

00821
38



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

LA NUEVA REGIONALIZACIÓN DEL MUNDO Y
LAS PRINCIPALES IMPLICACIONES PARA
MÉXICO

T E S I S
PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN ECONOMÍA
P R E S E N T A :
ELIZABETH CUEVAS CID

DIRECTOR DE TESIS:
DR. ALEJANDRO DABAT LATRUBESSE



MEXICO, D. F.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2003.



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.

**TESIS
FALLA
DE
ORIGEN**

**Este trabajo esta dedicado a Arturo Cid Hernández
por dar todo por los demás**

**A mi madre por construir mi mundo
tan perfecto de la nada**

**A mi padre por enseñarme
el valor de un libro**

**A Jorge por enseñarme a ver el mundo diferente,
a Miriam por no dejarse vencer,
a los dos por compartir la misma historia,
a Selene por coincidir en tiempo y espacio.**

A todos lo que aceptan las diferencias y aprenden a vivir con ellas

A mi amig@

INDICE

PRESENTACIÓN.....	1
-------------------	---

PRIMERA PARTE. ASPECTOS TEÓRICOS-HISTÓRICOS DE LA INTEGRACIÓN.

CAPÍTULO 1. La Teoría de la Integración

1. Integración formal e informal.....	5
1.1. Integración formal.....	5
1.2. Integración informal.....	10
2. Vieja Integración y nueva integración.....	12
2.1. Vieja integración.....	12
2.2. Nueva integración.....	13

CAPÍTULO 2. Antecedentes históricos de integración: El caso europeo

1. Europa Occidental y el comercio mundial.....	16
2. El proceso de Integración Europeo.....	26

CAPÍTULO 3. Globalización y Nueva Regionalización

1. Globalización.....	34
2. Nueva Regionalización.....	39

SEGUNDA PARTE. LOS GRANDES ESPACIOS DE INTEGRACIÓN EN LA NUEVA REGIONALIZACIÓN

CAPÍTULO 4. Europa

1. Integración después de la Segunda Guerra Mundial.....	42
1.1. Europa Occidental.....	42
1.2. Europa Oriental	45
2. Integración después de los 90's.....	46
2.1. La Unión Europea.....	47
2.2. Europa del Este en la economía mundial.....	51
3. Relaciones de Europa Occidental con otras regiones.....	59

CAPÍTULO 5. Asia

1. El espacio japonés.....	64
2. El espacio Chino (La Gran China).....	65
3. Los Tigres Asiáticos.....	66
4. La ASEAN.....	67
5. Relaciones de Asia Oriental con otras regiones.....	73

CAPÍTULO 6. América

1. Vieja Integración en América.....	77
2. Nueva Integración en América.....	80
3. Relaciones de América del Norte con otras regiones.....	94

CONCLUSIONES.....	99
-------------------	----

ANEXO.....	104
------------	-----

BIBLIOGRAFÍA.....	113
-------------------	-----

PRESENTACIÓN

El objetivo central de esta tesis es estudiar las características y diferencias entre la vieja integración y la nueva integración económica formal (es decir, por medio de tratados internacionales), entre países de economía capitalista*. Para ello se han planteado dos hipótesis centrales, la primera plantea que la vieja integración se desarrollará en el periodo que siguió a la Segunda Guerra Mundial y se caracterizará por el surgimiento de acuerdos de integración regional de carácter cerrado que apuntaban a la sustitución de importaciones intrarregionales, ejemplo de ella fue la Comunidad Económica Europea o los procesos desarrollados en América Latina. Paralelo a estos procesos existirá, en menor proporción, otro tipo de integración económica de carácter informal, como los que tuvieron lugar entre México y Canadá con Estados Unidos. Los acuerdos de integración formales durante este periodo estarán sustentados en la teoría clásica de la integración tal como ha sido formulada por autores como Bela Balassa.

La segunda hipótesis central de esta tesis plantea a la nueva integración como un fenómeno que surgirá hacia finales de la década de los ochentas y comienzos de la década de los noventas como consecuencia de los grandes cambios en la economía mundial de entonces como el fin del orden bipolar, la globalización y la revolución tecnológica. La nueva integración ya no tenderá a apearse totalmente a la teoría clásica de la integración. Ésta

* Pese a que en Europa Oriental hubo también un acuerdo de integración, no se estudiará dentro de la vieja integración económica manejada por este trabajo.

heredará características de la anterior ya que continuará con los procesos de integración económica intrarregional, como resulta evidente en el caso de Europa donde la Unión Europea será el resultado del proceso que se había venido gestando anteriormente; pero al mismo tiempo, la nueva integración se diferenciará de la vieja integración por presentar lo que la CEPAL denomina regionalismo abierto, es decir, la tendencia a integrarse con varias regiones** de manera multidireccional a través de otros acuerdos paralelos y una fuerte tendencia a liberalizar el comercio mundial a través del multilateralismo apoyado por la OMC (antes GATT). Finalmente, cabe señalar como característica central de la nueva integración el surgimiento de integraciones asimétricas, en las cuales existirá una tendencia a establecer acuerdos comerciales entre naciones con diferente grado de desarrollo y estructura diferente de costos laborales y de otro tipo; con el objeto, ya no de reducir las importaciones extrarregionales, sino de incrementar las exportaciones interregionales y reducir costos. En este nuevo contexto surgirán a nivel mundial tres polos comerciales y productivos en fuerte competencia entre sí: Europa Occidental, Asia Oriental y América del Norte. Dentro de esta dinámica mundial, los países de mayor desarrollo económico dentro de cada región actuarán como núcleos centrales de integración (por ejemplo Francia y Alemania en Europa y Estados Unidos en América del Norte), y los países periféricos de mayor cercanía geográfica a los mismos jugarán un papel central. Entre las economías en desarrollo México tendrá una posición especial por su fuerte vinculación a la economía estadounidense. De ahí que un objetivo paralelo en esta tesis será plantear cual es la posición de las principales economías en

** A lo largo de esta tesis se trabajará varios conceptos relacionados con el término "región", entendiéndose por ésta última a una porción de territorio determinada por caracteres étnicos o circunstanciales especiales de clima, producción, topografía, administración, gobierno, etc. (Real Academia Española, 1992), y bajo este tenor, considerar además el concepto de "regionalismo económico" como la vinculación de regiones a través de los procesos de cooperación e integración desarrollados por un grupo de estados o territorios (Rosas, 1996).

desarrollo y especialmente la de México dentro de la nueva regionalización. A este respecto se plantea una tercera hipótesis la cual plantea que México desarrollará una importancia especial para otros países en otras regiones del mundo por su fuerte y creciente vinculación a la economía estadounidense.

Para poder desarrollar los planteamientos anteriores, este trabajo está dividido en dos grandes partes. En la primera se busca ubicar los aspectos teóricos e históricos que sustentan la hipótesis de la vieja y la nueva integración, esto a través de tres capítulos. El capítulo 1 busca sentar las bases teóricas acerca de la vieja y la nueva integración. En el capítulo 2 se plantean los antecedentes históricos más prominentes dentro de la vieja integración. Finalmente en el capítulo tercero, se intentarán definir los cambios en la economía mundial que darán lugar a la nueva regionalización. La segunda parte estará dividida en tres capítulos también, buscando ubicar a las tres regiones antes mencionadas en la nueva integración y las áreas en desarrollo más prominentes dentro de éstas. Así mismo se plantea la vinculación de cada región con la economía mundial y cuál es la posición de México en el contexto de cada gran espacio. Finalmente se expresan algunas conclusiones para ambas partes.

