciones:</p> <p>a) El Representante Comercial de Estados Unidos (USTR) publicó en el Federal Register el 14 de diciembre de 1995 un aviso para comentarios de que se pretende</p>	

establecer un mecanismo de asignación semanal de las cuotas de importación de jitomate procedente de México durante los periodos de marzo a julio y de noviembre a febrero. Este nuevo mecanismo sustituiría la asignación estacional del arancel cuota negociado en el TLCAN.

Por considerar que este anuncio podría ser violatorio del TLCAN, el 14 de diciembre de 1995, el Secretario de Comercio de México solicitó consultas a su contraparte estadounidense, conforme al procedimiento de solución de controversias del capítulo 20 del TLCAN. La primera reunión de consultas conforme al artículo 2006 del TLCAN, se llevó a cabo el 18 de enero de 1996 sin que las partes llegaran a acuerdo alguno.

Respecto a la publicación del aviso para comentarios, el USTR recibió 355 cartas en oposición a la propuesta y sólo 3 a favor. Actualmente el USTR se encuentra en la etapa de evaluación de los comentarios.

- b) El Senador Graham (demócrata por Florida) presentó dos iniciativas ante el Senado. La primera pretende modificar las disposiciones relativas a la definición de "industria doméstica" y "productos similares o directos competidores" contenidas en el *Trade Act* de 1974, de manera que en la publicación de una salvaguarda, la Comisión de Comercio Internacional estaría facultada para limitar la definición de la industria doméstica para cubrir únicamente a los productores de un determinado bien durante una estación particular, si los productores domésticos venden toda o casi toda su producción en

una estación.

El 25 de abril de 1996 se llevó a cabo una audiencia en el Subcomité de Comercio del Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes en la que se presentaron testimonios de peso a favor y en contra de la propuesta. Por otra parte, el entonces candidato republicano a la presidencia estadounidense, Robert Dole, envió una carta a la Cámara de Representantes en la que manifestaba su apoyo a la propuesta.

- c) La segunda iniciativa del Senador Graham tiene el propósito de modificar la sección 8e del *Agricultural Marketing Agreement Act* de 1937, de manera que puedan ser exigibles a los importadores de jitomate las disposiciones en materia de empaçado contenidas en la *marketing order* vigente en el estado de Florida. De ser aprobada esta iniciativa, Estados Unidos no estaría cumpliendo sus obligaciones en materia de trato nacional establecidas en el TLCAN debido a que a otros estados de la Unión Americana no se les exigirían los requisitos de empaçado que Florida solicitaría.

La propuesta que impondría nuevas reglas al empaque para el jitomate mexicano está latente en el Congreso, aunque no se han programado audiencias para ser discutidas a nivel de Comisión.

- d) Adicionalmente, el 11 de marzo y el 19 de abril de 1996, se iniciaron las investigaciones por salvaguarda y *antidumping* contra las importaciones de jitomate mexicano. La SECOFI y la Secretaría de Agricultura, Ganadería y

	<p>Desarrollo Rural (SAGAR) han sostenido varias reuniones con los productores nacionales para establecer la estrategia de la defensa del caso.</p> <p>Lamentablemente la controversia ha tenido derivaciones no anticipadas. Debido a la actividad familiar en las cosechas de jitomate que se lleva a cabo en Sinaloa, las autoridades estadounidenses han acusado a México de <i>dumping social</i> a través de la explotación del trabajo infantil.</p>	
Transporte terrestre	<p>Como resultado del anuncio que hiciera el Secretario Peña el 18 de diciembre de 1995 en el sentido de no procesar las solicitudes que hicieran los transportistas para prestar el servicio de carga internacional de y hacia los estados fronterizos de EEUU, el Secretario de Comercio y Fomento Industrial solicitó, en esa misma fecha, consultas formales de acuerdo al procedimiento de solución de controversias del capítulo 20 del TLCAN. El 8 de enero de 1996, Canadá solicitó la participación en las consultas.</p>	<p>El proceso aun se encuentra en la etapa de consultas. En caso de que en esta etapa no se llegue a un acuerdo satisfactorio, México podría solicitar, de conformidad con lo dispuesto por el artículo 2007 del TLCAN, que se reúna la Comisión de Libre Comercio para tratar el asunto. Si la Comisión no lograra resolver la controversia, se solicitaría la instalación de un panel.</p>
Aguacate	<p>Desde 1914, EEUU prohíbe importaciones de aguacate Hass bajo el argumento de que es portador de plagas (gusano barrenador y mosca de la fruta) que ponen en riesgo productos agrícolas de EEUU. Aunque la justificación de tal prohibición no se ha comprobado científicamente, los productores de California, quienes controlan el mercado del aguacate en EEUU, se han opuesto a eliminar la prohibición.</p>	<p>Como resultado de las conversaciones llevadas a cabo entre México y EEUU en el seno del Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias del TLCAN, el Departamento de Agricultura de EEUU llevó a cabo una serie de audiencias públicas para evaluar la autorización a la importación de aguacate Hass procedente de México a 19 estados del noreste y durante los meses de noviembre a febrero. Desde agosto de 1995, el Departamento de Agricultura de EEUU estuvo analizando los comentarios que fueron presentados en las audiencias públicas. La resolución fue favorable a levantar la prohibición y a partir de noviembre de 1997 se inició la venta de aguacate Hass en términos</p>

		<p>estacionales.</p> <p>El balance de las audiencias es favorable. El gobierno mexicano desarrolló una intensa labor con las autoridades estadounidenses para asegurar que la decisión se tomara conforme a bases científicas.</p>
<p>Atún/Delfin</p>	<p>El 14 de febrero de 1991, EEUU aplicó un embargo a las exportaciones de atún mexicano argumentando violaciones a las disposiciones de la ley estadounidense sobre protección de los mamíferos marinos al exceder el límite de mortalidad de delfines en el Océano Pacífico Oriental permitido por esa ley. En octubre de 1991 un panel de expertos del GATT formado a petición de México emitió un fallo en el que concluyó que dicho embargo es incompatible con las disposiciones de este acuerdo. Desde entonces, el gobierno de México ha buscado una solución al asunto sin tener una respuesta favorable por parte del gobierno estadounidense.</p> <p>El 17 de noviembre de 1995, los senadores Breaux y Stevens introdujeron al Congreso estadounidense un proyecto de enmienda a la Ley de protección de Mamíferos Marinos el cual "propone levantar el embargo atunero y modificar los requisitos para el etiquetado <i>dolphin safe</i> para el atún mexicano junto con el de otros países." Sin embargo, el 7 de diciembre de ese mismo año la Senadora Barbara Boxer (demócrata por California), presentó un texto alternativo que contemplaba el fin del embargo, pero no la modificación del concepto <i>dolphin safe</i>.</p> <p>El 29 de febrero de 1996 se llevó a cabo una audiencia pública en la Cámara de Representantes del Congreso estadounidense.</p>	<p>El 18 de abril de 1996 el Subcomité de Pesca, Océanos y Vida Silvestre de la Cámara de Representantes aprobó el proyecto de enmienda presentado por los Senadores Breaux y Stevens, por 10 votos a favor y 6 en contra. En las siguientes semana, el Comité de Recursos de la Cámara de Representantes consideró dicha iniciativa y posteriormente votó en el pleno de la Cámara. La decisión se pospuso en virtud del proceso electoral que vivió la Unión Americana en la segunda mitad de 1996. Los opositores, la mayoría de ellos demócratas, aceptaron el fin del embargo al atún capturado con la técnica utilizada por los buques latinoamericanos (red de cerco sobre delfines) aun cuando se había comprobado que esa técnica es la más sana desde el punto de vista ecológico. Esta etiqueta es la que proporcionaría el acceso real del atún mexicano a EEUU debido a que tanto distribuidores como consumidores discriminan el atún que no sea <i>dolphin safe</i>.</p> <p>En lo referente a los tiempos, si no se hubiera presentado algún retraso en el calendario previsto y si no se hubiesen presentado modificaciones sustantivas al proyecto de enmienda, el 30 de abril de 1996 se habría efectuado la audiencia pública en el Senado por lo que en el siguiente mes la enmienda</p>

Representantes del Congreso estadounidense en la que se presentaron los argumentos a favor y en contra de la iniciativa de los Senadores Breaux y Stevens. La audiencia tuvo resultados muy favorables. Entre otras cosas, quedó claro que la pesca con red de cerco sobre delfines es ecológicamente la más conveniente; tanto la administración, grupos ecologistas, la industria estadounidense y la comunidad científica, apoyan abiertamente la propuesta de los países latinoamericanos (contenida en la Declaración de Panamá y en el proyecto de ley de los Senadores Breaux y Stevens).

sería considerada en el Comité de Recursos de la Cámara de Representantes, en el Subcomité y Comité correspondientes en el Senado, y en el mes de junio se presentaría el voto definitivo ante el pleno de ambas Cámaras. Pero el proceso se atrasó y fue hasta 1997 en que se reanudó el debate.

El pasado 31 de julio de 1997 se difundió, en diversos medios de comunicación del país, que el embargo atunero que EEUU mantiene contra México por fin había culminado. La noticia se dio a raíz de que el Senado estadounidense aprobó de manera unánime un proyecto de ley denominado Acta del Programa de Conservación de Delfines. El júbilo no se hizo esperar en diversas dependencias mexicanas que directamente han tenido que lidiar con el problema, a pesar de que México no es la única nación que se vio afectada por el embargo.

Con todo, el júbilo mostrado debe ser matizado, ya que todavía falta un largo camino para que México se libere de las restricciones que le permitan vender atún aleta amarilla en la Unión Americana. Para empezar, la iniciativa de ley que la Cámara Alta recién aprobó únicamente significa que se hará un estudio, a cargo del Servicio Nacional de Pesca Marina de Estados Unidos, a fin de determinar si el sistema de pesca usado por la flota atunera mexicana no afecta la supervivencia de los delfines. Mientras tanto se estima que "posiblemente" México estaría facultado para empezar a vender atún enlatado en la unión americana

próximamente, aunque sin portar la etiqueta *dolphin safe* (cuyo significado es delfín a salvo, o bien que en la captura de atún no se dañó a ninguno de los mamíferos). Y el Servicio Nacional de Pesca Marina emitió un reporte preliminar en marzo de 1999 y si como éste demostró, los barcos cerqueros mexicanos no matan delfines al capturar túnidos, entonces en el año 2000 terminarán las restricciones contra México y el producto finalmente podrá comercializarse con la etiqueta *dolphin safe*.

Hay varias dificultades en el proceso, que bien vale la pena acotar. Como es sabido, quienes más se han opuesto a que el embargo atunero contra México llegue a su fin, son congresistas del estado de California, ligados a intereses de enlatadoras estadounidenses, como la empresa *Starkist* que fue la principal beneficiada con la salida de los túnidos mexicanos y de otros países latinoamericanos del mercado de la Unión Americana desde 1990. A menudo se pierde de vista que, en los primeros años del embargo, México acudió al entonces Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, el cual encontró irregularidades en la decisión estadounidense. Lamentablemente el GATT no contaba, como si ocurre ahora con su sucesora, la Organización Mundial de Comercio, con la autoridad para hacer obligatorias sus decisiones, si bien en ese tiempo el gobierno mexicano tomó la decisión de no llevar la discusión a una confrontación mayor, dado que estaba por negociarse el Tratado de Libre Comercio de América del

Norte y no se quería que el embargo atunero retardara las negociaciones. De ahí que el tema fuera excluido a lo largo de los 13 meses que duró la redacción del TLCAN. Todavía en enero de 1993, cuando Clinton sugirió la inclusión de acuerdos paralelos sobre cuestiones laborales, salvaguardas y ecología, el embargo atunero tampoco fue motivo de análisis.

Las consecuencias para la flota atunera mexicana han sido desastrosas porque si bien ya se contaba con una cierta diversificación en la exportación del producto, EEUU sigue siendo un mercado importante. A ello súmense iniciativas apoyadas por los mismos intereses económicos ligados a las industrias del atún enlatado de la Unión Americana, las cuales impulsaron un embargo secundario a efecto de castigar a países que adquirieran túnidos mexicanos o de cualquiera de las naciones latinoamericanas contra los cuáles se había decretado el embargo primario. Esta extraterritorialidad de la que continuamente hace uso EEUU, es comparable con la denominada Ley Helms-Burton con la que el gobierno de Washington pretende imponer sanciones a los países que tengan tratos comerciales con Cuba. El embargo atunero, en esta lógica, se parece mucho a la Ley Helms-Burton.

El siguiente aspecto que es sumamente delicado, tiene que ver con el boicot que las enlatadoras estadounidenses promovieron a la par del embargo de túnidos contra México entre los consumidores de la Unión

Americana. Baste recordar que en una sociedad como la estadounidense, cada vez más proclive a proteger el medio ambiente, a reciclar, a limitar el uso de los detergentes, y a clasificar la basura, se ha desarrollado una conciencia ecológica que para bien o para mal tiene repercusiones en la esfera económica, sin dejar de lado el hecho de que el tema es fácilmente manipulable.

En los primeros años del embargo atunero contra México, se inició una campaña para convencer a los consumidores estadounidenses de que los mexicanos no aman la ecología, ya que al capturar túnidos matan delfines. Incluso en algunas tiendas de autoservicio y supermercados de la Unión Americana podían hacer acto de presencia estos mensajes en los anaqueles donde se encontraban las latas de atún estadounidense, por lo que el consumidor promedio se quedó con la idea de que los túnidos mexicanos no deben ser adquiridos por un consumidor responsable y consciente de los riesgos del deterioro ambiental. A este se le conoce comúnmente como el boicot atunero distinto del embargo, y quizá mucho más grave dado que en el caso de que el embargo llegara a su fin, el boicot podría mantenerse por tiempo indefinido.

Ahora bien, una forma mediante la cual el consumidor estadounidense identifica al atún ecológico es a través de la etiqueta *dolphin safe* la cual le indica que al capturar ese túnido, los pescadores se preocuparon por no matar a ningún mamífero. Aquí hay dos

Reconocimiento de zonas libres de enfermedades

El artículo 716 (3) del TLCAN establece la obligación de una parte importadora de reconocer una zona en el territorio de la parte exportadora como libre de plagas y enfermedades, cuando la parte exportadora proporcione información suficiente para demostrarlo. Contrario a esta obligación, EEUU no ha reconocido a ciertos estados de la República Mexicana como libres de enfermedades en tanto no se cuente en EEUU con un reglamento que establezca el procedimiento para la determinación de zonas libres en otros países. Las Secretarías de Agricultura y Comercio de México han señalado que esta postura ha retrasado significativamente el reconocimiento de zonas libres en México

falacias de difícil revocación, al menos entre los consumidores estadounidenses. La primera tiene que ver con lo ilusorio que es pensar que la gigantesca flota atunera de EEUU no mata un sólo delfín en la captura de túnidos. Estudios que elaboró el grupo ecologista *Greenpeace* (y que lo enemistaron con otras organizaciones no gubernamentales presuntamente protectoras del medio ambiente que sí apoyaron el embargo contra México por razones "ecológicas") demostraron que la mortalidad de delfines de la flota estadounidense era muchísimo más alta que la de la flota mexicana hacia 1989, último año en que México pudo vender túnidos al mercado del vecino del norte. Por tanto, la etiqueta *dolphin safe* simplemente responde a una estrategia de mercadotecnia destinada a afianzar el consumo de atún elaborado por las enlatadoras de California, y crear, por otro lado, un clima hostil contra posibles competidores.

Desde mediados de 1995, Estados Unidos informó en el Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias del TLCAN que había terminado el trabajo técnico requerido para reconocer al estado de Sonora como una zona libre de la fiebre porcina clásica. El proyecto de reglamento mediante el cual se podría instrumentar en un futuro tal reconocimiento fue publicado en el Federal Register para comentarios públicos el 18 de abril de 1996. La etapa de comentarios culminó el 18 de julio de 1996, fecha a partir de la cual el Departamento de Agricultura de EEUU comenzaría a evaluar dichos comentarios antes de publicar una regla final.

	<p>afectando con ello las exportaciones de ciertos productores mexicanos (especialmente cerdo en pie) y que la elaboración de tal reglamento no deberá ser una condición para dicho reconocimiento</p>	
<p>Investigación antielusión contra televisores a color</p>	<p>A solicitud de organizaciones laborales de la industria electrónica de EEUU, el Departamento de Comercio (USDOC) inició el 18 de diciembre de 1995 una investigación para determinar si algunos productores coreanos de televisores establecidos en México (<i>Daewoo, Samsung y Goldstar</i>) están evadiendo el impuesto <i>antidumping</i> que EEUU aplica a televisores coreanos.</p> <p>Como resultado de la carta enviada por SECOFI, en la cual se señala que aproximadamente el 80 % de las exportaciones realizadas por estas empresas en 1994 cumplieron con la regla de origen del TLCAN y que se realiza una manufactura sustancial en México, lo que implica que no se está evadiendo la cuota <i>antidumping</i>, el Departamento de Comercio consideró este argumento en un apartado especial dentro del cuestionario enviado a las empresas. De comprobarse esto dentro del procedimiento, es posible que se determine que a los productos "originarios" no se les aplique una cuota. El 31 de enero de 1998 el USDOC emitió los cuestionarios para las empresas, los cuales fueron contestados en la fecha indicada (20 de febrero).</p>	<p>El USDOC ha señalado que considerará el planteamiento de origen dentro de la investigación. Recientemente, el USDOC señaló a SECOFI que solicitará a las empresas involucradas información adicional para continuar analizando este tema en su investigación</p>
<p>Ley Helms-Burton</p>	<p>El 12 de marzo de 1996 México se sumó a las consultas solicitadas por Canadá a EEUU conforme al artículo 20 del TLCAN para discutir las implicaciones de ciertas disposiciones de la Ley para la Libertad Cubana y la Solidaridad Democrática (promulgada por Estados Unidos en</p>	<p>Conforme al procedimiento de solución de controversias previsto en el TLCAN, el 26 de abril se llevó a cabo en la ciudad de Washington, D. C., la primera reunión de consultas entre Estados Unidos, México y Canadá.</p>

	<p>esa misma fecha).</p> <p>En relación a las posibles implicaciones de esta ley es importante resaltar el título IV el cual establece que se negará visas de entrada a EEUU a aquellas personas que se considere han "traficado" con propiedades confiscadas a ciudadanos estadounidenses. Conforme a éste título, podría negarse la expedición de visas o expulsarse a cualquier persona que haya "traficado" con propiedades confiscadas, o que sea ejecutivo, director o accionista de una entidad que ha estado involucrada en el tráfico de propiedades confiscadas a nacionales de EEUU. Esta disposición se extiende a los cónyuges, hijos o representantes de las personas mencionadas.</p> <p>Adicionalmente, de acuerdo al título III de la ley, un ciudadano estadounidense puede demandar en las cortes de su país a una persona que haya "traficado" con propiedades confiscadas por el gobierno cubano y buscar compensación</p>	<p>Asimismo, en el segundo semestre de 1996, el Congreso mexicano aprobó una ley antidoto a fin de castigar a empresas mexicanas que se sometan a las leyes de otros países</p>
Escobas	<p>El 18 de marzo de 1996 la Comisión de Comercio de EEUU inició, a solicitud de la industria estadounidense, dos investigaciones de salvaguarda que afectan a los exportadores mexicanos de escobas. Por una parte, se inició una investigación de salvaguarda bilateral en el marco del capítulo 8 del TLCAN (medidas de emergencia) y por otra investigación de salvaguarda en el marco del artículo 19 del GATT.</p>	<p>La investigación de salvaguarda bilateral que solicitaron los peticionarios argumenta circunstancias críticas por lo que buscan una medida de alivio provisional de emergencia mientras se analiza el caso. En abril de 1996, la Comisión de Comercio de EEUU votó en contra de la aplicación de esta medida provisional, debido a que no se presentaron elementos suficientes para imponer por el momento una medida provisional.</p>
Azúcar	<p>El Sindicato de Trabajadores de la Industria Azucarera de México califica de injusta y ruinosa la importación en 1997 de más de 400 mil toneladas de alta fructuosa, lo cual plantea la posibilidad del cierre definitivo de 30 ingenios</p>	

azucareros que cancelarían alrededor de 15 mil fuentes de trabajo.

El sector azucarero mexicano participa con el 4 por ciento de lo que produce la industria en alimentos, mientras que el cultivo de caña ocupa el quinto lugar de todas las tierras cultivadas en el país, actividad de la que dependen más de 300 mil personas.

El problema estriba en que por las acciones proteccionistas de los agricultores de Florida, en el TLCAN se limitan las exportaciones de azúcar mexicano a EEUU a no más de 25 mil toneladas, en tanto la Unión Americana puede introducir volúmenes ilimitados de alta fructuosa que desplaza al producto nacional en la elaboración de numerosos productos (por ejemplo, los refrescos).

Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1998.

EL MERCADO COMÚN DEL CONO SUR EN LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA

Es del dominio público en la Argentina la siguiente anécdota: Carlos Saúl Menem, siendo todavía Presidente del país sudamericano, dialoga con un sacerdote a quien le pregunta:

- "Padre, ¿vos podés explicarme cuál es la diferencia entre una aparición y un milagro?"
- "Pero hijo, mirá, si es muy sencillo", replicó el padre.
- "Pero yo la ignoro, padre. ¿Por qué no me la explicás vos con un ejemplo?" insiste Menem.
- "Bue", está bien" exclama con desganado y resignación el sacerdote y continúa... "Figurate que vas por la calle y de repente te encontrás con Perón... esa sería una aparición..."
- "Entiendo padre, pero, entonces, ¿cuál sería el milagro?" replicó el Presidente.
- "El milagro, hijo mío, sería que Perón no te matara a palos" concluyó el sacerdote.

¿Por qué hablar del MERCOSUR, dedicándole un espacio de reflexión y análisis tan amplio en la presente investigación? ¿Qué lo diferencia de otras experiencias en el terreno de la regionalización efectuadas en el continente americano, y sobre todo, en América Latina? ¿Qué relevancia tiene este proyecto *vis-à-vis* las propuestas regionalizadoras de Estados Unidos, tales como el ALCA y el TLCAN? Y para México, ¿qué importancia reviste el MERCOSUR y en qué términos se desarrollan las relaciones con ese conglomerado de naciones?

El Mercado Común del Cono Sur es una experiencia *sui generis* en la historia de los procesos de regionalización en América Latina por varias razones. En primer lugar, parte de una dinámica de cooperación que tras largas disputas encabezan Argentina y Brasil. En segundo lugar, tiene una lógica geoeconómica y geopolítica: involucra a los países que tienen acceso a la Cuenca del Río de la Plata y aspira, vía la incorporación de Chile, a extender un corredor que le posibilite un acceso bioceánico, que en el terreno comercial le permitiría no sólo atacar los mercados tradicionales de Europa Occidental y América del Norte, sino también los de Asia.

En tercer lugar, es un proceso que se circunscribe a la etapa definida al principio de la presente investigación como "nuevo regionalismo". En cuarto lugar, plantea una modificación en la manera en que se producen las relaciones de Brasil con los países sudamericanos. En quinto lugar, el Tratado de Asunción, texto base del MERCOSUR, fue suscrito tras una dramática recesión que padecieron especialmente Argentina y Brasil con el advenimiento de la llamada "década perdida", misma que se tradujo en un declive sustancial de la calidad de vida y en un deterioro económico que disminuyó la participación de esas naciones en la economía global. En sexto lugar, el proceso de regionalización se llevó a cabo en países formalmente democráticos. Así, Argentina estaba superando (o al menos lo intentaba), los estragos de la *guerra sucia* en tanto en Paraguay, la legendaria dictadura de Alfredo Stroessner llegaba a su fin¹⁰⁷, aunque sin dar paso de inmediato, a la democracia (de hecho, considerando los acontecimientos que se han suscitado en Paraguay desde la "caída" del dictador, sería aventurado considerar que el país ha arribado a la democracia). En séptimo lugar, los socios de MERCOSUR son países en desarrollo, con profundas asimetrías entre ellos, pero enfrentando una problemática común derivada de la pésima distribución de la riqueza. En octavo lugar, la regionalización en el MERCOSUR se ha producido posterior o simultáneamente a la reforma económica en los países participantes, con lo cual los obstáculos propios de la era de la sustitución de las importaciones no hicieron acto de presencia en ésta ocasión, aunque nuevos problemas afloraron, como se verá más adelante.

El MERCOSUR vio la luz en momentos en que la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales del GATT estaba estancada y cuando, de manera coincidente, México, Estados Unidos y Canadá negociaban el TLCAN. Sin embargo, como ya se ha insistido, el MERCOSUR se propuso desde un principio, metas más ambiciosas que el TLCAN al plantear la posibilidad del

¹⁰⁷ El general Lino César Oviedo, de quien se hablará más adelante en el presente capítulo, fue la figura clave para deponer a Alfredo Stroessner en 1989. Esa dictadura que tras 35 años hubo de hacer frente al golpe perpetrado por Oviedo cayó, y ello vaticinaba un ascenso meteórico para el

establecimiento de un arancel externo común y por ende, de la unión aduanera. También, el MERCOSUR prevé disposiciones en materia de protección del medio ambiente y los derechos humanos y cuenta con una cláusula democrática, en la cual se plantea el resguardo de las instituciones democráticas y de las garantías individuales.

Desde sus orígenes, el MERCOSUR fue pensado como un proyecto político. Sus padres fundadores comprendieron que podría ser un vehículo para salir de la crisis y también para mejorar la participación de los países de la Cuenca del Plata en las relaciones internacionales. Para Brasil se ha convertido en una de sus principales prioridades en materia de política exterior y lo asume como el vehículo para concretar el Área de Libre Comercio de Sudamérica (ALCSA), en el que sería el poder hegemónico. De hecho, el MERCOSUR constituye una alianza estratégica entre Argentina y Brasil, como lo explica Alcides Costa Vaz cuando afirma que:

“... la construcción de la alianza estratégica con Argentina se inició en un contexto en el que las variables tanto de índole interna como externa que habían contribuido a forjar y dar objetividad a las alianzas con los países industrializados, se habían modificado profundamente, tornando esas alianzas en gran medida inoperantes respecto a sus mayores objetivos. Para eso contribuyeron mucho las condiciones internas de la economía brasileña de entonces, así como las posiciones asumidas frente a la deuda externa, particularmente la moratoria decretada en 1987 que indispuso fuertemente al país frente a sus principales acreedores, dentro de los cuales estaban sus mismas contrapartes en sus principales alianzas.

Así, en el gobierno de Sarney se dieron las condiciones para que Brasil estableciese su principal y más amplia alianza estratégica, la cual serviría como plataforma para redefinir sus relaciones en el plano regional y luego instrumentar su inserción externa ya en un contexto internacional profundamente modificado por la superación de la confrontación Este-Oeste, por la aparición de bloques económicos y de la democracia como valores fundamentales del orden internacional emergente. Al mismo

ambicioso general, a quien el gobierno estadounidense llegó a considerar como una "figura de estabilidad" para solventar la crisis política paraguaya.

tiempo, ese esfuerzo estuvo condicionado por las restricciones de orden económico que interna y externamente enfrentaban ambos países, pero que simultáneamente representaban el estímulo para una aproximación política mayor con la cual buscarían responder aquellas mismas vicisitudes..." (Costa Vaz, 1999: 105-106).

La imposibilidad de acceder en términos preferenciales a los mercados de las naciones más prósperas (como Alemania, Estados Unidos, etcétera), y el hecho de que los vecinos cercanos a Brasil como Argentina y Chile hubiesen efectuado dramáticas reformas económicas, incluyendo la liberalización comercial, fue un estímulo para el acercamiento entre ellos mismos, además –como ya se mencionaba líneas arriba- de la percepción de que el GATT, que tendría que haber sido el vehículo para allanar el acceso a los mercados de los países industrializados (principales destinos para los productos de los países latinoamericanos y en desarrollo en general), estaba por colapsarse ante la falta de consensos en la Ronda Uruguay.

Diversos países latinoamericanos iniciaron entonces un acercamiento mutuo, no tanto porque hubiesen superado las rivalidades de antaño, sino porque las circunstancias así lo demandaban. El comercio intrarregional creció, las inversiones de países latinoamericanos en América Latina (aunque modestas), también y los procesos de regionalización en distintas partes de América Latina y la suscripción de acuerdos comerciales recíprocos tomaron nuevos bríos. Chile, por ejemplo, al no lograr su incorporación al TLCAN, se acercó al MERCOSUR, con el que posiblemente nunca logre coincidir en términos del arancel externo común, aunque en otras esferas se prevé una colaboración cada vez más estrecha, sobre todo con Brasil y Argentina.

Esta dinámica, sin embargo, parece reservada únicamente a los países sudamericanos dado que México, si bien tiene suscritos una cantidad considerable de acuerdos comerciales con los países de la región, en realidad mantiene una relación estructural con Estados Unidos, en tanto para la Unión Americana, México es un socio muy significativo, situación que explicaría por qué éste país es, en

América Latina, la excepción que confirma la regla y cómo al resto de las naciones latinoamericanas les ha sido difícil llamar la atención e interesar a Washington, Bruselas y Tokio, en momentos en que todos y cada uno de ellos mantienen prioridades comerciales de carácter más regional y financieras en términos Norte-Norte. Es de esperar entonces que si el Área de Libre Comercio de las Américas no logra materializarse en el año 2005; que si el MERCOSUR no alcanza a concretar el acuerdo con la Unión Europea en los próximos meses; que si el APEC mantiene su crisis; y que si la OMC (ni la UNCTAD) no logra dinamizar al sistema multilateral de comercio, ello haga a los países latinoamericanos (salvo a México) fortalecer los lazos mutuos. Claro que éste escenario supone que el MERCOSUR resolverá sus contradicciones y que será relanzado, como pretenden Brasil, Argentina y Chile.

La hegemonía de Brasil es indiscutible en el MERCOSUR. En términos de capacidades económicas, comerciales y financieras, el gran país lusoparlante vendría representando el 70 por ciento del mercomún sudamericano, Argentina el 20 por ciento, Uruguay el 7 por ciento y Paraguay apenas un 3 por ciento. Pese a las discrepancias que existen entre los socios mercosureños es posible encontrar consensos, en primer lugar en torno al planteamiento de que el MERCOSUR incrementa la capacidad negociadora y de influencia de sus miembros en el mundo. En segundo y no menos importante lugar, figura la consigna de hacer de la regionalización económica un instrumento de la política externa e interna especialmente de Brasil y Argentina, los dos países que más recursos e intereses han comprometido y que más tendrían que perder si la iniciativa no prosperara.

Las instituciones del MERCOSUR

Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay signaron el 26 de marzo de 1991 el Tratado de Asunción para crear el MERCOSUR que se planteó la meta de crear de manera concreta un mercado común hacia el 31 de diciembre de 1994. Cabe destacar, que el MERCOSUR nació sin el consentimiento de la ALADI, situación que podría ser fácilmente dispensada debido a que los socios mercosureños son

miembros de la ALADI; a diferencia de los socios con los que México suscribió el TLCAN (EEUU y Canadá). De hecho no fue sino hasta ocho meses más tarde (29 de noviembre de 1991) tras la firma del Tratado de Asunción, que los mismos socios mercosureños suscribieron un Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica (AAPCE o Acuerdo de Complementación Económica, ACE) en Montevideo, con la intención de registrarlo ante la ALADI, donde quedó inscrito como el acuerdo número 18, con lo que se convirtió en el primer instrumento de ésta naturaleza de carácter plurilateral (Izam, 1997: 6). La incorporación a la ALADI era fundamental para que el MERCOSUR pudiera ingresar al GATT¹⁰⁸.

El objetivo primordial del MERCOSUR, conforme a sus estatutos, es lograr la libre circulación de bienes, servicios y factores de la producción entre los países miembros. En el Tratado de Asunción también se hace explícito un período de transición que se extiende desde la fecha de su suscripción hasta el 31 de diciembre de 1994, a partir de cuatro instrumentos básicos que intentan concretar el mercomún sudamericano, a saber:

1. el programa de liberalización comercial,
2. el arancel externo común,
3. la coordinación de las políticas macroeconómicas, y
4. la adopción de acuerdos sectoriales (*Ibid.*).

También, el Tratado de Asunción dispone la adopción de un sistema para determinar las reglas de origen, otro para solucionar las controversias y otro más en torno a las salvaguardas, todos ellos incorporados como anexos al acuerdo base. Éstas tres normas estuvieron vigentes durante el período de transición, a cuyo término se constituiría un sistema permanente de solución de controversias para el mercado común, estableciéndose también la imposibilidad, a partir de ese

¹⁰⁸ Por eso es que los reclamos de Brasil a México cuando éste se incorporó a la zona norteamericana de libre comercio sin tomar en el artículo 44 de los estatutos de la ALADI no resultan congruentes con la conducta de Brasilia y del resto de los socios mercosureños en la suscripción del Tratado de Asunción y más tarde, del de Montevideo.

momento, de aplicar las cláusulas de salvaguarda. Cabe destacar que no se hace explícito qué ocurre con las reglas de origen al concluir la transición (*Ibid.*).

A nivel institucional, el MERCOSUR posee una serie de órganos encaminados a fortalecer el proceso de regionalización, mismo que lo convierten en un verdadero organismo internacional intergubernamental. Estas instituciones, como se verá a continuación, parecen modestas a comparación de proyectos como la Comunidad Latinoamericana de Naciones (CLAN), y menos ambiciosas que el Parlamento Andino, el Parlamento Latinoamericano o el Parlamento Centroamericano. Empero, sin ser tan espectaculares han tenido la responsabilidad de sortear los innumerables obstáculos que Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay enfrentan en la construcción de la unión aduanera y, posiblemente, del mercado común.

El Tratado de Asunción, en su capítulo II, artículo 9°, se aboca a la presentación de la estructura orgánica del proceso que a la letra establece:

“La administración y ejecución del presente tratado y de los acuerdos específicos y decisiones que se adopten en el marco jurídico que él mismo establece durante el período de transición, estará a cargo de dos órganos fundamentales: el Consejo del Mercado Común “CMC” y el Grupo Mercado Común “GMC”. El Grupo está igualmente autorizado a crear sectorialmente subgrupos de trabajo “SGT””.

Para dar forma a la institucionalidad inicial, a partir del Protocolo de Ouro Preto se estableció una estructura orgánica más definida, que también tiene un carácter transitorio debido a que se espera que al nacer el mercado común adopte una dinámica distinta. Por ahora, según lo dispuesto en el Protocolo de Ouro Preto, las instituciones del MERCOSUR son:

1. El Consejo del Mercado Común.
2. El Grupo Mercado Común.
3. La Comisión de Comercio del MERCOSUR (CCM).
4. La Comisión Parlamentaria Conjunta (CPC).
5. El Foro Consultivo Económico-Social (FCES).

6. La Secretaría Administrativa del MERCOSUR (SAM).
7. La Reunión de Presidentes del MERCOSUR (RPM).

1. El Consejo del Mercado Común

Sus características son definidas en el artículo 10 del Tratado de Asunción. Ahí se plantea que el CMC es el órgano supremo de la institución, encargado de instrumentar políticamente la toma de decisiones para cumplir con los objetivos del mercomún sudamericano. Se integra por los ministros de asuntos exteriores y de economía de los países participantes. La presidencia es rotativa por periodos de seis meses entre cada uno de los socios involucrados. Dependiendo de los temas que sean debatidos en las reuniones, podrán participar los ministros de carteras distintas a las de relaciones exteriores y economía. Empero, quienes tienen a su cargo la coordinación de los trabajos del CMC son justamente los ministros de asuntos exteriores.

2. El Grupo Mercado Común

El GMC viene siendo el órgano ejecutivo del MERCOSUR, responsable de conducir iniciativas y normas necesarias para garantizar el cumplimiento óptimo de los objetivos de la institución. Así, elabora y propone medidas específicas para propiciar el avance de la integración, a la vez que posee también facultades para convocar, cuando sea necesario, a los representantes de diversos órganos de la administración pública o bien de la estructura institucional del MERCOSUR.

Debe velar por el cumplimiento del Tratado de Asunción, de los protocolos y acuerdos que dependen de él y también debe proponer proyectos decisorios al CMC. Con anterioridad a la suscripción del Protocolo de Ouro Preto solían crearse subgrupos de trabajos que dependían del GMC. En la actualidad cuenta con la autoridad para crear comisiones especializadas por sectores y para efectuar reuniones especiales que dinamicen el proceso.

3. La Comisión de Comercio del MERCOSUR

Esta tiene a su cargo la difícil tarea de propiciar la liberalización comercial y de armonizar las políticas comerciales de los cuatro países miembros a raíz de la puesta en marcha de la unión aduanera. La labor de la CCM es ardua y compleja, sobre todo por las múltiples acusaciones en el sentido de que el MERCOSUR desvía comercio y provoca severas distorsiones a los socios extrarregionales de cada uno de los países miembros. En este sentido debe evaluar los impactos hacia terceros de la liberalización comercial y la unión aduanera mercosureñas.

4. La Comisión Parlamentaria Conjunta.

En 1988, Argentina y Brasil signaron el Tratado de Cooperación y Desarrollo en el que, entre otras cosas, se dispuso la creación de una Comisión Parlamentaria Conjunta de la Integración (CPCI). Pues bien, en el Tratado de Asunción se previó la integración de la CPC a manera de contrapeso a los poderes ejecutivos de los Estados participantes. De ésta forma, el poder ejecutivo notifica al legislativo en torno a la evolución del MERCOSUR.

Ciertamente la CPC está muy lejos de ser un órgano verdaderamente parlamentario, si bien tampoco se espera que el poder legislativo de los países involucrados en la regionalización del mercomún sudamericano sean espectadores pasivos. La normatividad interna de cada Estado prevé que los acuerdos alcanzados en materia de integración sean aprobados por los parlamentos. Así, la tarea central de la CPC es acelerar la ratificación de los acuerdos gestionados en el seno del MERCOSUR para su pronta puesta en marcha en cada uno de los países involucrados. También la CPC emite recomendaciones al CMC vía el GMC.

Cuadro 69
Evolución del producto interno bruto de Argentina y Brasil

Años	Brasil	Argentina
1994	5.8	5.8
1995	4.2	-2.8
1996	2.9	5.5

1997	3.0	8.1
1998	0.0	3.9
1999	0.8	-3.0

Fuente: *Clarín Económico*, domingo 9 de abril de 2000, p. 5.

La CPC no opera como el Parlamento Europeo, donde los ciudadanos de la Unión Europea eligen directamente a los legisladores que los representarán en Estrasburgo. De hecho en el MERCOSUR, la CPC se integra por igual número de parlamentarios representantes de los Estados partes que son designados por los parlamentos nacionales conforme a sus procedimientos internos particulares.

5. El Foro Consultivo Económico y Social

La integración regional es pensada por los socios del MERCOSUR como un medio para propiciar el desarrollo regional y el bienestar social. En ese sentido, el Tratado de Asunción es deficiente, toda vez que se aboca estrictamente a los aspectos económicos de la regionalización. En cambio, el Protocolo de Ouro Preto trata de subsanar esa omisión instituyendo el FCES.