PRIMERA PARTE

ASPECTOS TEÓRICOS HISTÓRICOS DE LA INTEGRACIÓN

CAPÍTULO I

LA TEORÍA DE LA INTEGRACIÓN

1. INTEGRACIÓN FORMAL E INFORMAL

1.1. Integración formal

En el siglo XX se ha dado una tendencia muy fuerte hacia la conformación de Bloques de Integración. Pese a que esta tendencia no es nueva, si adquiere características especiales durante este siglo. Los procesos integracionistas serán analizados dentro del desarrollo teórico, elaborándose una serie de conceptos con la finalidad de explicar cual es la secuencia que lleva un proceso de integración, lo que se ha dado en llamar Teoría de la Integración. Sin embargo, aún cuando la teoría trata de recopilar los aspectos más característicos de cada proceso (haciendo una labor de generalización), existen diferencias entre todos por la diversidad de condiciones económicas, políticas, sociales, geográficas, culturales, ambientales, etc., que tiene cada región y país.

La explicación de la integración se da en distintos niveles teóricos. Desde Adam Smith se justifica la eliminación de los aranceles o barreras al comercio, ya que hacen más eficiente a un país al especializarse en uno o una serie de productos y por lo tanto los hace más baratos. En esta línea muchos teóricos han tratado de dar una explicación que justifique los deseos de integración, sobre todo en términos económicos, tomando como punto de partida la liberación

del comercio, y de aquí partir para alcanzar otros niveles de integración, como pueden ser la monetaria, la política, etc.

En esta línea, podemos tomar la definición de Bela Balassa y ver a la integración económica como "un *proceso* y como una *situación* de las actividades económicas. Considerada como un proceso, se encuentra acompañada de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones; vista como una situación de los negocios, la integración viene a caracterizarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales" (B.Balassa, 1964).

Es decir, en la integración dos o más mercados nacionales, cuyas dimensiones no se consideran las adecuadas, se unen para formar un mercado común. A partir de esta definición se desarrollan un conjunto de niveles o estratos dentro del proceso de integración. El tener un mayor o menor grado de integración define en qué nivel de integración económica se encuentra un conjunto de naciones, sin embargo, pueden tomarse en cuenta otros criterios, como por ejemplo la integración con órganos supranacionales o sin ellos, y de integración global o sectorial, etc., (Tamames, 1985). La integración económica va a ser el proceso en el cual se tienden a eliminar barreras comerciales, limitaciones a los movimientos de factores, políticas industriales microeconómicas, alteraciones de los tipos de cambio, políticas macroeconómicas autónomas, etc. En la medida en la que se busca la integración a través de estas medidas, se tiende a crear una discriminación, la cual afecta indirectamente a países no miembros (Tugores, 1995). De aquí que se definan dos tipos de integración: la integración natural, la cual plantea una política comercial abierta y la integración estratégica la cual busca la obtención de ganancias a expensas de otros, lo que se ha conceptualizado como creación de comercio y desviación de comercio; en la primera, con la apertura de mercados, se espera que

se incrementen los flujos de comercio; en la segunda, la creación de comercio entre algunos países que deciden asociarse lleva consigo la reducción del comercio con otros países no miembros.

Con base en lo anterior se puede decir que la integración que sustentan dichos teóricos está basada esencialmente en la función del arancel de aduanas, para de ahí partir a niveles superiores, de donde han derivado los siguientes niveles de integración:

Preferencias Aduaneras: Consiste en que un conjunto de naciones se conceden entre sí una serie de ventajas aduaneras, no extensibles a terceros, debido a la suspensión internacionalmente aceptada de la cláusula de nación más favorecida del GATT.

Área o zona de libre comercio: En esta se suprimen las tarifas al comercio y las restricciones cuantitativas entre los participantes, pero cada país mantiene sus propias tarifas frente a terceros.

Unión Aduanera: Ésta además de la supresión de las barreras al comercio al interior de la unión, trae consigo la equiparación de tarifas al comercio entre los integrantes para con países no participantes (terceros). Teóricamente la integración comercial se justifica en forma de uniones aduaneras, cuando un arancel exterior común tiene como resultado final una mejora para los países integrados que no derive en desviación de comercio para los países que no formaban parte del acuerdo (Tugores, 1995).

Mercado Común: Esta forma establece, además de la Unión Aduanera, la supresión de las restricciones al movimiento de los factores de la producción.

Unión Económica: En ésta, además de la supresión de las restricciones al movimiento de mercancías y factores, integra cierto grado de armonización de las políticas económicas

nacionales. Aquí se empieza un tipo de integración que va más allá de la eliminación del arancel de aduana.

Integración Económica Total: Supone la unificación de las políticas monetaria,¹ fiscal y social, además de establecer órganos supranacionales, los cuales toman decisiones que deben ser ejercidas por todos los participantes.

Este proceso de integración puede darse de forma "flexible", sin la presión del tiempo, o de una forma "rígida", que establece lineamientos a cumplir en determinadas fechas, forma que es funcional para superar puntos especialmente difíciles de alcanzar.

Entre las ventajas atribuidas a la mayor integración entre un grupo de países está la mayor variedad de productos, tanto de consumo como intermedios, reducción de costes por la eliminación de trabas burocráticas (fronteras), liberalización de capitales (inversión extranjera), acceso a mercados públicos lo que reduce los déficits públicos, libertad de movimiento de trabajadores, eliminación de barreras a la producción (eliminación de divergencias entre estándares nacionales - entre otras barreras no arancelarias -, eliminación de distorsiones gracias a la liberalización financiera, reducciones de precios en bienes intermedios, etc.), el aprovechamiento de las economías de escala, mayor competitividad, eliminación de los monopolios, reducción de costes de acceso y ventas en el mercado de cada país, la eliminación de las discriminaciones de precios en los distintos países que se integran y la creación de mayor número de empresas.

¹ A medida que se avanza en la integración comercial surge la necesidad de integrarse en otros aspectos, algunos teóricos señalan a la integración monetaria como una de las etapas más avanzada e importante en el proceso de integración; a lograr inmediatamente (o a la par) que se lleva a cabo la integración económica; así, Kenen (1963) y McKinnon (1969), señalan a las áreas monetarias como aquellas en las que las monedas de curso legal deberían de ser reemplazadas por una moneda única ya que se encuentran sometidas a tipos de cambio fijo, para llegar a ello sostienen que se debe tener congruencia en las fluctuaciones de las monedas de la unión con respecto a las de los países que están fuera y una base institucional fuerte que genere la estabilidad monetaria y financiera Véase

Pero a la vez cabe señalar entre las desventajas la desigual incidencia sobre sectores y grupos, así como los ajustes, costosos y a menudo dolorosos, que la reordenación del aparato productivo puede originar en cada caso, la dificultad para coordinar políticas macroeconómicas que favorezcan la integración comercial, las diferencias en las relaciones de intercambio entre un país y el resto del mundo al abrir sus mercados y la desaparición de empresas con su respectivo impacto en el empleo y por supuesto la incidencia negativa que ésta integración puede traer sobre terceros países (Tugores, 1995).

La integración perfecta es solamente teórica, por ello no es de extrañar que existan diferencias en un área relativamente bien integrada, por ejemplo las diferencias de precios en zonas realmente cercanas.

Conforme se avanza en la integración económica a través de la reducción de las barreras al comercio, se da por hecho que el proceso debe avanzar también en otros tipos de integración como son la monetaria, la política, la social, la coordinación y desarrollo de la investigación y la tecnología, el cuidado del medio ambiente, etc. En términos organizacionales, al unificarse criterios micro y macroeconómicos, a la vez que se implanta una moneda única, surge, además de la integración económica, la integración monetaria, y para algunos autores sólo resta alcanzar la integración política,² y para la obtención de ésta, la creación de instituciones supranacionales es muy importante. A la integración económica se asocian las ganancias asociadas al libre juego del mercado, e incluyen tanto las ventajas de la libertad de comercio como la más eficiente asignación de recursos entre los países implicados

José Ramón García Menéndez, "La Unión Económica y Monetaria Europea: una revisión de la literatura reciente", en *Comercio Exterior*, Marzo 1998, vol. 48, núm. 3.

² La unión económica y monetaria supone avanzar definitivamente en la integración, quedando por delante en teoría sólo la Unión Política. La unión monetaria conlleva elementos de corte político ligados a la soberanía que la convierten en un tema delicado. Véase J. Tugores, *Economía Internacional e Integración Económica*, España,

y la búsqueda de la maximización conjunta de bienestar al adoptar medidas micro o macroeconómicas, internalizando así las externalidades y conflictos que podrían provocar medidas unilaterales. La integración política tiene como ventaja el aumento de cohesión que proporcionan unos mayores vínculos económicos o la conveniencia de formar unidades políticas amplias capaces de hacerse oír en el concierto internacional, pero en ocasiones pueden presentarse más bien rechazo a la integración, que sólo los beneficios económicos pueden disipar (Tugores, 1995).

El desarrollo de un proceso de integración formal tenderá a apegarse a la teoría básica desarrollada hasta el momento; sin embargo, en la realidad existen muchas agrupaciones de países con diferentes grados de integración que no se apegan a la teoría y, más aún, no tienen un carácter formal. Estos procesos generan una integración real pero no formalizada, de ahí que el siguiente apartado se destina a explicar la integración informal.

1.2. Integración informal

Dos aspectos que son determinantes en las relaciones entre pueblos son el histórico y el geográfico, mismos que crean una interacción entre pueblos y regiones. El curso de la historia ha marcado relaciones de subordinación de unos pueblos a otros a través, básicamente, a través de guerras. Por medio de estos vínculos se han desarrollado más las relaciones de unas regiones con otras, especialmente en lo comercial, además de haber una compenetración en otros sentidos como el cultural. Una prueba evidente y determinante de este proceso se dio en la época colonial. Los fuertes vínculos entre España y América Latina y la compenetración cultural generaron nexos que en la actualidad existen. Por el lado de la geografía, la cercanía y

McGraw Hill. (1995) A parte de la integración política hace falta la integración social, que está ligada a la

características geográficas compartidas por determinadas naciones crean las condiciones para facilitar las relaciones entre ellas (como en el caso de Europa o América del Norte). Las relaciones generadas dentro de este marco pueden o no ser de dependencia.

Pero además de la situación geográfica e histórica, determinantes en la profundización de las relaciones y que genera características comunes,³ podemos encontrar otros niveles de vinculación entre países, como son: 1) las relaciones establecidas en base a las cadenas productivas, comerciales y de inversión, 2) la integración a un polo de crecimiento económico que "jala" a las otras naciones y, 3) la integración que se genera por el establecimiento de infraestructura fronteriza. Este tipo de vínculos están patentes en casos como Europa Occidental, Asia Oriental, América del Sur o América del Norte, y con más detalle lo vemos con la compenetración que esta teniendo Europa del Este a Europa Occidental, o el caso de la frontera norte de México y el sur de Estados Unidos (Dabat, inédito).

A esta compenetración no institucionalizada se le denomina integración informal, que podemos encontrarla previa a la mayoría de los procesos formales o institucionalizados y que genera las circunstancias necesarias para posteriormente crear un proceso formal. El éxito o el fracaso de una integración formal puede estar determinado en muchos casos, pero no en todos, por el tipo de relaciones previas a la integración formal.

Pueden darse dos tipos de integración informales: aquella de subordinación en la cual una parte tendrá ventajas sobre la otra y esto se reflejará al formalizarse; y aquella favorecida por las similitudes económicas, históricas, culturales, etc., similitudes que ayudarán a mantener un equilibrio de darse una integración institucionalizada posteriormente.

aceptación de dicho proceso por el grueso de la población.

³ En términos de Dabat, a este tipo de integración informal se denomina región económica natural y cuenta con bases histórico-geográficas, tipo de inserción en el mercado mundial, niveles relativos de desarrollo, estructura

La integración informal además se manifiesta dentro de una integración formal al favorecer el desarrollo de subregiones (por ejemplo la relación Norte de México – Sur de Estados Unidos), y la movilidad de las actividades económicas. Los centros de actividad económica se desarrollan con el paso del tiempo y constituyen espacios de mayor desarrollo lo que tiende a generar disparidades con el resto.

De tal forma que un proceso de integración institucionalizado exitoso dependerá obviamente, de los alcances de la negociación que tenga aspectos favorables para las partes negociantes pero, además, podrá estar influenciado por las relaciones previas, las cuales serán un gran antecedente para relaciones futuras.

2. VIEJA INTEGRACIÓN Y NUEVA INTEGRACIÓN

2.1. Vieja integración

El fuerte proteccionismo comercial del periodo entreguerras fue seguido tras el fin de la Segunda Guerra Mundial por diferentes esfuerzos de liberalización del comercio que tomará dos formas principales: 1) una liberación multilateral del comercio que estará sustentada en la creación del GATT y en una serie de desgravaciones arancelarias entre los países miembros; y, 2) un tipo de liberación comercial altamente relacionado con la teoría de la integración, que consistirá en la creación de agrupaciones de libre comercio o uniones aduaneras, siendo esta última forma la predominante de ese periodo. En ésta los esfuerzos de liberalización comercial se darán sólo al interior de la agrupación. Este ultimo tipo de liberalización comercial llevará,

institucional, etc., muy similares entre las naciones que la conforman. En Alejandro Dabat, Los procesos de integración regional en el mundo, (Inédito)

contradictoriamente, un nuevo tipo de proteccionismo comercial de carácter regional que limitará el comercio con otras naciones o agrupaciones (Kenwood, 1972).

En esta tesis denominaremos vieja integración al proceso de liberalización comercial regional basado en el segundo tipo de liberalización mencionado anteriormente, que consiste en la agrupación de un conjunto de economías nacionales para establecer zonas de libre comercio o uniones aduaneras. La característica implícita de este proceso será una tendencia a sustituir las importaciones regionales provenientes del exterior por importaciones provenientes de la agrupación.