6. La Secretaría Administrativa del MERCOSUR

Tiene su sede en Montevideo y además de ser el archivo oficial de los documentos y de publicar y difundir las normas adoptadas, tiene a su cargo efectuar las traducciones oficiales de todos los materiales de la institución al español y el portugués. También se hace cargo de la logística para llevar a cabo las reuniones del CMC, del GMC y de la CCM cuando éstas se lleven a cabo en Montevideo. Cuando los encuentros se celebren en otro lugar, la SAM apoyará al Estado responsable.

7. La Reunión de Presidentes del MERCOSUR.

En el Tratado de Asunción, en su artículo 11, está previsto que las reuniones del CMC sean precedidas al menos una vez al año por los presidentes de los países miembros. En el Protocolo de Ouro Preto (artículo 6) se dispuso que cada

semestre en el CMC se reunirán también los presidentes, sin que ello limite la realización de otros encuentros que los mandatarios estimen necesarios a fin de garantizar el cabal cumplimiento de los objetivos del MERCOSUR. El diálogo al más alto nivel que éstos encuentros propicia, es muy importante dado que permite resolver una serie de problemas que en otras instancias no han logrado un adecuado desenvolvimiento.

Solución de controversias en el MERCOSUR

En el Mercado Común del Cono Sur, el arbitraje, como mecanismo de solución de controversias¹⁰⁹, ha evolucionado con lentitud. Dado que el MERCOSUR carece de un tribunal de justicia con atribuciones supranacionales como las imperantes en la Unión Europea, por ahora los laudos y las sentencias arbitrales son producto de las deliberaciones de paneles *ad hoc*.

Sin embargo, el denominador común en el MERCOSUR, es la falta de claridad en la impartición de una justicia extraterritorial, la cual es importante a efecto de garantizar la llamada "seguridad jurídica" de las partes contratantes, especialmente al surgir alguna controversia. Reconocer las sentencias y los laudos es de capital importancia para los socios mercosureños en tanto no exista una figura como la prevista en la Europa comunitaria, si bien autoridades a distintos niveles en los países miembros del MERCOSUR cada vez señalan con mayor insistencia la importancia de crear un Tribunal Superior de Justicia, que pudiera trabajar exclusivamente en torno a las controversias generadas con motivo del proceso sudamericano de regionalización referido (Vera Moreno, 1998: 215).

¿Una moneda única en el MERCOSUR?

¹⁰⁹ Existen antecedentes en materia de reconocimiento de los laudos a nivel internacional, por ejemplo, el *Convenio sobre Reconocimiento y ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras*, de Nueva York, suscrito en 1958; el *Tratado de Derecho Procesal Internacional*, de Montevideo de 1940, la *Convención Interamericana sobre Eficacia Extraterritorial de las Sentencias y Laudos Extranjeros* de Montevideo de 1971, y la *Convención de Panamá* de 1975. Los países del MERCOSUR han ratificado sólo algunos de éstos instrumentos jurídicos.

Cada vez se escuchan con mayor frecuencia entre los países miembros del Mercado Común del Cono Sur y especialmente en Argentina y Brasil, argumentos que sugieren la integración de una moneda única producto de la coordinación de políticas macroeconómicas. Contrario a lo que podría pensarse, el tema no es nuevo sino que se remonta a los orígenes del proceso mismo de regionalización. Sin embargo, nunca como ahora, ha sido tan debatido quizá porque a nueve años del inicio del *Plan de Convertibilidad* en la Argentina y a más de cinco años de que Brasil diera a conocer el *Plan Real*, los dos países disfrutaban de una baja inflación y ello disminuye los temores naturales a dar un paso tan importante como la integración monetaria.

También es entendible que luego de que la agenda de negociaciones para echar a andar el arancel externo común se ha agotado (dicho arancel opera desde el 1° de enero de 1995) es natural que los socios *mercosureños* se pregunten qué tipo de asociación desean y sobre todo a dónde pretenden llegar. No es necesario insistir en que el debate entre las naciones sudamericanas también se aviva ante la aparición y próxima circulación de la moneda única en la Unión Europea.

Cuadro 70
Balanza comercial agroalimentaria de Argentina
(en millones de dólares de Estados Unidos)

Pais	Exportaciones	Importaciones	Saldo
Brasil	2 562	471	2 091
Paraguay	166	90	76
Uruguay	160	123	37
Chile	488	183	305
Bolivia	166	14	102
Total MERCOSUR	3 492	881	2 611
Resto del mundo	9 776	795	8 981
Total	13 268	1 676	11 592

Fuente: CEP, INDEC, IICA.

El paso para la moneda única en el MERCOSUR (así como también en la Europa comunitaria) es la coordinación de políticas macroeconómicas. ¿Por qué

coordinar? Primero porque la dinámica regionalizadora de los países ubicados en la Cuenca del Plata es muy intensa, generando una interdependencia estructural y estratégica, lo cual significa que cada vez más Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay deben ponderar el impacto sobre la región de las decisiones que formulan o intentan articular en lo individual. También la reputación y credibilidad del MERCOSUR están en juego, máxime cuando EEUU insiste en hacer del hemisferio occidental un Área de Libre Comercio de las Américas para el año 2005 con reglas y procedimientos diametralmente distintos a los aplicados en el MERCOSUR. Diversos expertos sudamericanos advierten que en la práctica el MERCOSUR corre el riesgo de ser *diluido* por el ALCA¹¹⁰. Esta situación remite a una realidad incuestionable: mientras que la globalización propicia que los países desarrollen políticas de *adaptación*, los procesos de regionalización en ciertos momentos, deben coordinar políticas, tanto a nivel micro como macroeconómico a efecto de definir su propia personalidad y prioridades en un entorno cada vez más transnacionalizado, desregulado, competido y estandarizante.

¿Qué justificaría que Argentina y Brasil dieran el paso decisivo hacia la unión monetaria? Roberto Lavagna, economista de la Universidad de Buenos Aires y Fabio Giambiagi, gerente de macroeconomía del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social de Brasil citan las siguientes ventajas, a saber:

- 1) *La mayor garantía de estabilidad inflacionaria*, asociada a la fuerza del marco institucional en el cual la unificación monetaria se debe establecer, lo cual incluye un Banco Central unificado y el compromiso internacional de los países miembros ante los demás socios del acuerdo (Uruguay y Paraguay), de conservar la situación fiscal bajo control.
- 2) *La caída en las tasas reales de interés*, particularmente las de largo plazo asociadas a la disminución del riesgo-país y del riesgo-devaluación, dada la pérdida parcial de poder de discrecionalidad de las autoridades nacionales.

¹¹⁰ Ciertamente hay quienes tienen una opinión en la dirección opuesta: un ALCA *diluido* por el MERCOSUR y el ALCSA.

- 3) *La reducción de la incertidumbre cambiaria*, intrínsecamente asociada a la desaparición de las monedas nacionales. Estas quitan transparencia y disminuyen grados de competencia en el mercado común, elevando además los costos de operaciones de protección contra el riesgo cambiario en el comercio regional.
- 4) *La eliminación de costos de transacción* en las relaciones económicas de los países que unifican sus monedas.
- 5) *El mayor estímulo a la inversión productiva* ligado a la estabilidad económica y cambiaria. Se piensa también que habría una mejora en los niveles de ahorro y de la asignación de los recursos de inversión.
- 6) *La manifestación de una voluntad común* y el incremento de la capacidad de influencia en la escena internacional.

Tanto Lavagna como Giambiagi admiten que es prematuro que Argentina y Brasil se comprometan a unificar sus monedas o incluso a adoptar un sistema de banda cambiaria intrarregional, si bien conceden que hay más riesgos en no hacer nada dejando las cosas como están. De ahí que propongan una alternativa de lo que ellos llaman *convergencia coordinada* representada por la definición conjunta de algunos parámetros macroeconómicos básicos.

Ahora bien: la devaluación del real, efectuada por Brasil a principios de 1999, fue un ajuste anticipado por diversas instituciones financieras y crediticias internacionales y de hecho, fue considerada como un "mal necesario." Sostener el tipo de cambio existente habría llevado a Brasil a una terrible recesión. Sin embargo, la creciente interdependencia que se ha acelerado entre los socios mercosureños, exportó la recesión especialmente a Argentina y Paraguay. El paso lógico tendría que haber sido la devaluación del peso argentino. El problema es que la convertibilidad goza de un gran consenso entre la población argentina, sobre todo porque miles de personas tienen compromisos crediticios pactados en pesos argentinos a 5, 10, 15 y hasta 20 años. Devaluar sería desastroso para ellos y para el gobierno, de manera que la administración de Fernando de la Rúa tendrá

que sacrificar el crecimiento en aras de la convertibilidad¹¹¹ en tanto deberá enfrentar las crecientes presiones de Brasil para devaluar.

La devaluación también puede dar al traste con el arancel externo común. Algunos estudios sugieren que una depreciación del 10 por ciento del real, podría elevar los aranceles en un 5 por ciento para cada producto (*The Economist, Op. cit.*: 11). Ello muestra que en los procesos de regionalización en los que el nivel de interrelación se ha intensificado, cada vez es más difícil tomar decisiones en lo individual que no sólo no impacten a los demás sino que no tengan un efecto de rebote contra el país que devaluó originalmente.

La infraestructura para la integración y la Hidrovía Paraguay-Paraná

El MERCOSUR, hasta ahora, no sólo se ha dedicado a hacer promesas integracionistas sino a concretar algunos proyectos que parecen ambiciosos pero de importancia nodal para el presente y el futuro del Cono Sur. Uno de estos proyectos es la Hidrovía Paraguay-Paraná, de la cual se ha hablado mucho en fechas recientes. ¿Cuál es la importancia de esta vía de comunicación? A partir de la información proporcionada por el Banco Interamericano de Desarrollo, de la Organización de las Naciones Unidas y del Comité Intergubernamental de la Hidrovía (CIH), se conocen los orígenes y propósitos del proyecto.

La idea central de la creación de la Hidrovía Paraguay-Paraná es garantizar la navegación (diurna y nocturna) de convoyes -esto es barcazas y un remolcador de empuje- durante la mayor parte del año. La navegación de convoyes es necesaria para transportar materias primas, tales como el mineral de hierro y manganeso de la zona de Corumbá-Puerto Suárez o de soja del Departamento de Santa Cruz de la Sierra y del estado de Matto Grosso. Tanto para Bolivia como para Paraguay

¹¹¹ El flamante nuevo Ministro de Economía de De la Rúa, José Luis Machinea, pronostica un crecimiento de la economía del 4 por ciento. Su excesivo optimismo, sin embargo, no es ampliamente compartido (*The Economist*, May 6th 2000: 5).

esta iniciativa significa una importante oportunidad para mejorar su acceso a los puertos de ultramar en la costa atlántica.

La Hidrovía Paraguay-Paraná abarca el Puerto de Cáceres, Brasil, en su extremo norte, sobre el río Paraguay y el Puerto de Nueva Palmira, Uruguay, en su extremo sur. Cinco países sudamericanos -Argentina, Brasil, Bolivia, Paraguay y Uruguay- comparten los ríos y están buscando la manera de realizar estudios para determinar la factibilidad económica, técnica y ambiental en términos sustentables.

¿Qué beneficios concretos reportará la Hidrovía Paraguay-Paraná? El principal, claro está, será el mejoramiento de la navegación en los ríos Paraguay y Paraná reduciendo costos de transporte a la vez que habrá mayor seguridad en las vías navegables. También los estudios efectuados son, en opinión de los especialistas, un paso decisivo en la estimación del impacto ambiental en el sentido de que se buscará que los usuarios de los ríos los usen con criterios de responsabilidad social y de sustentabilidad ecológica. Respecto a los beneficios económicos, se sabe, gracias a los estudios citados, que la soja y sus derivados son los productos más importantes de la Hidrovía (por su volumen) seguidos del hierro y los combustibles. El análisis señala que el tráfico de bajada es mucho mayor (en cuatro veces) que el de subida. Se estima que hacia el año 2020 los flujos comerciales se duplicarán en el área. El tráfico de subida más significativo es el de los combustibles (alrededor de un 80 por ciento del total).

Como se ve, la Hidrovía Paraguay-Paraná marca un cambio significativo en las actitudes belicosas que han privado entre sus participantes en décadas pasadas (por ejemplo, la Guerra del Chaco, a principios de siglo, entre Bolivia y Paraguay¹¹²) y denotan que se está privilegiando la cooperación en aras de un beneficio común. Este proyecto es una muestra de los alcances de la integración

¹¹² En opinión de los expertos, si bien se perciben ciertos resentimientos entre los dos países, esa rivalidad es factible de ser superada, entre otras razones porque las dos naciones son débiles y requieren la infraestructura que el MERCOSUR les pueda proporcionar, a fin de prosperar

latinoamericana cuando existe la voluntad política para tomar las medidas pertinentes y conducirlas hasta sus últimas consecuencias. Claro está que luego de la amarga experiencia que dejó en el cono sur la construcción de la carretera transamazónica (en términos de su costo ambiental), hay un mal sabor de boca en torno a obras de infraestructura como la Hidrovía Paraguay-Paraná. De ahí que sea necesario cotejar las previsiones de los estudios efectuados, con la evolución concreta del proyecto, debiendo hacerse los ajustes pertinentes en el momento en que sean requeridos.

La evolución del MERCOSUR

En el capítulo dos de la presente investigación se explicaba cómo es que en los tiempos en que apareció la ALADI, la integración latinoamericana se estancó ante el advenimiento de la llamada *década perdida*. En ese tiempo, los países latinoamericanos (con la notable excepción de Chile) estaban más preocupados por sortear la crisis que por incrementar las relaciones comerciales mutuas, por lo que el comercio intrarregional no sólo se estancó, sino que decreció.

Este es un hecho que no debe ser pasado por alto al analizar la suscripción de acuerdos de liberalización comercial por parte de los países latinoamericanos, y en el caso que ahora se analiza, por parte de los socios del MERCOSUR. Si bien el comercio ha crecido de manera significativa entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay desde el nacimiento de ésta iniciativa (con un predecible estancamiento en 1999 debido a la devaluación del real), los analistas consideran que en realidad lo que ha ocurrido es que los cuatro países han recuperado una parte de la interacción en términos de importaciones y exportaciones que la crisis de los 80 diluyó. Es decir, para algunos autores, el dinamismo de los intercambios recíprocos en el MERCOSUR más que ser un fenómeno permanente es un efecto de la recuperación ante la caída experimentada en los 80, dado que los volúmenes intercambiados entre sus socios en muchos casos todavía no alcanzan

económicamente. Asimismo, es del interés de ambos que el mercomún sudamericano tenga éxito, ya que ello mejorará sus propias expectativas económicas, sociales e, inclusive, políticas.

superar los imperantes antes del advenimiento de la *década perdida*. Si es el caso, podría esperarse que el mercomún sudamericano se estanque en algún momento. En aras del optimismo, sin embargo, habrá que razonar si es posible que el dinamismo mostrado hasta ahora sea sostenible al paso del tiempo (Izam, *Op. cit.*: 21).

Esa es una diferencia sustancial entre el MERCOSUR y el TLCAN, dado que el comercio entre México y Estados Unidos y entre México y Canadá ha crecido de manera sostenido inclusive a pesar del colapso financiero que padeció la economía mexicana en 1994 y 1995. Parte de la diferencia es explicable también por el hecho de que el país hegemónico en el TLCAN, Estados Unidos, ha vivido una etapa de expansión económica sin precedente en los últimos años, lo cual significa que hay una demanda creciente a favor de los bienes y servicios que México abastece en el mercado estadounidense. Otra situación muy distinta se produciría si EEUU cayera en una recesión, misma que arrastraría a Canadá y México, países que efectúan más de tres cuartas partes del total de su comercio con la Unión Americana. Es razonable suponer que una recesión, afectaría dramáticamente el crecimiento del comercio intra-TLCAN, de manera análoga a como ha ocurrido con Brasil, país hegemónico en el MERCOSUR.

Dicho esto, conviene acotar entonces que Argentina y Brasil procedieron a aplicar el programa de liberalización adoptado por ellos en el ACE no. 14 al dar vida al MERCOSUR. El 1° de enero de 1991, los dos países fijaron un margen preferencial mínimo de 40 por ciento que fue motivo de reducciones graduales de manera bianual a razón de un 7 por ciento cumpliendo sus metas de manera amplia a finales de 1994 (fase transitoria). A Paraguay y Uruguay se les concedió originalmente un año más a fin de que procedieran a la desgravación, incorporando al proceso los productos que figuraban en sus listas de excepciones. Con mayores problemas que Argentina y Brasil, Paraguay y Uruguay han venido cumpliendo buena parte de los compromisos (SELA, 1995b: 31).

Cuadro 71
Exportaciones de bienes de los países del MERCOSUR, América Latina y
Caribe y el mundo en años seleccionados
(millones de dólares y porcentajes)

País/región	1984		1990		1994	
	Valor	% de participación	Valor	% de participación	Valor	% de participación
Argentina	8 107	0. 41	12 352	0. 36	15 838	0. 38
Brasil	27 005	1. 38	31 410	0. 92	43 557	1. 03
Paraguay	334	0. 02	959	0. 03	817	0. 02
Uruguay	929	0. 05	1 708	0. 05	1 918	0. 05
MERCOSUR	36 375	1. 86	46 600	1. 36	62 130	1. 47
América Latina y el Caribe	116 600	5. 97	145 600	4. 26	183 900	4. 36
Total mundial	1 953 679	100. 0	3 420 450	100. 0	4 217 209	100. 0

Fuente: Elaborado a partir de datos oficiales proporcionados por la CEPAL y la OMC (1995). Citado por Miguel Izam (1997) en *Evolución, análisis y perspectivas del Mercado Común del Sur*.

Sin embargo, hay que destacar que hacia 1994, fecha en que concluía la etapa de transición entre los socios mercosureños a fin de posibilitar el nacimiento de la unión aduanera, la participación de América Latina y el Caribe en el valor total de las exportaciones mundiales de bienes fue de 4. 36 por ciento, en tanto la del MERCOSUR, gracias a la relevancia de la economía brasileña fue de 1. 47 por ciento, cifra superior al 1. 36 por ciento registrada en 1990, pero inferior al 1. 86 por ciento que tuvo lugar en 1984. Argentina y Brasil muestran un comportamiento económico parecido, en tanto los países pequeños, Paraguay y Uruguay no parecen evolucionar significativamente en términos cualitativos. Así por ejemplo, Paraguay incrementó su participación marginalmente en el comercio mundial en 1990 respecto a 1984, pero en 1994 regresó al punto de partida. Uruguay, por su parte, fue constante en 1984, 1990 y 1994 (ver cuadro 71).

En la relación intra-MERCOSUR, los sectores más dinámicos son el comercio en combustibles, seguido por las manufacturas. Con el resto del mundo, el orden de importancia de las exportaciones incluye, en primer lugar, alimentos, materias

primas agrícolas y, en tercer lugar, las manufacturas. Así, puede afirmarse que son las manufacturas y los productos primarios los que tienen la mayor importancia en el comercio intra-MERCOSUR en sus relaciones con el resto del mundo. Esto es de la mayor importancia, como se comentaba en el tercer capítulo de la presente investigación, dado que mientras que EEUU trata de negociar en el ALCA un mejor acceso para sus manufacturas en los mercados latinoamericanos (MERCOSUR incluido), éstos buscan una apertura del mercado estadounidense para el comercio agrícola. Esos son los dilemas de la complementariedad. Sin embargo, mientras que los países latinoamericanos estarían dispuestos a abrir sus mercados al comercio en manufacturas, Estados Unidos asume una fuerte intransigencia respecto al comercio en los productos agrícolas. Esta misma situación ha disminuido el espectro de los acuerdos entre las naciones latinoamericanas y la Unión Europea, otra entidad que otorga fuertes subsidios a la agricultura y que desea mantener la protección de esos mercados, en tanto insiste en que las naciones del MERCOSUR, por ejemplo, abran sus puertas a las manufacturas europeas. Este tema será analizado en mayor detalle en el siguiente apartado, pero es pertinente traerlo a colación a propósito de las características de los países mercosureños, ya que ello permite evidenciar las fortalezas y las debilidades de éste proceso de regionalización.

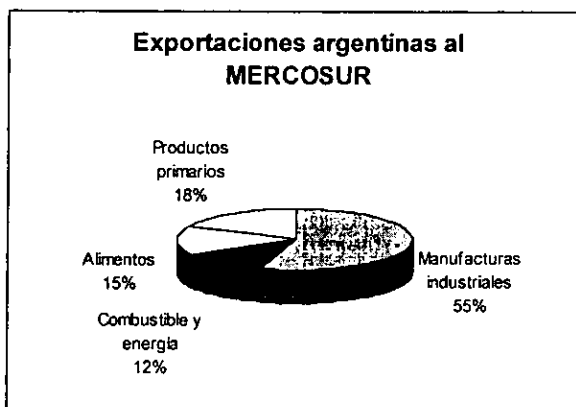
En el comercio de Argentina y Brasil con el MERCOSUR, las manufacturas ocupan el segundo lugar en términos de crecimiento, detrás de los combustibles. En los casos de Paraguay y Uruguay, las manufacturas quedan en un tercer plano, detrás de los combustibles y los minerales y los metales. Un hecho destacable y que ha sido clave para considerar que el MERCOSUR propicia desviaciones de comercio respecto al resto del mundo, es que los cuatro países registran un aumento en el comercio recíproco de manufacturas, el cual es superior al que se registra con el mundo.

En defensa del MERCOSUR habría que insistir en los desiguales términos de intercambio imperantes a nivel mundial y en las razones por las que hizo su

aparición este proceso de regionalización. Si justamente los problemas para acceder a los mercados de las naciones industrializadas empujaron a Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay a fundar el MERCOSUR, no debería sorprender el hecho de que el comercio intra-regional se eleve. Como se veía en el tercer capítulo, esa es la lógica de todo proceso de regionalización, donde se privilegia la interacción entre las partes contratantes, como hacen México, Estados Unidos y Canadá en el TLCAN. Y a pesar de que claramente se ha documentado el daño que a las exportaciones caribeñas y centroamericanas hizo el TLCAN al dar un acceso privilegiado a los productos mexicanos en el mercado estadounidense, llama la atención que el tema de las desviaciones del comercio en el tratado comercial norteamericano no sea motivo de tantas referencias desfavorables como sí ocurre, en cambio, con el MERCOSUR.

Si a ello se suma que en realidad el MERCOSUR ha estado restableciendo los niveles de comercio intrarregional que imperaban antes de la llegada de la *década perdida*, entonces es todavía más inexacto culpar a sus miembros de desviaciones de comercio.

Gráfico 6



Fuente: CEP, INDEC, IICA, *El Clarín*, domingo 9 de abril de 200, p. 5.

Un argumento adicional podría esgrimirse en torno al supuesto daño (en el caso de que efectivamente se comprobara que hay desviaciones de comercio) que socios como los que forman el MERCOSUR, que representaban en 1994 el 4. 36 por ciento de las exportaciones globales, pueden causarle a países como EEUU y Canadá, o bien a la Unión Europea, responsables, cada uno, de más de la tercera parte del comercio internacional. Por supuesto que con éste argumento no se pretende sugerir que si el daño es menor, por parte del MERCOSUR, es válido que se aliente a los países a desviar comercio. Simplemente es necesario colocar la discusión en un nivel de debate adecuado y documentar ampliamente las presuntas desviaciones de comercio en que incurren los países industrializados en los procesos de regionalización en los que participan..

Argentina muestra el mayor crecimiento como destino de las exportaciones de manufacturas en el MERCOSUR generadas por los propios socios mercosureños (63. 2 por ciento) y es secundada por Paraguay (25. 9 por ciento), Brasil (20. 4 por ciento) y Uruguay (16. 1 por ciento) (Izam, *Op. cit.*: 13). A continuación, una breve revisión acerca de los productos más dinámicos en el comercio intrarregional de cada uno de los países del MERCOSUR.

1. Argentina

"Queremos integrarnos con Brasil y no a Brasil" es la consigna en una Argentina agobiada por las sacudidas financieras que ha venido padeciendo en el transcurso de los 90 y que han terminado por evidenciar su mayor dependencia hacia el mercado brasileño. La devaluación del real, por ejemplo, puso el dedo en la llaga respecto a los severos problemas que en el terreno de la competitividad aquejan a Argentina. Pero son muy claras las líneas de la balanza comercial entre ambas naciones. Argentina, de 1991 a 1999 a pasado de una relación deficitaria a una de superávit con Brasil. El momento en que se pasó de un déficit a un superávit para los argentinos fue en 1995 y esa balanza favorable se mantuvo hasta 1998. Las cifras fueron, para el superávit en 1995 de 1 310 millones de dólares, para 1996 de 1 267 millones de dólares, para 1997 de 1 213 millones de dólares y para 1998

de 894 millones de dólares. En 1999, a pesar de la devaluación del real, no se produjo el temido déficit, sino que Argentina logró mantener un pequeño superávit del orden de los 35 millones de dólares, con sus exportaciones ligeramente superiores a las importaciones (MERCOSUR, domingo 9 de abril de 2000: 5).

La explicación a lo anterior estriba en que Brasil adquiere de Argentina productos primarios como petróleo, trigo, y harina de trigo, de los que es y seguirá siendo dependiente. En éstas carteras, es donde Argentina acumula buena parte de su superávit, en tanto en la importación de bienes industriales es deficitaria. Aquí, el comercio automotriz es un eje nodal en la relación entre los dos países (*Ibid.*).

A Paraguay, Argentina le vende manufacturas, alimentos, materias primas agrícolas y combustible. Con Uruguay, una parte importante de la relación comercial (15 por ciento) se basa en la venta de combustible argentino al pequeño país sudamericano.

2. Brasil

Como ya se explicaba anteriormente, hay un comercio intraindustrial entre Brasil y Argentina, que se manifiesta en la relación automotriz. Los incrementos en la relación han sido dramáticos, ya que mientras que en 1991 Brasil vendía a Argentina productos por un valor de 1 526 millones de dólares, para 1999 la cifra era de 5 588 millones y un año antes de la devaluación (1998), las ventas habían llegado a un nivel histórico de 7 055 millones de dólares (*Ibid.*).

Brasil vende a Paraguay manufacturas, alimentos y materias primas agrícolas. A Uruguay, los brasileños le exportan productos derivados del petróleo, manufacturas, alimentos y materias primas agrícolas. Al igual que Argentina, las exportaciones brasileñas al mercomún sudamericano se componen de bienes con alto valor agregado (*Ibid.*).

3. Paraguay

A la Argentina los paraguayos venden productos como barras, varillas, madera trabajada, chapas, madera terciaria, etcétera. A Brasil, Paraguay le vende semillas y frutas oleaginosas, materias primas agrícolas y manufacturas. Como es sabido, Paraguay es un país que se nutre del contrabando de productos, que los mismos brasileños consumen (o solían, antes de la devaluación) en lugares como Ciudad del Este, como se explicará más adelante. Esa situación es motivo de fricciones entre los dos países y el gobierno de Cardoso está presionando para solucionar el problema de manera definitiva.

4. Uruguay

A Argentina, los uruguayos le venden vehículos para pasajeros, alimentos y materias primas agrícolas. A Brasil le exporta especialmente alimentos y materias primas agrícolas. A Paraguay le vende manufacturas, y al igual que las que le vende a Brasil, suelen ser de menor valor agregado que las que le exporta a Argentina.

MERCOSUR: crecimiento de comercio vs desviación de comercio

Aun cuando en líneas anteriores se han presentado algunos argumentos a fin de explicar el contexto en el que las acusaciones contra el MERCOSUR, por presuntas desviaciones de comercio, se ha producido, se considera conveniente definir más claramente en qué consiste la creación de comercio y en qué se diferencia de la desviación de comercio.

La creación de comercio es una situación en la que se elevan los intercambios mutuos como resultado de trasladar la producción nacional de alto costo, antes protegida por barreras arancelarias y no arancelarias, a la producción de bajo costo de un país asociado. Los beneficios serán mayores entre más alto sea el nivel de comercio entre los socios, previo a la suscripción de un acuerdo de liberalización comercial. Asimismo, la creación de comercio está directamente relacionada con el nivel preexistente de restricciones a los intercambios mutuos y con el diferencial de los costos de producción de los países que se asocian. La

creación de comercio requerirá una reasignación de recursos productivos en los países asociados, lo cual también demanda de los socios afrontar los costos derivados de los ajustes que sea necesario efectuar para garantizar su correcto funcionamiento (Ffrench-Davis, 1979: 75).

Lo anterior significa que la creación de comercio no supone interrumpir, ni disminuir, ni menos aun, suprimir los vínculos comerciales con terceros países. Aquí lo más importante es el punto de partida pre-existente a la suscripción del acuerdo comercial de referencia, el cual tendría que incentivar un proceso en curso, no modificarlo en términos de un perjuicio a terceros.

Así, la desviación de comercio se produce cuando los productos que antes de la suscripción de un acuerdo de libre comercio se importaban desde el resto del mundo, por ser más baratos que los de los países que pasan a convertirse en socios, son sustituidos por bienes procedentes de éstos últimos, en la medida en que sus precios, con la eliminación de aranceles, se tornan más competitivos. Ello implica que se fomenta una producción local más cara e ineficiente que la internacional, incurriendo en un costo que es directamente proporcional al nivel de los aranceles externos y a su grado de dispersión, por las distorsiones que ésta genera en las economías. Se asume que la desviación de comercio puede atenuarse en la medida en que se incorporan o asocian otros países al proceso de regionalización de referencia.

Así las cosas, la desviación implica dejar de comerciar, o, al menos, disminuir los niveles de intercambio existentes antes de la suscripción del tratado de libre comercio o de la unión aduanera referidos. Al respecto, conviene destacar que, en una zona de libre comercio, las importaciones procedentes del resto del mundo pueden ingresar al mercado que tiene los aranceles más bajos y luego, en la triangulación, dirigirse a los mercados de los socios que aplican aranceles más altos a las importaciones de terceros, mecanismo que, como se comprenderá,

perfora a la zona de libre comercio violando su principio básico: dar preferencias sólo a sus miembros de pleno derecho. ¿Cómo solucionar éste problema?

Hay dos maneras. Una de ellas es a través del empleo de las reglas de origen¹¹³, manteniendo la zona de libre comercio. En éste caso se determinaría la nacionalidad de los bienes susceptibles de recibir un trato preferencial en los mercados de los países participantes. Sin embargo, en un mundo cada vez más globalizado, donde todo apunta a la configuración de una gigantesca fábrica mundial en la que el comercio es intra-industrial y, por lo mismo, los orígenes de los componentes de un bien se encuentran en las latitudes más diversas, se ha tornado muy difícil el establecimiento de reglas de origen. De hecho, todo apunta a que éste requisito se erosione más y más y, por ende, sea menester encontrar nuevas formas para privilegiar a los socios de una zona de libre comercio, una unión aduanera y/o un mercado común respecto al resto del mundo.

La segunda manera de evitar las triangulaciones comerciales es a través del establecimiento de la unión aduanera y del arancel externo común. Esto también supone problemas toda vez que previo a la formación de la unión aduanera, cada país mantenía aranceles distintos. Crear un arancel externo común supone establecer un arancel ponderado para el comercio con el resto del mundo. El arancel ponderado debe tomar en cuenta el más alto y el más bajo entre sus socios, a fin de encontrar una figura intermedia que satisfaga medianamente a las partes contratantes.

En la práctica, esto es mucho más complejo. Los países suelen contar con aranceles más altos en aquéllas esferas que requieren protección, en tanto los aranceles más bajos se ubican en aquéllos productos en los que los Estados que pertenecen a la unión aduanera son competitivos.

¹¹³ En el MERCOSUR se estableció inicialmente que la regla de origen sería del 40 por ciento como mínimo, para posibilitar que un bien pudiera beneficiarse del acceso preferencial a los mercados de cualquiera de los países miembros.

En el MERCOSUR existen dramáticas diferencias entre sus miembros, por lo que los aranceles en cada país para un mismo producto, varían considerablemente. De ahí que la puesta en marcha del arancel externo común se haya logrado sólo a partir de múltiples excepciones, lo cual significa que aun hoy en día, no opera como se tenía previsto¹¹⁴.

La creación del arancel externo común también es problemática porque modifica la especialización productiva y la composición del intercambio comercial de cada socio. De manera que si el arancel nacional se incrementa y el socio en cuestión viene a importar desde la región, aumentan sus costos por la desviación de comercio, lo cual beneficia a los exportadores. En contraste, si el arancel nacional disminuye, el país comprador debe enfrentar los costos derivados del ajuste de su economía a los nuevos precios, pero al mismo tiempo se reduce su desviación de comercio, situación que incrementa la presión competitiva que deben enfrentar los socios exportadores. Asimismo, si se crea un arancel externo común inferior al arancel nacional previo a la liberalización del comercio mutuo, es posible que algunos sectores productivos tengan una exigencia de doble ajuste. Así las cosas, se requieren apoyos y mecanismos de compensación adecuados, ya que, de otra manera, podrían no cumplirse las metas previstas (Izam, *Op. cit.*: 25)¹¹⁵.

En el establecimiento del arancel externo común, la tarifa promedio que se instituyó en el MERCOSUR hacia enero de 1995 fue del 10.7 por ciento, inferior al arancel promedio que tenían con anterioridad Argentina (30 por ciento en 1989), Brasil (51 por ciento en 1988) y Uruguay (arriba del 100 por ciento en 1978). Esto fue posible gracias a que el proceso de regionalización mercosureño fue posterior

¹¹⁴ Es importante destacar que en un ejemplo como el citado, aun cuando exista el arancel externo común se hace necesario contar con reglas de origen para hacer frente a todas las excepciones previstas en el acuerdo comercial suscrito.

¹¹⁵ Efectivamente, si la presión es mucha y los mecanismos de compensación son nulos o escasos, el país afectado bien podría sentirse tentado a evadir la normatividad vía el contrabando, entre otras conductas ilícitas. En el MERCOSUR es evidente que el problema agobia a Paraguay y que ello convierte a éste país en una especie de *economía Tepito* (como se explica más adelante), que en la práctica retarda el cumplimiento de los objetivos del mercomún sudamericano, pero que al mismo tiempo opera como válvula de escape ante las deficiencias administrativas y económicas del país más pobre en éste proceso de regionalización.

y/o simultáneo al cambio estructural en los países de la región, lo cual garantiza, en principio, que se buscará una compatibilidad entre los objetivos del MERCOSUR y los de la Organización Mundial de Comercio.

Entre 1990 y 1997, el comercio intrarregional entre los países que hoy integran el MERCOSUR pasó de 4 mil a 20 mil millones de dólares. Ya se explicó que una quinta parte del comercio internacional de los países que integran el MERCOSUR ocurre entre ellos mismos. Esta cifra a menudo es presentada como la prueba fehaciente de que los socios del MERCOSUR incurren en desviaciones de comercio que perjudican a terceros. Sin embargo, si se analizan con cuidado los conceptos relativos a la desviación y la creación de comercio, se encontrará que el MERCOSUR ha creado relaciones comerciales. La controversia estriba en que considerando la experiencia de la Unión Europea donde alrededor de tres cuartas partes del comercio internacional que efectúan sus miembros es entre ellos mismos, se teme que otros procesos de regionalización evolucionen de manera análoga. Sin embargo, todavía resulta difícil cuantificar y medir la desviación de comercio y la creación de comercio si bien, uno de los casos más documentados respecto a desviaciones de comercio es la Federación Rusa.

En la actualidad, Rusia ha sido incapaz de generar comercio. La creación de comercio, como se explicaba anteriormente sugiere tratos con nuevos clientes y profundizar los vínculos existentes, en tanto la desviación significa intensificar los vínculos con ciertos socios sin un aumento cuantitativo ni cualitativo del comercio. Si bien Rusia se ha esmerado por intensificar sus vínculos con Occidente, esto ha ocurrido de manera simultánea a la reducción de sus relaciones con los países de la Comunidad de Estados Independientes (CEI) y Europa Oriental.

A partir de 1991, Rusia disminuyó su comercio con Europa Oriental y lo incrementó con Europa Occidental, a pesar de que los rusos y los europeos orientales carecían de divisas convertibles para comerciar fuera de los esquemas del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME). Así, en 1993 el comercio entre

Moscú y Europa Oriental había caído en un 20 por ciento respecto a la etapa previa a la *perestroika*. Asimismo, la participación de Europa Oriental en el comercio exterior de Rusia pasó de un 44 por ciento en 1990 a un 24 por ciento en 1993.

Contrario a lo que ocurre en la Federación Rusa, el MERCOSUR ha desarrollado relaciones económicas muy intensas a nivel extrarregional. Hacia 1986, sus exportaciones al mundo ascendían a 30 mil 549 millones de dólares, en tanto para 1995 se habían duplicado llegando a 70 mil 029 millones. Las importaciones, por su parte, pasaron de 21 mil 726 millones en 1986, a 79 mil 859 millones de dólares en 1995, por lo que la balanza comercial mercosureña es deficitaria. Con EEUU y la UE la balanza es desfavorable para Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay y con Japón es ligeramente superavitaria (Laird, 1998: 132-133).

La crisis del MERCOSUR

1999 no parece haber sido un año de ventura para los países que pertenecen al Mercado Común del Cono Sur. Brasil experimentó un colapso financiero que rápidamente *exportó* a sus socios comerciales vecinos. Y cuando las posibilidades de crear un marco de estabilidad financiera en la región comenzaban a aflorar, el Vicepresidente de Paraguay, Luis María Argaña, fue asesinado el martes 23 de marzo de 1999, en una acción cuya autoría apunta al hasta entonces mandatario Raúl Cubas Grau, títere del verdadero *hombre fuerte* del país, el general Lino César Oviedo.

Cubas enfrentaba un juicio político, ya que había violado la constitución paraguaya al ayudar al general golpista Oviedo a evadir una sentencia de 10 años de prisión. Como se recordará, Oviedo encabezó en 1996 una intentona de golpe de Estado contra el entonces Presidente Juan Carlos Wasmosy, y sólo una acción coordinada de los gobiernos mercosureños manifestada en fuertes presiones

políticas, pudo salvar a la frágil democracia paraguaya¹¹⁶. El Vicepresidente de Paraguay había criticado severamente la actitud de Cubas Grau en torno al "caso Oviedo", por lo que es razonable suponer que éste dispuso el atentado que provocaría la muerte de Argaña.

En un país en el que con 35 años de dictadura las crisis se resolvían en los cuarteles del ejército y en el Palacio de Gobierno, no deja de llamar la atención que en la coyuntura actual el pueblo se volcara a las calles por casi cinco días consecutivos desde el momento en que se conoció la noticia de la muerte de Argaña. Lo que comenzó el martes 23 como una marcha de campesinos en el centro de la ciudad que exigían se les condonaran sus deudas, se transformó en una masiva manifestación por la democracia donde la exigencia en torno a la renuncia de Cubas Grau fue la nota.