Dentro de la vieja integración se encuentran procesos tales como el mercado Común Europeo, la ALALC-ALADI, o los numerosos procesos poco exitosos que tienen lugar en África o Medio Oriente⁴, por ejemplificar algunos.

2.2. Nueva integración

A partir de la década de los 80's se empezarán a dar nuevos cambios en el contexto mundial que llevarán a una transformación de las relaciones comerciales internacionales. Los cambios principales que servirán de base para dicha transformación serán cuatro: 1) la transformación de la base tecnológica producto de la revolución informática, 2) la sustitución de la organización económica de base fordista keynesiano por otra forma apoyada en las nuevas tecnologías y el neoliberalismo; 3) la caída del orden bipolar y, 4) la unificación del mercado mundial. Esto traerá consigo una nueva forma de relacionarse y por tanto, de integrarse (Dabat y Rivera, 1993).

⁴ Véase A.G. Kenwood, *Historia del Desarrollo Económico Internacional.*, Madrid, Ediciones Itsmo. (1972)

La nueva integración (o nueva regionalización) que consideraremos en este trabajo, será resultado de lo antes mencionado, por lo que constituirá, tanto un cambio frente a lo que llamaríamos vieja integración, como una continuación básica de algunas de sus características centrales. Los nuevos procesos de integración no sólo significarán la constitución de áreas de liberalización comercial sino además la renovación de las antiguas formas de liberalización multilateral a través de la reducción de aranceles generalizada, promovida ahora por la OMC (GATT anteriormente). En la nueva integración, un país o agrupación podrá estar vinculada a dos o más regiones de diferente grado de desarrollo de manera formal o informal, buscará incrementar sus exportaciones de manera multidireccional y al mismo tiempo tratará de reducir costos. La nueva integración también es denominada Regionalismo Abierto. (CEPAL, 1994).

Entre los procesos más importantes constitutivos del nuevo tipo de integración se encuentran: la ampliación del mercado europeo, el TLC entre Estados Unidos, Canadá y México, la ASEAN o la creación de espacios transcontinentales como la APEC (Dabat, inédito).

Lo visto a lo largo de este capítulo puede ser resumido en el gráfico 1. La integración después de la Segunda Guerra Mundial y hasta nuestros días adquirirá dos formas básicas: los procesos de integración formales y los informales. Hasta la década de los 70's podemos encontrar un tipo de integración formal centrado en áreas de liberalización comercial o uniones aduaneras, el cual ha sido denominado en este trabajo Vieja Integración. Los cambios

mundiales, en especial la Globalización, crearán las circunstancias para un nuevo tipo de integración, que constará de áreas de liberalización comercial o uniones aduaneras pero además abarcará otros tipos tales como la liberalización multilateral, las zonas francas o los espacios transcontinentales.



FUENTE: Elaboración propia.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

CAPÍTULO 2

ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE INTEGRACIÓN: EL CASO EUROPEO

I. EUROPA OCCIDENTAL Y EL COMERCIO MUNDIAL

Haciendo una revisión histórica sobre la integración (centrada en los países Europeos), encontramos que durante los siglos XVII y XVIII existían en Europa numerosas restricciones a la movilidad de las mercancías (peajes, impuestos a las mercancías, etc.), de trabajo y de capital, los cuales limitaban el intercambio económico entre las diferentes regiones y localidades. Para que pudieran formarse los países fue necesaria la supresión de barreras discriminatorias, es decir, lo que se conoce como mercados de integración económica. Ya durante el siglo XIX se comienza a dar un movimiento hacia un comercio más libre, lo que va a propiciar la necesidad de formar estados nacionales económicamente integrados. El caso más prominente fue, tal vez, el que se dio en torno al Zollverein en Alemania, originado primeramente por la creación de la Unión Aduanera Bávara en 1827 y la Unión Aduanera Prusiana en 1831; ambas uniones se conjuntarán en 1833. El Zollverein comenzó a funcionar el 1 de enero de 1834 con 18 Estados y una población total de 23.5 millones de habitantes. Los principios fundamentales de la unión consistían en el establecimiento de una tarifa exterior

común y en la abolición de todos los derechos aduaneros entre los Estados miembros de la Unión.⁵

Dado lo anterior, según Bela Balassa, “la integración nacional en el pasado y la integración internacional hoy tiene muchas similitudes ya que ambas se enfrentaron al problema de ampliar el mercado, permitir el movimiento libre de mercancías y los factores productivos y ambas tuvieron que establecer las formas y medios de encauzar la actividad económica” (B. Balassa, 1964).

A partir del siglo XIX tiene lugar un fuerte incremento en los intercambios comerciales internacionales. Esto como consecuencia de la Revolución Industrial que genera avances importantes en el progreso técnico y el abaratamiento de productos; dicho progreso se refleja en sectores importantes como las comunicaciones (el telégrafo y posteriormente, el teléfono) y los transportes (el ferrocarril y el barco de vapor).⁶ Cuando Inglaterra surge como la primera potencia industrial, otras naciones buscan su desarrollo a través de la industrialización; los dirigentes económicos de estas naciones deciden cerrar sus mercados para proteger a sus industrias incipientes. Así, aunque el progreso técnico favorece indudablemente al comercio internacional, ya que abarata los bienes intercambiados, la *difusión de la tecnología* a través de estímulos a la imitación de la producción y de la sustitución de bienes importados por bienes producidos en el propio país, tiende a actuar fuertemente en contra de los intercambios.

⁵ “En Inglaterra, Francia y los Estados Unidos la unificación económica se completó a comienzos del siglo XIX. En otras zonas, sin embargo, la fragmentación constituía la regla general, lo cual era particularmente cierto en Europa, donde, a resultas del Congreso de Viena (1815), Alemania se organizó como una federación de 39 Estados, cada uno de ellos económicamente independiente de los demás. Italia, de forma similar, permanecía fragmentada en un cierto número de Estados independientes, tanto económica como políticamente. Como la unificación económica era un prerrequisito indispensable para el desarrollo económico de estos países y también para el crecimiento de la economía mundial, la integración económica alemana dentro del Zollverein (1834) y la unificación de Italia en 1861 fueron dos importantes jalones en el crecimiento de una economía internacional más cohesionada. Sin embargo, no fueron los únicos ejemplos de integración económica internacional.” Véase A.G. Kenwood, *Historia del Desarrollo Económico Internacional*, Madrid, Ediciones Istmo, (1972).

Para que pudiera darse este proceso de constantes innovaciones técnicas se requirió el incremento de la acumulación de capital. En el caso de Inglaterra, la mayor parte de la elevación en el nivel de inversión se dio entre 1830 y 1870 cuando pasó de 8 a 14% del producto nacional bruto. Este incremento en el monto de la acumulación de capital fue el resultado de importantes inversiones en ferrocarriles ingleses, industria del carbón, acero y textiles, construcción de buques, tinglyados portuarios y mejoras en los puertos.⁷

Por lo que se refiere a las actividades agrícolas, los logros en las mejoras técnicas y el mejor aprovechamiento de nuevas zonas para la agricultura, están limitados por el incremento de la población. Como consecuencia de ello el precio de la tierra se incrementó y, junto con éste, el de los productos agrícolas. Como resultado de ello aparecen condiciones favorables para el desarrollo de la agricultura en países con tierras más baratas. Esto se hace posible gracias al proceso de colonización, sobre todo en América, continente que proporciona una gran cantidad de tierras libres para el cultivo y, dentro de este proceso de colonización, las actividades extractivas cobran especial importancia, particularmente porque son las colonias en América Latina las que proporcionan una gran cantidad de minerales que fortalecen, por un lado, los intercambios comerciales (a través de la acuñación de monedas), y por el otro, la elaboración de productos de alto contenido industrial. El alto grado de relación entre colonias y potencias va a estar enmarcado en un proceso en el que las potencias llevan a cabo su

⁶ "En Europa la expansión del Ferrocarril condujo a la formación de nuevas naciones como Alemania e Italia, y a la creación de los grandes mercados necesarios para la industrialización", op. cit.

⁷ "Tanto los movimientos de bienes como de capital y de mano de obra actuaron como portadores naturales de la nueva tecnología y de las nuevas ideas. Los gobiernos tomaron medidas directas como enviar estudiantes al extranjero para que aprendieran las nuevas técnicas, estimularon también la entrada de trabajadores especializados. Tales políticas admitían implícitamente que la difusión de la tecnología, ya fuera nacional o internacionalmente, no sería rápida en ausencia de estos esfuerzos conscientes para estimular el cambio tecnológico", op.cit.

comercio con las colonias de manera "multilateral", en un espacio en el que no existen restricciones al comercio entre potencias y colonias.

Surgen por un lado, grupos de países con condiciones para el desarrollo productivo en el sector industrial y, por otro lado, se crean un conjunto de países (América y África) meramente productores de materias primas. Así, la mayor parte del comercio mundial se va a dar en una dinámica en la cual los países industrializados (Europeos y Estados Unidos) exportarán productos industrializados a los países productores de materias primas (América del Sur, Centroamérica y Asia) y éstos a su vez, exportarán sus materias primas a los países industrializados.

El volumen del comercio mundial, particularmente en la segunda mitad del siglo XIX se incrementó considerablemente a causa de dos hechos perfectamente conectados: primero, porque los nuevos países, ya estuvieran en vías de industrialización o fueran productores de productos primarios, deseaban con avidez un tipo de bienes que los viejos países industrializados estaban preparados para proporcionarles y, en segundo lugar, porque estos últimos países no exigían un pago inmediato para estos bienes, sino que estaban dispuestos a proporcionarlos a crédito.

Los cambios en los niveles de renta per cápita (generados por el creciente comercio) influyeron en los niveles de demanda, por lo que, los países con altas rentas per cápita tienden a demandar productos más sofisticados. Así el comercio será mayor entre países con altas rentas per cápita, dándose mayor comercio entre los países industrializados y menor entre los países industrializados y los países en vías de industrialización o aquellos meramente productores de materias primas. El comercio internacional va a presentar durante el siglo XIX y principios del XX un crecimiento muy elevado pero además, de mayor magnitud que el de la

producción. La política comercial se va a caracterizar durante el periodo de 1850 a 1880 en que va a tener un alto grado de tendencias libremercantistas, (siendo el tratado entre Francia y Gran Bretaña en 1860 una de las pocas excepciones). Sin embargo, pese al auge que adquieren las políticas libremercantistas no darán solución a los problemas del desarrollo económico y a las complicadas relaciones entre los países desarrollados y los subdesarrollados.

Así, de 1880 a 1914 cobrarán fuerzas las políticas proteccionistas en muchos países con la finalidad de desarrollar las industrias nacionales (domésticas) para poder después competir con otras empresas extranjeras y, aunque reduce la profundidad de los mercados internacionales, favorecerá la industrialización en varios países, reservando los mercados nacionales a los productos locales. Sin embargo, esto no va a tener un alto impacto en los niveles de comercio; su influencia será más bien en el ámbito individual de cada país, como es el caso de Inglaterra, el cual perderá terreno en el comercio internacional por la entrada de Japón y Estados Unidos en éste. Inglaterra tenderá a reducir su comercio exterior por la pérdida en la competitividad más que por la protección arancelaria.

Estos brotes proteccionistas influirán en la estructura de la industria ya que generarán la creación de empresas monopólicas, gracias a la protección de los derechos arancelarios. La estructura de las relaciones internacionales se transformará. No sólo se dará un monopolio a nivel de empresas, sino a nivel de potencias y colonias, cada potencia cerrará su mercado a productos del exterior y a su vez el mercado de sus colonias, quedando éstos sólo abiertos para los productos de la metrópoli.

Es durante el periodo entre guerras que se da una fuerte reducción del comercio mundial, acentuándose el comercio de materias primas y manufacturas, creciendo éste por encima de su demanda. Se da un cambio en el tipo de productos demandados, incrementándose la demanda

de productos de consumo duradero (que introducen la mecanización del hogar), y hay una reducción en el avance tecnológico.

La misma guerra intensifica el proteccionismo al desaparecer muchas líneas de producción manufacturera europeas lo que propicia la producción local, esto aunado a los intereses de cada nación y de seguridad nacional. Así, la protección se ve acentuada por dos fenómenos: la creación de un gran número de naciones nuevas que generan una gran extensión de fronteras y la protección de las naciones en desarrollo hacia sus industrias incipientes cuyo origen se da durante la guerra.

Entre los factores determinantes de la caída del liberalismo económico (libres fuerzas del mercado) como ideología predominante se pueden señalar los problemas económicos y financieros y la depresión que hacen necesaria la participación de los gobiernos en la economía nacional y el surgimiento de nuevos credos políticos como el comunismo y el fascismo.

También durante este periodo hay un cambio importante en los flujos del comercio; se da un crecimiento en el comercio mundial por la creciente importancia del continente norteamericano y por el aumento continuo, en la proporción del comercio mundial, de las regiones subdesarrolladas de Asia, África y Oceanía.

Al progreso tecnológico y a la Segunda Guerra Mundial, hay que atribuir los cambios en el tipo de comercio exterior, ya que se va a desplazar de los bienes de consumo hacia los bienes de capital y equipo. El progreso tecnológico implica también la economía en el uso de las materias primas, reducciones en el despilfarro y mejoras en la utilización de subproductos, con su consecuente reducción del comercio.

En opinión de Kenwood el dominio de mercados a través del monopolio colonial lleva a las dos Guerras Mundiales, ya que las naciones que carecían de colonias (como Alemania), no tienen mercados adicionales y es a través de la guerra que buscan ganar nuevos mercados, esto lleva a que después de la Segunda Guerra Mundial, como respuesta estas situaciones tan difíciles, la integración en Europa Occidental se vuelva asunto de interés público, mientras que el punto de vista de los países en vías de desarrollo va a ser diferente. Así, particularmente los territorios que antes habían sido colonias (en vías de desarrollo), consideraban que su independencia política tenía que ir ligada a su independencia económica, mientras que los países ya independientes (Europa, particularmente), ante lo ya experimentado durante la gran depresión, buscan crear una estructura económica más diversificada.