El domingo 28 de marzo, Cubas Grau dimitió a la Presidencia de Paraguay, luego de negociar una salida digna con la oposición, que le ofreció una senaduría de por vida con fueros de inmunidad (como a Pinochet). La caída de éste personaje se produjo no sólo por el descontento a nivel interno, sino porque la comunidad internacional le quitó su apoyo. La embajadora de Estados Unidos en Paraguay, Maura Harty, impulsó las negociaciones entre Cubas Grau y los legisladores y el primer país en conocer de la renuncia del Presidente fue justamente la Unión Americana.

¹¹⁶ Se considera que la cláusula democrática que existe en el MERCOSUR es muy frágil para impedir una crisis política como la que desde hace varios años enfrenta Paraguay. En la cláusula se menciona que se tomarán "todas las medidas necesarias" a fin de resguardar las instituciones democráticas. En el caso paraguayo en 1996, los mandatarios de Argentina, Brasil y Uruguay viajaron a Paraguay en lo que podría considerarse como "una medida necesaria" para apoyar la democracia en el agobiado país sudamericano. La duda que subsiste, sin embargo, es en torno a un escenario en el que los países "grandes" del MERCOSUR como Argentina o Brasil, se vieran agobiados por una intentona de golpe de Estado. Si Brasil, por ejemplo, fuera el país agobiado, ¿sería de esperar que los mandatarios de Argentina, Uruguay y Paraguay viajaran a esa nación lusoparlante y que se pronunciaran a favor de la democracia? Y más importante: ¿Brasil les haría caso? Claro, el contexto internacional tiende a condenar y sancionar a los regímenes no democráticos. Sin embargo, la posibilidad de que éstos se mantengan en el poder a pesar de las críticas y las sanciones, sigue siendo muy amplia en América Latina.

Con la inmunidad negociada, Cubas Grau evadió un juicio político en el que se habrían necesitado 30 de los 45 votos de los senadores, para destituirlo. Aparentemente el Presidente llegó a la cuenta de que no podría permanecer en el cargo, habiendo perdido legitimidad no sólo por el "caso Oviedo" sino también por su presunta participación en el homicidio de Argaña como autor intelectual.

Otra figura que delata sus culpas es, justamente, el general Lino César Oviedo, quien huyó del país y se internó en Argentina donde obtuvo la protección del gobierno que en ese tiempo era presidido por Carlos Saúl Menem. El entonces mandatario argentino otorgó el asilo y rechazó, sin intervención judicial, la extradición de Oviedo, solicitada por las autoridades paraguayas. Sin embargo, al dejar Menem la presidencia argentina, Oviedo abandonó el país sudamericano justo un día antes de que Fernando de la Rúa asumiera el poder. De la Rúa había advertido que su gobierno analizaría la petición de extradición que pesaba sobre Oviedo (*El Metropolitano*, lunes 12 de junio de 2000: 14).

Lo anterior ocurrió el 9 de diciembre de 1999, momento en que Oviedo inició su vida en la clandestinidad. Sin embargo, el domingo 11 de junio del año en curso fue arrestado en la ciudad brasileña de Foz de Iguazú, ubicada en la frontera de Ciudad del Este, Paraguay, y Puerto Iguazú en Argentina. Al momento de escribir este análisis, Oviedo está siendo puesto a disposición de las autoridades brasileñas que tramitan la solicitud de extradición del gobierno de Asunción. El proceso, sin embargo, tomará algún tiempo y hay quienes lo estiman en 18 meses por lo menos (*Ibid.*).

Al dimitir Cubas Grau, y al abandonar el país Oviedo, todo parecía indicar que se estaba allanando el camino para que Paraguay retomara el camino de la democracia. Así, pese a los insistentes rumores de golpe de Estado que se escucharon en el país a lo largo de 1999, el ejército respaldó a la policía como garante del orden público, y de acuerdo a lo previsto por la Constitución del país, el Presidente del Congreso, Luis González Macchi, asumió la jefatura del

ejecutivo, con el apoyo de la población, el mismo día en que se produjo la caída de Cubas Grau.

Sin embargo, la crisis política paraguaya había asumido tintes verdaderamente dramáticos ante la percepción, en Asunción, de que Uruguay, Brasil y Argentina estaban actuando con miras a debilitar aun más al frágil sistema político paraguayo. Así, las autoridades paraguayas divulgaron rumores en el sentido de que el Presidente de Uruguay, Julio María Sanguinetti, había sido uno de los autores intelectuales en el asesinato de Argaña. Más tarde se criticó duramente a Brasil por asilar a Cubas y a Argentina por hacer lo propio con Oviedo. Para un país al que la crisis brasileña que se inició en los primeros meses de 1999 le afectó de manera brutal, la desconfianza económica se sumó a la política respecto a los demás socios mercosureños.

Como todo asesinato político, la muerte del Vicepresidente paraguayo Luis María Argaña no ha sido aclarada en términos de sus autores intelectuales. 17 personas han sido acusadas del magnicidio, pero aun no hay claridad en todo el proceso. Lo cierto es que aun cuando pudiera probarse la inocencia de Oviedo, su suerte parece echada¹¹⁷. Hasta donde se sabe, existe un acuerdo entre Paraguay y Brasil para que, mientras que Asunción combate el contrabando que tanto perjudica a los brasileños, el gobierno de Fernando Enrique Cardoso colabora con la frágil administración de Luis González Macchi en la detención de Oviedo, misma que se produjo en la ciudad brasileña de Foz de Iguazú, fronteriza con el paraíso paraguayo del contrabando, Ciudad del Este. Así, la posibilidad que manejan los abogados de Oviedo en el sentido de pedir asilo político para su cliente ante el gobierno de Cardoso, parece remota (Cerón, 13 de junio de 2000: 21).

De ahí que la captura de Oviedo sea un factor que podría incidir en el relanzamiento del MERCOSUR, proceso iniciado a fines de 1999 y que encontrará

¹¹⁷ En el proceso electoral celebrado recientemente, el Partido Colorado recibió un duro revez, en una contienda que en las urnas fue la más disputada en la historia del país.

su máxima expresión en el momento en que, a instancias de Brasil, se lleve a cabo (sin México), la *Cumbre Sudamericana*, con la concurrencia de los siguientes países:

- Surinam
- Guyana
- Venezuela
- Colombia
- Ecuador
- Perú
- Brasil
- Bolivia
- Paraguay
- Uruguay
- Argentina
- Chile

Los días en que se llevó a cabo este magno evento fueron el 31 de agosto y el 1° de septiembre del 2000 en la ciudad de Brasilia bajo la temática general de la *identidad sudamericana*. De entrada, la percepción de que México es un país ajeno a la *identidad sudamericana* ayudaría a explicar su exclusión de ésta cumbre. Y el contenido de la agenda que será abordada también privilegia a la región sudamericana con exclusión de terceros. Por ejemplo, se analizará el problema de la democracia (que tanto en Perú como en Paraguay, Bolivia, Colombia, Venezuela y Ecuador constituye una prioridad ineludible, dado que todos esos países por distintas razones encaran desafíos políticos que demandan respuestas prontas y consensadas); el comercio intrarregional; la infraestructura para la integración (por ejemplo las vías férreas y las carreteras transandinas y transamazónicas), el narcotráfico; los delitos conexos a la información; y el conocimiento y la tecnología.

La agenda, como puede observarse, es variada y no sólo tiene un espectro económico sino que se amplía a consideraciones políticas, sociales e incluso culturales. Ante el vacío del ALCA, cuyo destino final parece cada vez más incierto, la agenda propuesta para la Cumbre Sudamericana es pertinente. En principio, la reunión también estaría encaminada a ser el marco para la suscripción del acuerdo final entre la Comunidad Andina y el Mercado Común del Cono Sur¹¹⁸, con lo que la posibilidad de reactivar al MERCOSUR más su extensión a otras naciones sudamericanas, retoma una de las viejas aspiraciones de la integración latinoamericana, en las que, sin embargo, la participación mexicana no es deseable, entre otras razones, por la estrecha relación del país con Estados Unidos.

1. Paraguay: crisis tras crisis

Paraguay es uno de los países más pobres del hemisferio occidental, y ciertamente el socio más pauperizado en el Mercado Común del Cono Sur. En ese lugar, la pésima distribución de la riqueza posibilita la existencia de una economía subterránea y de actividades en ciertas partes del país que le permiten asumirse, al menos por algunos instantes, como parte de la contradictoria "modernidad."

Una de esas zonas "prósperas" es el pueblo fronterizo de Ciudad del Este, un verdadero *Tepito center* que es de los más concurridos del mundo y que a principios de los 90 se estima que generó recursos por 14 mil 500 millones de dólares. Los principales clientes eran brasileños (90 mil por día y 200 mil los sábados, según algunas estimaciones) que se sentían atraídos por los precios y la variedad de los productos que se pueden obtener ahí. De hecho, en Brasil se dice que casi cualquier cosa que se vende en las calles de las ciudades cariocas procede de Ciudad del Este.

¹¹⁸ Extraoficialmente se reportan numerosas dificultades para lidiar con la agenda a negociar. En ésta lógica conviene destacar la incómoda posición de Bolivia, quien debe servir a dos amos, como miembro de la CAN y también como miembro asociado del MERCOSUR.

El *Tepito* paraguayo es un lugar fundado hace 40 años por el dictador Alfredo Stroessner, quien lo bautizó como *Puerto Stroessner* y lo convirtió en puerto libre. Desde entonces se tornó en el paraíso de los productos "patito", y últimamente de discos compactos piratas y cigarrillos contrabandeados. Claro que también hay productos de marca, especialmente electrónicos y hasta pianos *Steinway* de 50 mil dólares que están exentos de impuestos.

Todo era felicidad para el pueblito paraguayo hasta que el real se devaluó a principios de 1999, perdiendo el 30 por ciento de su valor. De la noche a la mañana, los brasileños dejaron de visitar Ciudad del Este y los paraguayos descubrieron que la moneda más importante para ellos no era el guaraní, sino el real. Hoy los vendedores superan con mucho, a los compradores potenciales. Y si bien hay algunos bienes que son más baratos en Paraguay, las cosas ya no son como solían para Ciudad del Este.

A ello se agrega el problema ya citado, en las relaciones con Brasil. Aun cuando Ciudad del Este es un puerto libre, el contrabando maneja recursos que rivalizan considerablemente con el comercio lícito que Brasilia desea impulsar a través del MERCOSUR. Y es que ello tiene un "efecto de rebote" en Brasil, en cuyas calles circulan muchos de los productos que Ciudad del Este pone a disposición del mejor postor.

Sin embargo, en toda América Latina existen enclaves como Ciudad del Este, cuya lógica consiste en operar como válvulas de escape ante los ineficientes sistemas comerciales y tributarios de los países del área, además, claro está, de la pobreza y la marginación que impiden contar con empleos vinculados a la economía formal de cada uno de esos países.

La reactivación (el relanzamiento) del MERCOSUR

Aun cuando la consigna de "¡El MERCOSUR ha muerto! ¡Viva el MERCOSUR!" para muchos ya es una triste realidad, buena parte de los pronósticos económicos

desfavorables tras la devaluación del real en 1999 afortunadamente no se cumplieron. Por ejemplo, se vaticinaba que la devaluación haría a los productos brasileños entre un 30 y un 35 por ciento más baratos y que ello inundaría el mercado argentino, en tanto los productos gauchos perderían competitividad en Brasil.

Pero eso no ocurrió. La economía brasileña logró sobreponerse, su real se fortaleció y los productos brasileños no inundaron los mercados argentinos. Claro que ese optimismo debe ser cauteloso ya que la economía gaucha se ha tambaleado cada vez que se produce una crisis financiera en el mundo. El llamado *efecto tango* se produjo tras el colapso financiero mexicano, se repitió con las crisis de las economías del sureste de Asia, se ratificó con las dificultades de Rusia en el segundo semestre de 1998 y finalmente con el *efecto samba* en 1999.

Uno de los talones de Aquiles para Argentina y Brasil es el déficit fiscal. En torno a éste punto, deben alcanzar un acuerdo a la brevedad. Argentina, por ejemplo, en 1999 tuvo un déficit fiscal equivalente al 3.8 por ciento del PNB (calculado en 283 mil millones de dólares). El FMI exige al gobierno de De la Rúa que en el 2000, el déficit regrese al nivel que tenía en 1998, esto es, representando el 2.2 por ciento del PNB. Esta es justamente la razón por la que De la Rúa ha encontrado tanta oposición popular a las reformas económicas anunciadas luego de tomar el poder.

Por ejemplo, tener un déficit del 2.2 por ciento demandaría al gobierno argentino despedir a unas 255 mil personas que trabajan en la burocracia, cesar a 170 mil efectivos en las fuerzas armadas y la policía federal, controlar el presupuesto de las provincias, combatir la evasión fiscal y elevar los impuestos y todo ello con un Congreso dominado por el Partido Justicialista (*The Economist*, May 6th 2000: 6).

De la Rúa ya empezó a padecer los primeros reveses en su plan de austeridad. El Senado aprobó un proyecto de ley para derogar los llamados "decretos de necesidad y urgencia" que el Presidente propuso para lidiar con las exigencias del

FMI y reducir el déficit presupuestal. De la totalidad de las iniciativas presentadas por el Presidente, los senadores justicialistas revirtieron las relativas al recorte salarial en un 12 por ciento a los 140 mil funcionarios que ganan más de mil dólares estadounidenses, a la desregulación del mercado de la salud y a la disminución de la mitad de las jubilaciones de privilegio. La iniciativa justicialista que fue aprobada por 38 votos a favor y 19 en contra, ahora deberá ser refrendada por la Cámara de Diputados que en su mayoría es oficialista, aunque en ella hay 12 legisladores oficialistas que se oponen a la propuesta de De la Rúa. Los justicialistas que promovieron la no aceptación de las reformas económicas acusaron a éstas de anticonstitucionales e injustas (*El Metropolitano*, viernes 16 de junio de 2000: 1, 7)¹¹⁹.

1. El *triumvirato* Cardoso-Lagos-De la Rúa

Puesto que los procesos de regionalización reclaman un liderazgo político para tornarse operativos, los sucesos que están teniendo lugar en el cono sur en términos de las dirigencias políticas existentes en *paises clave*, son, por demás, interesantes. Los *paises clave* son las tres economías más dinámicas en Sudamérica, en el entendido de que dinamismo no significa "no recesivo." Esos *paises clave* son Argentina, Brasil y Chile¹²⁰. De hecho se trata de las tres naciones con mayor estabilidad política y consolidación democrática¹²¹ en América Latina y especialmente en Sudamérica, algo difícil de lograr como se observa en el complejo escenario político de un Paraguay frágil, presa de los fantasmas del

¹¹⁹ Para recortar los gastos públicos en 1 400 millones de dólares conforme a los ajustes recomendados por el FMI, De la Rúa echó mano de los llamados "decretos de necesidad y urgencia" incorporados a la Constitución de la Nación Argentina en 1994, bajo la presidencia de Carlos Saúl Menem.

¹²⁰ De hecho los tres padecen recesión por diversas razones. En el caso de Brasil se lucha por la reactivación económica tras el llamado *efecto samba* o bien, la crisis financiera que agobió a esa economía y a las de sus socios mercosureños a lo largo de 1999. Argentina debió enfrentar su propio *efecto tango* debido a la enorme dependencia que ha desarrollado respecto al mercado brasileño. Chile, por su parte, si bien padeció con menor intensidad los estragos de las crisis financieras de México, el Sureste de Asia, Rusia y Brasil entre 1994 y 1999 –y no desarrolló ningún *efecto mapuche*–, también se enfrenta a la necesidad de consolidar un modelo económico con el que se dinamicen el comercio exterior y las inversiones de manera sostenida.

¹²¹ A pesar de las protestas populares contra las reformas económicas y los ajustes exigidos a la sociedad y a los trabajadores de Argentina –ahora con De la Rúa– y Brasil –bajo la gestión de Cardoso.

pasado; un Perú que se debate entre la dictadura y la necesidad de un liderazgo de consenso; un Ecuador en el que las comunidades indígenas apoyaron la transición para luego ser enviadas de regreso a las montañas sin que sus más elementales demandas fueran satisfechas; una Venezuela, próxima a caer en el populismo; una Colombia con tres gobiernos *de facto*: el oficial que preside Andrés Pastrana, el de los zares de la droga y el de los guerrilleros; y una Bolivia que no termina de salir del estado de emergencia. De hecho, Argentina, Brasil y Chile son los países que apuntalan al cono sur en éste momento y no es un hecho fortuito que coordinen diversas acciones que, de fructificar, tendrán un efecto estabilizador multiplicador que beneficiará a sus promotores y naturalmente a la región.

Con Fernando Henrique Cardoso a la cabeza, Fernando de la Rúa a su derecha y Ricardo Lagos a su izquierda, la proclama de retomar una *vía* de corte socialdemócrata toma nuevos bríos en Sudamérica. Claro, ello no niega que cada uno de éstos gobiernos, por la fragilidad de los espacios en que operan, deban tomar decisiones impopulares¹²². Aun así, se observa una fuerte colaboración entre Cardoso y Lagos¹²³, quienes junto con De la Rúa podrían contribuir a relanzar el MERCOSUR y ampliar su ámbito de acción para incluir al resto de la agobiada comunidad sudamericana (y quizá también la caribeña y la centroamericana).

¹²² Para muestra basta observar lo difícil que han sido los primeros meses de gobierno para Fernando de la Rúa. Entre mayo y junio del año en curso, diversos sindicatos protestaron en toda Argentina, por los ajustes económicos propuestos por el mandatario, especialmente en términos de la reducción de los subsidios gubernamentales.

¹²³ Ambos se conocen bien. Fueron investigadores en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales en Santiago de Chile. Desde entonces han mantenido un vínculo que ahora encuentra un entorno favorable para prosperar dado el poder y la influencia que cada uno de estos personajes concentra.

LAS RELACIONES DE AMÉRICA LATINA CON EL TRIÁNGULO WASHINGTON-BRUSELAS-TOKIO

Pizarro conquistó Perú cuando Atahualpa guerreaba a Huáscar; Cortés venció a Cuauhtémoc porque Xicoténcatl lo ayudó en su empresa; entró Alvarado en Guatemala porque los quichés rodeaban a los zutujiles. Puesto que la desunión fue nuestra muerte, ¿qué vulgar entendimiento, ni corazón mezquino ha menester que se le diga que de la unión depende nuestra vida?

José Martí

No sería incorrecto afirmar que para el triángulo Washington-Bruselas-Tokio, América Latina ocupa un lugar de prioridades secundario. En términos de la inversión extranjera directa, por ejemplo, existe una estrecha relación Norte-Norte entre EEUU, la UE y Japón, basada en la estabilidad y el bajo nivel de riesgo que poseen esas economías a comparación de las de los países en desarrollo. Incluso, como quedó de manifiesto a lo largo de la década de los 90, la considerable participación que habían logrado tener las llamadas *economías emergentes*¹²³ y los países en desarrollo en la atracción de IED, se diluyó a raíz de las crisis financieras, especialmente las padecidas por México, el Sureste de Asia, Rusia y Brasil entre 1995 y 1999. En contraste, los flujos de IED Norte-Norte se han consolidado.

Así, la posición de los países europeos como inversionistas en EEUU se ha mantenido estable, representando el 65. 8 por ciento del total en 1985 y el 64. 4 por ciento en 1995. En ese mismo decenio, Japón incrementó su participación como inversionista en la Unión Americana, pasando de 10. 5 por ciento a 19. 4 por ciento. En 1995, EEUU tenía una inversión extranjera acumulada de 560 mil millones de dólares (WTO, 1997: 18). Asimismo, los países europeos absorbían el

¹²³ Término empleado por algunos autores para referirse a naciones como México, Argentina, Brasil, Turquía, China, India, Pakistán, etcétera, que se caracterizan por ser muy poblados, por contar con sistemas políticos frágiles y que en los últimos años se han involucrado en dramáticas reformas económicas que implican una demanda considerable de inversión en rubros como la edificación de infraestructura y el desarrollo tecnológico.

51. 1 por ciento del total de la inversión extranjera directa estadounidense en el exterior y Japón el 5. 5 por ciento¹²⁴ (*Ibid.*).

A pesar de que no existe una política de inversiones de la Unión Europea como tal, la Europa comunitaria tiene competencia en el manejo de la inversión extranjera directa y ejerce un rol de supervisión sobre las políticas nacionales de incentivación a fin de evitar distorsiones. Así, existe de hecho un esfuerzo para coordinar la inversión extranjera directa entre los socios comunitarios y también para lidiar con terceros países. No es sorprendente que en éste segundo caso, EEUU sea el gran destinatario de IED de la UE. También, para la UE, la Unión Americana es la principal fuente de inversión extranjera directa (WTO, 1995b: 48-50).

Cuadro 72
Ingresos netos globales de inversión extranjera directa
por bloques de países
1990-1996
(en millones de dólares)

Años	Países desarrollados *	Economías en transición **	Países en desarrollo	Economía mundial
1990	176 346	300	30 979	207 625
1991	114 792	2 448	41 761	159 001
1992	119 692	4 444	51 139	175 275
1993	138 762	6 287	72 274	217 323
1994	142 395	5 882	93 707	241 984
1995	205 876	14 317	101 004	321 197
1996	208 221	12 261	133 761	354 243

* Todos los países de la OCDE, excluidos México, Corea del Sur y la República Checa, más Israel, Nueva Zelanda y Sudáfrica.

** Correspondiente a los países de Europa Central y Oriental.

Fuente: CEPAL, base de datos de Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional, la UNCTAD y organismos nacionales competentes.

¹²⁴ Como se explicará más adelante, Japón es un país que por una serie de circunstancias económicas, políticas y culturales no incentiva la IED, a pesar de que, por otra parte, es un notable inversionista en el exterior.

El caso de Japón es especial. Se trata de un país que es generador más no captador importante de IED. La IED representa el 1.6 del producto nacional bruto japonés y ello contrasta significativamente con el 0.1 por ciento correspondiente a la IED que importa ese país asiático. De la IED que envía al exterior, el 41 por ciento del total se dirige a EEUU y un 30 por ciento a los países europeos (WTO, 1995c: 28-35).

Como se observa en el cuadro 72, entre 1990 y 1996, la posición de los países en desarrollo en la captación de IED, creció dramáticamente, incluso muy por encima de los flujos recibidos por las llamadas *economías en transición*. Con ello se pudo refutar el argumento de que el colapso de la Unión Soviética y las dramáticas reformas observadas por la ahora Comunidad de Estados Independientes y los países de Europa Oriental eran atractivas¹²⁵ para el triángulo Washington-Bruselas-Tokio, por lo que estarían en posibilidad de canalizar buena parte de la IED que generan hacia esas latitudes.

Sin negar que, efectivamente, conforme a lo que se ve en la columna tres del mismo cuadro, las *economías en transición* presenciaron un incremento de más

¹²⁵ Este argumento se sustentaba en la percepción de que el legado del marxismo soviético en esas naciones, medido en términos de la calificación de la mano de obra y la existencia de infraestructura, serían poderosos imanes para los inversionistas occidentales, quienes, deseosos de invertir y lograr la recuperación de esa inversión en el corto y el mediano plazos, no estaban dispuestos a llevar capitales a naciones en desarrollo, carentes, justamente, de infraestructura y mano de obra calificada. Empero, dos factores parecen haber contribuido a que éstas expectativas no se cumplieran: primero, la condición de periferias capitalistas de muchos países en desarrollo, acostumbrados a las reglas del mercado frente a economías como las de los países de Europa Oriental y la Comunidad de Estados Independientes que apenas están llegando a una década de vida en el sistema capitalista y donde el rechazo de las sociedades a ésta nueva dinámica se produce en distintas magnitudes (el caso más dramático es Rusia, donde los niveles de bienestar han caído dramáticamente y el país no ha sido capaz de diversificar su plataforma de exportaciones, hoy por hoy *kuwaitizada*, esto es, basada en la venta de productos naturales - materias primas - en el exterior). El otro factor se desprende del anterior y tiene que ver con la creciente incertidumbre política que prevalece en las llamadas *economías en transición*, donde la existencia de una sociedad civil débil y en ciernes se une a la falta de opciones políticas. Muchos de esos países son gobernados por derivaciones de los antiguos partidos comunistas que en la posguerra fría constituyen las organizaciones políticas mejor organizadas para efectos de una elección popular. El clamor de los votantes hacia los dirigentes políticos, es a favor de la recuperación de esquemas de bienestar social desmantelados con motivo de las reformas

del 400 por ciento en la IED captada en el período 1990-1996, los países en desarrollo recibían en 1996 flujos de IED 10 veces superiores.

Lo anterior llevó a pensar que efectivamente, las reformas económicas efectuadas por los países en desarrollo en los primeros años de la posguerra fría, habían logrado captar la atención de las naciones principalmente generadoras de IED y que ello garantizaría a las primeras flujos de capitales productivos continuamente, tan necesarios en economías en las que las tasas de ahorro interno, por lo general, suelen ser bajas.

La CEPAL manifiesta, en su informe 1997 sobre *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, un gran optimismo y al referirse a América Latina y el Caribe como captadores de IED acotaba que

A pesar de que la participación de los países de América Latina y el Caribe en la afluencia total de IED hacia el mundo en desarrollo es notoriamente menor que la de los países asiáticos, cabe subrayar que durante los años noventa la tasa acumulativa de crecimiento anual de la IED en América Latina y el Caribe ha exhibido el valor más alto (70.2 % en valores corrientes) entre las regiones en desarrollo, superando incluso la de los países asiáticos (52.8 %). Esto ha permitido que América Latina incremente su participación en los flujos mundiales de IED. En efecto, de representar sólo 4 % de los ingresos neto totales en 1990, llegó a 12.5 % en 1994, 9.4 % en 1995 y 12.3 % en 1996, a pesar de los problemas que enfrentaron algunos de los principales receptores de IED a raíz de la crisis financiera desatada por México a fines de 1994 (CEPAL, 1997: 24).

Este optimismo se percibe nuevamente en el informe 1998, que a la letra sostiene que

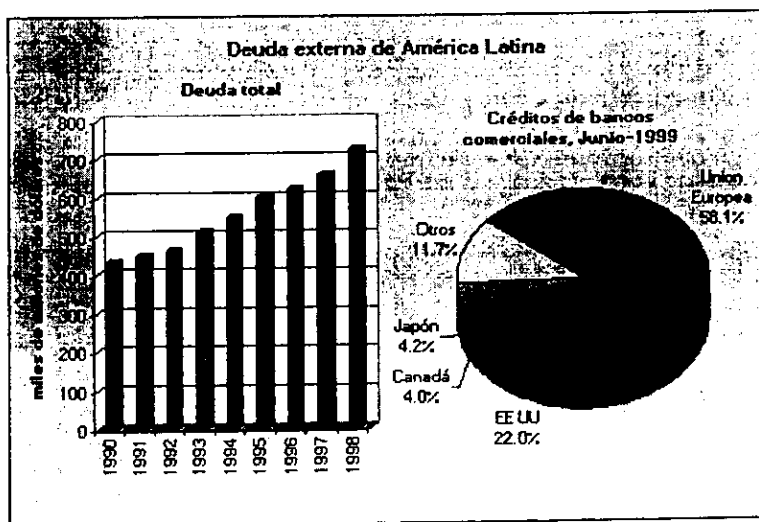
La inversión extranjera directa ingresada a América Latina y el Caribe durante 1997 alcanzó por segunda vez consecutiva una cantidad sin precedentes, al totalizar una suma de 65 199 millones

económicas efectuadas en un tiempo breve tras décadas de vivir al amparo de la planificación central no-capitalista.

de dólares, según información de la balanza de pagos. Esta cantidad superó largamente las expectativas que sobre este particular existían a comienzos del año, sobre todo considerando que recién se dejaban atrás los efectos de la crisis financiera de finales de 1994 y 1995 sobre la afluencia de capital externo privado hacia México y Argentina, así como el hecho de que a mediados del año se avizoraron los primeros efectos de la crisis de los países del sudeste asiático, primero, y los del este asiático, después.

El fuerte aumento del ingreso neto de IED producido en 1997 respecto a 1996 constituye una nueva aceleración de la trayectoria ascendente de la IED en la región durante los años noventa. La notable magnitud de la afluencia de IED durante 1997 queda de manifiesto al apreciarse que su variación absoluta respecto del año anterior (19 750 millones de dólares) es mayor que el promedio del ingreso neto de IED del período 1990-1994 (18 262 millones de dólares) (CEPAL; 1998b: 41).

Gráfico 7
Deuda externa total de América Latina y créditos otorgados por bancos de la Unión Europea, EEUU, Japón, Canadá y otros a la región



Fuente: BPI, *International Banking and Financial Market Development*, varias ediciones, Basilea; World Bank, *Global Development Finance*, Washington DC, 1999; World Bank, *Country at-a-glance Tables*, septiembre 1999 y cálculos de IRELA.

Esta situación cambiaría dramáticamente unos meses después cuando, al profundizarse el llamado *efecto dragón* en 1998, y al extenderse la crisis a Rusia y Brasil, la disponibilidad de créditos e inversiones a favor de las *economías emergentes* y en desarrollo en general, se reduciría dramáticamente. Se trata, sin embargo, de una situación irónica: pese al *efecto dragón*, en 1998 se produjo un nuevo registro histórico en términos de la IED en el mundo, que llegó a superar los 651 440 millones de dólares, o bien un crecimiento del orden del 38.5 por ciento respecto a 1997.

Con todo, fueron los países en desarrollo los más afectados negativamente, por el *efecto dragón* dado que su participación en los flujos mundiales de IED pasó de 41 por ciento en 1997 a 29 por ciento en 1998. Así, por primera vez en los pasados 13 años, los países en desarrollo padecieron una caída en los flujos de IED en términos absolutos (CEPAL, 1999: 39).

Pese a ello, a América Latina y el Caribe no parece haberles ido tan mal, dado que siguieron recibiendo IED en montos sin precedente que llegaron a totalizar 76 727 millones de dólares en 1998 o bien el 41 por ciento de los flujos totales hacia los países en desarrollo con un crecimiento neto del 10.6 por ciento respecto a 1997. Llama la atención, sin embargo, que Brasil concentrara el 42 por ciento de todos los ingresos percibidos por América Latina y el Caribe teniendo en cuenta que desde finales de 1997 esa economía dio muestras de agotamiento e inestabilidad. La CEPAL tiene una explicación a éste fenómeno cuando señala que

... en este caso los inversionistas extranjeros parecen tener auspiciosas expectativas a mediano y largo plazo, basadas en particular en los esquemas de privatización que les permitirán posicionarse y expandirse en el mercado de mayor tamaño de la región (CEPAL, 1999: 40).

A pesar de ello, los flujos de IED tienden a concentrarse en los países desarrollados en tanto los países en desarrollo suelen ser considerados como destinos secundarios. En los últimos años la fortaleza de la economía

estadunidense, la profundización de la integración europea con la entrada en vigor de la moneda única o *euro* y las estrategias de las grandes empresas transnacionales que favorecen megafusiones, han fortalecido el lugar de los países desarrollados como principales captadores de IED. La CEPAL inclusive estima que dado que esta tendencia se acentuó en 1999, no sería sorprendente que los flujos de IED en el triángulo Washington-Bruselas-Tokio llegue a niveles sin precedente en el presente año (CEPAL, *Op. cit.*: 39).

En otro orden de ideas, el triángulo Washington-Bruselas-Tokio que se integra por países acreedores, tiene importantes intereses y responsabilidades en el endeudamiento de América Latina, como se ilustra en el gráfico 7 y en el cuadro 73.

Apuntes sobre la política comercial de América Latina y el Caribe

No es ningún secreto que América Latina y el Caribe, a raíz de las reformas económicas efectuadas, en algunos casos, a partir de la segunda mitad de la década de los 80 y en otros, en el transcurso de los 90, ha presenciado el crecimiento vertiginoso de las importaciones y no en la misma proporción el de las exportaciones. Ello obedece a las reformas económicas efectuadas que llevaron a efectuar una apertura unilateral (esto es, sin esperar ni negociar reciprocidad de los principales socios comerciales) de sus mercados. Así las cosas, la mayor parte de los países de la región padece déficit comerciales que son tanto cuantitativos como cualitativos.

Los déficit son cuantitativos porque reflejan que América Latina compra del mundo más de lo que le vende. Pero también son cualitativos por el valor agregado de los productos comerciados. A ello habría que agregar las dificultades para acceder a los mercados de los países más industrializados, principales destinatarios de las exportaciones latinoamericanas y caribeñas. Al respecto, el caso de México es por demás ilustrativo.

Cuadro 73
Inversión extranjera directa de EEUU, la UE y Japón en América Latina

	1993	1994	1995	1996	1997	1993-1997
Alemania	45	808	1 860	- 102	2 548	5 159
Austria	3	20	20	7	0	50
Bélgica	- 91	- 61	178	579	338	943
Dinamarca	25	3	43	49	0	120
España	93	2 072	1 039	1 571	5 653	10 428
Finlandia	15	17	52	25	8	117
Francia	327	99	59	2 057	2 421	4 963
Italia	- 20	- 2	111	183	398	670
Países Bajos	481	1 056	1 102	1 047	1 638	5 324
Portugal	- 1	3	34	308	490	834
Reino Unido	163	1 097	1 557	1 892	3 285	7 994
Suecia	37	16	14	144	286	497
UE	1 077	5 127	6 068	7 758	17 068	37 098
EEUU	8 213	11 553	14 997	9 619	17 803	62 185
Japón	132	568	492	780	1 091	3 063
UE +EEUU +Japón	9 422	17 248	21 557	18 157	35 962	102 346

Fuente: BID-IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998; BID, *Foreign Direct Investment in Latin America. Perspectives of the Major Investors-An Update*, Paris, 1999; Bureau of Economic Analysis, *International Accounts Data*, Washington D. C., 1999; y cálculos de IRELA.

A raíz de la apertura comercial, el país presenció el colapso de numerosas empresas incapaces de competir con los productos de importación. A las pequeñas y medianas empresas mexicanas (responsables de generar las tres cuartas partes del empleo en el país) les quedaron tres opciones: fusionarse con las empresas extranjeras; convertirse en distribuidoras de las empresas extranjeras; y en el peor de los casos, desaparecer. Para efectos del comercio exterior mexicano, ésta situación es de la mayor importancia porque la destrucción de las cadenas productivas implica que a fin de incrementar las exportaciones, el país, de hecho, debe elevar las importaciones de insumos. Esa es la gran tragedia de numerosos países latinoamericanos: para exportar más hay que importar más.

Este proceso de destrucción de cadenas productivas revela, en el caso de México y de otras naciones latinoamericanas, la ausencia de una política industrial en la que tendría que haberse hecho el cálculo respecto al lugar que ocuparía la apertura comercial en las políticas de comercio exterior y, en todo caso, los tiempos de apertura tendrían que haber sido motivo de gran escrutinio a fin de evitar el nivel de afectación a la planta productiva a nivel interno que han padecido buena parte de los países de la región.

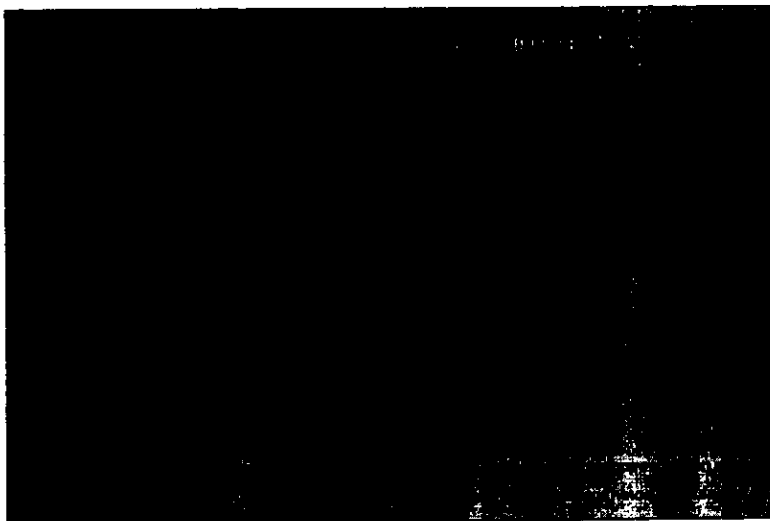
Un fenómeno que merece ser estudiado con atención es el de las devaluaciones en los países latinoamericanos y caribeños, dado que tienen efectos pocas veces anticipados, pero que básicamente podrían agruparse en dos grandes líneas: los relacionados con el encarecimiento de los insumos de importación (cuya demanda se eleva justamente por la competitividad que la devaluación genera, al menos momentáneamente, a las exportaciones de los países devaluadores), y los que propician que los mercados de las naciones industrializadas apliquen medidas *anti-dumping* por la percepción de que tras la devaluación, los países devaluadores venden en el exterior sus productos a precios más bajos de cómo se venden en casa. En ambos casos, países como los latinoamericanos, que devalúan con frecuencia, se ven obligados a lidiar con un aumento en sus importaciones (las cuáles, además, deben ser pagadas al nuevo tipo de cambio imperante tras la devaluación), y con los impuestos *anti-dumping* que les dificultan el acceso a los mercados de sus principales socios comerciales (esto es, de los países desarrollados).

La CEPAL explica que entre 1990 y 1997 las importaciones crecieron aceleradamente y que la cantidad importada por los países de América Latina y el Caribe fue 40 por ciento superior al incremento de las exportaciones (CEPAL, 1999b: 55). Asimismo, la CEPAL corrobora, con una terminología más sofisticada que:

A finales de 1997, el valor real de las importaciones era 35 por ciento superior al de las exportaciones, entre otras cosas porque a

partir de 1995 la relación del intercambio había sido en general favorable a las exportaciones de la región. A causa de la elevada elasticidad-ingreso de la demanda regional de importaciones, *asociada al proceso de reestructuración de las plantas productivas y al aumento de la proporción de los insumos importados en la producción local*, las principales restricciones al crecimiento de las importaciones de la región están dadas, en cada país, por el nivel de la actividad económica, la capacidad de generar un saldo positivo en la cuenta de servicios comerciales y la capacidad de financiar los elevados déficit de la cuenta comercial de bienes y servicios (*ibid*) (el subrayado es de quien esto escribe).

Gráfico 8
Ayuda oficial para el desarrollo hacia América Latina de parte de EEUU, la Unión Europea y Japón



Un análisis que se desprende de lo planteado en el capítulo dos de la presente investigación, es que la apertura comercial en América Latina y el Caribe ha antecedido a los procesos de regionalización gestionados en la posguerra fría o bien, a finales de los 80. Eso distingue sobremanera al MERCOSUR, a la AECA e incluso a México en el TLCAN de la manera en que se gestionó, por ejemplo, la integración europea, en la que la apertura de las economías involucradas se fue profundizando a la par de la intensificación de los vínculos comerciales y de

inversión intra-europeos. Sin ir más lejos: la exigencia de reforma económica hacia América Latina y el Caribe hacia finales de la llamada década perdida fue tal, que México hubo de dar pasos decisivos en términos de la apertura comercial a fin de poder ingresar, en 1986, al GATT. Esto no deja de llamar la atención, toda vez que el acceso al GATT había sido concebido, en los tiempos de su creación (1947), como una forma de negociar, en su seno, el acceso a los mercados. Sin embargo, cuando México accedió al GATT tuvo que hacerlo con una especie de *pre-apertura* que a los ojos de los especialistas disminuyó automáticamente su capacidad de negociación para acceder a los mercados de los principales socios comerciales. Dicho en otras palabras: el nivel de protección que un país mantenga sobre su economía respecto al comercio internacional, es su mejor carta de negociación en la exigencia de apertura de los mercados de sus socios comerciales. Una economía abierta previamente que se incorpora al GATT, al TLCAN, a la OMC, al MERCOSUR o a cualquier institución comercial regional o multilateral, pierde capacidad negociadora y se expone al desinterés (o bien a nuevas condicionantes) de parte de sus socios comerciales.

Para tratar de reducir el espectro del problema que enfrentan los países latinoamericanos y caribeños en sus políticas comerciales, la CEPAL esgrime cuatro argumentos encaminados a favorecer el establecimiento de una política de promoción de las exportaciones en la región¹²⁶, a saber:

1. Una política promotora de las exportaciones ayudaría a contrarrestar el sesgo antiexportador que aun prevalece en la región. Si bien se reconoce que en América Latina y el Caribe ha disminuído sustancialmente el sentimiento antiexportador, éste se mantiene presente, según la CEPAL, en la existencia de ciertos aranceles, barreras no arancelarias y obstáculos burocráticos al exportador. Asimismo se pondera la ausencia de políticas que garanticen la competencia en el mercado interno, razón que lleva a que en muchos casos sea más fácil vender en el país que en el exterior. A ello

¹²⁶ Lejos parecen los tiempos en que la propia CEPAL, en vez de referirse a la promoción de las exportaciones enfatizaba la sustitución de las importaciones.

habría que añadir factores como la falta de apoyo al exportador, quien, en muchos casos, desconoce los mercados internacionales y carece de la experiencia para aprovechar las oportunidades que pudiesen existir en ellos, tomando decisiones equivocadas.

2. Es menester apoyar a empresas exportadoras que innovan en los productos que se venden en el mundo, o bien que incursionan en mercados no tradicionales, dado que ello no sólo las beneficiaría a ellas sino a otras empresas que seguirían sus pasos. La CEPAL explica que abrir mercados tiene un mayor costo para el pionero, pero no así para otras empresas que le siguen, por lo que es necesario contar con políticas públicas deliberadamente orientadas a favorecer a empresas pioneras y a sus sucesoras.
3. La actividad exportadora genera economías de escala, pero en términos distintos a los previstos por la teoría económica tradicional. Por ejemplo, por mucho tiempo se dijo que una de las razones que explicaría el poco crecimiento del comercio entre los países miembros de la ALALC era la imposibilidad de que naciones productoras de productos similares pudieran efectuar intercambios entre ellas. Sin embargo, hoy se observa un creciente dinamismo en el comercio intrarregional de los países latinoamericanos, por ejemplo, entre los socios del MERCOSUR, México Chile, etcétera, gracias a que se comercian productos no tradicionales.
4. Al exportar, las empresas adquieren mayor experiencia que la que les puede ofrecer el mercado interno. Asimismo, los mercados foráneos implican que hay una fuerte competencia misma que obligaría, a los exportadores latinoamericanos y caribeños, a ser más eficientes (CEPAL; *Op. cit.*: 92-93).

Estructura de las importaciones de América Latina y el Caribe

En los 80, los países de la región redujeron considerablemente sus importaciones debido a la fuerte carga de la deuda externa y al menor flujo de recursos con motivo de la caída en los precios de sus principales productos de exportación. En

esos años se efectuaron considerables devaluaciones en sus monedas y se produjeron controles arancelarios y administrativos. A finales de ese década y en el transcurso de los 90 se eliminaron las restricciones a las importaciones, mismas que han desempeñado un papel importante en la reestructuración de las economías de la región. Esta reestructuración incluye una mayor especialización productiva de los países (con modificaciones a sus ventajas comparativas tradicionales) y el empleo de insumos de importación en la producción local. A grandes rasgos, la producción manufacturera de América Latina se reorientó hacia el sector de alimentos y el de productos básicos e industriales, disminuyendo así la importancia que tenían ramos como el metalmecánico y los bienes de capital y de consumo duradero (CEPAL, *Op. cit.*: 101).

Las industrias de los países del área asumieron una estructura menos vertical, dado que resultaba más barato importar buena parte de los insumos de manera que partes o piezas que antaño se producían localmente fuera por la misma empresa o por otras empresas nacionales, y que, por lo tanto, dejaron de elaborarse. Sin embargo, los impactos sobre las balanzas de cuenta corriente de éstas naciones son severos y a menudo es difícil lograr un ajuste sin perjudicar al sector exportador (cada vez más dependiente de insumos importados) y la producción misma para el mercado interno (CEPAL, *Op. cit.*: 102-103).

Citando nuevamente el caso mexicano, ciertamente el país ha logrado diversificar la base exportadora, dado que en los 80 las exportaciones mexicanas se encontraban prácticamente petrolizadas en tanto en la actualidad son las manufacturas las que mayoritariamente son colocadas en los mercados internacionales. En términos reales, sin embargo, si por concepto de ingresos se descuenta de las exportaciones lo gastado en los insumos importados para elaborar los productos que se venden en el exterior, entonces el saldo sigue siendo una economía petrolizada (alrededor de la tercera parte de los ingresos que percibe México por sus ventas al exterior son generados por el petróleo y sus derivados).

En términos comerciales, los procesos de regionalización colocan a América Latina, incluso respecto a EEUU, en una situación de marginación. Ciertamente América Latina (y sobre todo los países del cono sur) tiende a incrementar el comercio intrarregional: en la actualidad, la cuarta parte de las relaciones comerciales internacionales de los países latinoamericanos se efectúan entre ellos mismos¹²⁷. Sin embargo, la regionalización de la UE, por ejemplo, significa que alrededor del 70 por ciento del comercio exterior de los socios comunitarios ocurre a nivel intrarregional, lo cual se traduce en un acceso cada vez más difícil a sus mercados para las naciones latinoamericanas. Japón efectúa, sin la existencia de tratados de integración institucionalizados, más de una tercera parte de su comercio exterior con las naciones del sureste de Asia. Estados Unidos, por su parte, tiene en Canadá y México a su primero y segundo socios comerciales, en una relación que se intensifica gracias al acceso a los mercados mutuos que garantiza el TLCAN.

Para América Latina que salvo los casos de México en el TLCAN y el MERCOSUR cuenta con experiencias integracionistas no del todo exitosas, el regionalismo del Sureste de Asia, el norteamericano y el de Europa Occidental le significan un acceso cada vez más problemático a los mercados mundiales (pensando también en las desviaciones de comercio que en los espacios regionalizados generan las grandes potencias). Para agravar la situación, los procesos de regionalización en América Latina no se han traducido en catalizadores de inversiones extranjeras directas en cantidades considerables de parte de las naciones altamente industrializadas. Esta es una diferencia sustancial entre la regionalización de Europa Occidental, por ejemplo, y la que viven los países latinoamericanos y caribeños. En tanto en Europa Occidental, la concreción de un mercado único entre sus 15 países miembros incentiva la llegada de IED y las fusiones con empresas estadounidenses, en América Latina, el hecho de que

¹²⁷ La excepción, naturalmente, es México, país que efectúa más de tres cuartas partes de sus intercambios internacionales con EEUU, colocando a los vínculos con América Latina en un lugar marginal de prioridades.

Brasil sea el captador de IED más importante y no el MERCOSUR como tal, revela la fragilidad de los procesos latinoamericanos de regionalización. Ciertamente las empresas transnacionales ven con profundo interés los procesos latinoamericanos de regionalización, pero por más sofisticados que éstos sean, aun falta un largo camino por recorrer para que, por ejemplo, el MERCOSUR sea un mercado ampliado consolidado.

Uno de los ejemplos más analizados respecto a la posibilidad de que los procesos de regionalización en América Latina generaran importantes flujos de IED, es México en el TLCAN. Precisamente durante la negociación del tratado comercial norteamericano se insistió en que más que liberalizar el comercio (el cual, de todas formas experimentaba obstáculos menores en términos arancelarios), el TLCAN era un vehículo para atraer inversiones a la región. Inclusive se piensa que uno de los factores que contribuyó a desencadenar la crisis financiera en México en diciembre de 1994 y a lo largo de 1995, fue la expectativa (errónea a fin de cuentas) de parte del gobierno mexicano, de que el déficit en la balanza de cuenta corriente era sostenible dado que al país llegarían miles de millones de dólares por concepto de inversiones como resultado de la entrada en vigor del tratado comercial norteamericano. La dramática experiencia vivida por México en ese período permite constatar que no fue así.

Aunque, por otro lado, se está produciendo un fenómeno que merecería un estudio pormenorizado y que es el de la inversión extranjera directa de países latinoamericanos en países latinoamericanos. Desde luego que la capacidad de ésta es limitada, pero está produciéndose con notable fluidez especialmente a partir de la década de los 90. Empero, dado que las grandes corporaciones cada vez dominan más los mercados latinoamericanos, son ellas las que generan inversión, desplazando a los capitales latinoamericanos. Numerosos consorcios latinoamericanos han optado por crear alianzas estratégicas con las grandes corporaciones a fin de hacer frente a los imperativos de la competitividad. En México, por ejemplo, la reciente fusión de *Bancomer* con el *Banco Bilbao Vizcaya*

reduce, en la práctica, la "dimensión mexicana" del primero y lo coloca en una asociación en la que, al paso del tiempo le resultará difícil mantenerse como accionista mayoritario.

Las relaciones entre América Latina y Estados Unidos: el Área de Libre Comercio de las Américas

El regionalismo en la política comercial externa estadounidense planteó su meta más ambiciosa en diciembre de 1994: dar vida al Área de Libre Comercio de las Américas de manera que hacia el año 2005, el continente americano sería, según los pronósticos, una vasta zona de libre comercio. Empero, a seis años de ese pronunciamiento, el entusiasmo en torno al regionalismo ha decaído sensiblemente en Estados Unidos. Pese a que en abril de 1998 tuvo lugar la Segunda Cumbre de las Américas en Santiago de Chile, para discutir, entre otras cosas, el futuro del ALCA, la administración Clinton ha sido incapaz de obtener del Congreso estadounidense la autoridad del *fast track* que le permitiría efectuar negociaciones comerciales con los países del hemisferio. A unos meses de que William Clinton termine su gestión al frente del gobierno estadounidense, parece improbable que retome la discusión sobre el libre comercio hemisférico, no sólo por los desacuerdos que enfrenta en el Congreso, sino también porque incluso en su equipo de colaboradores más cercanos hay importantes diferencias de opinión sobre el particular.

La valoración que Clinton ha hecho del ALCA obedece también a factores externos. Con la entrada en vigor de los acuerdos de la Ronda Uruguay, la mayor parte de los países del mundo están obligados a abrir sus mercados en los próximos años, y ello aplica también a las naciones latinoamericanas. Así, el entusiasmo inicial que asumía al ALCA como una forma de acceso a los mercados latinoamericanos, palidece ante la posibilidad de que esa meta puede lograrse a través de la Organización Mundial de Comercio sin que Clinton desgaste su escaso capital político ante Capitol Hill y sus colaboradores.

Cuadro 74
Comercio de EEUU con México, América Latina y el Caribe
(porcentaje del comercio latinoamericano y tasas de crecimiento anual)

Exportaciones totales (porcentaje del comercio total con América Latina y el Caribe)						
País	1990	1991	1992	1993	1994	1995
México	52	52	54	53	55	48
Caribe	11	10	8	9	8	9
América Central	7	7	7	8	7	8
América del Sur	29	31	31	31	30	36
Importaciones totales (porcentaje del comercio total con América Latina y el Caribe)						
México	47	50	51	53	56	60
Caribe	8	8	8	8	7	6
América Central	5	5	6	6	6	6
América del Sur	41	37	35	33	31	28
Tasas de crecimiento anual de las exportaciones						
México	-	17	22	3	22	(11)
Caribe	-	1	1	8	7	15
América Central	-	26	19	3	16	23
América del Sur	-	26	19	3	16	23
Total América Latina y el Caribe	-	17	19	4	18	3
Tasas de crecimiento anual de las importaciones						
México	-	3	11	14	26	27
Caribe	-	5	9	3	10	3
América Central	-	15	23	14	13	22
América del Sur	-	(12)	4	3	11	10
Total América Latina y el Caribe	-	(2)	9	9	19	20

Fuente: US Department of Commerce.
 Preparado por el Servicio de Información Económica y Social del USAID.

América Latina es, de hecho, un mercado secundario para la Unión Americana, con la excepción de México. Los países del cono sur, especialmente los socios del Mercado Común del Cono Sur, tienen una orientación comercial primordial hacia Europa Occidental, y de hecho la Unión Europea también ha desplazado a Estados Unidos como el principal inversionista en Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay.

El MERCOSUR nació en 1991 y en 1995 echó a andar la unión aduanera. Este despunte del mercado común sudamericano coincidió con los problemas experimentados por la administración Clinton para desarrollar las negociaciones que harían de América Latina una vasta zona de libre comercio. Uno de los principales problemas para el actual gobierno estadounidense, es la obtención de la autoridad del *fast track*. La modalidad del *fast track* implica que una vez redactados los acuerdos comerciales en cuestión, deben ser sometidos a Capitol Hill, donde los congresistas únicamente pueden aprobarlos o rechazarlos, más no modificarlos.

Mientras tanto, varios países latinoamericanos han mostrado su desilusión ante lo tardado que resulta la ampliación del TLCAN, o bien, la aprobación, de parte del Congreso estadounidense, del *fast track* (*The Economist*, August 30th, 1997: 24). Chile, por ejemplo, se ha cansado de esperar. Afortunadamente suscribió, desde 1991, un Tratado de Complementación Económica con México, mismo que perfeccionó en 1998, en tanto, en ese mismo año el Senado del país sudamericano ratificó el Acuerdo de Libre Comercio con Canadá¹²⁸. Chile es

¹²⁸ Se trata de una negociación muy completa, dado que cubre, entre otros aspectos:

- a) Acceso inmediato libre de obstáculos al 75 por ciento de las exportaciones canadienses y la eliminación de los impuestos del 11 por ciento que el gobierno de Ottawa aplica a los productos industriales y materias primas chilenas. Se espera que las reducciones se hagan efectivas en el transcurso de los próximos 5 años.
- b) Mejor acceso a una amplia gama de productos agrícolas. Por ejemplo, los aranceles al trigo, que representa el 35 por ciento de las exportaciones canadienses en este sector, serán eliminados de inmediato.
- c) Se dará una protección amplia a la inversión extranjera canadiense en Chile, incluyendo un acuerdo para que a los inversionistas de Canadá se les otorguen beneficios de cualquier liberalización futura y puedan negociar un acuerdo que no duplique sus cargas tributarias.
- d) La creación de la Comisión del Libre Comercio y de un Secretariado a fin de asegurar una pronta y efectiva resolución de las controversias.
- e) Acuerdos paralelos en materia ambiental y laboral, los primeros acuerdos en su tipo firmados por el gobierno de Chile.
- f) La eliminación mutua de impuestos compensatorios en un máximo de seis años.
- g) La protección de las industrias culturales, la exención de proveedores, la protección de los servicios sociales y de salud y la no afectación del *Auto Pact* (pacto automotriz que desde 1965 integró al sur de Ontario -Windsor- con las tres grandes de Detroit).

además miembro asociado del MERCOSUR (*El Mercurio*, 6 de julio de 1997: 1). Otros países que desean claridad en torno al futuro del *fast track* y la caracterización de los tratados que serían firmados con EEUU (dentro o fuera del marco del TLCAN) son los caribeños y centroamericanos, los cuáles padecen efectos nocivos de desviación de comercio debido al tratado comercial norteamericano.

Cuadro 75
Balanza comercial de América Latina con la Unión Europea
(millones de dólares)

	1994	1995	1996	1997	1998
Unión Europea	- 4 320	- 4 376	- 8 496	- 13 278	- 16 094
Alemania	- 4 439	- 5 037	- 6 116	- 6 768	- 7 235
Austria	- 194	- 346	- 469	- 597	- 457
Bélgica-Luxemburgo	1 130	1 494	1 815	1 604	1 985
Dinamarca	41	- 143	- 26	- 23	- 139
España	- 1 029	- 950	- 1 346	- 2 430	- 2 694
Finlandia	- 112	- 291	- 352	- 255	- 396
Francia	- 2 147	- 1 992	- 2 652	- 3 199	- 4 029
Grecia	236	256	253	280	253
Irlanda	- 88	- 219	- 300	- 476	- 397
Italia	- 2 570	- 2 583	- 3 947	- 4 880	- 4 521
Países Bajos	4 548	4 509	5 177	5 024	3 599
Portugal	411	510	269	426	500
Reino Unido	647	1 448	622	- 49	- 614
Suecia	- 754	- 1 033	- 1 424	- 1 935	- 1 949

Lo mismo se aplica al concepto mismo del ALCA. Buena parte de los legisladores en Estados Unidos se oponen a la idea de que el TLCAN sea ampliado porque consideran que tiene numerosas deficiencias ecológicas y laborales y que ampliarlo hacia otras naciones sería, *de facto*, extender sus deficiencias. Ello

El texto del Acuerdo de Cooperación Ambiental Canadá-Chile se encuentra disponible en la internet en http://www.ec.gc.ca/relations_e.html. Asimismo, el texto del Acuerdo de Cooperación Laboral Canadá-Chile se encuentra en <http://labour-travail.hrdc-drhc.gc.ca>.

llevaría a pensar que el ALCA podría asumir la forma de acuerdos bilaterales entre cada país del continente y EEUU fuera del marco del TLCAN, con lo que Washington se convertiría en el centro de una serie de iniciativas comerciales discriminatorias entre sí (*hub and spoke*), dado que los acuerdos serían, por ejemplo, entre Perú y EEUU, o Argentina y EEUU, pero no entre Perú y Argentina. De hecho, hay razones suficientes para creer que este es el destino que tendrá el ALCA, sobre todo si se considera que con la excepción de México, América Latina no es relevante, como socio comercial, de la Unión Americana (del total del comercio de EEUU con América Latina, a México le corresponde la mitad) (véase cuadro 75) (Valtonen, 1996: 76).

También, aunque el 40 por ciento de las exportaciones latinoamericanas se dirigen al mercado estadounidense, salvo México, los países del área son menos dependientes de la Unión Americana en este rubro. Baste mencionar que de las siete economías latinoamericanas más grandes, México y Venezuela destinan más de la mitad de sus exportaciones a Estados Unidos (72 y 51 por ciento respectivamente, en el período 1989-1991) y ambos tienen en el petróleo a su principal producto de exportación. Colombia es otro país que destina buena parte de su comercio a EEUU (43 por ciento del total), mientras que Perú canaliza el 23 por ciento. Brasil vende a EEUU 23 por ciento de sus exportaciones, a la vez que Argentina y Chile sólo destinan a ese mercado el 12 y el 18 por ciento respectivamente. Uruguay, por otro lado, es el país que enfrenta los aranceles más altos respecto a otras naciones latinoamericanas, en el mercado de Estados Unidos (40 por ciento de sus exportaciones a EEUU son motivo de aranceles del 5 por ciento), si bien, en términos absolutos, los uruguayos destinan apenas el 10 por ciento de sus ventas totales a la Unión Americana (Valtonen, *Op. cit.*: 70-74). No es un hecho fortuito que ante esta relativa independencia de los países que pertenecen al MERCOSUR respecto a EEUU, el gobierno de Washington manifieste que esas naciones incurren en severas distorsiones comerciales (desviación de comercio) en perjuicio de los intereses estadounidenses en el cono sur. Así, aun autorizando el Congreso de EEUU a Clinton la facultad del *fast track*

no existe garantía de que el ALCA promoverá un libre comercio entre todos los países latinoamericanos, sino, más bien, entre éstos y EEUU (es decir, la verticalidad se impondrá a las relaciones horizontales). La pregunta obligada en este sentido es: ¿vale la pena entonces que América Latina acepte acuerdos que erigirán nuevas barreras entre sus países en aras de ganar un mejor acceso a un mercado que, como el estadounidense, no representa, en términos absolutos (nuevamente aquí con la excepción de México) un destino importante para sus exportaciones?

Cuadro 76
Exportaciones de la Unión Europea a América Latina
(millones de dólares)

	1994	1995	1996	1997	1998	Crecimiento %	
						1998	1994-1998
Unión Europea	31 514	35 734	35 166	38 065	38 130	0.2	4.9
Alemania	6 267	6 991	6 564	7 407	7 666	3.5	5.2
Austria	178	216	206	277	349	25.8	18.3
Bélgica-Luxemburgo	3 049	3 510	3 424	3 558	3 981	11.9	6.9
Dinamarca	514	508	597	693	605	-12.7	4.2
España	3 098	3 642	3 934	4 106	4 363	6.3	8.9
Finlandia	324	319	341	496	443	-10.7	8.1
Francia	2 657	3 177	2 848	3 338	3 688	10.5	8.5
Grecia	332	373	364	379	341	-10.2	0.6
Irlanda	289	238	342	240	242	1.0	-4.3
Italia	3 692	4 375	3 951	4 451	4 715	5.9	6.3
Países Bajos	6 232	6 324	6 935	6 888	5 860	-14.9	-1.5
Portugal	612	781	634	847	882	4.1	9.6
Reino Unido	3 711	4 635	4 514	4 709	4 317	-8.3	3.9
Suecia	559	645	512	676	680	0.5	5.0

Las relaciones entre América Latina y la Unión Europea

Los vínculos entre América Latina y la Unión Europea han pasado por varias etapas y si bien la tendencia apunta a una intensificación de los mismos, también

es importante destacar la manera en que las prioridades de unos a otros han experimentado cambios importantes. De entrada, sin embargo, sería menester distinguir entre los vínculos que mantienen los latinoamericanos y caribeños con los socios comunitarios, por una parte, y los lazos entre los latinoamericanos y caribeños con España y Portugal.

Cuadro 77
Importaciones que realiza la Unión Europea desde América Latina
(como porcentaje del total de las importaciones de la Unión Europea)

	1994	1995	1996	1997	1998
Unión Europea	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Alemania	29.9	30.0	29.0	27.6	27.5
Austria	1.0	1.4	1.5	1.7	1.5
Bélgica-Luxemburgo	5.4	5.0	3.7	3.8	3.7
Dinamarca	1.3	1.6	1.4	1.4	1.4
España	11.5	11.4	12.1	12.7	13.0
Finlandia	1.2	1.5	1.6	1.5	1.5
Francia	13.4	12.9	12.6	12.7	14.2
Grecia	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2
Irlanda	1.1	1.1	1.5	1.4	1.2
Italia	17.5	17.3	18.1	18.2	17.0
Países Bajos	4.7	4.5	4.0	3.6	4.2
Portugal	0.6	0.7	0.8	0.8	0.7
Reino Unido	8.6	7.9	8.9	9.3	9.1
Suecia	3.7	4.2	4.4	5.1	4.8

Respecto a las relaciones entre América Latina y la hoy Unión Europea, pueden citarse en una primera etapa una serie de iniciativas que datan de 1961 y que se circunscribían al ámbito de la cooperación, hasta los acuerdos más sofisticados, como el suscrito recientemente por México con los socios comunitarios, que abarca un universo de cooperación más allá de la esfera económica, dado que vincula la llamada "concertación política" con el libre comercio.

Cuadro 78
Importaciones que realiza la Unión Europea de América Latina
(millones de dólares)

	1994	1995	1996	1997	1998	Crecimiento %	
						1998	1994-1998
Unión Europea	35 834	40 110	43 662	51 343	54 225	5.6	10.9
Alemania	10 706	12 029	12 680	14 175	14 900	5.1	8.6
Austria	372	562	675	874	806	-7.8	21.3
Bélgica-Luxemburgo	1 919	2 016	1 609	1 954	1 996	2.1	1.0
Dinamarca	473	651	623	716	744	3.9	12.0
España	4 127	4 592	5 280	6 536	7 057	8.0	14.4
Finlandia	436	610	693	751	839	11.7	17.8
Francia	4 804	5 169	5 500	6 537	7 717	18.1	12.6
Grecia	96	117	111	99	88	-11.3	-2.2
Irlanda	377	457	642	716	639	-10.7	14.1
Italia	6 262	6 957	7 898	9 331	9 236	-1.0	10.2
Países Bajos	1 684	1 815	1 758	1 864	2 261	21.3	7.6
Portugal	201	271	365	421	382	-9.3	17.4
Reino Unido	3 064	3 187	3 892	4 758	4 931	3.6	12.6
Suecia	1 313	1 678	1 936	2 611	2 628	0.7	18.9

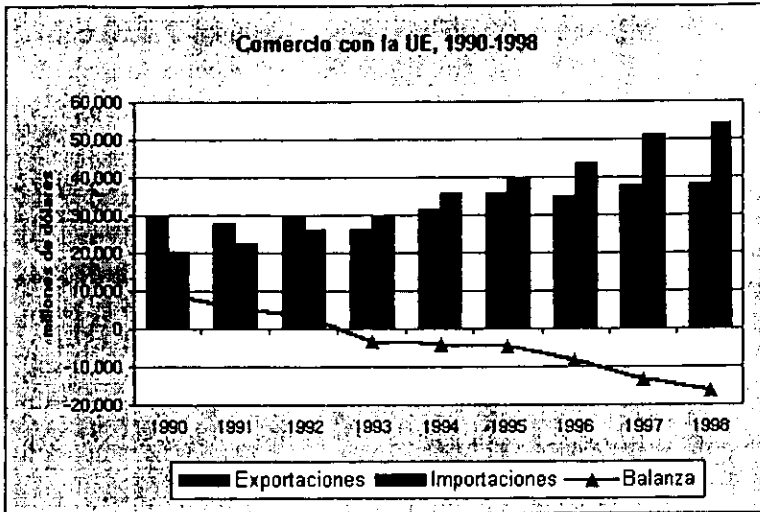
Así las cosas, se pueden distinguir, en la historia institucional de los vínculos euro-latinoamericanos, cuatro grandes etapas, a saber:

1. La de los acuerdos de la llamada *primera generación*, correspondientes a un período comprendido entre 1961 y 1975. Este tipo de acuerdos se caracterizaron por ser sectoriales en áreas muy específicas. Uno de los ejemplos más recurrentes es el entendimiento suscrito entre Argentina y las entonces Comunidades Europeas en materia nuclear.
2. La de los acuerdos de la llamada *segunda generación*, signados entre 1980 y 1985. En esta etapa los acuerdos se estructuraron de una mejor manera y buscaron apoyar la paz, la promoción de la democracia como base para la estabilidad política y el respeto a los derechos humanos. La crisis vivida por

América Central en esos años, generó un gran interés de parte de los socios comunitarios, mismos que apoyaron la idea de la cooperación intrarregional centroamericana como un mecanismo de resolución de los conflictos (por las implicaciones que podría tener en torno al desarrollo socioeconómico regional). Esta etapa también corresponde al ingreso de España y Portugal a las Comunidades Europeas, situación que, en principio, propició un mayor acercamiento de parte de Bruselas con América Latina.

3. Los acuerdos de la llamada *tercera generación*, negociados a partir de los 90, mismos que se produjeron en el marco de las reformas estructurales efectuadas por las naciones latinoamericanas y que además incluían temas como la protección del medio ambiente y la cooperación científica y técnica. En 1991, México y las Comunidades Europeas suscribieron el llamado *Acuerdo Marco de Tercera Generación*, justo en momentos en que las autoridades mexicanas negociaban junto con sus contrapartes canadienses y estadounidenses el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
4. Los acuerdos de la llamada *cuarta generación*, de reciente cuño, son los más sofisticados, dado que poseen una dimensión comercial *quasi* total y una dimensión política. En algunos casos se han negociado en términos interregionales (i. e. MERCOSUR y Unión Europea) y en otros han sido entre algún país latinoamericano (i. e. México) y la Europa comunitaria.

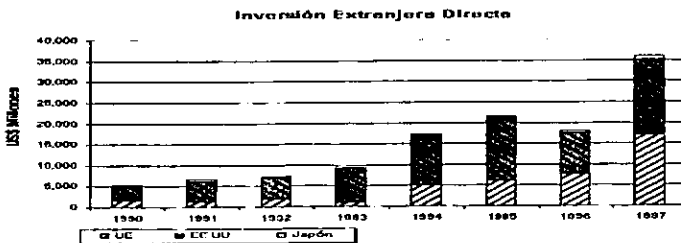
Gráfico 9
Relaciones comerciales entre América Latina y la Unión Europea



Fuente: Fondo Monetario Internacional, *Direction of Trade Statistics*, anuario y ediciones trimestrales, Washington D. C. y estimaciones del IRELA.

La integración europea ha tenido importantes consecuencias en términos de desviación del comercio para América Latina. Baste mencionar que en la década de los 80, se produjo una caída importante en la importancia del comercio de las entonces Comunidades Europeas con terceros países. Este fenómeno ocurrió simultáneamente al incremento de las relaciones entre los socios comunitarios. Por ende, América Latina no logró mantener su de por sí limitada presencia en el mercomún europeo, la cual pasó de 5.9 por ciento a 5.4 por ciento en 1991.

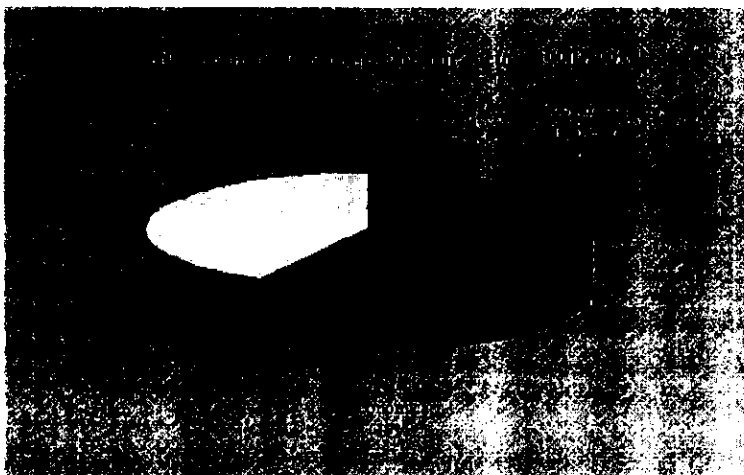
Gráfico 10
Inversión extranjera directa comparada de EEUU, la UE y Japón en América Latina 1991-1997



Fuente: Fondo Monetario Internacional, *Direction of Trade Statistics*, anuario y ediciones trimestrales, Washington D. C. y estimaciones del IRELA.

El año pasado, la ciudad de Río de Janeiro fue escenario de un evento sin precedente: la primera Cumbre Euro-Latinoamericana en la que todos los países latinoamericanos y los socios de la Unión Europea participaron. El evento fue ampliamente publicitado, y se enfatizó la importancia del comercio y las inversiones de los países comunitarios como un contrapeso a la influencia estadounidense. Se debatió cual de las dos potencias era más importante en términos de capacidades, mercado, conocimiento sobre América Latina, etcétera.

Gráfico 11
Distribución de la cooperación para el desarrollo (por sector) de la UE en América Latina



Fuente: Fondo Monetario Internacional, *Direction of Trade Statistics*, anuario y ediciones trimestrales, Washington D. C. y estimaciones del IRELA.

A final de cuentas, afloraron obstáculos insalvables para lograr una negociación inter-bloques. México negociaba un acuerdo con la UE que no deseaba compartir con otros países latinoamericanos para evitar que compitieran con los productos mexicanos en los mercados europeos. A la UE le interesaba especialmente la relación con el MERCOSUR, zona geográficamente alejada de EEUU y que mantiene una vinculación muy clara con las naciones europeas. Los países

pequeños, como los caribeños, estaban a disgusto con el fallo de la OMC contra la UE en el tema de la *guerra del plátano* y esperaban de Bruselas un programa de apoyo a sus exportaciones que nunca se produjo.

Cuadro 79
Exportaciones de la Unión Europea a América Latina
(como porcentaje del total de las exportaciones de la Unión Europea)

	1994	1995	1996	1997	1998
Unión Europea	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Alemania	19.9	19.6	18.7	19.5	20.1
Austria	0.6	0.6	0.6	0.7	0.9
Bélgica-Luxemburgo	9.7	9.8	9.7	9.3	10.4
Dinamarca	1.6	1.4	1.7	1.8	1.6
España	9.8	10.2	11.2	10.8	11.4
Finlandia	1.0	0.9	1.0	1.3	1.2
Francia	8.4	8.9	8.1	8.8	9.7
Grecia	1.1	1.0	1.0	1.0	0.9
Irlanda	0.9	0.7	1.0	0.6	0.6
Italia	11.7	12.2	11.2	11.7	12.4
Países Bajos	19.8	17.7	19.7	18.1	15.4
Portugal	1.9	2.2	1.8	2.2	2.3
Reino Unido	11.8	13.0	12.8	12.4	11.3
Suecia	1.8	1.8	1.5	1.8	1.8

Fueron los socios del MERCOSUR quienes lograron concretar el acercamiento más importante con Bruselas. Recuérdese que desde el 15 de diciembre de 1995 se sentaron las bases entre ambos procesos de regionalización para suscribir un ambicioso acuerdo comercial y financiero inter-bloques. Sin embargo, el acercamiento se ha visto retardado debido a que muchas de las prioridades de la Unión Europea no se encuentran en América Latina, y si bien hay negociaciones en curso entre el MERCOSUR y la Europa comunitaria, no avanzan con celeridad. Aparentemente existe cierta desconfianza en la UE en torno a la precaria estabilidad económica de Argentina y a la crítica situación política de Paraguay.

Cuadro 80
Cooperación para el desarrollo de la UE hacia América Latina
(Compromisos en millones de ECUs)

	1994	1995	1996	1997	1998
Cooperación financiera	202.31	231.57	199.85	190.18	191.00
Cooperación económica	80.16	73.42	93.41	90.55	69.79
- Acciones cooperación económica	46.31	57.77	63.05	64.20	49.85
- Política energética	0.51	1.11	2.46	1.63	1.32
- Promoción de inversiones	11.47	9.34	14.15	12.09	9.18
- Acciones bajo acuerdos de cooperación	2.95	4.66	6.69	1.01	1.12
- Cooperación humanitaria y democrática	171.62	211.83	213.79	199.60	225.55
- Ayuda alimentaria	17.43	47.86	54.07	43.17	70.27
- Refugiados	28.88	20.00	22.00	21.16	15.29
- Lucha contra el SIDA	1.85	5.62	3.16	2.57	2.25
- Lucha contra el hambre	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
- Acciones de ONGs	51.47	43.38	47.83	42.65	47.14
- Ayuda de emergencia	20.40	28.13	19.72	34.11	52.05
- Medio ambiente	23.97	39.21	34.12	26.25	24.36
- Acciones de rehabilitación y construcción	9.82	10.90	10.66	10.44	0.00
- Democratización y derechos humanos	12.89	14.00	16.13	14.77	12.90
Situación de la mujer	1.81	0.36	0.69	0.23	0.00
- Evaluación	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

de cooperación					
- Otros	0.00	0.00	2.10	2.20	1.20
Total cooperación	454.08	516.83	507.05	480.32	486.34

Fuente: Comisión Europea, Bruselas, 1998 y cálculos de IRELA.

Las relaciones entre América Latina y Japón (y el sureste de Asia)

Es sabido que la mayor parte de la inversión extranjera directa en el mundo circula, especialmente entre Japón, EEUU y la Unión Europea. A menudo cada una de éstas potencias es la que más invierte en las otras y viceversa, sólo que con Japón ocurre una situación un tanto cuanto *sui generis*. A pesar de que Tokio es un gran inversionista en el exterior, no ha favorecido, en cambio, el ingreso de inversiones extranjeras hacia su mercado. En una encuesta aplicada a unas 2 656 empresas por parte del Ministerio de Industria y Comercio Internacional, se preguntó a los inversionistas extranjeros cuáles consideraban los cinco principales obstáculos para colocar capitales en Japón. Las razones que ellos expresaron fueron:

Cuadro 81
Asistencia Oficial para el Desarrollo de América Latina
(desembolsos netos en millones de dólares y como porcentaje del total)

	1994	1995	1996	1997	1998	Total 1994-1998	
						Valor	%
Alemania	432	585	839	445	438	2 740	12.0
Austria	30	33	29	21	26	139	0.6
Bélgica	44	98	95	47	60	344	1.5
Dinamarca	33	42	66	59	72	271	1.2
España	353	337	343	220	289	1 542	6.8
Finlandia	7	12	7	9	9	44	0.2
Francia	187	244	223	164	154	971	4.3
Irlanda	1	2	3	3	3	12	0.1
Italia	261	76	99	36	122	594	2.6
Luxemburgo	8	7	9	10	14	50	0.2

Países Bajos	188	266	239	230	257	1 181	5.2
Portugal	0	1	1	0	1	4	0.0
Reino Unido	49	97	44	61	75	325	1.4
Suecia	103	112	114	89	70	488	2.1
UE países miembros	1 696	1 911	2 112	1 394	1 590	8 704	38.2
Comisión Europea	288	413	418	322	424	1 865	8.2
Total UE +CE	1 984	2 325	2 530	1 716	2 014	10 569	46.4
EEUU	986	736	344	544	492	3 102	13.6
Canadá	89	85	101	110	90	475	2.1
Total EEUU + Canadá	1 075	821	445	654	582	3 577	15.7
Japón	808	1 102	938	659	508	4 017	17.6
Otros miembros CAD	1	2	1	2	2	8	0.0
Total miembros CAD	4 001	4 391	4 064	3 144	3 229	18 828	82.6
Otros multilateral y países no CAD	588	823	930	769	853	3 962	17.4
Total	4 589	5 214	4 993	3 913	4 082	22 791	100.0

Fuente: OCDE-CAD, *Geographical Distribution of Financial Flows*, Paris, varias ediciones; OCDE-CAD, banco de datos y cálculos de IRELA.

- 1) La dificultad para competir con las empresas japonesas.
- 2) La dificultad para reclutar mano de obra calificada (no porque no exista, sino porque por sus tradiciones culturales, el japonés prefiere trabajar en empresas japonesas que en empresas extranjeras).
- 3) Las preferencias del consumidor (por productos japoneses).
- 4) Las diversas prácticas empresariales.
- 5) La alta carga tributaria que el gobierno impone a las empresas (GATT, 1995: 35).