Para la recuperación Europea se implementó un programa de ayuda, dicho programa se inspiraba en gran parte en el miedo de que cualquier recesión en la situación económica de los países de Europa Occidental pudiera preparar el terreno para una posible implantación de gobiernos comunistas. Este programa tuvo sus orígenes en el llamamiento dirigido por el secretario de Estado norteamericano George Marshall, realizado en Harvard el 5 de junio de 1947. En menos de un año, el programa de reconstrucción Europea (Plan Marshall), estaba ya en marcha. Los recursos de dicho programa fueron organizados por la Organización Europea para la Cooperación Económica (OECE) que en la década de los sesentas se transformará en la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OECD). La cooperación económica que los gobiernos europeos debieron practicar durante la etapa de reconstrucción fue un útil antecedente y sirvió como un experimento de unificación que sería fundamental en la formación de las instituciones integracionistas posteriores (Rossell y Aguirre, 1995).

La estructura de la organización internacional va a cambiar. Se crean organismos internacionales a partir de Bretton Woods buscando la cooperación de los diferentes países, para lograr la estabilidad política y económica, pero además se crea la cooperación para ayudar a los países afectados durante la Guerra. Así, se mantuvieron varias discusiones en Washington y en Londres con vistas a establecer un código de reglas o de buena conducta en los asuntos monetarios internacionales que debería funcionar después de la guerra. El resultado fue el establecimiento del Fondo Monetario Internacional⁸. La otra institución fue el Banco Interamericano de Reconstrucción y Desarrollo (BIRD) llamado normalmente el Banco Mundial (BM). Proyectado originalmente para ayudar a la financiación de la reconstrucción económica posbélica, dicho banco iba posteriormente a extender su apoyo a las naciones en vías de desarrollo. El BM fue autorizado también para prestar a algunas empresas privadas de los países miembros. Finalmente, como complemento de su función de prestamista, el BIRD tenía poderes para proporcionar asistencia técnica en el uso de los fondos.

Así, la creación de Organismos Internacionales con miras a favorecer el comercio internacional tuvo un gran impacto a nivel internacional. El papel del FMI fue muy importante pero cabe señalar que cuanto a comercio multilateral la institución central será el GATT⁹ (Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio), el cual tenía como objetivo la reducción de las barreras y la supresión de la discriminación al comercio internacional, basado

⁸ El objetivo del Fondo consistía en la creación de las condiciones necesarias para que las transferencias de bienes y servicios de un país a otro tuvieran lugar sin problemas de restricciones sobre el comercio o de controles sobre los pagos internacionales. El Fondo tenía la tarea de combinar la estabilidad de los tipos de cambio con la independencia nacional en materias fiscales y monetarias, op. cit.

⁹ El GATT es un organismo internacional, establecido en 1947, que tiene como finalidad acordar el ordenamiento legal y las condiciones comerciales en el mercado mundial que garanticen la marcha de la economía global. Véase Lucrecia Lozano, "Globalización y Regionalización en la Economía Internacional", en *Relaciones Internacionales*, jul-sep 1993, No. 59

en la Trade Agreement Act¹⁰ y promovido por los Estados Unidos. Dicho acuerdo se firmó en octubre de 1947. Si bien es cierto que el GATT tuvo grandes aciertos en el sentido de simplificar los procedimientos del comercio mundial y la reducción de las barreras arancelarias y restricciones cuantitativas, también se debe reconocer que el GATT no tuvo los elementos para hacer frente a ciertas formas de proteccionismo y pese a que contemplaba la creación de acuerdos de integración, la creación de varias agrupaciones de integración, llevó a acentuar más la discriminación, poniendo en duda los beneficios del GATT (Kenwood, 1972).

Con la exclusión de la cláusula de nación más favorecida¹¹ (considerada como una excepción relativamente pequeña a las reglas generales de liberalización), la economía internacional se estaba encaminado hacia la regionalización hasta tal punto que, dentro de cada área regional de libre comercio, se había generalizado la exclusión del principio de nación más favorecida, así como la regla de no conceder nuevas preferencias.

Un motivo (muy) importante de desencanto dentro del GATT fue el bajo índice de exportación de muchos países de producción primaria durante la década de 1950. Los beneficios de las naciones en desarrollo no fueron palpables como se hubiera esperado. A partir de 1949 y hasta 1970 se va a dar un periodo de crecimiento económico importante, baja

¹⁰ Los estadounidenses se habían comprometido en un programa de liberalización en la década de 1930, cuando, bajo la Reciprocal Trade Agreement Act de 1934, el presidente quedó autorizado para firmar acuerdos comerciales con otros países a cambio de concesiones semejantes. A. G. Kenwood, *Historia del Desarrollo Económico Internacional*, Madrid, Ediciones Itsmo. (1972)

¹¹ La cláusula de nación más favorecida de acuerdo al Diccionario de Economía de Seldon dice es "empleada en los acuerdos o tratados de comercio internacionales, por lo que los privilegios arancelarios otorgados por un país a cualquier otro se amplían a todos aquellos con los que tiene tratados que incluyen la cláusula de nación más favorecida. Arthur Seldon, et. al., *Diccionario de Economía*. Barcelona, España, Oikos-Tau, S. A. (1980). "La importancia de la cláusula de nación más favorecida reside en el fortalecimiento que confirió al comercio multilateral: eliminaba la discriminación, porque la reducción de derechos a un país cualquiera significaba que automáticamente se reducían los derechos de todos los demás países que pasaban a gozar de esa extensión de la cláusula". Véase A. G. Kenwood, *Historia del Desarrollo Económico Internacional*, Madrid, Ediciones Itsmo. (1972). De acuerdo a Tamames "la cláusula de nación más favorecida figura como precepto fundamental en el Artículo I del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Pero se establecen excepciones a este principio en los artículos I, XXIV y XXV, al permitirse la no aplicación de la regla a los supuestos de

inflación y bajo desempleo para los países industrializados. Mientras que para los países en vías de desarrollo, la situación es muy desigual, ya que mientras algunos tienen un crecimiento económico positivo, otros como los africanos, tienen una evolución poco satisfactoria. Por lo que se refiere al comercio, éste se incrementó entre los países industrializados y también entre los de economía planificada, esto a expensas del comercio de los países en desarrollo. Ello fue consecuencia de la "desviación" del comercio en este periodo de los bienes de consumo a los bienes de capital. El cambio más notable con respecto al periodo anterior a la guerra fue el aumento de la participación estadounidense en el comercio total.

Algunas economías, como Japón, lograron altas tasas de crecimiento a través de altos niveles de inversión, de una oferta de trabajo que se producía a un ritmo mayor que el crecimiento de la población, un cambio inusitado en la mano de obra hacia industrias con alta productividad, una demanda en aumento de las exportaciones japonesas, la habilidad de las industrias de exportación para continuar con un alto índice de competitividad, una ausencia de despilfarro económico en gastos militares y avances decisivos en la educación.

Para los países en vías de desarrollo, la primera dificultad se presenta con la baja de los precios de las materias primas, productos que éstos exportaban a un muy buen precio durante la Segunda Guerra Mundial, fenómeno que era producto de la situación, ya que durante este periodo hubo escasez de los mismos. Se pone la fe en el capital extranjero, como impulsor del crecimiento de los países en desarrollo, pero para que esto fuera tangible se necesitaba de estabilidad y eficacia del gobierno, la extensión del capital social fijo y una actitud social de cooperación; al vislumbrarse un descenso en los préstamos para los países en desarrollo, se

plantea como solución alternativa el desarrollo del comercio exterior a través del capital extranjero, pero los resultados no fueron los esperados.