Cuadro 82
Deuda externa de América Latina
Créditos comerciales hacia América Latina

	1995	1996	1997	1998	junio-1999	% del total junio-1999	Variación 1995-junio 1999
Austria	1 560	1 974	2 016	1 734	1 713	0.6	9.8
Bélgica	1 639	1 740	2 235	2 334	2 207	0.8	34.7
Dinamarca	107	100	59	72	97	0.0	-9.3
Finlandia	63	76	139	324	340	0.10	439.7
Francia	18 322	19 828	25 013	22 029	22 666	8.0	23.7
Alemania	29 200	31 311	36 635	40 919	40 584	14.3	39.0
Irlanda	125	113	137	128	138	0.0	10.4
Italia	9 636	10 850	12 193	13 526	15 148	5.3	57.2
Luxemburgo	168	157	249	396	-	-	-
Países Bajos	13 177	14 885	18 413	22 869	17 843	6.3	35.4
España	9 647	19 065	35 188	38 957	41 724	14.7	332.5
Suecia	759	1 030	1 544	1 257	1 058	0.4	39.4
Reino Unido	15 738	15 999	21 495	23 971	21 259	7.5	35.1
Total UE	100 141	117 128	155 316	168 516	164 777	58.1	64.5
EEUU	57 834	66 461	61 863	62 039	62 348	22.0	7.8
Canadá	8 704	9 156	11 481	11 668	11 368	4.0	30.6
EEUU + Canadá	66 538	75 617	73 344	73 707	73 716	26.0	10.8
Japón	14 329	15 399	14 713	14 521	11 774	4.2	-17.8
Otros	31 193	34 228	30 001	32 039	33 171	11.7	6.3
Total	212 201	242 372	281 374	288 783	283 438	100.0	33.6

Nota: Las cifras de créditos de los bancos comerciales indican el involucramiento relativo de los países donantes individuales en los préstamos bilaterales, pero no incluyen datos de la AOD y otros créditos oficiales, créditos de exportación y préstamos multilaterales.

Fuentes: BPI, *International Banking and Financial Market Development*, varias ediciones, Basilea; World Bank, *Global development Finance*, Washington D. C., 1999; World Bank, *Country at-a-glance Tables*, September 1999, y cálculos del IRELA.

Las autoridades japonesas argumentan que los relativamente bajos niveles de IED en el país asiático tienen que ver con los altos costos de producción, los precios de la tierra y los costos de adquisición, y el hecho de que también ha contribuido a las dificultades la apreciación del yen, así como la competencia interna. Otros

factores también deben ser ponderados, por ejemplo las restricciones de antaño a la IED y las altas tasas de ahorro interno que permiten prescindir de capitales foráneos, de manera que el gobierno no ha estimulado la IED a menos que se trate de áreas donde se le concibió como necesaria para el desarrollo de ciertas tecnologías, por ejemplo, en el sector de los productos químicos (*Ibid.*).

Hacia 1990, la IED que ingresó a Japón, representó apenas el 0.1 por ciento del producto nacional bruto, en comparación del 1.6 por ciento a que ascendió la IED en el mundo. Hacia marzo de 1994, la IED acumulada en Japón era de 30 mil millones de dólares, de los cuáles el 41 por ciento procedía de EEUU y el 30 por ciento de Europa. En 1991, la IED dentro de Japón llegó a un nivel histórico de 3 mil 100 millones de dólares, si bien a partir de entonces declinó debido a la recesión de la economía japonesa. Hacia 1993, América del Norte y Europa eran responsables del 70 por ciento de la IED en Japón (a razón de 35 y 35 por ciento respectivamente), siendo EEUU, con un 30 por ciento, el principal inversionista en lo individual (GATT, *Op. cit.*: 33).

Por cuanto hace a la IED japonesa en el exterior se observa un patrón distinto. Los capitales de Japón se concentran mayoritariamente en Norteamérica (43.8 por ciento de la IED total), Europa (19.8 por ciento) y el Sur y Este de Asia (con 15.7 por ciento). América Latina recibe el 11.8 por ciento, seguida de Oceanía (6.1), África (1.7) y Medio Oriente (1.1). Hacia marzo de 1994, la inversión acumulada de Japón en América del Norte ascendía a 423 mil millones de dólares. Los sectores que más atraen la inversión japonesa son las manufacturas que en Europa y América del Norte representan entre el 20 y el 30 por ciento del total, en tanto que en el Sur y Este de Asia, la inversión en manufacturas representa el 40 por ciento de la IED que Japón canaliza a esas latitudes. En América del Norte los bienes raíces acaparan el 23 por ciento de la IED japonesa, en tanto en Europa es el sector de los servicios financieros el que abarca el 37 por ciento de la IED.

En 1989, la IED japonesa en el exterior registró un récord de 67 mil 500 millones de dólares. En 1992 la cifra bajó y se colocó en 34 mil 100 millones, si bien en 1993 experimentó una ligera recuperación para ubicarse en los 36 mil millones. El declive fue atribuido a la necesidad de disminuir el superávit de la balanza de cuenta corriente que se conjuntó con una depreciación real del yen entre 1989 y 1990. Posteriormente, el monto de la IED japonesa declinó a la vez que la cuenta corriente y las tasas de cambio se fortalecieron (GATT, *Op. cit.*: 28).

Lo anterior es importante para entender el lugar marginal que ocupa América Latina para los japoneses tanto en comercio como en inversión. En los cuadros adjuntos pueden observarse, en términos comerciales, los bajos índices de interacción no sólo entre las naciones latinoamericanas y Japón, sino también respecto al sureste de Asia. Ello contrasta, sin embargo, con el nivel de afectación, sobre América Latina, que tuvieron las crisis financieras de los territorios del sureste de Asia, como se explicará más adelante.

Hay varios hechos que conviene ponderar antes de ir a un análisis más minucioso en torno a los vínculos de las naciones latinoamericanas con sus contrapartes japonesa y del sureste de Asia. Mientras que América Latina ha venido efectuando reformas económicas en ámbitos como la desregulación, la apertura comercial, la privatización y la incentivación de la inversión extranjera, la mayor parte de las economías del sureste de Asia en general mantienen un nivel de protección alto de sus mercados. Ello propicia situaciones deficitarias en las balanzas comerciales de América Latina con países como China, cuyos productos tienen precios tan bajos que resulta casi imposible competir contra ellos. China es motivo de una serie de impuestos compensatorios y medidas *anti-dumping* pero su inminente ingreso la OMC plantea el riesgo de que sus productos desplacen a los latinoamericanos en virtud de sus precios, en los mercados internacionales.

Ciertamente las crisis financieras que aquejaron a las economías asiáticas hacia 1997, han contribuido a que se lleven a cabo reformas económicas encaminadas a

l desregulación. Sin embargo, mientras que Tailandia sigue las pautas sugeridas por el Fondo Monetario Internacional, Malasia prefiere una vía distinta y por ahora sigue protegiendo su mercado.

Otro aspecto a ponderar es que América Latina compite frente a Estados Unidos por atraer comercio e inversión de Japón. Esa competencia es muy desfavorable para los países latinoamericanos, a los que se percibe como frágiles, limitados (tanto en términos de infraestructura como de capital humano), y con desafíos políticos que los ubican al borde de la inestabilidad institucional y social (piénsese en casos como Colombia y Perú, sin descontar, naturalmente, a Paraguay).

Otros obstáculos se vislumbran en el horizonte. El desconocimiento del mercado y las prácticas empresariales japonesas, ciertamente son un impedimento para los países latinoamericanos preocupados en la necesidad de intensificar los vínculos. Asimismo, Japón percibe (todavía) que un mayor acercamiento con América Latina podría incidir negativamente en la relación tan importante que mantiene con Estados Unidos, la cual, naturalmente, tiene prioridad. Japón es el tercer socio comercial de la Unión Americana (detrás de Canadá y México). Para los japoneses, EEUU es su principal socio. El comercio entre ambos países supera los 200 mil millones de dólares y es considerablemente superavitario para Tokio. EEUU, que mantiene un déficit comercial en su comercio con el mundo, llegó a tener en las relaciones con Japón, al responsable de la mitad de ese déficit comercial. Actualmente, la brecha superavitaria ha disminuído considerablemente, si bien sigue favoreciendo a los japoneses.

Las relaciones Japón-EEUU son complejas y cuentan con una serie de acuerdos e iniciativas encaminadas a resolver los principales problemas que plantean. En el transcurso de los 80, por ejemplo, se llegó a plantear la posibilidad de suscribir un acuerdo transpacífico de libre comercio entre ambas naciones. La propuesta era del interés de Japón, ya que se le veía como una oportunidad para ganar un mejor acceso al mercado estadounidense. En Washington, había sectores interesados en

institucionalizar aun más las relaciones con Japón. Sin embargo, las voces que clamaban por represalias por el presunto proteccionismo japonés fueron muy poderosas y la iniciativa nunca se concretó. Por aquéllos años existía en EEUU la creencia de que los acuerdos bilaterales de libre comercio permitirían a Washington revertir el déficit de la balanza comercial con sus principales socios.

Ello no debe ignorar la gran cantidad de negociaciones comerciales llevadas a cabo por ambas naciones. Entre otras, destacan las de la industria textil, efectuadas a mediados de la década de los 50, y en 1969 y 1971. También, la industria del acero japonesa debió ajustarse a acuerdos de restricción voluntaria en el mismo período y en 1985. A mediados de los 70, se efectuaron negociaciones en torno a los aparatos de televisión y el acuerdo se alcanzó en 1977. A principios de los 80, el sector automotriz japonés estuvo de acuerdo en restringir sus exportaciones (1981). Las restricciones a las exportaciones japonesas también se aplicaron a los semiconductores y máquinas y herramientas a mediados de la misma década. Recientemente, el énfasis negociador ha sido en torno a la apertura del mercado japonés a las exportaciones estadounidenses y menos a la disminución de los volúmenes de las exportaciones japonesas (López Villafañe, 1994: 174-175).

Pese a todas las restricciones y obstáculos que enfrenta Japón, el acceso que mantiene en el mercado estadounidense es muy significativo, por lo que evita dañar la tensa relación que sostiene con Washington y ello explicaría también los bajos niveles de interacción con América Latina. A continuación un perfil de las relaciones de los países latinoamericanos con Japón y otras economías del sureste de Asia.

1. Argentina

En el terreno comercial, China y Japón concentran la mayor parte de las exportaciones argentinas a la región de Asia-Pacífico, si bien hay fluctuaciones considerables provocadas por las políticas de importación de esos países. En

1995 Japón absorbió el 24. 5 por ciento de las exportaciones argentinas a la zona y China un 15. 3 por ciento. Malasia y Taiwán (con quien Buenos Aires mantiene relaciones diplomáticas) también son destinos importantes para las ventas argentinas de productos en el exterior, debido a que absorben el 13. 9 y el 11. 1 por ciento, respectivamente. Argentina vende en aquellas latitudes productos primarios y manufacturas agropecuarias de poco valor agregado.

Las importaciones que realiza Argentina de la región Asia-Pacífico se dirigen sobre todo a China, Corea del Sur y Japón. A Japón, Argentina le compra el 30 por ciento de todos los bienes que importa de la zona, a Corea del Sur el 15 por ciento y a China un 25 por ciento. Argentina compra manufacturas de alto valor agregado a estas naciones, por ejemplo, autopartes, electrónica de consumo, máquinas-herramientas, textiles, etcétera.

Hay varios proyectos de inversión del sureste de Asia en marcha en Argentina. Destacan, entre otros, el que existe con China y la provincia de La Rioja para la compra de maquinaria agrícola y de transporte financiada por el *Bank of China*; el acuerdo entre la *China State Construction* y la empresa Industrias Metalúrgicas Pescarmona Sociedad Anónima (IMPISA) para desarrollar proyectos conjuntos en el sureste de Asia. También hay planes de empresas tabacaleras de la provincia de Jiangsu; de empresas de la petroquímica para instalar una planta de procesamiento en la provincia de Salta y también diseños para plantas de fertilizantes nitrogenados y de nitrato de amonio.

Las empresas surcoreanas *Daewoo* y *Hyundai* desean utilizar la zona franca de La Plata, localizada en la provincia de Buenos Aires, como centro de distribución. También, los surcoreanos planean invertir 50 millones de dólares en los astilleros de Tierra del Fuego para dar mantenimiento a las embarcaciones que navegan en el Atlántico Sur. Asimismo, el segundo banco en importancia de Corea del Sur, *Koomin Bank*, abrió sus puertas en Buenos Aires como banca comercial.

Japón mantiene intereses de inversión en la minería, la pesca, la petroquímica, los automotores y la construcción del puente Colonia-Buenos Aires. Malasia interviene con la *IJM Corporation Behard* en la concesión de la autopista Acceso-Oeste a la ciudad de Buenos Aires con el 24 por ciento de sus acciones (o bien 20 millones de dólares). IMPSA, por su parte, está instalando en Malasia ocho grúas y licitando equipo para dos centrales hidroeléctricas. También esta empresa proporciona grúas para un puerto privado en Indonesia y equipa dos centrales hidroeléctricas en Malasia. Finalmente, Filipinas participa en la construcción de la terminal 5 del puerto de Buenos Aires (Mayobre y Noto, 1999: 56-59).

2. Bolivia.

Los especialistas distinguen tres grandes etapas en las relaciones de Bolivia con Japón y el sureste de Asia, a saber:

1. La fase migratoria, que corresponde básicamente a las relaciones con Japón y que se inició a mediados del siglo XIX para prolongarse hasta aproximadamente mediados del XX.
2. La fase del inicio de relaciones diplomáticas formales que se manifiesta en los 50 y se extiende hasta mediados de los 80.
3. La fase actual, caracterizada por el acercamiento especialmente con fines de comercio e inversión (Mayobre y Noto, *Op. cit.*: 63).

Hacia 1996, las exportaciones bolivianas a los mercados del sureste de Asia representaban apenas un 0.6 por ciento de sus ventas totales en el exterior. En orden jerárquico Japón, Malasia y Australia fueron los socios más importantes. Bolivia exporta, como es sabido, materias primas tales como estaño, plata y zinc (lo cual explicaría el involucramiento australiano, que posee importantes intereses mineros especialmente en América del Sur).

En el terreno de las importaciones, éstas representan el 14.6 por ciento del total de las compras bolivianas en el exterior y se originan esencialmente en Japón,

Corea del Sur y China. Los productos que adquieren los bolivianos de aquellas latitudes son manufacturas o productos semi-facturados.

En 1990 el gobierno de La Paz dio a conocer la Ley de Inversiones de Bolivia encaminada a estimular las inversiones nacionales y extranjeras. Asimismo, La Paz ha suscrito múltiples acuerdos bilaterales en materia de inversiones. Los grandes inversionistas asiáticos extranjeros en Bolivia son sus principales socios comerciales, a saber: Australia, Corea del Sur, China, Japón y Nueva Zelanda (en el entendido de que si bien Australia y Nueva Zelanda no pertenecen al continente asiático, para fines estadísticos y por la orientación de su comercio se les ubica con ese grupo de países). Entre 1993 y 1997 esos cinco países representaron apenas el 3.6 por ciento del total de la IED recibida por Bolivia.

Dado que Bolivia es uno de los países más pobres en el continente americano, es uno de los que más recibe programas de cooperación para el desarrollo y de asistencia oficial para el desarrollo (AOD). Japón, que es entre las naciones industrializadas, la que canaliza más recursos a favor de la AOD, otorga a Bolivia asistencia técnica y financiera reembolsable y no reembolsable. Empero, esa cooperación no alcanza a igualar el déficit comercial que La Paz mantiene con Tokio. China y Corea del Sur también otorgan a Bolivia AOD, aunque en montos poco significativos (Mayobre y Noto, *Op. cit.*: 60-62).

3. Brasil

Brasil, considerado como un proveedor importante de materias primas (sobre todo de alimentos y otros insumos naturales) atrajo la atención de Japón, con quien Brasilia desarrolló una relación muy importante, si bien empujada por Tokio (lo cual significa que las exportaciones de productos brasileños al mercado nipón fueron determinadas por las inversiones japonesas en Brasil). Japón llegó a convertirse, antes de la llamada *década perdida* en el segundo mercado individual para las exportaciones brasileñas y en el tercer inversionista extranjero. Las

migraciones de japoneses a Brasil también son una muestra del gran interés mostrado por los asiáticos en el gigantesco país sudamericano.

De 1970 a 1996 la participación de la región Asia-Pacífico en las exportaciones totales brasileñas pasó de un 9.4 por ciento a un 17 por ciento. En ese periodo, Japón pasó de concentrar casi el 80 por ciento de las ventas brasileñas a Asia, a un 37.9 por ciento en 1995. En cambio China, que recibía el 0.6 por ciento de las ventas brasileñas en el exterior, hacia 1995 ya absorbía el 14.5 por ciento. Corea del sur llegó a comprar el 10.1 por ciento de las mercaderías brasileñas vendidas a Asia-Pacífico en ese mismo año, a comparación del 0.8 por ciento que prevalecía en 1970. Brasil vende materias primas en esas latitudes, especialmente minerales, metales comunes, productos vegetales y animales, soya y cereales.

Las importaciones que efectúa Brasil de Asia-Pacífico han padecido un crecimiento sostenido. Hacia 1970 Japón era el gran vendedor de bienes a Brasil, representando el 90.7 por ciento para pasar a un 39.5 por ciento en 1995 respecto a la zona de Asia-Pacífico. Corea del sur, que todavía en 1988 era el proveedor del 1 por ciento de los bienes comprados por Brasil en la región, hacia 1995 abastecía el 16 por ciento del total. China ha presentado un comportamiento errático pero en 1994 y 1995 vendió el 9.7 por ciento y el 12.5 por ciento, respectivamente, de las importaciones asiáticas totales a Brasil. Taiwán y Hong Kong son también dos economías importantes para las importaciones que Brasil efectúa en la región, con 8.6 y 5.2 por ciento, respectivamente.

En el terreno de las inversiones, éstas han estado ligadas al comercio dado que aquéllos sectores que son del interés de los inversionistas asiáticos, son aquéllos en los que se registra un incremento del comercio. Así, Japón y Corea del sur han orientado la inversión a favor de la creación de redes de comercialización y distribución de sus productos. Asimismo, se tiende a efectuar inversiones y asociaciones productivas y a construir redes de integración intra-industrial para posibilitar una mejor vinculación entre la producción, la tecnología, los recursos

humanos y la comercialización. En este sentido, empresas surcoreanas han visitado Brasil a fin de asociarse para la producción de granos. China ha invertido en varios cientos miles de hectáreas para la producción de granos. Malasia ha colocado recursos en la zona amazónica para la explotación forestal. Por su parte, los compradores japoneses de soya han pedido a Brasil que mejore las condiciones de infraestructura para disminuir los costos de transportación de la soya a los puertos y facilitar el proceso de embarque en las terminales portuarias (Mayobre y Noto, *Op. cit.*: 64-69).

4. Colombia

A diferencia de Brasil, Colombia ha desarrollado relaciones de manera muy reciente con las economías de la región de Asia-Pacífico. Los registros más remotos datan de mediados de los 70 y ya en los 90, con las reformas económicas, se han desarrollado vínculos de manera más intensa. Un hecho que debe ser analizado es la solicitud de admisión a APEC formulada por el gobierno colombiano desde los tiempos en que ese foro fue instituido. En la cumbre del APEC celebrada en Seattle en 1993 (momento en que México fue admitido), Colombia pidió que se le permitiera asistir como observador. Y a la fecha, sigue insistiendo por diversos canales diplomáticos para participar en ese importante foro.

Prácticamente el único socio importante de Colombia en la región de Asia-Pacífico es Japón. De las exportaciones totales de Colombia al mundo, Japón concentra el 4 por ciento, en tanto las importaciones procedentes de esa nación asiática equivalen al 8.14 por ciento. La balanza, por ende, es deficitaria. En términos de inversiones, otros socios del APEC no-asiáticos como Estados Unidos, Canadá, México, Chile y Perú han elevado sus transferencias de capitales en casi 20 veces de 1990 a 1995 pasando de 16 millones de dólares a 284 millones de dólares (Mayobre y Noto, *Op. cit.*: 70-73).

5. Cuba

Debido a la postura de diversos países en torno al régimen cubano, las relaciones comerciales y de inversión en la mayor de las Antillas se ven profundamente afectadas. Así las cosas y por cuanto toca a la región de Asia-Pacífico, Cuba mantiene relaciones de importancia con China, Filipinas, Indonesia y Viet Nam. China es de hecho, después de España, el segundo socio comercial de los cubanos. Con ese país se llevan a cabo proyectos para producir bicicletas, ventiladores y piscicultura de embalse. También se gestan proyectos para producir energía y alimentos, construcción de micropresas, producción de biogas, producción de energía solar, producción de ganado caprino y producción de patos. Hay empresas mixtas, como por ejemplo la que opera un restaurante en Varadero. Con Japón hay un comercio pequeño pero constante donde la parte cubana vende productos tradicionales y los exportadores japoneses venden productos de alto valor agregado por lo que nuevamente la balanza es deficitaria para el país latinoamericano (Mayobre y Noto, *Op. cit.*: 73-75).

6. Chile

Chile posee una de las economías más *asianizadas* en América Latina. Además de pertenecer al APEC, la región de Asia-Pacífico es el principal destino de sus exportaciones captando el 33 por ciento del total, frente al 26 por ciento que se destina a la Unión Europea y el 16 por ciento con los países del TLCAN. Entre 1985 y 1995 la región de Asia-Pacífico elevó su importancia como destino de las exportaciones chilenas, pasando de un 18 al 33 por ciento ya citado. Ese auge se produjo a costa de los vínculos de Chile con la UE y el TLCAN. Chile es de los pocos países superavitarios en sus relaciones con las economías de la región de Asia-Pacífico, puesto que de ella adquiere el 16 por ciento de sus compras totales en el exterior. Más de la mitad de las exportaciones se dirigen a Japón (64.6 por ciento en 1990 y 50.1 por ciento en 1996), si bien los intercambios con otras regiones del área han crecido de manera exponencial. Chile vende a esos mercados recursos naturales de escaso valor agregado, especialmente cobre, fruta, harina de pescado, celulosa, salmónes, chips de madera y otras variedades forestales. Cabe destacar que en Japón, China y Corea del Sur los productos

agropecuarios chilenos como la carne vacuna y la fruta fresca, enfrentan fuertes barreras, cuotas de importación y obstáculos fito y zoonosanitarios. Lo que más peso tiene en el trato de Chile hacia las economías de Asia-Pacífico es la pesca, los recursos forestales, la minería del cobre, todo ello apoyado en una mejor utilización de la infraestructura existente, la adecuación de las inversiones para garantizar la producción en gran escala y ello sin que se hayan hecho cambios significativos a la estructura productiva.

En términos de la IED, Chile ha recibido flujos modestos de inversión de parte de las economías de Asia-Pacífico. En 1996 se registró un ingreso de apenas 37. 8 millones de dólares siendo Japón la principal fuente de IED asiática. Australia y Nueva Zelanda como inversionistas en Chile son dos casos a ponderar. Chile de hecho es el tercer destino de los capitales neozelandeses en el mundo (después de Australia y Canadá), en tanto Australia es el quinto inversionista extranjero en el país sudamericano (Mayobre y Noto, *Op. cit.*: 77-81).

7. México

El 3 de diciembre de 1888, México y Japón suscribieron el *Tratado de Amistad, Comercio y Navegación* en condiciones muy singulares. Mediante éste tratado, ambos países establecieron relaciones diplomáticas. Hasta ese momento, a Japón los países occidentales le habían impuesto tratados desiguales. México, en cambio, al buscar el establecimiento de relaciones formales con los japoneses, planteó la reciprocidad. Pese a este gesto, los vínculos con Japón y otras naciones e la región de Asia-Pacífico han ido disminuyendo debido a la intensificación de los vínculos entre México y Estados Unidos. Aun así, México pertenece al APEC

Japón es el principal socio asiático de los mexicanos, si bien sólo el 1. 4 por ciento del comercio internacional de México se destina a ese mercado. La balanza comercial es deficitaria para los mexicanos, con todo y que la crisis de 1994 financiera de 1994-1995 disminuyó la brecha existente entre las importaciones

japonesas y las exportaciones mexicanas. México exporta el 55 por ciento de sus ventas a la zona de Asia-Pacífico a Japón y de éste adquiere el 47 por ciento de sus importaciones del área.

En el terreno de las inversiones, las economías de Asia-Pacífico fueron responsables del 5.91 del total de la IED que recibió México entre 1994 y 1996. De ese monto, el 75 por ciento correspondió a la IED de Japón y para Corea del Sur, el segundo inversionista asiático en México, el porcentaje correspondiente fue de 17.8 (Mayobre y Noto, *Op. cit.*: 82-86).

8. Perú

Ingresó al APEC en 1998 y ha incrementado los lazos con las economías de la región Asia-Pacífico. Perú es otra nación deficitaria en sus relaciones con los socios asiáticos. Ello obedece al crecimiento inestable de las exportaciones frente al crecimiento sostenido de las importaciones. Japón es el principal socio de Perú, aunque su participación declina de manera sostenida, por lo que otras economías como China, Taiwán, Hong Kong y Corea del Sur están aprovechando la oportunidad que representa el retiro japonés para desarrollar actividades de comercio e inversión en Perú.

En 1996 la IED procedente de la región de Asia-Pacífico en Perú representó el 3.5 por ciento del total. La mayor parte de la IED la generan Japón, Corea del Sur y China. La IED de éstos dos últimos territorios ha crecido significativamente en los últimos años, en tanto la inversión japonesa se ha mantenido estable. Los japoneses invierten en el sector comercial, el industrial y el minero. Los surcoreanos, en cambio, se han abocado al sector financiero y el comercial. Finalmente, los inversionistas chinos han canalizado casi todos sus recursos a la minería.

Cabe destacar que las inversiones japonesas y coreanas compiten en el mercado automotriz, con empresas como *Mitsubishi*, *Toyota*, *Honda*, *Daewoo* y *Hyundai*.

Claro que Corea del Sur está mostrando interés en la explotación de recursos naturales y en el desarrollo de obras de infraestructura (Mayobre y Noto, *Op. cit.*: 86-90).

9. Uruguay

A pesar de la ubicación geográfica de Uruguay, las economías asiáticas han mostrado un notable interés en profundizar la relación con esa nación. Sin embargo, salvo China, el resto de los mercados asiáticos carecen de importancia para las exportaciones uruguayas. Asia (excluyendo la región del Pacífico, esto es, a Australia y Nueva Zelanda) absorbe el 11. 4 por ciento de las exportaciones uruguayas, si bien es el destino de crecimiento más explosivo para los uruguayos, a comparación del MERCOSUR, el TLCAN y la UE.

China y Hong Kong absorben el 75 por ciento de las exportaciones uruguayas a Asia. En el terreno de las importaciones, Asia representa el 9 por ciento de las compras totales de Uruguay en el mundo y Japón es el principal proveedor de bienes para los uruguayos, si bien su importancia decrece.

En el terreno de las inversiones, Uruguay ha suscrito acuerdos para la promoción de las inversiones con China y Malasia. A los chinos les interesa además el ensamblaje de bicicletas y motocicletas, así como el desarrollo de *joint ventures* en el sector pesquero. También hay intereses en el sector forestal y maderero. Los surcoreanos, por su parte, usando como base de operaciones el puerto de Montevideo están invirtiendo en nuevos barcos para la flota pesquera uruguaya y Malasia estudia la posibilidad de construir una ciudad satélite. Asimismo, Australia, Corea del sur, China y Japón desarrollan iniciativas de cooperación técnica (Mayobre y Noto, *Op. cit.*: 91-96).

10. Venezuela

Venezuela se ha acercado a las economías de la región de Asia-Pacífico en el terreno de las inversiones. El atractivo de Venezuela es el sector energético, si

bien el advenimiento de la crisis financiera en el sureste de Asia redujo el consumo de hidrocarburos que también influyó en la dramática caída de los precios registrada hace dos años.

El principal socio de Venezuela en Asia es Japón, seguido de Corea del Sur, Hong Kong, China, Taiwán, Singapur y Malasia. Del conglomerado de economías de la región de Asia-Pacífico, Venezuela se ubica en el séptimo lugar entre los países latinoamericanos detrás de Argentina, Brasil, Chile, México, Panamá y Perú. El principal producto de exportación de Venezuela es el petróleo y sus derivados y Japón adquiría en 1993 el 82 por ciento de las exportaciones venezolanas a Asia. Para 1996 la cifra había bajado, si bien Japón seguía siendo el principal receptor de las mismas con un 72 por ciento. Japón es también el principal origen de las importaciones que efectúa Venezuela de Asia.

Respecto a las inversiones, Venezuela es motivo de interés de parte de las economías de la región Asia-Pacífico, especialmente en el rubro de los hidrocarburos y la minería. Destacan, en éste sentido, las iniciativas de inversión de China en la privatización del sector petrolero venezolano; de Australia en la minería, la energía y las comunicaciones y de Corea del Sur en la siderurgia y la producción de automóviles (Mayobre y Noto, Op. cit.: 96-101).

11. CARICOM

El CARICOM que se integra por el Caribe inglés más Surinam, ha tenido vínculos históricos con Australia y Nueva Zelanda (y en el caso surinamés con Indonesia) debido a la pertenencia de todos ellos, a la *Commonwealth*. Sin embargo, debido a que los lazos tradicionales del Caribe han sido con América del Norte y Europa, a la región de Asia-Pacífico le corresponde un lugar secundario. El Caribe comparte con las islas del Pacífico Sur, el otorgamiento de preferencias arancelarias que las Convenciones de Lomé de la Unión Europea, les proporcionan. El Caribe y el Pacífico Sur forman parte del grupo de los países

ACP (África, Pacífico, Caribe)¹²⁹ beneficiarios de un acceso preferencial al mercomún europeo.

El principal socio comercial de los países del Caribe en la región de Asia-Pacífico es Japón. A ese mercado venden Jamaica, Belice, Surinam, Trinidad y Tobago, Guyana, San Vicente y las Granadinas y Bahamas. Mientras que Jamaica vende café, el resto de las economías citadas exporta productos pesqueros. En el terreno de las importaciones Japón también es de donde adquieren principalmente productos Bahamas, Jamaica y Trinidad y Tobago. El 29 por ciento de las importaciones hechas por las naciones caribeñas desde Japón es absorbido por Jamaica, 23 por ciento por Bahamas y 11 por ciento por Trinidad y Tobago.

Japón es también el principal inversionista extranjero entre las naciones de Asia-Pacífico en el Caribe. En Trinidad y Tobago, por ejemplo, tiene inversiones en la producción de gas natural y metanol. Jamaica ubica sus intereses en la producción de café y en otras naciones en pesca. También Japón muestra intereses en infraestructura portuaria, ensamblaje de vehículos y electrónica. Indonesia, por ejemplo, tiene inversiones en Trinidad y Tobago en hierro y acero y Malasia se aboca a la explotación forestal en Guyana y Trinidad y Tobago.

Como se comprenderá, debido a los niveles de desarrollo imperantes en el Caribe, buena parte de los países ahí ubicados son receptores de AOD. Ésta se manifiesta en préstamos, donaciones y cooperación técnica y se dirige a los países más desfavorecidos. Japón nuevamente es el principal donante para éstas naciones entre los países de Asia-Pacífico (Mayobre y Noto, *Op. cit.*: 101-105).

¹²⁹ Los países beneficiarios de las Convenciones de Lomé son: Angola, Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, Camerún, Comoras, Congo, República Democrática del Congo, Côte d'Ivoire, Djibouti, Dominica, Eritrea, Etiopía, Fiji, Gabón, Gambia, Ghana, Granada, Guinea, Guinea Bissau, Guinea Ecuatorial, Guyana, Haití, Jamaica, Kenya, Kiribati, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Malí, Mauritania, Mauricio, Mozambique, Namibia, Níger, Nigeria, Papúa Nueva Guinea, República Centroafricana, República Dominicana, Ruanda, Santo Tomás y Príncipe, Senegal, Seychelles, Sierra leona, Islas Salomón, Somalia, Sudáfrica, St Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Sudán, Surinam, Swazilandia, Tanzania, Chad, Togo, Tonga, Trinidad y Tobago, Tuvalu, Uganda, Vanuatu, Samoa Occidental, Zambia y Zimbabwe.

12. Centroamérica

Los países centroamericanos tienen en Japón, Taiwán y Corea del Sur a los principales socios de la región de Asia-Pacífico. Un aspecto a ponderar, muy distintivo de América Central, es que buena parte de los países del área mantienen relaciones diplomáticas con Taiwán y no con la República Popular China, debido a la relevancia económica de Taipei que se materializa en proyectos comerciales y de inversión muy importantes para esas pequeñas naciones.

De ahí que las exportaciones de Centroamérica a la región de Asia-Pacífico vayan mayoritariamente a Japón y Taiwán. Las ventas de productos se integran por materias primas (75 por ciento de las exportaciones a Japón son café, mientras que el 85 por ciento de las ventas a Taiwán son caña de azúcar). Por cuanto hace a las importaciones, el 60 por ciento de ellas se origina en Japón, el 20 por ciento en Taiwán y el 15 por ciento en Corea del Sur.

Cuadro 83
Principales socios comerciales asiáticos de Brasil (porcentajes)

Exportaciones			Importaciones		
País	Participación en 1991	Participación en 1997	País	Participación en 1991	Participación en 1997
Japón	8.1	10.9	Japón	5.8	5.9
Corea del Sur	2.1	2.6	China	0.3	1.9
China	0.7	3.8	Corea del Sur	0.6	2.2
Taiwán	1.9	1.7	Taiwán	0.6	1.3

Fuente: IMF, Direction of Trade Statistics.

Al igual que el Caribe, América Central es beneficiaria de la AOD donde Japón, entre los países de Asia-Pacífico, juega un papel preponderante. La cooperación, sin embargo, se canaliza a cada país de manera individual (Mayobre y Noto, *Op. cit.*: 105-109).

Cuadro 84
Principales socios comerciales asiáticos de Chile (porcentajes)

Exportaciones			Importaciones		
País	Participación en 1991	Participación en 1997	País	Participación en 1991	Participación en 1997
Japón	18.2	15.7	Japón	8.4	5.6
Corea del Sur	2.9	5.8	China	1.2	3.5
Taiwán	4.4	4.6	Corea del Sur	2.2	3.1
China	0.9	2.6	Taiwán	1.5	1.2

Fuente: IMF, Direction of Trade Statistics.

Cuadro 85
Principales socios comerciales asiáticos de Argentina (porcentajes)

Exportaciones			Importaciones		
País	Participación en 1991	Participación en 1997	País	Participación en 1991	Participación en 1997
China	2.1	3.4	Japón	7.3	3.7
Japón	3.8	2.2	China	2.3	3.7
Malasia	0.5	1.3	Corea del Sur	3.3	2.1
Taiwán	0.6	1.0	Taiwán	1.7	1.3

Fuente: IMF, Direction of Trade Statistics.

Cuadro 86
Principales socios comerciales latinoamericanos de Japón (porcentajes)

Exportaciones			Importaciones		
País	Participación en 1991	Participación en 1997	País	Participación en 1991	Participación en 1997
Panamá	1.26	1.59	Brasil	1.35	1.11
México	0.89	0.92	Chile	0.79	0.89
Brasil	0.39	0.70	México	0.73	0.48
Chile	0.20	0.25	Perú	0.17	0.16

Fuente: IMF, Direction of Trade Statistics.

Cuadro 87
Principales socios comerciales latinoamericanos de Corea del Sur
(porcentajes)

Exportaciones			Importaciones		
Pais	Participación en 1991	Participación en 1997	Pais	Participación en 1991	Participación en 1997
Panamá	0. 87	1. 42	Brasil	1. 09	0. 86
Brasil	0. 24	1. 25	Chile	0. 46	0. 80
México	1. 08	1. 08	México	0. 27	0. 24
Chile	0. 38	0. 48	Perú	0. 02	0. 22

Fuente: IMF, Direction of Trade Statistics.

Cuadro 88
Principales socios comerciales latinoamericanos de China (porcentajes)

Exportaciones			Importaciones		
Pais	Participación en 1991	Participación en 1997	Pais	Participación en 1991	Participación en 1997
Brasil	0. 09	0. 58	Brasil	0. 54	1. 05
Panamá	0. 12	0. 55	Argentina	0. 48	0. 51
Chile	0. 13	0. 31	Perú	0. 46	0. 43
Argentina	0. 07	0. 25	Chile	0. 18	0. 29

Fuente: IMF, Direction of Trade Statistics.

And one more for the road: las relaciones entre Canadá y América Latina. El encuentro entre el frontyard y el backyard.

Los países continentales de América Latina asumen recientemente que han sido motivo de un redescubrimiento por parte de Canadá. A diferencia del Caribe, que tradicionalmente ha figurado en las preocupaciones comerciales, culturales, sociales y estratégicas de Canadá¹³⁰, las relaciones entre Ottawa y América Latina

¹³⁰ La relación histórica entre Canadá y el Caribe tampoco ha estado exenta de dificultades. Todavía subsisten algunas ideas "románticas" sobre el papel que Canadá ha desarrollado históricamente en la zona. A grandes rasgos, sin embargo, tres factores han permeado la relación

se han caracterizado por períodos de avances y retrocesos, al punto de que en muchas ocasiones por cada paso dado hacia adelante, simultáneamente se dan dos pasos hacia atrás.

Canadá ha desarrollado un acercamiento cauteloso, no del todo constante (Rochlin, 1994: 3) si bien en la década de los 90, el incremento cuantitativo y cualitativo de los contactos con las naciones latinoamericanas parece crecer sostenidamente, lo cual, al decir de los expertos, plantea un cambio radical en la percepción que Ottawa ha tenido tradicionalmente respecto a los países del hemisferio occidental. Ciertamente uno de los grandes obstáculos para profundizar la relación es Estados Unidos, socio mayoritario de los canadienses y con el que Ottawa no desea crear fricciones, dado el papel hegemónico que tradicionalmente ha mantenido Washington en América Latina. Así, los encuentros y desencuentros entre Canadá, -a quien a menudo se le denomina *frontyard* respecto a EEUU- y América Latina, -o *backyard*- han sido múltiples, si bien se espera que una nueva era en los vínculos interhemisféricos pueda desarrollarse en el contexto de la posguerra fría. En éste orden de ideas, las preguntas obligadas son: ¿hasta cuándo durará la luna de miel que actualmente viven Canadá y América Latina? ¿Se trata de una relación estrecha a prueba de infidelidades, o simplemente es un romance furtivo que igual que en el pasado, desaparecerá para dejar a ambas partes vestidas y alborotadas?

Algunos cambios que se han gestado tanto dentro de Canadá como en el entorno internacional parecen estar llevando la relación entre Ottawa y América Latina por derroteros más predecibles. Dichos cambios están generando condiciones para un mayor activismo en Canadá respecto a América Latina, y también en los países del hemisferio en torno al ártico territorio.

Factores internos que estimulan en Canadá el contacto con América Latina

entre ambos, a saber: la geografía, la membresía común en los imperios europeos (Gran Bretaña, Francia y España) y Estados Unidos (Tennyson, 1988: 11).

A nivel interno, diversas organizaciones no gubernamentales (ONGs), comenzaron a presionar desde finales de los 60 al gobierno canadiense en la formulación de una política exterior que tomara en cuenta a América Latina (Stevenson, 1992: 15). Otros grupos, por ejemplo, a nivel parlamentario, también han influido en el proceso de toma de decisiones respecto a las relaciones con América Latina. Baste mencionar que, en 1982, el Comité Permanente sobre Asuntos Exteriores y Defensa Nacional de la Cámara de los Comunes, dio a conocer un exhaustivo informe respecto a los rumbos que deberían seguir los vínculos canadiense-latinoamericanos, sobre todo considerando el nivel de afectación de los sucesos en el área sobre Canadá. En ese reporte, por ejemplo, salen a relucir los intereses que Canadá podría tener al acercarse a los países latinoamericanos y que se mantienen vigentes hasta hoy, destacando, entre otros:

- 1) La promoción de la estabilidad en la región;
- 2) La defensa de los derechos humanos;
- 3) La expansión del comercio y la inversión;
- 4) La asistencia al desarrollo; y
- 5) La promoción del liderazgo canadiense en el diálogo entre países en desarrollo e industrializados (Chambre des Communes, 1982: 7-15).

Sin embargo, es en la década de los 90 que las ONGs han alcanzado su *momentum*, al contar con amplios márgenes de maniobra en un mundo en el que los Estados se muestran incapaces, por diversas razones, para resolver las demandas más apremiantes de las sociedades. Ciertamente el proceso de globalización ha hecho su parte, y sobre todo las empresas transnacionales que han ganado notable influencia económica y política a costa, en buena medida, de los gobiernos. Así, en la medida en que las relaciones internacionales experimentan una privatización creciente, los actores no-estatales como las ONGs hacen acto de aparición. Incluso algunos analistas han advertido la posible vinculación existente entre empresas transnacionales y ONGs, donde las primeras proveen recursos a las segundas en el ánimo de hacerlas más fuertes respecto al Estado.

Cuadro 89
Flujos de inversión extranjera directa a países latinoamericanos seleccionados en 1998

	IED total (en millones de dólares EEUU)	Inversionista principal (monto)	Segundo inversionista (monto)	Países asiáticos (nivel y monto)
Brasil (1997)	15 311. 1	EEUU (4 382. 3)	Islas Caimán (3 382. 9)	Japón 8°, 342. 1 Corea del Sur, 17°, 91. 3
Argentina	14 486. 0	EEUU (5 476. 0)	Chile (1 680)	-
Chile	6 076. 0	Canadá (1 431. 1)	EEUU (1 323. 4)	Japón 10°, 68. 9
México	4 470. 6	EEUU (3 153. 4)	Países Bajos (438. 3)	Japón 7°, 84. 6 Otros (Singapur, Corea del Sur, Taiwán, China) 101. 3
Colombia	4 186. 0	España (1 652. 0)	Panamá (1 430. 0)	Japón 9°, 13. 3
Venezuela	1 551. 1	Islas Caimán (1 203. 5)	EEUU (122. 2)	Japón 9°, 13. 3
Perú (acumulada hacia 1998)	7 829. 0	España (2 391. 0)	EEUU (1 599. 0)	China 9°, 122. 0 Japón 16°, 44. 0

Nota: Las estadísticas de IED de Brasil, Colombia, Venezuela y Perú se basan en registros. La referente a Chile se basa en la aprobación y la de México en desembolsos.

Fuente: *Journal of the Research Institute for International Investment and Development*, vol. 25, no. 4, July-August 1999, The Export-Import Bank of Japan, Tokyo.

En Canadá, las ONGs cada vez tienen más injerencia en la formulación de la política exterior. Con frecuencia se manifiestan en los debates sobre los temas más apremiantes de las relaciones internacionales y, por ejemplo, cuando se desarrolló la revisión de la política exterior de Canadá con motivo del fin de la guerra fría, numerosas ONGs hicieron propuestas que revisten singular interés (Newcombe, 1994: 60-79; 80-84; 97-103; 116-120; 214-221). La prueba más visible de la relevancia de las ONGs en la formulación de la política exterior de Canadá es la coalición de organizaciones que se integró a propósito de la campaña internacional para proscribir las minas terrestres antipersonal.

Otros actores privados que inciden en la formulación de la política exterior de Canadá son las empresas. Estos actores cada vez han ocupado más espacios en las relaciones internacionales de Canadá, sobre todo tras la reestructuración que se produjo en los tiempos del gobierno de Brian Mulroney cuando, según razona Arthur Andrew, la política exterior de Canadá se *economizó* considerablemente (Andrew, 1993: 159-174), tendencia que el actual gobierno de Jean Chrétien mantiene, como puede observarse en las misiones comerciales del *Team Canada*¹³¹ en Asia y América Latina (Sjolander, 1997: 111-133).

Factores externos que acercan a Canadá con América Latina

A nivel externo, Canadá desarrolló entre los 60 y los 70, un acercamiento con diversos países en desarrollo, aprovechando foros como la *Commonwealth* y la *Francophonie*. La percepción de que Ottawa podría tener más márgenes de maniobra en su relación con Estados Unidos a través de una aproximación con diversas regiones del mundo, llevó a repensar la política exterior al punto de que el gobierno de Trudeau promovió la llamada *tercera opción* en la que América Latina naturalmente estaba contemplada¹³².

¹³¹ La reactivación de las misiones comerciales del *Team Canada* se inició un año después de que los liberales llegaron al poder y estuvo seguida de dos visitas promocionales en pequeña escala encabezadas por el Primer Ministro Chrétien a Seattle, con motivo de la cumbre del Foro Económico Asia-Pacífico (APEC) celebrada en 1993, y a México en marzo de 1994. Esta fue la primera ocasión en 20 años que un Primer Ministro encabezó una misión de promoción comercial, siendo la ocasión anterior cuando Pierre Trudeau visitó China.

El primer viaje del *Team Canada* en noviembre de 1994 incluyó al Primer Ministro, a nueve gobernadores provinciales (con la excepción de Quebec, que se negó a participar), el Ministro de Comercio Roy MacLaren, el Secretario de Estado para Asia-Pacífico Raymond Chan, y 400 líderes empresariales, que viajaron a China, Hong Kong, Indonesia y Viet Nam. En enero de 1995, una versión menor del *Team Canada* (con unos 200 líderes empresariales), visitó América Latina, incluyendo Trinidad y Tobago, Uruguay, Argentina, Chile, Brasil y Costa Rica. En enero de 1996, el tercer *Team Canada* aterrizó en India, Pakistán, Indonesia y Malasia. Finalmente, en 1997, con la participación, por vez primera, del gobernador de Quebec, realizó una nueva gira de trabajo, ésta vez en Corea del Sur, Tailandia y las Filipinas (Sjolander, 1997: 119).

¹³² En una edición especial de *International Perspectives*, publicación que hacía las veces de vocero del Ministerio de Asuntos Exteriores apareció en 1972 el célebre artículo titulado "Canada-U. S. Relations: Options for the future". En él se ventilaban tres posibles opciones para que Canadá lidiara adecuadamente en su relación con EEUU. Las opciones planteadas eran:

- 1) Mantener el *statu quo*, situación que llevarla a que Canadá orbitara de manera más cercana a EEUU;
- 2) Desarrollar deliberadamente una relación más estrecha con Estados Unidos; y

Cuadro 92
Exportaciones de América Latina a Canadá
1986-1993
(en millones de dólares de EEUU)

Origen	1986	Participación en las exportaciones totales	1990	Participación en las exportaciones totales	1993	Participación en las exportaciones totales
Hemisferio occidental	1 449. 0	1. 8 %	1920. 0	1. 5 %	4 340. 0	2. 7 %
ALADI	1 148. 4	1. 6 %	1 493. 3	1. 3 %	3 804. 0	2. 7 %
Argentina	53. 8	0. 8 %	81. 2	0. 7 %	90. 0	0. 7 %
Bolivia	0. 1	0. 0 %	0. 2	0. 0 %	2. 0	0. 2 %
Brasil	437. 0	2. 0 %	522. 0	1. 7 %	455. 0	1. 2 %
Chile	58. 4	1. 4 %	56. 2	0. 7 %	61. 0	0. 6 %
Colombia	73. 1	1. 4 %	69. 9	1. 0 %	60. 0	0. 8 %
Ecuador	4. 9	0. 2 %	7. 3	0. 2 %	100. 0	2. 9 %
México	224. 0	1. 4 %	226. 0	0. 8 %	2 665. 0	5. 6 %
Paraguay	0. 2	0. 1 %	0. 7	0. 1 %	Nd	Nd
Perú	18. 2	0. 7 %	27. 9	0. 9 %	88. 0	2. 5 %
Uruguay	6. 7	0. 6 %	25. 9	1. 5 %	11. 0	0. 7 %
Venezuela	272. 0	3. 2 %	476. 0	2. 6 %	272. 0	1. 6 %

Nota: Los datos aquí presentados difieren de los mostrados en los cuadros anteriores ya que en éste caso se está utilizando información proporcionada por los países latinoamericanos. Sin embargo, los datos sobre comercio de 1993 entre Canadá y Argentina, Ecuador, México y Venezuela han sido tomados de los registros estadísticos canadienses.

Nd = No disponible.

Fuente: IMF, *Directions of Trade Statistics Yearbook* (1993 y 1994).

Canadá y el ALCA

El Area de Libre Comercio de las Américas es un diseño estadounidense que pretende hacer del hemisferio occidental una extensa zona de libre comercio bajo la hegemonía de Washington. Empero, la administración Clinton no ha logrado que el Congreso le confiera al titular del ejecutivo la autoridad del *fast track*.

Cuadro 90
Exportaciones de Canadá a los países de la
Asociación Latinoamericana de Integración
1986-1993

Destino	1986		1990		1993	
Mundo	89 706	100.0 %	126 447	100.0 %	140 748	100.0 %
Hemisferio occidental	1 979	2.2 %	2 067	1.6 %	2 560	1.8 %
ALADI	1 549	1.7 %	1 602	1.3 %	2 141	1.5 %
ALADI		100.0 %		100.0 %		100.0 %
Argentina	49	3.2 %	40	2.5 %	103	4.8 %
Bolivia	7	0.5 %	4	0.3 %	6	0.3 %
Brasil	566	36.5 %	411	25.7 %	575	26.9 %
Chile	63	4.1 %	163	10.2 %	152	7.1 %
Colombia	134	8.7 %	177	11.0 %	179	8.4 %
Ecuador	61	3.9 %	31	1.9 %	42	2.0 %
México	288	18.6 %	488	30.5 %	599	28.0 %
Paraguay	2	0.1 %	2	0.1 %	6	0.3 %
Perú	79	5.1 %	49	3.1 %	65	3.0 %
Uruguay	9	0.6 %	16	1.0 %	20	0.9 %
Venezuela	291	18.8 %	221	13.8 %	394	18.4 %

Fuente: IMF, *Direction of Trade Statistics Yearbook* (1993 y 1994).

La prioridad aquí, igual que en el caso del *Team Canada*, ha sido esencialmente económica a costa de los aspectos políticos y sociales que también interesan a América Latina. Canadá ve a la OEA como el foro en el que pueden efectuarse una serie de encuentros comerciales con las naciones del hemisferio occidental, como una entidad paralela o capaz de instrumentar los acuerdos de la Cumbre de las Américas, especialmente el relativo a la conformación de un Área de Libre Comercio de las Américas para el año 2005 (Graham, 1996: 318). Sin embargo, como se verá a continuación, la relación comercial entre Canadá y América Latina es sumamente limitada y ello hace temer que ese "redescubrimiento" latinoamericano por parte de Ottawa no sea sino un espejismo que se disolverá.

Los tópicos que fueron debatidos en Toronto son el estímulo a la actividad empresarial en la región; el desarrollo de un proceso de consulta con la sociedad civil del hemisferio; y aspectos como el comercio electrónico, y las economías pequeñas. Empero, aspectos sustantivos como acceso a mercados, servicios financieros y otros más no serán el centro del debate en ésta oportunidad, lo cual da cuenta de las claras limitaciones que posee Canadá respecto al ALCA.

Cuadro 94
Exportaciones de Canadá al mundo por regiones

Región	1993	1994	1995	1996	1997	1998	% de las exportaciones de Canadá
Total	170 121 868	202 736 239	225 552 908	232 556 691	272 855 781	298 545 218	100.0%
Europa Occidental	18 008 173	22 106 788	25 942 057	26 640 538	31 315 584	32 222 662	10.79%
Otros de Europa	744 792	88 022	1 052 349	1 009 551	1 313 879	1 611 223	0.54%
Asia-Pacífico	25 214 534	28 322 153	31 701 883	29 819 571	35 342 615	39 937 165	13.38%
África	1 366 952	1 538 482	1 755 362	2 043 319	2 062 289	1 975 567	0.66%
Oriente Cercano	1 183 574	1 015 296	1 084 608	1 402 950	1 926 933	1 396 313	0.47%
América Latina y Caribe	6 477 832	7 997 970	9 457 440	10 496 722	12 046 669	12 962 834	4.34%
OCDE	147 833 729	179 587 831	199 199 906	204 780 749	240 068 785	263 032 595	88.10%
UE-12	16 279 174	19 603 032	22 616 650	22 735 975	26 911 618	28 447 653	9.53%
Países en desarrollo	22 154 623	25 976 797	30 224 424	31 621 299	37 165 119	40 403 577	13.53%
Países menos desarrollados	184 370	220 948	285 685	279 559	352 741	342 703	0.11%
NICs	7 615 521	8 587 370	9 648 021	9 048 508	10 072 281	11 158 347	3.74%
ANSEA	3 284 347	4 287 464	5 048 448	5 094 540	6 035 997	6 513 877	2.18%
APEC	142 163 188	169 502 275	188 901 354	192 023 458	225 601 860	249 840 433	83.69%
TLCAN	117 711 373	141 870 012	156 034 896	162 978 966	191 362 767	211 232 772	70.75%

Fuente: Statistics Canada.

Aun así, las condiciones internas de Canadá y el entorno internacional operan a favor de un acercamiento con América Latina. La región ya no es vista como un

Además, la inversión canadiense se ha venido diversificando en la región, dado que Barbados, Bahamas, Chile, Brasil y Argentina recibieron cada uno más de mil millones de dólares por ese concepto en 1997.

Sin embargo, América Latina y el Caribe representan apenas el 3.18 del comercio exterior total de Canadá con el mundo. Ello contrasta significativamente con el 8.32 por ciento que le corresponde a Europa Occidental y con el 9.73 de la zona del Asia-Pacífico. Empero, América Latina supera, entre los socios comerciales de Canadá a África (0.6 por ciento del comercio total de Ottawa con el mundo) y al Oriente Cercano (con 0.53 por ciento)

Ciertamente el comercio entre Canadá y América Latina ha estado creciendo, pero ese crecimiento debe ser medido respecto a las relaciones de Canadá con el resto del mundo. De hecho, con algunos países del hemisferio occidental, la relación no sólo no ha crecido sino que ha declinado. En ello tienen que ver algunos aspectos como la composición de las exportaciones e importaciones de los productos comerciados.

Por ejemplo, las exportaciones canadienses a los países de la Asociación Latinoamericana de Integración se integran de bienes intermedios basados en el procesado de recursos naturales, en tanto los socios de la ALADI venden al país norteamericano recursos naturales con escaso procesamiento. De manera que en la práctica, Canadá compite con otros países de América Latina con algunos de los productos de recursos naturales que son exportados a la región. Existe un comercio intra-industrial en vehículos automotores y autopartes, pero dicho comercio es significativo únicamente en el caso de México (Sáez, 1997: 248) y debido a la integración de la industria automotriz que se vive con motivo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).



Cuadro 93
Importaciones de América Latina desde Canadá
1986-1993
(en millones de dólares de EEUU)

Origen	1986	Participación en las exportaciones totales	1990	Participación en las exportaciones totales	1993	Participación en las exportaciones totales
Hemisferio occidental	1 659. 0	2. 3 %	2 204. 0	2. 0 %	2 413. 0	1. 4 %
ALADI	1 209. 8	2. 3 %	1 565. 5	1. 9 %	2 328. 0	1. 6 %
Argentina	49. 5	1. 0 %	24. 6	0. 6 %	113. 0	0. 6 %
Bolivia	4. 7	0. 7 %	6. 4	0. 9 %	7. 0	0. 6 %
Brasil	486. 0	3. 1 %	486. 0	2. 1 %	655. 0	2. 6 %
Chile	54. 3	1. 7 %	224. 3	3. 1 %	203. 0	1. 8 %
Colombia	116. 3	3. 0 %	196. 8	3. 5 %	207. 0	2. 1 %
Ecuador	31. 6	1. 7 %	41. 0	2. 2 %	46. 0	1. 4 %
México	214. 0	1. 9 %	391. 0	1. 3 %	599. 0	1. 0 %
Paraguay	0. 7	0. 1 %	2. 5	0. 2 %	4. 0	0. 2 %
Perú	51. 2	2. 9 %	22. 9	0. 8 %	60. 0	1. 5 %
Uruguay	7. 5	0. 9 %	13. 0	1. 0 %	40. 0	1. 7 %
Venezuela	194. 0	2. 5 %	177. 0	2. 9 %	394. 0	3. 5 %

Nota: Los datos aquí presentados difieren de los mostrados en los cuadros anteriores ya que en éste caso se está utilizando información proporcionada por los países latinoamericanos. Sin embargo, los datos sobre comercio de 1993 entre Canadá y Argentina, Ecuador, México y Venezuela han sido tomados de los registros estadísticos canadienses.

Nd = No disponible.

Fuente: IMF, *Directions of Trade Statistics Yearbook* (1993 y 1994).

Los días 1 y 2 de noviembre de 1999, la ciudad de Toronto fue sede de la reunión ministerial de los países del ALCA. Empero, la agenda de negociación prevista para esa ocasión fue muy pobre y no parece rivalizar en lo más mínimo, con los intereses estadounidenses en el área. Lo que es más: una propuesta retomada por Canadá en 1998 con motivo de la Segunda Cumbre de las Américas celebrada en Santiago de Chile, en el sentido de incorporar a Cuba al ALCA, hoy ha sido desechada, dado que las relaciones entre La Habana y Ottawa han experimentado un enfriamiento en meses recientes.

semillero de inestabilidad e incertidumbre. Canadá, de hecho, ha suscrito un acuerdo de libre comercio con Chile y es probable que si el ALCA se mantiene estancado entonces Ottawa busque la suscripción de otros acuerdos con países del hemisferio. Asimismo, la necesidad de acceso a mercados menos remotos, con prácticas empresariales occidentales y reformas económicas en curso es un aliciente para el desarrollo del comercio y las inversiones. Empero, no todo debería reducirse a una agenda económica.

En ese sentido, la propuesta de cooperación entre México y Canadá para apoyar a América Central ante la crisis que generó el Huracán Mitch en 1998 especialmente ante la amenaza de las minas terrestres anti personal, es sólo una muestra del potencial que existe para enarbolar agendas que países como Estados Unidos no pueden apoyar y que a Ottawa le permiten ejercer un notable liderazgo. De manera que la relación entre Canadá y América Latina deberá explorar nuevos derroteros que la enriquezcan y que ayuden a desterrar las estereotipadas imágenes del *backyard* y del *frontyard*.

Se considera que Canadá es un país que suele desarrollar la llamada *diplomacia de nicho* en sus relaciones internacionales, la cual se aboca a temas específicos que para convertirse en agendas de negociaciones a escala planetaria, demandan la creación de coaliciones o bien de *like-minded-countries*. En ésta investigación ya se ejemplificó con el Grupo Cairns, la importancia de generar coaliciones y alianzas en aras de un mayor impacto en la escena internacional.

Hoy en día, Canadá postula la seguridad humana (*human security*) como *diplomacia de nicho*, si bien en América Latina está encontrando muchos problemas para llevarla adelante y generar consensos. Buena parte de los países de la región, consideran que la seguridad humana posibilita el intervencionismo en los asuntos internos de los Estados, dado que en esa agenda, el ser humano y su bienestar son antepuestos a nociones como la no-intervención y el respeto a la soberanía de los países, por ejemplo.

Cuadro 95
Importaciones de Canadá del mundo por regiones

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	% de las exportaciones de Canadá
Total	187 515 329	226 475 789	264 306 183	275 789 021	299 315 024	318 522 537	100.0 %
Europa Occidental	13 061 075	14 090 956	17 959 984	17 543 481	16 648 237	18 019 806	5.66 %
Otros de Europa	866 577	547 876	673 555	955 120	996 141	981 259	0.31 %
Asia-Pacífico	16 687 865	20 060 418	26 574 081	24 581 890	25 128 564	19 407 186	6.09 %
Africa	839 428	1 089 583	1 456 640	1 283 094	1 751 796	1 765 267	0.55 %
Oriente Cercano	1 675 290	1 873 814	2 169 371	2 472 680	2 798 866	1 923 819	0.60 %
América Latina y Caribe	3 696 453	4 599 849	5 539 484	5 735 693	6 848 420	6 464 061	2.03 %
OCDE	174 119 799	210 336 907	242 761 586	254 691 153	279 203 942	301 591 733	94.88 %
UE-15	11 508 921	12 510 946	16 613 099	15 727 823	15 423 220	16 210 688	5.09 %
Países en desarrollo	13 353 840	16 675 670	22 029 446	21 393 492	23 799 077	19 585 017	8.15 %
Países menos desarrollados	189 508	266 881	307 224	315 218	364 392	561 056	0.18 %
NICs	4 624 353	5 990 240	8 041 655	7 514 508	8 647 781	6 155 856	1.93 %
ANSEA	1 600 688	1 761 982	2 647 139	2 946 205	2 995 996	2 045 342	0.64 %
APEC	167 710 776	204 792 590	236 851 177	248 782 519	271 043 436	290 369 183	91.18 %
TLCAN	151 482 615	185 262 249	211 042 084	224 434 308	246 418 068	271 379 869	85.20 %

Fuente: Statistics Canada.

En el primer semestre del año 2001, Canadá será el anfitrión de la Tercera Cumbre de las Américas que se llevará a cabo en la ciudad de Québec, y es razonable suponer que, en aras de contar con un perfil propio, distinto del que Estados Unidos ha promovido con temas tradicionales como el libre comercio hemisférico, la cooperación para el combate al tráfico de estupefacientes, la promoción de la democracia, etcétera, Ottawa eche mano de su discurso a favor de la seguridad humana, que si bien es muy original, es poco probable que encuentre eco en el hemisferio. Para Estados Unidos por ejemplo, la agenda de seguridad humana es costosa, dado que no sería posible intervenir en cualquier

lugar del mundo donde las garantías individuales de las personas sean violadas (dado que ello ocurre hasta en las latitudes más remotas). Washington es selectivo y por lo mismo, no encuentra puntos de convergencia con los canadienses. Irónicamente, la agenda sobre seguridad humana está generando una inusual coalición en su contra por parte de EEUU y buena parte de los países del hemisferio occidental.

CONSIDERACIONES FINALES

Unidad es tener un propósito común, tener una meta común y tener sufrimientos comunes.

Mahatma Gandhi

América Latina y el Caribe enfrentan la mayor de las incertidumbres en el momento actual. Por una parte, sus iniciativas regionalizadoras más exitosas encaran desafíos tan importantes, que es difícil saber si diseños como el MERCOSUR podrán prosperar en las condiciones actuales. La crisis económica amén de la crisis política, ponen de manifiesto las vulnerabilidades de un proyecto que, de superar sus contradicciones, podría dar nuevos bríos a las relaciones interhemisféricas, no sólo entre los países sudamericanos, sino también en términos de los vínculos de América Latina y el Caribe con Estados Unidos.

Un hecho destacable es la enorme cantidad de vínculos contractuales instituidos entre los países latinoamericanos, y entre ellos y otras naciones como la estadounidense, la canadiense y las europeas occidentales. América Latina vive una etapa de *trataditis*, de creación de zonas de libre comercio, uniones aduaneras, mercados comunes, entre dos, tres, cuatro o más países, e inclusive entre procesos de regionalización (como ocurre en la agenda negociadora de la Comunidad Andina con el MERCOSUR). La *diplomacia de las cumbres* es un proceso que ha dado lugar a una maraña de compromisos que corren el riesgo de contraponerse, dado que la lógica conforme a la que operan es a partir del beneficio de las partes contratantes, no de terceros conforme a lo previsto en el artículo XXIV del GATT.

Así las cosas, la idea que sostienen algunos organismos internacionales como la ALADI en el sentido de que la maraña de acuerdos comerciales signados por sus miembros es un hecho que revitaliza a la propia Asociación, es excesivamente optimista. Como se vio en el apartado correspondiente al MERCOSUR, ni siquiera este diseño, integrado por cuatro miembros de la ALADI, suscribió el Tratado de

Asunción originalmente en términos de correspondencia con la Asociación, y cuando se incorporó a ésta, sólo fue para poder pertenecer al GATT.

No se trata simplemente de la crisis de la ALADI sino de la manera en que la regionalización está siendo planteada en América Latina en la posguerra fría. En la mayor parte de los países latinoamericanos, ha sido verdaderamente difícil acceder a los mercados de los países desarrollados, los cuales no han efectuado reformas económicas de corte liberalizador ni aperturista (quizá con las notables excepciones de Australia y Nueva Zelanda, naciones con las que América Latina, en lo general, mantienen vínculos menores). Para que América Latina pudiera interesar a las naciones del Norte en negociaciones comerciales con vistas a lograr el acceso a sus mercados, tendría que contar con elementos negociadores, por ejemplo, una cierta protección de sus economías, la cual les permitiría un diálogo en términos *quid pro quo*. Como no es el caso, los países industrializados cuentan con fuertes elementos de presión y condicionamiento sobre las economías latinoamericanas.

Esa cerrazón Norte-Sur ha arrojado a las naciones latinoamericanas a los brazos de otras naciones latinoamericanas. Ese es un hecho positivo, siempre que se traduzca en un incremento real de la relación a niveles superiores a los imperantes con anterioridad al advenimiento de la llamada *década perdida*. El análisis del comercio intra-MERCOSUR, por ejemplo, revela que mucho del crecimiento de las importaciones y las exportaciones entre sus miembros ha sido simple y llanamente una *recuperación* de la relación y subsisten dudas en torno a si es posible no sólo mantener sino ampliar esa tendencia comercial creciente, llevándola a nuevos horizontes.

Desafortunadamente el comercio intra-latinoamericano en su mayor parte no es sino producto del comercio intra-firma de las grandes empresas transnacionales de los países más poderosos del mundo. Ello se refleja no sólo en las dificultades para contabilizar la inversión extranjera de países latinoamericanos en países

latinoamericanos, sino también en una revisión somera de las grandes empresas exportadoras en la región. Como se explicaba en el primer apartado de la presente investigación, si bien se ha gestado un consenso en América Latina y el Caribe en torno a la necesidad de profundizar los vínculos mutuos, buena parte de esa dinámica ha sido inducida por las grandes corporaciones transnacionales, necesitadas de operar en mercados ampliados para aprovechar las economías de escala y abaratar costos de producción.

Ello lleva irremediablemente al análisis de la estructura del comercio exterior de los países latinoamericanos, donde el caso mexicano es altamente ilustrativo. Con la apertura comercial, los países de la región enfrentaron severos problemas de competitividad y sus empresas se colapsaron, se fusionaron con empresas extranjeras o bien se convirtieron en distribuidoras de éstas. Ello significa que las cadenas productivas nacionales se vieron interrumpidas y fueron sustituidas crecientemente por insumos de importación. Ello hace al comercio exterior de la región un proceso frágil sobre la base de que para exportar más hay que elevar las importaciones, por lo que los beneficios netos del comercio exterior se diluyen considerablemente y los ingresos por concepto de las exportaciones disminuyen.

Ante ello América Latina y el Caribe no tienen muchas opciones: no pueden regresar a un modelo exportador sustitutivo de las importaciones debido a las dramáticas reformas económicas efectuadas en los últimos años, y al costo político que una decisión de ese tipo significaría. Exportar bienes primarios es una posibilidad, ya que los insumos de importación son muy menores y por lo mismo, están en posibilidad de generar ingresos netos, si no más altos, por lo menos más predecibles que las manufacturas (eso explica por qué en México los ingresos se mantienen *petrolizados* a pesar de que son las manufacturas los principales productos de exportación). El problema es que las manufacturas han desplazado a las materias primas como los principales productos de exportación en la medida en que las economías latinoamericanas se han transnacionalizado y convertido en espacios cada vez más desregulados a favor de las grandes corporaciones. La

segunda dificultad es la depreciación de las materias primas en los mercados internacionales.

Otra reflexión pertinente es en torno a la manera en que se producen los procesos de regionalización en América Latina en el momento actual. Ya no tienen como eje el modelo sustitutivo de las importaciones, sino que se gestan en países con economías desreguladas con políticas comerciales aperturistas y donde el Estado tiene una intervención cada vez menor como garante del bienestar social. ¿Significa lo anterior que los procesos de regionalización sólo son posibles si las economías de los países son preferentemente abiertas? A juzgar por los casos de la Unión Europea, y de la Asociación de Países del Sureste Asiático (ANSEA), donde sus países miembros han mantenido un nivel de protección de las economías domésticas a niveles considerables, no parece ser requisito la apertura. Lo que es más: como se sugería anteriormente, la protección ha sido justamente una carta negociadora, y a pesar de la crisis financiera que ha aquejado a las economías del sureste de Asia, Malasia, miembro de la ANSEA, ha optado por mantener sus niveles de protección y sostiene un déficit presupuestal en apoyo al gasto social, que a su manera de ver es más importante que la estabilidad macroeconómica. Ese, sin duda, es un caso a observar con atención, sobre todo por las naciones latinoamericanas, aun cuando el régimen político que preside Mahatir Mohamad sea motivo de tantas críticas a partir de lo que Occidente califica como "gobierno autoritario."

La propuesta estadounidense para consolidar el ALCA y lograr que efectivamente hacia el año 2005 el hemisferio occidental sea una vasta zona de libre comercio, tiene pocas posibilidades de prosperar, aun cuando sigan llevándose a cabo, bajo la tutela de Washington, conferencias y reuniones a nivel ministerial entre los 34 países involucrados. El ALCA, como se ha insistido a lo largo de ésta investigación, no es un diseño encaminado a favorecer la integración latinoamericana ni relaciones horizontales a nivel hemisférico. Forma parte de un neomonroísmo económico (financiero y comercial) en el que lo más importante es

ganar acceso a los mercados de los países latinoamericanos y caribeños, enfrascados, a distintos niveles, en procesos de desregulación, privatización, apertura comercial, flexibilización de las normas sobre inversiones extranjeras, etcétera.

El acceso a los mercados latinoamericanos, en condiciones previsibles y de irreversibilidad de las reformas económicas efectuadas, parece ser la principal motivación estadounidense en el ALCA: Sin embargo, la instrumentación de ésta iniciativa, enfrenta fuertes críticas en el interior mismo de la Unión Americana, debido a la percepción, de parte de algunos influyentes sectores, como los sindicatos y los grupos defensores del medio ambiente, de que la claridad en torno al impacto laboral y ambiental, están ausentes en la iniciativa regionalizadora a nivel continental.

Como se explicaba en el tercer capítulo de la presente investigación, el ALCA fue moldeado a la imagen y la semejanza del TLCAN. Así, del tratado comercial norteamericano EEUU aprendió que era posible llevar a un plano de institucionalidad exacerbada las reformas económicas efectuadas por México desde finales de los 80. Pero eso no es lo único: más importante es la virtual irreversibilidad de las reformas efectuadas, ante la percepción en México y otros países del área, de que dar marcha atrás tendría un costo político tan alto como inaceptable (al menos así lo perciben las élites que gobiernan a buena parte de las naciones latinoamericanas). Curiosamente, seguir adelante con el aperturismo a ultranza también tiene un costo manifestado en protestas masivas encabezadas por distintos sectores de las sociedades latinoamericanas y para mitigar su espectro, se opta por posponer los procesos de privatización, desregulación y reforma económica, haciendo saber a la comunidad financiera y comercial internacional que las reformas se reanudarán lo más pronto posible.

Llama la atención que en éste proceso no se observa una reconstitución de las cadenas productivas que los países latinoamericanos y caribeños requieren para

dinamizar en términos reales el sector externo de sus economías. Hasta ahora se ha privilegiado la premisa de que hay que elevar las exportaciones. Sin embargo, menos atención ha recibido la composición de las exportaciones, muchas de ellas dependientes de importaciones masivas de insumos. Una mirada rápida a las "grandes exportadoras" de América Latina revelará que efectivamente, quienes exportan son filiales de transnacionales, en su mayoría estadounidenses y europeas, que operan desde los mercados latinoamericanos.

Por otra parte, un problema insoslayable es la fragilidad de los sectores financieros en América Latina. El hecho de que las dos economías latinoamericanas más importantes hayan experimentado crisis financieras (México en 1994/1995 y Brasil en 1999) con los respectivos "contagios" a otras naciones del área y del mundo en desarrollo en general (los llamados *efectos tequila y samba*) justo tras la realización de reformas conducentes a la desregulación, muestran la fragilidad resultante y el poco espacio de maniobra de que disponen las naciones latinoamericanas para hacer frente a situaciones como las descritas.

En el terreno comercial multilateral, el panorama tampoco es alentador. América Latina y el Caribe tendrían la posibilidad (no tan remota) de buscar (al menos en teoría), por los canales multilaterales que proporcionan la UNCTAD y sobre todo la OMC, un mejor acceso a los mercados de sus socios comerciales, y sobre todo de las grandes potencias, en el entendido de que en foros de esas características muy bien podrían integrarse coaliciones de *like-minded-countries* en el ánimo de contar con mejores términos de negociación. Claro que se corre el riesgo de que los países más influyentes, como EEUU y los que integran a la UE, consensen sus propias agendas, pretendiendo, como ocurrió en Seattle, que éstas sean aprobadas por los países en desarrollo sin que éstos hayan participado en los términos y contenidos correspondientes.

Sin embargo, tras Seattle, el sistema multilateral de comercio está pasando por su peor crisis y ello, como lo muestra la llamada *guerra del plátano*, más las de las

hormonas y los aviones impacta negativamente sobre todo a los países más desfavorecidos.

La rivalidad entre México y Brasil debe ser correctamente evaluada a efecto de explorar los mecanismos que permitan una conciliación de intereses. En la medida en que México actúe como el promotor de diversas zonas de libre comercio con vistas a "supervisar" (léase, "proteger sus intereses en") la creación del ALCA, la integración latinoamericana se resquebraja. De hecho el ALCA y el MERCOSUR no son irreconciliables, siempre que el primero satisfaga las necesidades y objetivos de los países latinoamericanos y caribeños.

Es aquí donde vale la pena evaluar el desempeño de México, a la luz de las iniciativas que gestionan los países latinoamericanos, Estados Unidos y el propio México. De entrada, la creación del ALCA perjudicaría el acceso preferencial al mercado estadounidense que México obtuvo tras la suscripción del TLCAN. Asimismo, el cumplimiento del artículo 2204 del TLCAN sería adverso para los mexicanos, ya que, al ser invocado por países latinoamericanos y/o caribeños (o ambos) y otros del mundo, nuevamente enfrentaría las dificultades propias del desmoronamiento del acceso preferencial al mercado de Estados Unidos.

Por el lado de las iniciativas de regionalización que se gestan en América Latina y, en especial, el relanzamiento del MERCOSUR, la propuesta de Brasil de llevar a cabo una Cumbre Sudamericana remite a las décadas de los 50 y los 60, cuando, en el nacimiento de la entonces ALALC, la iniciativa fue sudamericana con la pretensión de que México no se involucrara debido a que se trata de un país, geoeconómica y geopolíticamente ajeno al Cono Sur, y por la excesiva concentración del comercio exterior mexicano con Estados Unidos. Brasil lleva la batuta para dar nuevos bríos al nacimiento del ALCSA que incluiría al MERCOSUR, a la Comunidad Andina y también a Chile (miembro asociado del mercomún sudamericano) y a Surinam y Guyana. Aunque resulta obvio, es

pertinente señalar el carácter excluyente de la iniciativa, no sólo porque México no participa, sino también por la ausencia de países centroamericanos y caribeños.

Claro que entre el ALCSA y la ALALC hay importantes diferencias. La primera se produce en el marco de las reformas económicas que la mayor parte de las naciones latinoamericanas han llevado a cabo, con niveles de intensidad que van desde los más osados (como Argentina) hasta los más cautelosos (como Brasil). Podría pensarse, por ende, que lo que tienen que negociar los países sudamericanos es poco. Empero, como se ha señalado insistentemente en la investigación, hay múltiples excepciones a las reglas que, en la práctica, diluyen una parte importante del proceso liberalizador. La ALALC nació en los tiempos de la política de la sustitución de las importaciones, con mercados protegidos, reticentes a abrirse al comercio mutuo, si bien las exportaciones intra-regionales llegaron a tener gran notoriedad. La sucesora de la ALALC, la ALADI, estableció un trato diferencial a sus miembros, en función de los niveles de desarrollo que tenían. El ALCSA trata por igual a sus socios, de la misma manera que lo hace el MERCOSUR.

En los tiempos de la ALALC, buena parte de las exportaciones latinoamericanas se integraban por materias primas y productos con un bajo valor agregado. El comercio intra-industrial existía, pero se enfrentaba a los mecanismos de protección instrumentados por los Estados, en los que se favorecía a las cadenas productivas nacionales, por más ineficientes que éstas pudieran ser. Actualmente, el comercio intra-industrial es el eje de las iniciativas regionalizadoras en el hemisferio occidental (y en el mundo) y, como ya se ha insistido, el componente manufacturero es cada vez mayor, aunque menos controlado por los Estados, los cuales, necesitados de la inversión extranjera, aceptan las condiciones de operación de las empresas transnacionales en sus territorios. Ello debe ser ponderado a la luz de la posible resucitación del Acuerdo Multilateral sobre Inversiones en los esquemas negociadores del ALCA, dado que si bien a nivel multilateral la iniciativa no prosperó en el mundo, puede hacerlo en un ámbito de

acción más restringido. Al respecto, será interesante observar el destino que tiene la Tercera Cumbre de las Américas que se llevará a cabo en Québec en el 2001 y si, efectivamente, al relanzar la iniciativa para hacer del continente americano una vasta zona de libre comercio para el 2005, existen consensos a fin de llevar adelante el proyecto, estando en la Casa Blanca una nueva administración.

Mucho dependerá, naturalmente, de la reactivación de la OMC, ya que, si ésta logra operar en condiciones menos conflictivas, entonces podría dar pie a que se inicie la tan anunciada *Ronda del milenio* en la que los puntos a negociar serían el acceso a los mercados de todas las naciones del mundo, *i. e.* la posibilidad de que EEUU pueda ganar un acceso preferencial a América Latina y el Caribe sin desgastarse políticamente en la gestión del ALCA ni el *fast track*.