Por lo que se refiere al GATT y los países en desarrollo, este acuerdo planteo reducciones arancelarias que perjudicaban los planes de desarrollo de dichos países, además, la estructura arancelaria en los países avanzados era perjudicial para el crecimiento de las exportaciones manufactureras de los países en vías de desarrollo, debido a que los derechos tendían a ser inferiores en las materias primas y superiores en los productos terminados.

En el caso de los países socialistas, el comercio se va a concentrar al interior del bloque, ello como respuesta al embargo estratégico de Occidente. Un paso importante dentro del grupo socialista va a ser la creación del CAEM o Centro para Asistencia Económica Mutua en enero de 1949.¹² De 1957 a 1962 los intercambios comerciales en el interior del bloque aumentaron sustancialmente, pero se realizaron escasos progresos en la multilateralización del comercio.

En este marco, al término de la Segunda Guerra Mundial, se vislumbra por primera vez el primer proceso de integración formal creado por algunos países de Europa Occidental y que hoy en día es el más avanzado de acuerdo a la teoría de la integración formal.¹³

2. EL PROCESO DE INTEGRACIÓN EUROPEO

La situación que imperaba en Europa después de la Segunda Guerra Mundial era devastadora, por un lado, surge Estados Unidos como la primera potencia económica mundial,

¹² Las naciones miembros originales fueron la Unión Soviética, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Albania, Bulgaria, Rumania y Alemania Oriental. Posteriormente, a consecuencia de sus ataques directos contra la Unión Soviética, Albania se separó. Como compensación parcial por la pérdida de Albania, Mongolia entró en 1962 en lo que hasta entonces había sido una organización europea.

¹³ Lo expuesto en este apartado fue tomado en su mayoría de A. G. Kenwood, *Historia del Desarrollo Económico Internacional*. Madrid, Ediciones Itsmo. (1972)

lo cual significó para Europa Occidental una amenaza y una meta a la vez en términos de desarrollo. La recuperación económica se debía alcanzar si se deseaba tener de nuevo una posición hegemónica mundial y así evitar la subordinación hacia Estados Unidos. Por otro lado estaba en crecimiento el Bloque Socialista que amenazaba con expandirse a otras naciones particularmente Europeas. Por lo que la idea de formar una Europa unificada surge inmersa en este clima cuando el 9 de mayo de 1950 Robert Shuman, entonces ministro de Relaciones Exteriores de Francia, presentó el borrador de un plan orientado a unificar las industrias vitales del Carbón y del Acero de Francia y Alemania dentro de un organismo abierto a todas las democracias europeas. Este plan buscaba reconciliar a los países europeos que estaban saliendo de la guerra y sentar las bases de una eventual federación europea; uno de los objetivos centrales era establecer una relación pacífica, particularmente entre Francia y Alemania y evitar confrontaciones por los yacimientos minerales que ambos comparten en la frontera.

La integración europea se presentará en dos grandes etapas: la primera que busca formar un bloque de resistencia a través de la integración para protegerse, por un lado, de Estados Unidos, y por el otro, del Bloque Socialista; y la segunda etapa consistirá en formar un mercado único para consolidar el mercado europeo ante el creciente avance del comercio internacional propiciado por el desarrollo de la globalización y la nuevas integración y afectado por la caída del orden bipolar (como veremos más adelante).

Primera Parte: En 1944 los gobiernos en el exilio de Bélgica, Holanda y Luxemburgo firmaron el acuerdo del **Benelux** a través del cual se comprometían a crear una unión aduanera una vez terminada la guerra, unión que se estableció en 1948 (Rossell y Aguirre, 1995). En 1950 se crea la **Unión Europea de Pagos (UEP)** como primer experiencia de

cooperación monetaria y financiera (Myro, 2000). El 18 de abril de 1951 los seis (Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Países Bajos y la República Federal Alemana) firmaron el **Tratado de París** para formar la primera de las tres **Comunidades Europeas**, es decir: la **Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA)**; al cabo de sus primeros 5 años de existencia presentó grandes avances (el comercio de sus productos aumentó en 129%). En 1957 se firmaron los **Tratados de Roma** con los que se instituyeron dos comunidades más: la **Comunidad Económica Europea (CEE)** la cual buscaba, por una parte la expansión económica y la elevación del nivel de vida y por la otra la unión política de los pueblos europeos sobre la base del desarrollo armónico de las actividades económicas en el conjunto de la Comunidad y; la **Comunidad Europea de la Energía Atómica (Euratom)**, que tiene como objetivo favorecer en Europa la utilización de la energía nuclear con fines pacíficos (www.europa.eu.int, 1998). Como complemento de este proceso de integración se buscó fortalecer las cuestiones militares y de seguridad y para ello se crean la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) y la Unión Europea Occidental (UEO).¹⁴ Ya para 1967, las tres comunidades se fusionaron para formar la estructura de base de la Comunidad Europea, que después se convertiría en la Unión Europea. La fusión consistió en unir los organismos ejecutivos de las tres Comunidades. El 1 de enero de 1973 se suman a la Unión Europea Dinamarca, Irlanda y Reino Unido y en enero de 1981 se anexa Grecia.

Los tratados de base de la Comunidad Europea van a buscar primeramente la unificación económica para así después proceder a la política; para lograr esto, se necesitaba primeramente lograr la completa circulación de mercancías, capitales y personas. Con el fin de

¹⁴ Cabe señalar que la OTAN incluye a países europeos y americanos, cuyo líder es Estados Unidos y tiene una alta incidencia en conflictos internacionales, mientras que la UEO está formada sólo por países europeos y busca la seguridad de los mismos.

alcanzar estos objetivos, primeramente se crea una **Unión Aduanera** a través de la eliminación de aranceles entre los Estados miembros y el establecimiento de un arancel exterior común, proceso que culmina en 1968 (www.europa.eu.int, 1998), y se tenía planeado la creación de un **Mercado Común**, el cual debió haberse realizado en un periodo de 12 años culminando en 1969, pero debido a la crisis económica de los años sesenta no fue así. No es hasta 1985 cuando Jaques Delors replantea la idea del **Mercado Común**. Para emprender éste se creó el **Libro Blanco** el cual expuso el programa necesario para llegar a dicho mercado, eliminando los obstáculos físicos, técnicos y fiscales existentes que justificaban los controles fronterizos. También se elaboró el **Acta Única** la cual fortaleció la colaboración entre el Consejo de Ministros y el Parlamento Europeo y fomentó la Cooperación Política entre países miembros y no miembros, además, otorgó al Parlamento la autoridad de fijar el presupuesto de la UE (www.europa.eu.int, 1998). Ya para 1986 con la anexión de España y Portugal la Comunidad Europea estará conformada por 12 naciones.