De la dinámica que observe la OMC dependerán buena parte de las iniciativas inter-capitalistas de parte del triángulo Washington-Bruselas-Tokio hacia América Latina y el Caribe, esto es que, una crisis mayor en el sistema multilateral de comercio, alentaría iniciativas negociadoras particulares, por ejemplo, entre la Unión Europea y el MERCOSUR, o bien, entre la Unión Europea y la Comunidad Andina, o entre EEUU y el MERCOSUR, etcétera. Todas estas iniciativas, sin embargo, serán difíciles de negociar, dado el desigual nivel de apertura imperante entre el triángulo Washington-Bruselas-Tokio y las naciones latinoamericanas y caribeñas.

Pero por ahora, América Latina y el Caribe se encuentran en el limbo, a la espera de algún suceso extraordinario que pudiera desencadenar una nueva dinámica, ya sea a favor del regionalismo o del multilateralismo o ambos. Entre los sucesos extraordinarios podrían figurar: la reactivación de la OMC (previsible, si se da un espacio al optimismo, para mediados del año 2001), el relanzamiento del MERCOSUR, la llegada a la Casa Blanca de una administración decidida a dar vida al ALCA y, naturalmente, la Cumbre Sudamericana, misma que podría ser un parteaguas si logra consensos en torno a su agenda (que vendría a ser un

reemplazo de la agenda del ALCA, ésta vez dominada por Brasil) y allana el camino para que la Comunidad Andina y el MERCOSUR concluyan esa negociación mutua inter-regional en la que han aflorado tantos problemas.

Por último, tratando de responder la pregunta en torno a si la decisión de Estados Unidos de apoyar la suscripción de acuerdos comerciales con sus principales socios, fue el catalizador de la amplia gama de negociaciones que se gestaron (y siguen haciéndolo) entre los países latinoamericanos y entre ellos y otras potencias comerciales, la respuesta es sí y no. Si porque el fantasma de la exclusión y sobre todo de la dificultad para acceder al mercado estadounidense, alentó la negociación entre los países latinoamericanos (ello se ejemplifica en la conducta de un país como Chile, que buscó insistentemente incorporarse al TLCAN y cuando no lo logró, se acercó al MERCOSUR, que ahora forma parte fundamental de los objetivos de su política exterior).

El multilateralismo no ha sido la respuesta a las inquietudes de los países de la región latinoamericana y caribeña, a pesar de que todos participan como miembros de pleno derecho en la OMC y la UNCTAD. Ello hace más sensibles a éstas naciones a las posibilidades negociadoras que se generan en el ámbito regional, aunque, a la larga, éstas se contraponen al espíritu multilateral del trato de la nación más favorecida en oposición al célebre artículo XXIV del GATT.

El *limbo* no es un lugar en el que los países disfruten estar y ciertamente los latinoamericanos no son la excepción. Se requiere un esfuerzo para promover el diálogo entre las naciones latinoamericanas para *depurar* los compromisos existentes en términos de la *trataditis* ya citada, y también para concertar una postura común de cara al advenimiento de la *Ronda del Milenio*. Esta gestión deberá retomar la brújula, la cual tendrá que recordar a América Latina y el Caribe a cada momento, en cada negociación y oportunidad, que la finalidad última de la actividad económica no es el sometimiento de la sociedad, sino al revés, que los procesos de regionalización, que la dinámica financiera, y que las negociaciones

comerciales multilaterales estén al servicio de la sociedad para garantizar su bienestar. Y en éste ámbito falta mucho por hacer.

BIBLIOGRAFÍA

A Reformed UNCTAD, <http://www.unctad.org/en/aboutorg/aboutorg.htm>

Sergio Abreu Bonilla (1994), "Nuevos regionalismos: cooperación o conflicto. El MERCOSUR en el sistema internacional", en Lincoln Bizzorero, Klaus Bodemer y Marcel Vaillant (coordinadores), *Nuevos regionalismos: ¿cooperación o conflicto?*, Caracas, Universidad de la República Oriental del Uruguay/Fundación Friedrich Ebert de Uruguay/Editorial Nueva Sociedad.

José Alejandro Aguilar Trujillo (March 16-18 2000), *Un escenario hipotético en la normalización de relaciones económicas Cuba-Estados Unidos*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Mariano Aguirre y Ana Alonso (1992), *Anuario CIP 1991-1992. Paz, militarización y conflictos*, Madrid, Centro de Investigación para la Paz.

_____ (1993), *Anuario CIP 1992-1993. Retos de fin de siglo. Nacionalismo, migración, medio ambiente*, Madrid, Centro de Investigación para la Paz.

ALADI (1997), *La nueva realidad de la integración*, Montevideo, Asociación Latinoamericana de Integración.

Pilar Alamos, Luz O'Shea y Manfred Wilhelmy (editores) (1998), *América Latina y Asia-Pacífico: oportunidades ante la crisis*, Santiago de Chile, Instituto de Estudios Internacionales-Universidad de Chile/Fundación Chilena del Pacífico.

Rod Allison (octubre-diciembre 1998/enero-marzo 1999), "1998, año de divergencia y creciente volatilidad financiera", *Problemas del desarrollo. Revista latinoamericana de economía*, números 115-116, Vol. 30.

Raquel Álvarez de Flores (octubre 1998-abril 1999), "Convergencias de los cultural-educativo en el caso colombo-venezolano: criterios para su comprensión", *Aldea Mundo*, año 2, no. 6.

Arthur Andrew (1993), *The Rise and Fall of a Middle Power. Canadian Diplomacy from King to Mulroney*, Toronto, James Lorimer.

Carlos Alvear Acevedo y Alberto Ortega Venzoe (1991), *TLC. Marco histórico para una negociación*, México, Editorial Jus.

Samuel Alves Soares (March 16-18 2000), *Educação para a defesa: segurança pública e a definição sobre o papel e a função das forças armadas no Brasil*, mimeo. Ponencia

presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Antonio Albiñana (editor) (1999), *Geopolítica del caos*, Barcelona, Le Monde Diplomatique, edición española.

Claes-Göran Alvstam y Gunnar Falkemark (eds.) (1991), *Geopolitik*. En antologi, PADRIGU, Göteborgs Universitet.

Amnesty International (October 1998), *The Case of General Pinochet. Universal jurisdiction and the absence of immunity for crimes against humanity*, London Amnesty International, EUR 45/21/98.

_____ (September 1991), *Chile. Reports of Torture Since March 1990*, London, Amnesty International, AMR 22/03/91/.

_____ (8 December 1997), *Cuba. III-Treatment of Three Political Prisoners in Combinado de Guantánamo Prison*, London, Amnesty International, AMR 25/44/97.

_____ (November 1997), *Statement by Amnesty International on the Occasion of the VII Ibero-American Summit of Heads of State and Government*, London, Amnesty International, AMR 01/03/97.

_____ (9 March 1999), *Mexico. Under the shadow of impunity*, London, Amnesty International, AMR 41/02/99.

Amnistía Internacional (1999), *Informe 1999. Memoria de lo intolerable*, Londres, Editorial Amnistía Internacional.

Perry Anderson (1983), *El Estado absolutista*, México, Siglo XXI, 5ª.

María Eugenia Anguiano Téllez (March 16-18 2000), *Migrantes internacionales urbano-metropolitanos. El caso Monterrey-Houston: explorando perfiles y redes sociales*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

William Appleman Williams (1972), *The Tragedy of American Diplomacy*, New York, W. W. Norton & Company.

"Apresan a ex golpista Lino Oviedo" (lunes 12 de junio de 2000), *El Metropolitano*.

Celestino del Arenal (1993), *Introducción a las relaciones internacionales*, México, Rei.

Arms Control Association (1991), *Countdown on SALT II*, Washington D. C., Arms Control Association.

_____ (1989), *Arms Control and National Security*, Washington D. C., Arms Control Association.

Vicente Guillermo Arnaud (1999), *MERCOSUR, Unión Europea, NAFTA y los procesos de integración regional*, Buenos Aires, Abedeledo-Perrot, 2ª.

Fidel Aroche Reyes (julio-septiembre 1999), "Posición estructural del sector externo de México", *Problemas del desarrollo. Revista latinoamericana de economía*, número 118, Vol. 30.

Asociación Latinoamericana de Integración, <http://www.aladi.org/>

Jacques Attali (1993), *Milenio*, México, Planeta/Seix Barral.

Bela Balassa (1988), *Los países de industrialización reciente en la economía mundial*, México, Fondo de Cultura Económica.

Richard Barnet y John Cavanaugh (1994), *Global Dreams*, New York, Simon and Schuster.

Ray Barrell (ed.) (1992), *Economic Convergence and Monetary Union in Europe*, London, Sage Publications.

Ray Barrell y John Whitley (eds.) (1992), *Macroeconomic Policy Coordination in Europe. The ERM and Monetary Union*, London, Sage Publications.

María Antonieta Barrón Pérez y José Manuel Hernández Trujillo (March 16-18 2000), *Cambios en la migración interna en México. Los nómadas del nuevo milenio*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Ravi Batra (1993), *The Myth of Free Trade. A Plan for America's Economic revival*, New York, Charles Scribner's Sons.

Werner Bauwens y Luc Reyhler (eds.) (1994), *The Art of Conflict Prevention*, London, Brassey's.

Jaime Behar (octubre 1998-abril 1999), "Integración y coordinación de políticas económicas en América del Sur", *Aldea Mundo*, año2, no. 6.

Juan Belikow (March 16-18 2000), *Los programas educativos y su rol en las relaciones cívico-militares: la experiencia argentina*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Raúl Benítez Manaut (March 16-18 2000), *Las fuerzas armadas mexicanas a fin de siglo*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Carl Bercer (1989), "Regionalism and Federalism: The Case of Western Canada", en Aparna Basu (editor), *Imperialism, Nationalism and Regionalism in Canada and Modern Indian History*, New Delhi, Manohar.

C. Fred Bergsten (May/June 1996), "Globalizing Free Trade", en *Foreign Affairs*, Volume 75, Number 3.

Ismael Bermúdez (domingo 9 de abril de 2000), "El Mercosur vuelve a retomar su impulso", *Clarín Económico*.

Víctor M. Bernal Sahagún et al (1990), *La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá. ¿Alternativa o destino?*, México, Siglo XXI/Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

Jagdish Bhagwati, Pravin Krishna y Arvind Panagariya (editores) (1999), *Trading Blocs. Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*, Cambridge, The MIT Press.

Jagdish Bhagwati (1994), *Obstáculos al comercio internacional*, México, Gernika.

_____ (1991), *Protectionism*, Cambridge, The MIT Press.

John D. Bies (March 16-18 2000), *Latin American Military Autonomy: Strengthening Democracies in Post-Transition*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Charles H. Blake (March 16-18 2000), *Economic Reform and Social Capital in Argentina and Uruguay*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Herminio Blanco Mendoza (1994), *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, México, Fondo de Cultura Económica.

Douglas L. Bland (March 16-18 2000), *What Do Officers Need to Know about Civil-Military Relations*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Manus Blomstöm y Björn Hettne (1990), *La teoría del desarrollo en transición*, México, Fondo de Cultura Económica.

Wade Boese (August 1997), "Clinton Ends 20-Year Ban On High-Tech Arms to Latin America", en *Arms Control Today*.

Adrián Bonilla (March 16-18 2000), *The Andean Security Agenda at the Beginning of the Century*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Arturo Bonilla y Margot Sotomayor (coordinadores) (1999), *Conflicto geoestratégico y armamentismo en la posguerra fría*, México, Ediciones El Caballito/Instituto de Investigaciones Económicas.

"Border disputes. The costs of petty nationalism", *The Economist* (August 19th, 2000).

Hugo Borsani (March 16-18 2000), *Macroeconomía, elecciones, partidos e instituciones políticas en América Latina*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Carlos Bosch García (1991), *500 Años Después. El descubrimiento y la integración iberoamericana*, México, UNAM.

Roberto Bouzas y Nora Lustig (eds.) (1992), *Liberalización comercial e integración regional. De NAFTA a MERCOSUR*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano/Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.

Yvan Breton (March 16-18 2000), *Small-scale Fisheries in Latin America and the Caribbean (LAC): Biological optimum, political marginalisation and re-structuring research effort*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

José Briceño Ruíz (octubre 1998-abril 1999), "La integración económica en el Grupo de los Tres: entre la crisis de expectativas y el cambio de prioridades", *Aldea Mundo*, año 2, no. 6.

Calvin Bricker, *Canada's Reserves and Peacekeeping. A Workshop Report*, Toronto, York Centre for International and Strategic Studies.

Craig Brown (comp.) (1994), *La historia ilustrada de Canadá*, México, Fondo de Cultura Económica.

Zbigniew Brzezinski (1988), *El juego estratégico. La conducción de la contienda entre los Estados Unidos y la Unión Soviética*, Buenos Aires, Planeta.

Cristian Buchrucker (1991), *Las derechas y el ascenso y caída de la segunda guerra fría*, Mendoza, Editorial de la Universidad Nacional de Cuyo.

Thomas Buergenthal *et al* (1994), *Manual de derecho internacional público*, México, Fondo de Cultura Económica.

Shahid Javed Burki, Guillermo E. Perry y Sara Calvo (editores) (1998), *Trade: Towards Open Regionalism. Annual World Bank Conference on Development in Latin America and the Caribbean 1997*, Washington D. C., The World Bank.

José F. Buscaglia (March 16-18 2000), *De naufragios y emergencias, o del por qué todavía no existe un buen mapa del Caribe*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami..

Marleny Bustamante de Pernía (octubre 1998-abril 1999), "Relaciones sociedad civil-Estado-integración en la Comunidad Andina de Naciones como tentativa de análisis: caso de los empresarios y sindicatos", *Aldea Mundo*, año 2, no. 6.

R. B. Byers y F. Stephen Larrabee, Allen Lynch (eds.) (1986), *Confidence-Building Peasures and International security*, Toronto, Institute for East-West Studies.

Luis René Caceres (julio 2000), "Integración monetaria en las regiones centroamericana y andina", *Comercio Exterior*, vol. 50, núm. 7.

"Cachaca vs tequila" (16 de julio de 1998), *América Economía*.

Alfred Cahen (1989), *The Western European Union and NATO. Building a European Defence Identity within the Context of Atlantic Solidarity*, London, Brassey's.

Cámara de Diputados (1990), *Seminario. El papel de México en el mundo*, México, Comisión de Relaciones Exteriores.

Robert M. Campbell y Leslie A. Pal (1989), *The Real Worlds of Canadian Politics*, Peterborough, Broadview Press.

Canada Handbook (1978), Ottawa, Supply and Services Canada.

"Canada, not so caring" (January 9th, 1999), en *The Economist*.

Canadian Development Report 1999. Civil Society and Global Change (1999), Ottawa, The North-South Institute.

J. M. S. Careless (1991), *Canada: A Story of Challenge*, Toronto, Stoddart.

Jöran Carlsson y Ake Widfeldt (eds.) (1992), *The Caribbean: A Case of Micro Regionalism*, Göteborg, Peace and Development Research Institute Gothenburg University.

E. H. Carr (1988), *¿Qué es la historia?*, México, Planeta/Seix Barral.

José Luis Ceceña (1991), *México en la órbita imperial*, México, El Caballito.

CED (2000), *¿Hay patria que defender? La identidad nacional frente a la globalización*, Santiago de Chile, Centro de Estudios para el Desarrollo.

Centro de Estudios Estratégicos (1994), *Entendiendo el TLC*, México, Fondo de Cultura Económica/ITESM.

CEPAL-Naciones Unidas (2000), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 1999*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

_____ (1998b), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 1998*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

_____ (1998), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 1997*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

_____ (1997), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 1996*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

_____ (1995), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 1995*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

_____ (1999b), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

_____ (1999c), *Nuevas políticas comerciales en América Latina y Asia. Algunos casos nacionales*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

_____ (1999d), *Indicadores económicos*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

_____ (1999e), *El desafío de las nuevas negociaciones comerciales multilaterales para América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

_____ (2000), *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 1999*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina.

CEPII (1998), *L'économie mondiale 1999*, Paris, Éditions La Découverte.

Pablo Cerón (13 de junio de 2000), "El fin del sueño imperial", *La Tercera*.

Sergio M. Cesarin (March 16-18 2000), *Asia y América Latina: perspectivas de las relaciones bregionales en la etapa post crisis*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

James Chacko (ed.) (1987), *Cultural Sovereignty: Myth or Reality?*, Windsor, Centre for Canadian-American Studies.

Chambres des Communes (1980-1981-1982), *Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des Affaires extérieures et de la Défense nationale*, Fascicule no. 78, Première session de la trente-deuxième législature.

Michelle Chauvet (March 16-18 2000), *Los cultivos transgénicos en México*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Jacques Chonchol (1999), *¿Hacia dónde nos lleva la globalización? Reflexiones para Chile*, Santiago de Chile, LOM Ediciones.

CIEDUR/DATES (1994), *Se nos vino el MERCOSUR... Los trabajadores en el proceso de integración*, Montebideo, Fundación Friedrich Ebert.

Harold D. Clarke y Marianne C. Stewart (Spring/Printemps 1996), "Public Beliefs About State and the Economy: Canada and the United States in Comparative Perspective", *International Journal of Canadian Studies/Revue Internationale d'Études Canadiennes*, 13.

Stephen Clarkson (1985), *Canada and the Reagan Challenge. Crisis and Adjustment, 1981-1985*, Toronto, James Lorimer.

Marcel Claude (1997), *Una vez más la miseria: ¿es Chile un país sustentable?*, Santiago de Chile, LOM Ediciones.

Bill Clinton y Al Gore (1992), *Putting People First. How We Can All Change America*, New York, Times Books.

Christopher Colclough y James Manor (1993), *States or Markets? Neo-Liberalism and the Development Policy Debate*, Oxford, Oxford University Press/Institute of Development Studies.

Carlos Coello Villa y Helio Vera (2000), *Doce cuentos de la Guerra del Chaco*, Santiago de Chile, LOM Ediciones.

Peter Collier y David Horowitz (1991), *Deconstructing the Left. From Vietnam to the Persian Gulf*, London, Second Thoughts Books.

Comercio y desarrollo sustentable. Principios (1994), Winnipeg, Instituto Internacional para el Desarrollo Sustentable.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe, <http://www.eclac.cl/espanol/siscepal/cepal1.html>

Comité de las Regiones de la Unión Europea, en <http://www.cor.eu.int/>

Gordon Connell-Smith (1971), *El sistema interamericano*, México, Fondo de Cultura Económica.

W. Max Corden (Mayo 1992), *Una zona de libre comercio en el hemisferio occidental: posibles implicaciones para América Latina*, Washington D. C., Banco Interamericano de Desarrollo/Comisión Económica para América Latina.

Eugenia Correa, Alicia Girón e Ifingenia Martínez (compiladoras) (1999), *Globalidad, crisis y reforma monetaria*, México, Miguel Ángel Porrúa/Instituto de Investigaciones Económicas.

Marcos Costa Lima (March 16-18 2000), *The Pandora Box of Globalization: The Future of International Trade and the Mercosul*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Aldices Costa Vaz (1999), "La política exterior brasileña: prioridades, alianzas estratégicas e implicaciones para el MERCOSUR", en Fracisco Rojas Aravena (editor), *Argentina, Brasil y Chile: integración y seguridad*, Caracas, Nueva Sociedad/FLACSO Chile.

Marie Couillard y Patrick Imbert (Spring/Printemps 1996), "Canada, Argentina et Amerique latine au dix-neuvième siècle", *International Journal of Canadian Studies/Revue International d'Études Canadiennes*, 13.

David Crane (1992), *The Next Canadian Century. Building a Competitive Economy*, Toronto, Stoddart.

B. Carolina Crisorio *et al* (2000), *Historia y perspectiva de la integración latinoamericana*, México, Asociación por la Unidad de Nuestra América (Cuba)/Coordinación de la Investigación Científica/Escuela de Historia de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (México).

John Crispo (1992), *Making Canada Work. Competing in the Global Economy*, Toronto, Random House.

"Cutting into MERCOSUR" (May 6th 2000), *The Economist*.

Alejandro Dabat y Alejandro Toledo (octubre-diciembre 1999), "Espacio económico y

competencia de regiones en la crisis asiática", *Problemas del desarrollo. Revista latinoamericana de economía*, número 119, Vol. 30.

Luis Dallanegra Pedraza *et al* (1983), *Los países del Atlántico Sur. geopolítica de la Cuenca del Plata*, Buenos Aires, Pleamar.

Marcelo De Almeida Medeiros (March 16-18 2000), *A hegemonia brasileira no Mercosul: o efeito samba e suas conseqüências no porceso institucional de integração*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Sergio De la Peña (1992), *La formación del capitalismo en México*, México, Siglo XXI, 17ª.

José Juan De Olloqui (1994), *La diplomacia total*, México, Fondo de Cultura Económica.

Saadet Deger y Somnath Sen (1990), *Military Expenditure. The Political Economy of International Security*, Oxford, Oxford University Press/SIPRI.

Sidney Samuel Dell (1981), *Bloques de comercio y mercados comunes*, México, Fondo de Cultura Económica.

Department of Foreign Affairs and International Trade (July 4th, 1997), *Canada-Chile Free Trade Agreement to be implemented July 5*, No. 113.

Karl W. Deutsch (1988), *Análisis de las relaciones internacionales*, México, Gernika, 2a.

Jorge Rafael Di Masi (March 16-18 2000), *Las relaciones entre el Este de Asia y América Latina en el marco de una visión autonomista de la política exterior*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Rut Diamint (March 16-18 2000), *La construcción de supremacía civil en defensa y seguridad en América del Sur*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

William Dillinger, Guillermo Perry y Steven B. Webb (March 16-18 2000), *Macroeconomic Management in Decentralized Democracies: The Quest for Hard Budget Constraints in Latin America*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

David Dimbleby y David Reynolds (1988), *An Ocean Apart. The Relations between Britain and America in the Twentieth Century*, New York, Vintage Books.

G. Bruce Doern y Robert W. Morrison (eds.) (1980), *Canadian Nuclear Policies*, Quebec, The Institute for Research on Public Policy.

G. Bruce Doern y Mark MacDonald (1997), "The Liberal's Internal Trade Agreement: The Beginning of a New Federal Assertiveness?", en Gene Swimmer, *How Ottawa Spends 1997-98. Seeing Red: A Liberal Report Card*, Ottawa, Carleton University Press.

Greg Donaghy (Spring/Printemps 1996), "The Politics of Indecision: Canada and the Anglo-American Canadian Commission, 1941-1947", *International Journal of Canadian Studies/Revue Internationale d'Études Canadiennes*, 13.

Charles F. Doran y John H. Sigler (eds.) (1985), *Canada and the United States. Enduring Friendship, Persistent Stress*, New Jersey, Prentice-Hall.

Charles F. Doran y Joel J. Sokolsky (1985), *Canada and Congress Lobbying in Washington*, Halifax, Centre for Foreign Policy Studies/Dalhousie University.

Charles F. Doran (enero de 1994), "La liberación de los comercios regional y mundial al estilo de América del Norte", en *Comercio exterior*, vol. 44, núm. 1.

Keith Dowding (1996), *Power*, Minneapolis, University of Minnesota Press.

Barbara Driscoll de Alvarado y Mónica C. Gambrill (editoras) (1992), *El Tratado de Libre Comercio. Entre el viejo y el nuevo orden*, México, UNAM, CISEUA.

Barbara Driscoll y Mónica Vereá (coordinadoras) (1995), *La administración Clinton*, México, Centro de Investigaciones sobre América del Norte (CISAN)/UNAM.

Roberto Dromi y Carlos Molina Del Pozo (1996), *Acuerdo MERCOSUR-Unión Europea*, Madrid, Ediciones Ciudad Argentina.

Peter F. Drucker (1993), *Post Capitalist Society*, New York, Harper Business.

Peter Drysdale, *Open Regionalism: A Key to East Asia's Economic Future*, Australian National University, mimeo.

Peter Drysdale y Ross Garnaut (1988), *A Pacific Free Trade Area?*, Paper prepared for the Institute of International Economics Conference on 'More Free Trade Areas? Outlook for World Trade Policy', 31 October-1 November, Washington D. C.

José Elías Durán (Mayo 1999), *Los determinantes de la IED en los países de América Latina y el Caribe: su impacto sobre el comercio y la integración regionales*, Santiago, Universidad católica Blas Cañas, Facultad de Administración y Economía.

Alfred E. Eckes, Jr. (1995), *Opening America's Market. U. S. Foreign Trade Policy Since 1776*, Chapel Hill, The University of North Carolina Press.

ECLAC (1994), *Open Regionalism in Latin America and the Caribbean. Economic Integration as a Contribution to Changing Production Patterns with Social Equity*, Santiago, United Nations, Economic Commission for Latin America and the Caribbean.

Juan Eduardo Eguiguren Guzmán (1987), *Relaciones internacionales: una perspectiva antropológica*, Santiago de Chile, Editorial Andrés Bello.

Gustavo Ernesto Emmerich (febrero 1994), "El sistema político y la cuestión constitucional en Canadá", en *Comercio exterior*, vol. 44, núm. 2.

Louis Emmerij (ed.) (1989), *One World or Several?*, Paris, Development Center of the Organisation for Economic Co-Operation and Development.

John English y Norman Hillmer (eds.) (1992), *Making a Difference? Canada's Foreign Policy in a Changing World Order*, Toronto, Lester Publishing Limited.

H. Michael Erisman (March 16-18 2000), *The Economic Dimensions of Cuban/U. S. Reconciliation: The View from the U. S.* mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Alberto Escalona Ramos (1959), *Geopolítica mundial y geoeconomía. Dinámica mundial, histórica y contemporánea*, México, Ediciones Ateneo.

Jaime Estay, Alicia Girón y Osvaldo Martínez (coordinadores) (1999), *La globalización de la economía mundial. Principales dimensiones en el umbral del siglo XXI*, México, Miguel Ángel Porrúa/Instituto de Investigaciones Económicas.

Jaime Estay y Héctor Sotomayor (1992), *El desarrollo de la Comunidad Europea y sus relaciones con América Latina*, México, Instituto de Investigaciones Económicas/Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.

H. David Evans (1989), *Comparative Advantage and Growth. Trade and Development in Theory and Practice*, London, Harvester Wheatcheaf.

Hugo Fazio (2000), *La transnacionalización de la economía chilena. Mapa de la extrema riqueza al año 2000*, Santiago de Chile, LOM Ediciones.

Luis René Fernández Tabío (March 16-18 2000), *The Cuban Economy and Its External Links*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Ricardo Ffrench-Davis (1999), *Entre el neoliberalismo y el crecimiento con equidad. Tres décadas de política económica en Chile*, Santiago de Chile, Dolmen Ediciones.

_____ (1979), *Economía internacional: teorías y políticas para el desarrollo*, México, Fondo de Cultura Económica.

Ricardo Ffrench Davis y Helmut Reisen (compiladores) (1997), *Flujos de capital e inversión productiva. Lecciones para América Latina*, Santiago, McGraw Hill/CEPAL/OCDE.

John T. Fishel (March 16-18 2000), *The Organizational Component of Civil-Military Relations in Latin America: The Role of the Ministry of Defense*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Irving Fisher (octubre-diciembre 1999), "La teoría de la deuda-deflación en las grandes depresiones", *Problemas del desarrollo. Revista latinoamericana de economía*, número 119, Vol. 30.

Jacques Fomerand (1990), *Strengthening the United Nations Economic and Social Programs*, Hanover, Dartmouth College/The Academic Council on the United Nations System.

Ernest R. Forbes (1979), *Maritime Rights. The Maritime Rights Movement, 1919-1927. A Study in Canadian Regionalism*, Montreal, McGill-Queen's University Press.

Earl H. Fry (febrero de 1994), "Relaciones económicas internacionales de las provincias de Canadá", en *Comercio exterior*, vol. 44, núm. 2.

John Lewis Gaddis (1992), *The United States and the End of the Cold War. Implications, Reconsiderations, Provocations*, New York, Oxford University Press.

_____ (1989), *Estrategias de la contención. Una evaluación crítica de la política de seguridad norteamericana de posguerra*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.

John Kenneth Galbraith y Stanislav Menshikov (1989), *Capitalismo, comunismo y coexistencia. De un pasado amargo a un futuro mejor*, Buenos Aires, Planeta.

Eduardo Galeano (1990), *Las venas abiertas de América Latina*, México, Siglo XXI, 60a.

Néstor García Canclini y Juan Carlos Moneta (coordinadores) (1999), *Las industrias culturales en la integración latinoamericana*, México, Sistema Económico Latinoamericano/Grijalbo/UNESCO.

Javier Garcíadiego et al (1994), *Evolución del Estado mexicano. Restructuración 1910-1940*, México, El Caballito, 4ª.

Jeffrey E. Garten (1993), *A Cold Peace. America, Japan, Germany and the Struggle for Supremacy*, New York, Random House/The Twentieth Century Fund.

GATT (1990), *Trade Policy Review: United States*, Geneva, General Agreement on Tariffs and Trade.

_____ (July 1986), *The General Agreement on Tariffs and Trade*, Geneva.

_____ (May 1995), *Japan. Trade Policy Review, Volume I*, Geneva, General Agreement on Tariffs and Trade.

Pierre George (1980), *Geografía activa*, México, Ariel, 4ª.

Stephen George (1992), *Politics and Policy in the European Community*, Oxford, Oxford University Press, 2nd.

Rita Giacalone (octubre 1998-abril 1999), "Los actores sociales en la integración regional. Algunas reflexiones acerca de su participación en el G-3 y el Mercosur", *Aldea Mundo*, año 2, no. 6.

Edward L. Gibson, Ernesto F. Calvo y Tulia G. Falletti March 16-18 2000), *Reallocation Federalism: Overrepresentation and Public Spending in the Western Hemisphere*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Stephen Gill (1991), *American hegemony and the Trilateral Commission*, New York, Cambridge University Press.

Stephen Gill y David Law (1988), *The Global Political Economy. Perspectives, Problems and Policies*, London, Harvester/Wheatsheaf.

Robert Gilpin (1989), *War and Change in World Politics*, Cambridge, Cambridge University Press.

Alicia Girón y Eugenia Correa (coordinadoras) (1998), *Crisis financiera: mercado sin fronteras*, México, Instituto de Investigaciones Económicas/Ediciones el Caballito/DGAPA.

Steven Globerman y Michael Walker (comps.) (1994), *El TLC. Un enfoque trinacional*, México, Fondo de Cultura Económica.

Luis González Souza (1993), *México en la estrategia de Estados Unidos*, México, Siglo

XXI.

S. F. Goodman (1993), *The European Community*, London, Macmillan, 2nd.

Al Gore (1993), *Creating a Government that Works Better and Costs Less. The Report of the National Performance Review*, New York, Penguin Books.

Ilene Grabel (julio 2000), "La crisis financiera 1997-1998 y medidas preventivas", *Comercio Exterior*, Vol. 50, Núm. 7.

Patrick Grady y Kathleen Macmillan (1999), *Seattle and Beyond. The WTO Millennium Round*, Ottawa, Global Economics Ltd./International Trade Policy Consultants, Inc.

John W. Graham (1996), "Canada and the OAS: *Terra Incognita*", en Fen Osler Mapson y Maureen Appel Molot (editors), *Canada Among Nations 1996. Big Enough To Be Heard*"" Ottawa, Carleton University Press.

Michael Gratton (1988), "So, *What are the Boys Saying?*" *An Inside Look at Brian Mulroney in Power*, Toronto, Paperjacks.

Mark Green (ed.) (1992), *Changing America. Blueprints for the New Administration*, New York, Newmarket Press.

Eric Grove (ed.) (1991), *Global Security. North American, European and Japanese Interdependence in the 1900s*, London, Brassey's.

Eduardo Gudynas (March 16-18 2000), *Desarrollo y ecología en el MERCOSUR: armonías discordantes entre nuevos y viejos movimientos sociales*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Alfredo Guerra-Borges (octubre 1998-abril 1999), "Integración centroamericana, avances y conciertos", *Aldea Mundo*, año 2, no. 6.

Arturo Guillén R. (julio 2000), "Efectos de la crisis asiática en América Latina", *Comercio Exterior*, Vol. 50, Núm. 7.

Alejandro Gutiérrez (octubre 1998-abril 1999), "La Comunidad Andina de Naciones: balance y perspectivas", *Aldea Mundo*, año 2, no. 6.

María Teresa Gutiérrez-Haces (enero de 1994), "Canadá: entre el libre comercio y las barreras interprovinciales", en *Comercio exterior*, vol. 44, núm. 1.

Jerry Haar y Edgar J. Dosman (1993), *A Dynamic Partnership. Canada's Changing Role in the Americas*, Miami, North-South Center.

Richard N. Haas (1997), *The Reluctant Sheriff. The United States After the Cold War*, New York, Council on Foreign Relations.

Robert E. Harkavy (1989), *Bases Abroad. The Global Foreign Military Presence*, Oxford, SIPRI/Oxford University Press.

Lawrence E. Harrison (1999), *El sueño panamericano. Los valores culturales latinoamericanos, ¿desalientan una asociación auténtica con Estados Unidos y Canadá?*, Buenos Aires, Ariel.

Michael Hart (1998), *Fifty Years of Canadian Trade Craft. Canada at the GATT 1947-1997*, Ottawa, Centre for Trade Policy and Law.

Michael Hart y Ramesh Chaitoo (May 1999), *Electronic Commerce and the Rules of the World Trade Organization*, Ottawa, Centre for Trade and Policy Law/The Norman Paterson School of International Affairs, Carleton University, Occasional Papers in International Trade Law and Policy, No. 54.

Harimi Hartato (1994), "APEC and Open Regionalism", en Sadi Soesastro (editor), *Indonesian Perspectives on APEC and Regional Economic Cooperation in Asia Pacific*, Jakarta, Centre for Strategic and International Studies.

Jonathan Hartlyn, Lars Schoultz y Augusto Varas (1992), *The United States and Latin America in the 1990's. Beyond the Cold War*, North Carolina, The University of North Carolina Press.

Michael K. Hawes, *Principal Power, Middle Power, Or Satellite? Competing Perspectives in the Study of Canadian Foreign Policy*, Toronto, York Research Programme in Strategic Studies.

Gerald K. Helleiner (editor) (1990), *The Other Side of International Development Policy. The Non-Aid Economic Relations with Developing Countries of Canada, Denmark, the Netherlands, Norway and Sweden*, Toronto, University of Toronto Press.

Elvia Hernández y Rosa Elvia Barajas (March 16-18 2000), *Fructosa: un trago amargo para la agroindustria azucarera mexicana*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Björn Hettne y Helge Hveem (eds.) (1988), *Regionalism and Interregional Relations*, Göteborg, PADRIGU Papers, United Nations University/European Perspectives Project 1986-87.

Björn Hettne y András Inotai (1994), *The New Regionalism. Implications for Global Development and International Security*, Helsinki, UNU World Institute for Development

Economics Research.

Werner Hilgemann y Hermann Kinder (1997), *Atlas historique. De l'apparition de l'homme sur la terre à l'ère atomique*, Paris, Librairie Académique Perrin.

Eric Hobsbawn (1993), *En torno a los orígenes de la revolución industrial*, México, Siglo XXI, 23ª.

David Hooey (1998), "The South as a "Threat"? [Re]Assessing the North-South Dimensions of Canadian National Security", en *Canadian Journal of Developing Studies/Revue canadienne d'études du développement*, Volume XIX, No. 3.

Don R. Hoy (compilador) (1988), *Geografía y subdesarrollo. Un enfoque regional a escala mundial*, México, Fondo de Cultura Económica.

David Hulme y Michael Edwards (editors) (1997), *NGOs, States and Donors. Too Close For Comfort?*, London, MacMillan Press/The Save the Children Fund.

José Antonio Ibáñez Aguirre (coordinador) (1998), *Deuda externa mexicana: ética, teoría, legislación e impacto social*, México, Instituto de Análisis y Propuestas Sociales/Universidad Iberoamericana/Plaza y Valdés Editores.

David Ibarra (1994), *Interdependencia, ciudadanía y desarrollo*, México, Fondo de Cultura Económica.

IDB/ECLAC (1995), *Trade Liberalization in the Western Hemisphere*, Washington, Inter-American Development Bank/Economic Commission for Latin America and the Caribbean.

IMRED (coord.) (1990), *La apertura de México al Pacífico*, México, Secretaría de Relaciones Exteriores.

IRELA (1993), *El Mercado Unico Europeo y su impacto en América Latina*, Madrid, Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas.

_____ (1994), *Cuba. Apertura económica y relaciones con Europa*, Madrid, Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas.

Shintaro Ishihara (1991), *El Japón que puede decir "no"*, México, Lasser Press.

Miguel Izam (24 de enero de 1997), *Evolución, análisis y perspectivas del Mercado Común del Sur*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina.

Ana Julia Jatar y Sidney Weintraub (1997), *Integrating the Hemisphere. Perspectives from Latin America and the Caribbean*, Washington D. C., Inter-American Dialogue.

Joseph T. Jockel, *Canada and NATO's Northern Flank*, Toronto, York Centre for International and Strategic Studies.

Loch K. Johnson (1989), *America's Secret Power. The CIA in a Democratic Society*, New York, Oxford University Press.

Jon Jonakin (March 16-18 2000), *The Inter-American Development Bank's Assessment of Structural Adjustment: Questionable Theory and Preordained Policy*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Friedrich Katz (1993), *La guerra secreta en México. Europa, Estados Unidos y la Revolución Mexicana*, México, Era, 8ª.

_____ (1991), *La guerra secreta en México La Revolución Mexicana y la tormenta de la Primera Guerra Mundial*, México, Era, 6ª.

Tamara Kay (March 16-18 2000), *A Conceptual Framework for Analyzing "Labor Relations" in a Post-NAFTA Era: The Impacts of NAFTA on Transnational labor Cooperation and Collaboration in North America*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Tom Keating, y Larry Pratt (1988), *Canada, NATO and the Bomb. The Western Alliance in Crisis*, Edmonton, Hurtig Publishers.

Hermann Kellenbenz (1978), *El desarrollo económico de la Europa Continental (1500-1750)*, México, Siglo XXI, 2a.

Philip Kelly y Jack Child (1990), *Geopolítica del Cono Sur y la Antártida*, Buenos Aires, Pleamar.

George Kennan (1967), *Memoirs. 1925-1950*, New York, Pantheon Books.

Paul Kennedy (1989), *The Rise and Fall of the Great Powers*, New York, Vintage Books.

_____ (ed.) (1991), *Grand Strategies in War and Peace*, New Haven, Yale University Press.

_____ (1993), *Preparing for the Twentieth-First Century*, Toronto, Harper Collins.

Robert O. Keohane y Joseph S. Nye (1989), *Power and Interdependence, USA*, Harper Collins Publishers, 2nd.

Robert O. Keohane (1984), *After Hegemony. Cooperation and Discord in the World Political Economy*, Princeton, Princeton University Press.

John M. Kirk (March 16-18 2000), *Thoughts on Canada's Development Assistance Program in Cuba*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Naheed Kirmani (1997), "An Overview of Recent Trade Policy Developments", en Chong-Huey Wong y Naheed Kirmani (eds.), *Trade Policy Issues*, Washington, International Monetary Fund.

Henry Kissinger (1994), *Diplomacy*, New York, Simon and Schuster.

_____ (1973), *Un mundo restaurado*, México, Fondo de Cultura Económica.

Gabriel Kolko (1990), *The Politics of War. The World and United States Foreign Policy 1943-1945*, New York, Pantheon Books.

_____ (1988), *Confronting the Third World. United States Foreign Policy 1945-1980*, New York, Pantheon Books.

Paul Krugman (1994), *Peddling Prosperity. Economic Sense and Nonsense in the Age of Diminished Expectations*, New York, W. W. Norton & Company.

Mikio Kuwayama (1999), *Open Regionalism in Asia Pacific and Latin America: a survey of literature*, Santiago de Chile, Economic Commission for Latin America and the Caribbean.

Felipe Larrain B. y Rodrigo Vergara M. (editores) (2000), *La transformación económica de Chile*, Santiago de Chile, Centro de Estudios Públicos.

Eun-kyung Lawrencia Kwark (March 16-18 2000), *Democratización y crisis económica asiática. El caso de Corea del Sur*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

La Comunidad Andina, <http://www.comunidadandina.org/>

La Comunidad Europea y el MERCOSUR. Una evaluación comparada (1993), Buenos Aires, Fundación de Investigaciones Históricas, Económicas y Sociales.

Sam Laird (1998), "Mercosur: Objectives and Achievements", en Shahid Javed Burki, Guillermo E. Perry y Sara Calvo (editores), *Trade: Towards Open Regionalism. Annual World Bank Conference on Development in latin America and the Caribbean 1997*, Washington D. C., The World Bank.

David A. Lake, Power (1988), *Protection and Free Trade. International Sources of U. S. Commercial Strategy, 1887-1939*, Ithaca, Cornell University Press.

Walter Laqueur (1985), *A World of Secrets. The Uses and Limits of Intelligence*, New York, Basic Books/The Twentieth Century Fund.

Ada Lattuca y Miguel A. Ciuru Caldani (coordinadores) (1998), *Economía globalizada y MERCOSUR*, Buenos Aires, Ediciones Ciudad Argentina.

Robert Z. Lawrence, y Charles L. Schultz (eds.) (1990), *An American Trade Strategy. Options for the 1990s*, Washington D. C., The Brookings Institution.

L'état du monde. Annuaire économique géopolitique mondial 2000 (1999), Montréal, La Découverte/Boréal.

Aida Lerman Alperstein (March 16-18 2000), *La integración en América Latina*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Noemí Levy Orlik (octubre-diciembre 1999), "Desregulación financiera: efecto sobre el comportamiento de la inversión y su financiamiento en México", *Problemas del desarrollo. Revista latinoamericana de economía*, número 119, Vol. 30.

Patsy Lewis (March 16-18 2000), *Bananas and Labour: A Comparative Perspective On Banana Production in Central America and the Winward Islands*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Liberal Party of Canada (1993), *The Red Book*, Ottawa.

Diana Lieverman y Altha Cravey (1992), "Geographic Perspectives on Mexican Regions", en Eric Van Young (editor), *Mexico's Regions. Comparative History and Development*, San Diego, Center for U. S.-Mexican Studies, UCSD.

Richard G. Lipsey y Patricio Meller (editors) (1997), *Western Hemisphere Trade Integration. A Canadian-Latin American Dialogue*, Great Britain, St. Martin's Press.

Charles Lipson y Benjamin J. Cohen (1999), *Theory and Structure in International Political Economy*, Cambridge, The MIT Press.

Víctor López Villafaña (1994), *La nueva era del capitalismo. Japón y Estados Unidos en la Cuenca del Pacífico, 1945-2000*, México, Siglo XXI.

P. J. Lloyd (March 11-14 1996), *International Trade and Economic Regionalisation*, mimeo

de la Conference on India's New Economic Policy sponsored by Jawaharlal Nehru University and the American Committee on Asian Economic Studies, New Delhi.

Abraham F. Lowenthal y Katrina Burgess (editores) (1993), *The California-Mexico Connection*, California, Stanford University Press.

Gene M. Lyons (1987), *The World's Troubles: John Sloan Dickey on American Foreign Policy*, Hanover, Dartmouth College.

Gordon Mace y Claude Goulet (Spring/Printemps 1996), "Canada in the America's: Assesing Ottawa's Behavior", *International Journal of Canadian Studies/Revue International d'Études Canadiennes*, 13.

Gordon Mace (1993), "Les relations du Québec avec l'Amérique latine", en Louis Balthazar, Louis Bélanger, Gordon Mace et collaborateurs, *Trente Ans de Politique Extérieure du Québec 1960-1990*, Québec, Les éditions du Septentrion/Centre québécois de relations internationales.

Angus Maddison (1992), *La economía mundial en el siglo XX. Rendimiento y política en Asia, América Latina, la URSS y los países de la OCDE*, México, Fondo de Cultura Económica.

Spyros G. Makridakis et al (1992), *El Mercado Unico Europeo. Oportunidades y desafios para los negocios*, Madrid, McGraw Hill.

Susana Mallo Reynal (March 16-18 2000), *El orden de lo diverso: las nuevas relaciones del gobierno y la oposición en Argentina y Uruguay*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Edward D. Mansfield y Helen V. Milner (editors) (1997), *The Political Economy of Regionalism*, New York, Columbia University Press.

Guadalupe Mántey de Anguiano (octubre-diciembre 1999), "Crisis en el sudeste asiático: las causas del mal, el tratamiento del FMI y la sabiduría de la medicina oriental", *Problemas del desarrollo. Revista latinoamericana de economía*, número 119, Vol. 30.

Gabriel Marcella y Donald Schulz (March 5th, 1999), *Colombia's Three Wars: U. S. Strategy at the Crossroads*, Pennsylvania, U. S. Army War College.

Ann Markusen y Joel Yudken (1992), *Dismantling the Cold War Economy*, New York, Basic Books.

Paz Consuelo Márquez Padilla y Julián Castro Rea (coordinadores) (2000), *El nuevo federalismo en América del Norte*, México, Centro de Investigaciones sobre América del Norte (CISAN/UNAM).

João Roberto Martins Filho (March 16-18 2000), *Forças armadas e serviços de informação no governo Cardoso*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Gonzalo Daniel Martner (1999), *Gobernar el mercado. Las nuevas fronteras del Estado en el siglo XXI*, Santiago de Chile, LOM Ediciones.

Francisco Martorell (1999), *Operación Cóndor. El vuelo de la muerte*, Santiago de Chile, LOM Ediciones.

Ruben Mata (1999), "Canadian Maquilas Before and After NAFTA", en *Revista Mexicana de Estudios Canadienses*, Año I, Vol. I, Núm 1.

Eduardo Mayobre y Gerardo Noto (1999), "Las relaciones económicas de los países de América Latina y el Caribe con la región de Asia-Pacífico durante la década del noventa", en SELA/INTAL, *Relaciones de América Latina y el Caribe con Asia-Pacífico (1997-1998)*, Buenos Aires, SELA/BID-INTAL.

James W. McGuire (March 16-18 2000), *Tigers and Tortoises in east Asia and Latin America*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Lauren McKinsey y Kim Richard Nossal (eds.) (1988), *America's Alliances and Canadian-American Relations. North American Security in a Changing World*, Toronto, Summerhill Press.

Jim McNeill, Peter Winsemius y Taizo Yakushiji (1991), *Beyond Interdependence. The Meshing of the World's Economy and the Earths Ecology*, New York, Oxford University Press.

J. Patrice McSherry (March 16-18 2000), *Analyzing Operation Condor: A Covert Interamerican Structure*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Noemí Mellado (octubre 1998-abril 1999), "Una asignatura pendiente del Mercosur: la participación social", *Aldea Mundo*, año 2, no. 6.

Alberto Melucci (9-13 de julio de 1990), *Frontierland: Collective Action Between Actors and Systems*, ponencia presentada en el XII Congreso Internacional de Sociología, Madrid, España.

"Mercosur interfiere con los intereses de EEUU" (6 de julio de 1997), *El Mercurio*.

Paz V. Milet (editora) (1999), *Miradas a la agenda latinoamericana*, Santiago, FLACSO Chile.

_____ (1997), *Narcotráfico y seguridad en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, FLACSO Chile/Woodrow Wilson Center.

Paz V. Milet y Francisco Rojas Aravena, (1999) *Chile-Perú: ¿camino hacia la confianza o la tensión?*, Santiago de Chile, FLACSO Chile.

Julio A. Millán (1992), *La Cuenca del Pacífico*, México, Fondo de Cultura Económica/NAFINSA.

C. Wright Mills (1987), *La élite del poder*, México, Fondo de Cultura Económica.

Patrick Minford (ed.) (1992), *The Cost of Europe*, New York, Manchester University Press.

Ministerio de Defensa Nacional de Chile, *Libro de la defensa nacional de Chile*, Santiago de Chile, Imprenta de la Armada.

Hyman P. Minsky (octubre-diciembre 1999), "Ondas largas en las relaciones financieras: factores financieros en las depresiones más severas II", *Problemas del desarrollo. Revista latinoamericana de economía*, número 119, Vol. 30.

Carlos Francisco Molina Del Pozo (1998), *Integración eurolatinoamericana*, Buenos Aires, Ediciones Ciudad Argentina.

Maureen Appel Molot y Brian W. Tomlin (1988), *Canada Among Nations*, Toronto, James Lorimer.

_____ (1989), *Canada Among Nations*, Toronto, James Lorimer.

Raúl Moncarz (octubre-diciembre 1999), "La dolarización: ¿costo o beneficio?", *Problemas del desarrollo. Revista latinoamericana de economía*, número 119, Vol. 30.

Carlos Monsiváis (1992), "'Just Over The Hill': Notes on Centralism and Regional Cultures", en Eric Van Young, *Mexico's Regions. Comparative History and Development*, San Diego, Center for U. S.-Mexican Studies, UCSD.

Frank O. Mora (March 16-18 2000), *Continuismo in Paraguayan Foreign Policy: Comparing Levels of Analyses Between the Stronato and the Democratic Transition*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Eliezer Morales Aragón, y Consuelo Dávila Pérez (coords.) (1994), *La nueva relación de México con América del Norte*, México, UNAM/Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Facultad de Economía.

Salvador E. Morales Pérez (March 16-18 2000), *Políticos e intelectuales mexicanos y brasileños ante el proyecto panamericanista*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Philippe Moreau Defarges (1996), *Les organisations internationales contemporaines*, Paris, Seuil.

Edgard Morin (1987), *Penser l'Europe*, Paris, Gallimard.

Michio Morishima (1988), *Por qué ha "triunfado" el Japón. Tecnología occidental y mentalidad japonesa*, México, Grijalbo.

William W. Murdoch (1984), *La pobreza de las naciones*, México, Fondo de Cultura Económica.

Thomas H. Naylor (1991), *The Cold War Legacy*, Massachusetts, Lexington Books.

Allan Nevins y Henry Steele Commager con Jeffrey Morris (1994), *Breve historia de los Estados Unidos*, México, Fondo de Cultura Económica.

Hanna Newcombe (editor) (November 1994), *Selected Briefs on Canadian Foreign and Defence Policy Review to the Joint Parliamentary Committee*, Dundas, Peace Research Institute.

Paul Nitze (1991), *De Hiroshima a Glasnost. Memorias*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.

Pietro S. Nivola (1993), *Regulating Unfair Trade*, Washington D. C., The Brookings Institution.

Richard Nixon (1992), *Seize the Moment. America's Challenge in A One-Superpower World*, New York, Simon and Schuster.

_____ (1989), 1999. *Victory without War*, New York, Pocket Books.

Uziel Nogueira (octubre 1998-abril 1999), "El movimiento de integración en el Caribe en una encrucijada: hacia un nuevo enfoque de la integración", *Aldea Mundo*, año 2, no. 6.

Frederik M. Nunn (march 16-18 2000), *Can Some Things Change and Remain the Same? Post-Cold War Officer Corps Thoughts and Self-Perception in Argentina, Brazil, Chile and*

Peru, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Jorge Nuño Lara (octubre-diciembre 1999), "¿Es persistente la volatilidad de los rendimientos en exceso de la Bolsa Mexicana de Valores?", *Problemas del desarrollo. Revista latinoamericana de economía*, número 119, Vol. 30.

OAS, *The Inter-American System*, <http://www.oas.org/EN/PINFO/syst98e.htm>

_____, <http://www.oas.org/EN/FINFO/OAS/oas.htm>

OCDE (1978), *From Marshall Plan to Global Interdependence*, Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris.

_____, (1997), *Políticas de inversiones en América Latina y reglas multilaterales de inversiones*, París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos.

OEEC (1960), *The Organisation for Economic Co-operation and Development*, Paris, OEEC.

OEI, *Cumbres Iberoamericanas de Jefes de Estado y Presidentes de Gobierno*, <http://www.oei.es/cumbres.htm#Cumbres>

Kenichi Ohmae (Spring 1993), "The Rise of the Region State", en *Foreign Affairs*.

_____, (1995), *The End of the Nation State. The Rise of Regional Economies. How new engines of prosperity are reshaping global markets*, New York, The Free Press.

Theodore Olson (ed.), *Canadian Defense and the Pursuit of Peace*, Toronto, York Centre for International and Strategic Studies.

ONU (1991), *Opciones para el logro de una seguridad común en Sudamérica*, La Paz, Centro Regional de las Naciones Unidas para la paz, el desarme y el desarrollo en América Latina y el Caribe.

Organización de Estados Americanos, <http://www.oas.org/>

Organización de Estados Iberoamericanos, <http://www.oei.es/>

Etelberto Ortiz Cruz (octubre-diciembre 1998/enero-marzo 1999), "Cambio estructural: dualidad macroeconómica. Caracterización del desequilibrio externo en la economía mexicana", *Problemas del desarrollo. Revista latinoamericana de economía*, números 115-116, Vol. 30.

María Elena Ota Mishima (enero de 1998), "Las relaciones de México y Japón: historia de un esfuerzo binacional", en *Comercio Exterior*, vol. 48, núm. 1.

Luis Alberto Padilla (1992), *Teoría de las Relaciones Internacionales. La investigación sobre al paz y el conflicto*, Guatemala, IRIPAZ.

David Paredes Korber (enero de 1989), *Cambios políticos y estratégicos en el Pacífico Sur*, IMRED, Cuaderno no. 40.

Ian Pearson (editor) (1998), *Atlas of the Future. Discover What Lies in Store for Our World in the 21st Century and Beyond*, New York, Macmillan.

Orlando Peña (1989), *Estados y territorios de América Latina y el Caribe*, México, Era.

Sylvia Ostry y Richard R. Nelson (1995), *Techno-Nationalism and Techno-Globalism. Conflict and Cooperation*, Washington D. C., The Brookings Institution.

Esteban Pérez y Juan Carlos (March 16-18 2000), *Latin America's long-term economic growth and foreign trade performance*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Omar Everleny Pérez (March 16-18 2000), *Estabilidad macroeconómica y financiamiento externo: la inversión extranjera directa en Cuba*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Orlando J. Pérez (March 16-18 2000), *New Missions or Old Mandates: The Transformation of Civil-Military Relations in Post-Authoritarian Central America*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Régine Pernoud (1990), *América del Sur en el siglo XVIII. Misceláneas anecdóticas y bibliográficas*, México, Fondo de Cultura Económica.

J. F. Petras et al (1974), *Política del poder en América Latina*, Buenos Aires, Pleamar.

Riccardo Petrella (1997), *Écueils de la mondialisation. Urgence d'un nouveau contrat social*, Montréal, Éditions Fides.

Daniel Pimienta (March 16-18 2000), *La "mística" del trabajo social colaborativo en la internet*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Gustavo E. Pinard (1996), *Los derechos humanos en las constituciones del MERCOSUR*, Buenos Aires, Ediciones Ciudad Argentina/Universidad del Museo Social Argentino.

Rosa María Piñón Antillón (compiladora) (1994), *De la comunidad a la Unión Europea (del Acta Unica a Maastricht)*, México, UNAM/Facultad de Ciencias Políticas y Sociales.

PNUD (2000), *Desarrollo Humano en Chile 2000. Más sociedad para gobernar el futuro*, Santiago de Chile, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

_____ (2000b), *Desarrollo Humano en Chile 2000. Más sociedad para gobernar el futuro. Sinopsis*, Santiago de Chile, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

_____ (2000c), *Índice de desarrollo humano en Chile 1990-1998*, Santiago de Chile, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

Nancy Powers y Petyas Kostadinova (March 16-18 2000), *Citizenship at the Millennium: Testing the Effects of Trade and Social and Civil Citizenship*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Thomas Powers (1979), *The Man Who Kept the Secrets. Richard Helms and the CIA*, New York, Simon and Schuster.

Raúl Prebisch (primer semestre de 1976), "Sobre la dependencia", *Revista de la CEPAL*.

Ernest H. Preeg (ed.) (1985), *Hard Bargaining Ahead: U. S. Trade Policy and Developing Countries*, Washington D. C., The Overseas Development Council.

_____ (1995), "The Post-Uruguay Round Free Trade Debate", *The Washington Quarterly*, Vol. 19, No. 1.

Gary Prevost y Robert Weber (March 16-18 2000), *The Demise of the Free Trade of the Americas? Congress, Monica Lewinsky, and latin America's Skeptics*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Stephen J. Randall y Herman W. Konrad (1995), *NAFTA in Transition*, Calgary, University of Calgary Press.

Mario Rapoport (ed.) (1994), *Globalización, integración e identidad regional. Análisis comparado Argentina-Canadá*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.

_____ (ed.) (1995), *Argentina y Brasil en el MERCOSUR*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.

John Ravenhill, "Competing Logics og Regionalism in the Asia-Pacific", en *Revue d'integration européenne/Journal of European Integration*, 1995, XVIII, nos. 2-3, Canada.

John Ravenhill y M. Bernard (January 1995), "Beyond Product Cycles and Flying Geese: Regionalization, Hierarchy, and the Industrialization of East Asia", en *World Politics*, vol. 45, no. 2.

Chris Reid, Andy Thorpe y Alonso Aguilar Ibarra (March 16-18 2000), *The New Economic Model and Management Provoked Conflict in Latin America Fisheries*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Eve Rimoldi De Ladmann (coordinadora) (1999), *Política exterior y tratados. Argentina, Chile, MERCOSUR*, Buenos Aires, Ciudad Argentina.

James Rochlin (1994), *Discovering the Americas: The Evolution of Canadian Foreign Policy Towards Latin America*, Vancouver, UBC Press.

Ruth Rodríguez (2 de junio de 2000), "Acuerdan dividir zona petrolera", *El Universal*.

Salvador Rodríguez y Rodríguez y Alfredo Guerra-Borges (compiladores) (1999), *El desarrollo en América Latina y los procesos de integración subregional*, México, Siglo XXI/Instituto de Investigaciones Económicas.

Francisco Rojas Aravena (editor) (1998), *Globalización, América Latina y la diplomacia de las cumbres*, Santiago, FLACSO Chile.

_____ (1999), *Cooperación y seguridad internacional en las Américas*, Santiago, FLACSO Chile/Woodrow Wilson Center/Nueva Sociedad.

_____ (1999), *Argentina, Brasil y Chile: integración y seguridad*, Caracas, FLACSO Chile/Nueva Sociedad.

_____ (1996), *Transición y relaciones civil-militares en Chile en el nuevo marco internacional*, Santiago de Chile, FLACSO Chile.

Francisco Rojas Aravena y William C. Smith (editores) (1994) *El Cono Sur y las transformaciones globales*, Santiago de Chile, FLACSO/North-South Center/CLADDE.

Francisco Rojas Aravena y Paz Buttedahl (editors) (1999), *Open Regionalism: Strengthening the NET. Perspectives from APEC Countries*, Santiago de Chile, FLACSO Chile/Vancouver Institute for the Americas.

María Cristina Rosas (1995), *Crisis del multilateralismo clásico: política comercial externa estadounidense y zonas de libre comercio*, México, Instituto de Investigaciones Económicas/Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM.

_____ (1997), *México ante los procesos de regionalización económica en el mundo*, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

_____ (1999), *México y la política comercial externa de las grandes potencias*, México, IIEc-UNAM/Miguel Angel Porrúa.

_____ (9 de diciembre de 1999), "Crónica del derrumbe. Autoritarismo y demagogia en la OMC", en *Etcétera*, no. 358.

_____ (9 de diciembre de 1999), "La cumbre, ceñida por la política de EU", en *Etcétera*, no. 358.

_____ (octubre 1998-abril 1999), "El TLCAN y la recomposición hegemónica de Estados Unidos: entre la globalización y el regionalismo", *Aldea Mundo*, Año 2, No. 6.

Jordi Rosell, Lourdes Viladomiu y Santiago Forcada (1993), "De los garbanzos al petróleo. Las claves de quince años de relaciones económicas hispano-mexicanas (1977-1992)", *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, núm. 26.

James N. Rosenau (1993), "Coherent Connection or Commonplace Contiguity. Theorizing About the California-Mexico Overlap", en Abraham F. Lowenthal y Katrina Burgess, *The California-Mexico Connection*, Stanford, Stanford University Press.

Fernando Rozenzweig (1965), "El desarrollo económico de México de 1877 a 1911", en *El Trimestre Económico*, México, Fondo de Cultura Económica.

Isabel Rueda Peiro (1998), *México: crisis, restructuración económica, social y política*, México, Silo XXI/Instituto de Investigaciones Económicas.

Neantro Saavedra-Rivano (March 16-18 2000), *Trade and Foreign Direct Investment Between Asia and Latin America*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Raúl P. Saba (March 16-18 2000), *Harvesting the Dividends of Peace: Integration and Development in the Peru-Ecuador Borderlands*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Mohammad Sadli (1994), "Regionalism in Asia", en Hadi Soesastro (editor), *Indonesian Perspectives on APEC and Regional Cooperation in Asia Pacific*, Jakarta, Centre for Strategic and International Studies.

Raúl E. Sáez, "Trade and Investment Between Canada and the LAIA Countries", en Richrad G. Lipsey y Patricio Meller (editors), *Western Hemisphere Trade Integration. A Canadian-Latin American Dialogue*, New York, St. Martin's Press, 1997, pp. 232-248.

Sebastián Sáez (1999), *Estrategia y negociación en el sistema multilateral de comercio*, Santiago de Chile, Dolmen Ediciones.

Carl Sagan y Richard Turco (1990), *A Path where no man thought. Nuclear Winter and the end of the Arms Race*, New York, Random House.

Marcelo Fabian Sain (March 16-18 2000), *Defensa nacional y relaciones cívico-militares en la democratización argentina*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Héctor Luis Saint-Pierre (March 16-18 2000), *Los cambios estratégicos y políticos de las fuerzas armadas latinoamericanas: las nuevas misiones*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Pierre Salama (abril-junio 1999), "Globalización, desigualdades territoriales y salariales", *Problemas del desarrollo. Revista latinoamericana de economía*, número 117, Vol. 30.

Juan Salazar Sparks (1999), *Chile y la comunidad del Pacífico*, Santiago de Chile, Editorial Universitaria.

M. Salgado, A. González Becerril y E. Cabral-Solis (March 16-18 2000), *Co-Management of the Shrimp Fishery in the Coastal Lagoon of Cuyutlan, Colima, Mexico*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Kurt Samuelsson (1972), *From Great Power to Welfare State. 300 Years of Swedish Social Development*, London, George Allen and Unwin Ltd.

Camilo Sanhueza (1998), *Hacia el fin de las armas biológicas*, Santiago de Chile, FLACSO Chile/Woodrow Wilson Center.

John Saxe-Fernández (Spring 2000), "Industrializing and Deindustrializing Cycles: A Reading Based on Hamilton", *International Journal of Politics, Culture and Society*, Volume 13, Number 3.

_____ (Spring 1997), "Mexico's Shock Plan: The Dialectics of Macro- and Microregionalization", *International Journal of Politics, Culture and Society*, Volume 10, Number 3.

_____ (Winter 1994), "After the Cold War: New Strategies in Latin American-United States Relations", *International Journal of Politics, Culture and Society*, Volume 8, Number 2.

_____ (Winter 1994b), "The Chiapas Insurrection: Consequences for Mexico and the United States", *International Journal of Politics, Culture and Society*, Volume 8, Number 2.

_____. (abril-junio 1999), "América Latina: globalización e imperialismo en México", *Problemas del desarrollo. Revista latinoamericana de economía*, número 117, Vol. 30.

John Saywell (1983), *Canadá, pasado y presente*, Toronto, Clarke Irwin.

Jacobo Schatan W. (1998), *Deuda externa, neoliberalismo y globalización. El saqueo de América Latina*, Santiago de Chile, LOM Ediciones.

Jorge A. Schiavon (March 16-18 2000), *Structural Reform in Latin America: International and Domestic Constraints in the Initiation, Implementation and Consolidation of the Structural Reform Process*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Herbert I. Schiller (1995), "The Global Information Highway: Project for an Ungovernable World", en James Brook e Iain A. Boal (editors), *Resisting the Virtual Life. The Culture and Politics of Information*, San Francisco, City Lights.

Philippe C. Schmitter (1992), "La Comunidad Europea como forma emergente de dominación política", en Benedicto, George y Fernando Reinares, *Las transformaciones de lo político*, Madrid, Alianza Editorial.

Pierre Schori (1994), *Escila y Caribdis. Olof Palme, la Guerra Fría y el poscomunismo*, México, Fondo de Cultura Económica.

SECOFI (1993), *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, México.

Philippe Séguin (2000), *La mondialisation sonne-t-elle le glas du politique?*, Montréal, Éditions Fides.

SELA (10-13 de julio de 1995), *Integración económica en las Américas*, XXI Reunión Ordinaria del Consejo latinoamericano, San Salvador, El Salvador, SP/CL/XXI.O/Di No.13.

_____. (16-18 de enero de 1996), *Globalización y liberalización. Notas para la reunión de consulta regional preparatoria de la UNCTAD IX*, Caracas, Venezuela, SP/RCC-IXUNCTAD/DT No. 2.

_____. (10-13 de julio de 1995b), *Desarrollo de los procesos de integración en América Latina y el Caribe*, XXI Reunión Ordinaria del Consejo latinoamericano, San Salvador, El Salvador, SP/CL/XXI.O/Di No. 12.

SELA/INTAL (1999), *Relaciones de América Latina y el Caribe con Asia-Pacífico (1997-1998)*, Buenos Aires, SELA/BID-INTAL.

Jaime Serra Puche *et al* (1997), *Reflections on Regionalism. Report of the Study Group on International Trade*, Washington D. C., Carnegie Endowment for International Peace.

Nicholas Sherwin (ed.) (1990), *NATO 2000. A Political Agenda for a Political Alliance*, London, Brassey's.

Lenny Siegel (1995) "Las nuevas tecnologías y la polarización de la fuerza laboral en Silicon Valley", en Rosa Cusminsky Mogilner (coordinadora), *California. Problemas económicos, políticos y sociales*, México, Centro de Investigaciones sobre América del Norte.

Patricio Silva (2000), *State Capacity, Technocratic Insulation and Government-Business Relations in South Korea and Chile*, Santiago de Chile, FLACSO Chile.

José A. Silva Michelena (1989), *Política y bloques de poder*, México, Siglo XXI, 8a.

Verónica Silva y Johannes Heirman (diciembre de 1999), *Las condiciones de acceso a los mercados de bienes: algunos problemas pendientes*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina.

Claire Turenne Sjolander (1997), "International Trade as Foreign Policy: "Anything for a Buck"", en Gene Swimmer (editor), *How Ottawa Spends 1997-98*, Ottawa, Carleton University Press, 1997.

Holly Sklar (ed.) (1980), *Trilateralism. The Trilateral Commission and Elite Planning for World Manadgement*, Boston, South End Press.

"Someter a plebiscito la separación de Nuevo León, proponen empresarios" (12 de septiembre de 1996), en *Crónica*.

Bradley F. Smith (1983), *The Shadow Warriors. O. S. S. and the Origins of the C. I. A.*, New York, Basic Books.

Dan Smith (1999), *The State of the World Atlas*, Toronto, Penguin Books.

Murray G. Smith y Frank Stone (eds.) (1987), *Assessing the Canada-U. S. Free Trade Agreement*, Toronto, The Institute for Research on Public Policy.

Peter H. Smith (1993), *The Challenge of Integration. Europe and the Americas*, New Brunswick, North-South Center.

Hadi Soesastro (editor) (1994), *Indonesian Perspectives on APEC and Regional Cooperation in the Asia Pacific*, Jakarta, Centre for Strategic and International Studies.

George Soros (1999), *La crisis del capitalismo global*, México, Plaza & Janés.

Adrián Sotelo Valencia (enero-marzo 2000), "Globalización: ¿estancamiento o crisis en América Latina?", *Problemas del desarrollo. Revista latinoamericana de economía*, número 120, Vol. 31.

Larry Speaksy Robert Pack (1988), *Sin pelos en la lengua. La presidencia de Reagan criticada por el ex-vocero presidencial*, México, Grijalbo.

Joan Edelman Spero (1990), *The Politics of International Economic Relations*, New York, St. Martin's Press, 4th.

Rejane Spitz (March 16-18 2000), *Netizens net-fringers and outsiders: Internet & WWW in developing countries*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Ofelia Stahinger De Caramuti (coordinadora) (1998), *El MERCOSUR en el nuevo orden mundial*, Buenos Aires, Ediciones Ciudad Argentina.

Brian J. R. Stevenson (1992), *Domestic Pressures, External Constraints and the New Internationalism: Canadian Foreign Policy Towards Latin America, 1968-1990*, Disertation Information Service.

Maurice Strong (2000), *Where On Earth Are We Going?*, Toronto, Alfred A. Knoff Canada.

Ramón Tamames (1991), *Estructura económica internacional*, México, Alianza/CONACULTA.

_____ (1991b), *Un nuevo orden mundial*, Madrid, Espasa Calpe.

_____ (1993), "Integración y desintegración en Europa y en las Américas", en Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, *Paradojas de un mundo en transición*, México, Secretaría de Relaciones Exteriores.

Brian Douglas Tennyson (1988), *Canada and the Commonwealth Caribbean*, Boston, University Press of America.

The Canada-U. S. Free Trade Agreement (1988), Ottawa, The International Communications Group.

The Inter-American Agenda and Multilateral Governance: The Organization of American States (April 1997), A Report of The Inter-American Dialogue Study Group on Western Hemisphere Governance, Washington D. C..

"The Pope Annan, dealing with the UN Reform" (August 14th, 1998), *The Economist*.

The World Bank (2000), *World Development Report 1999/2000. Entering the 21st Century*, New York, Oxford University Press/The World Bank.

_____. (2000b), *Eat Asia. Recovery and Beyond*, Washington D. C., The World Bank.

Joseph R. Thome (March 16-18 2000), *Heading South But Looking North: Globalization and Law Reform in Latin America*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Roger Thomson y Fred W. Crickard (eds.) (1990), *National Security and Defense in a Changing World*, Halifax, Centre for Foreign Policy Studies/Dalhousie University.

Inga Thorsson (1984), *In Pursuit of Disarmament. Conversion from military to civil production in Sweden*, Stockholm.

Lester Thurow (1992), *La guerra del siglo XXI. La batalla económica que se avecina entre Japón, Europa y Estados Unidos*, Buenos Aires, Joaquín Vergara.

Alvin y Heidi Toffler (1993), *War and Anti-War. Survival at the Dawn of the 21st Century*, New York, Little Brown and Company.

J. Daniel Toledo Beltrán (1986), *El Japón de la posguerra. Entre la dependencia y la autonomía*, México, UNAM/Coordinación de Humanidades.

Ricardo Torres Gaytán (1990), *Teoría del comercio internacional*, México, Siglo XXI, 16a.

"Trading with the United States. Caribbean Woes" (August 30th, 1997), *The Economist*.

Harold A. Trinkunas (March 16-18 2000), *Changing Patterns of Civil-Military Relations over the Course of "Punto Fijo" Democracy*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

Pierre Elliot Trudeau (1993), *Memoirs*, Toronto, McClelland & Stewart Inc.

Juan Tugores (1999), *Economía internacional. Globalización e integración regional*, Santiago, McGraw Hill, 4^a.

"Turning red into black" (May 6th, 2000), *The Economist*.

Diana Tussie y Maria Fernanda Tuozzo (March 16-18 2000), *Multilateral Development Banks and Civil Society Participation in Latin America*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

José Manuel Ugarte (March 16-18 2000), *Sistema nacional de inteligencia argentino. ¡Cambiar ya!*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.

UNCTAD (April 27th, 1996), *Midrand Declaration and A Partnership for Growth and Development Adopted by the United Nations Conference on Trade and development at its ninth session*, United Nations Conference on Trade and Development, Midrand, TD/377.

_____, *From Cartagena to Midrand*,
<http://www.comercioexterior.ub.es/untpdc/library/te/unctadix/prmajor.htm>

UNESCO (1987), *Diccionario UNESCO de Ciencias Sociales*, Barcelona, Planeta/Agostini.

United Nations (1991), *World Investment Report. The Triad in Foreign Direct Investment 1991*, New York, United Nations Centre on Transnational Corporations.

_____, (1999), *Preparing for Future Multilateral Trade Negotiations. Issues and Research Needs from a Development Perspective*, New York, United Nations Conference on Trade and Development.

_____, (1998), *Basic Facts About the United Nations*, New York, United Nations.

_____, (1998b), *Economic Survey of Latin America and the Caribbean 1997-1998*, Santiago, United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean.

United Nations Development Program (1999), *Human Development Report 1999*, New York, Oxford University Press.

Pekka Valtonen (octubre-diciembre de 1996) "El TLC y el hemisferio occidental: implicaciones y perspectivas", *Relaciones Internacionales*, No. 72.

Ernst Van Der Beugel (1966), *From Marshall Aid to Atlantic Partnership. European Integration as a Concern of American Foreign Policy*, New York, Elsevier Publishing Company.

Gustavo Vega Cánovas (coord.) (1991), *México ante el libre comercio con América del Norte*, México, El Colegio de México.

Augusto Vela Mena (1998), "El Parlamento Centroamericano", en Carlos Francisco Molina del Pozo (coordinador), *Integración eurolatinoamericana*, Buenos Aires, Ediciones Ciudad Argentina.

José Luis Vera Moreno (1998), "Arbitraje: avances en el MERCOSUR", en Ada Lattuca y Miguel A. Ciuro Caldani (coordinadores), *Economía globalizada y MERCOSUR*, Buenos Aires, Ediciones Ciudad Argentina.

Mónica Vereza C. y Silvia Núñez G. (coordinadoras) (1997), *El conservadurismo en Estados Unidos y Canadá. Tendencias y perspectivas hacia el fin del milenio*, México, Centro de Investigaciones sobre América del Norte (CISAN)/UNAM.

_____ (1999), *Estados Unidos y Canadá. ¿Signos conservadores hacia el siglo XXI?*. México, Centro de Investigaciones sobre América del Norte (CISAN)/UNAM.

Bertrand Vergely (1999), *Les Grandes Interrogations Politiques*, Paris, Éditions Milan.

René Villarreal (1986), *La contrarrevolución monetarista. Teoría, política económica e ideología del neoliberalismo*, México, Fondo de Cultura Económica.

Paul R. Viotti y Mark V. Kauppi (1993), *International Relations Theory. Realism, Pluralism, Globalism*, New York, MacMillan, 2nd.

George M. Von Furstenberg y Alexander Volbert (octubre-diciembre 1999), "The U. S. Dollarization Approach to Regional Currency Consolidation: Second Brest in the Short Run. Doomed in the Long Run", *Problemas del desarrollo. Revista latinoamericana de economía*, número 119, Vol. 30.

Robert Wade (1990), *Governing the Market. Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, New Jersey, Princeton University Press.

Immanuel Wallerstein (1992), *Geopolitics and Geoculture. Essays on the changing world-system*, Cambridge, Cambridge University Press/Éditions de la Maison des Sciences de l'homme.

Michael Warner (ed.) (1994), *CIA Cold War Records. The CIA under Harry Truman*, Washington D. C., CIA History Staff, Center for the Study of Intelligence, Central Intelligence Agency.

Sidney Weintraub (December 1999), "Technical Cooperation Needs for hemispheric Free Trade Negotiations", *Cooperation South*, United Nations Development Program, Number Two.

Martin L. Weitzman (1984), *The Shared Economy. Conquering Stagflation*, Cambridge, Harvard University Press.

John Whalley (coord.) (1985), *Canada-United States Free Trade*, Toronto, University of Toronto Press.

Randall White (1988), *Fur Trade to Free Trade. Putting the Canada-U. S. Trade Agreement in Historical Perspective*, Toronto, Durdun Press Limited, 2nd.

Why UNCTAD has been involved in poverty alleviation?,
<http://www.unctad.org/en/subsites/povall/pawhy.htm>

Gilbert R. Winham (1988), *Trading with Canada. The Canada-U. S. Free Trade Agreement*, New York, The Twentieth Century Fund.

The World Bank (1993), *The East Asian Miracle. Economic Growth and Public Policy*, Oxford, Oxford University Press/A World Bank Policy Research Report.

_____ (1993b), *The East Asian Miracle. Economic Growth and Public Policy*, Oxford, Oxford University Press.

_____ (1995), *The World Bank Atlas 1996*, Washington D. C.

_____ (1996), *The World Bank Atlas 1997*, Washington D. C.

_____ (1997), *The World Bank Atlas 1997*, Washington D. C.

_____ (1998), *The World Bank Atlas 1997*, Washington D. C.

_____ (1999), *The World Bank Atlas 1997*, Washington D. C.

_____ (2000), *The World Bank Atlas 1997*, Washington D. C.

_____ (1995b), *World Development Indicators 2000*, Washington D. C.

_____ (1996b), *World Development Indicators 2000*, Washington D. C.

_____ (1997b), *World Development Indicators 2000*, Washington D. C.

_____ (1998b), *World Development Indicators 2000*, Washington D. C.

_____ (1999b), *World Development Indicators 2000*, Washington D. C.

_____ (2000b), *World Development Indicators 2000*, Washington D. C.

World Commission on Environment and Development (1987), *Our Common Future*, Oxford, Oxford University Press.

World Trade Organization (April 1995), *Regionalism and the World Trading System*, Geneva, WTO.

_____ (February 1997), *Trade Policy Review. United States 1996*, Geneva, WTO.

_____ (November 1995b), *Trade Policy Review. European Union 1995*, Geneva, WTO.

Robin Wright y Doyle Mac Manus (1992), *Futuro imperfecto. Claves para interpretar un futuro en crisis*, México, Grijalbo.

Alexander Yeats (February 1997), *Does Mercosur's Trade Performance Raise Concerns about the Effects of Regional Trade Arrangements?*, Policy Research Working Paper 1729, The World Bank/International Economics Department/International Trade Division.

Steven S. Zahniser (March 16-18 2000), *NAFTA and Mexican Migration to the United States: Has NAFTA Caused a Surge in First Migration?*, mimeo. Ponencia presentada en el 2000 Meeting de la Latin American Studies Association, Hyatt Regency, Miami.