Segunda Parte: El 1º de enero de 1993 empezó a funcionar el **Mercado Único Europeo** que tenía como pilares las libertades fundamentales, lo que significó la libre circulación de las mercancías, capitales y servicios en los doce países miembros (hasta ese entonces). Se suprimieron las barreras arancelarias y no arancelarias y las medidas de efectos (cualitativas), que no son otra cosa que barreras al comercio por razones de sanidad, de seguridad, de protección a los consumidores o de competencia. También en 1993 entra en vigor un nuevo tratado para crear una Unión Política,¹⁵ Económica y Monetaria, firmado en la Ciudad de **Maastricht**, Países Bajos, en 1992 y conocido como **Tratado de Maastricht**.

¹⁵ Sin embargo, la integración política tiene sus antecedentes en la propuesta de 1950 hecha por el Gobierno Francés para crear una Comunidad Europea de Defensa, la cual no llegó a feliz término ya que la asamblea no la refrendó. El siguiente intento se hizo a comienzos de los 60's cuando 6 países de los fundadores de la Comunidad Europea encomendaron a una comisión que hiciera algunas propuestas, conocidas como Plan Fouchet para la

Se define como Unión Europea a partir del 12 de noviembre de 1993 y la libre circulación de personas se hizo realidad en 1995 en siete de los doce países miembros (Alemania, Bélgica, España, Francia, Luxemburgo, Países Bajos y Portugal) y en ese mismo año se suman a la Unión Austria, Finlandia y Suecia, formando así una Comunidad de 15 integrantes.

Se consideró que el siguiente paso era la creación de una Unión Monetaria y por ello surge la Unión Económica y Monetaria (UEM), cuya base es el Tratado de Maastricht; ésta contempló tres etapas para su realización: la primera en junio de 1990, cuando los países de la UE acordaron abolir los controles sobre los capitales. El objetivo de la primera etapa de la UEM comprometió a cada Estado miembro a presentar un programa de convergencia económica cuyo objetivo era reducir la inflación y el déficit presupuestal para establecer el mecanismo de cambio del SME (Sistema Monetario Europeo).¹⁶ La siguiente etapa entró en vigor el 1º de enero de 1994 en la que los Estados miembros debían aproximar progresivamente sus resultados económicos. Al mismo tiempo se creó el Instituto Monetario Europeo (IME) con sede en Francfort, cuya misión era fortalecer la coordinación de las políticas monetarias, promover el papel del ECU¹⁷ y preparar la instalación del Banco Central Europeo, el cual emitiría la moneda única. Esta institución debía garantizar la estabilidad de

creación de una carta política con vistas a la "unión de sus pueblos". Un importante avance en la coordinación de las políticas nacionales se produjo en 1970 con la creación de la Cooperación Política Europea (CPE), un mecanismo intergubernamental de carácter voluntario para coordinar la política exterior. www.europa.com

¹⁶ Es Sistema Monetario Europeo es un organismo que surge en 1979 pero su funcionamiento fue casi nulo pues tenía una mezcla de fundamentos jurídicos nacionales y comunitarios, no fue sino hasta 1987 cuando se le retoma en el Acta Única. El SME servirá como el catalizador de la política y las operaciones de cooperación monetaria., teniendo tres componentes básicos para su funcionamiento: el ECU, un sistema de tipos de cambio e intervención y varios instrumentos de crédito a Bancos Centrales. Véase Comisión Europea, *Europa de la A a la Z*, (1998)

¹⁷ El ECU estaba formado por una cesta de monedas de los Estados Miembros. Cada moneda entraba en la composición de la cesta en una proporción fijada con arreglo al poder económico del país de que se trataba. Por consiguiente, el propio valor del ECU en cada moneda variaba en función de las fluctuaciones monetarias y, por tanto fue utilizado como indicador para determinar cuándo una moneda se devaluaba o se revaluaba

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

precios, y una vez alcanzada la Unión Monetaria, quedaría vinculada a los bancos nacionales en el Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC) y sería la responsable de preparar la conducción de una política monetaria única. La tercera fase entró en vigor el 1º de enero de 1999 con la fijación irrevocable de los tipos de cambio de las monedas de los países participantes entre sí y con respecto al Euro y con la política monetaria única definida y ejecutada por el SEBC. Para poder participar de la moneda única se debían cubrir cinco requisitos básicos: inflación anual no mayor en 1.5% al promedio obtenido por los tres países con menor tasa inflacionaria, déficit presupuestal menor al 3% del PIB, bajas tasas de interés a largo plazo, deuda pública inferior al 60% del PIB y dos años (1997,1998) de estabilidad monetaria (www.europa.eu.int, 1998). En el cuadro 1 se pueden ver los países que reunieron los requisitos y que por tanto ahora participan de la moneda única.

El 1 de enero de 1999, por fin, después de casi 10 años de estar preparando la tercera etapa, entró en vigor el euro como moneda de curso legal en los mercados financieros y en actividades empresariales y, con esto, se fijaron de forma irrevocable los tipos de cambio de las monedas de los países participantes. El 1 de enero de 2002 el SEBC y las autoridades públicas de los estados miembros supervisaron el proceso de paso a la moneda única en los sectores bancario y financiero y ayudaron a todos los sectores económicos en el cambio hacia la moneda única. Desde esa fecha se pusieron en circulación progresivamente los billetes en euros y se retiraron los billetes y monedas nacionales.

excesivamente con respecto a las otras. Fue una especie de preludio para la introducción del Euro. Véase www.europa.ue.int.

CUADRO 1

PAÍSES PARTICIPANTES EN LA UNIÓN MONETARIA EUROPEA Y RESULTADOS DE LA CONVERGENCIA

País	Estatutos compatibles con el SEBC	Criterios de convergencia				Ingreso a la Moneda Única		Moneda	
		Inflación	Finanzas Públicas	Estabilidad Monetaria	Tipos de Interés	Si	No	Nombre de la Moneda	Abreviatura
Bélgica	Si	1.4%	Si	Si	5.7%	Si		Franco Belga	BEF
Dinamarca	No participará en la Tercera Etapa de la Integración Monetaria.						No	—	—
Alemania	Si	1.4%	Si	Si	5.6%	Si		Marco Alemán	DEM
Grecia *	Si	5.2%	No	No	9.8%		No	Dracma Griega	GRD
España	Si	1.8%	Si	Si	6.3%	Si		Peseta Española	ESP
Francia	Si	1.2%	Si	Si	5.5%	Si		Franco Francés	FRF
Irlanda *	Si	1.2%	Si	Si	6.2%	Si		Libra Irlandesa	IEP
Italia *	Si	1.8%	Si	Si	6.7%	Si		Lira Italiana	ITL
Luxemburgo	Si	1.4%	Si	Si	5.6%	Si		Franco Luxemburgués	LUF
Países Bajos	Si	1.8%	Si	Si	5.5%	Si		Florin Neerlandés	NLG
Austria	Si	1.1%	Si	Si	5.6%	Si		Chelin Austriaco	ATS
Portugal	Si	1.8%	Si	Si	6.2%	Si		Escudo Portugués	PTE
Finlandia *	Si	1.3%	Si	Si	5.9%	Si		Marco Finlandés	FM
Suecia *	No	1.9%	Si	No	6.5%		No	Corona Sueca	SEK
Reino Unido	No participará en la Tercera Etapa de la Integración Monetaria.						No	—	—

* Ingreso en 1998

† El 16 de marzo de 1998 los tipos centrales de la libra irlandesa frente a las restantes monedas del Mercado de Cambios (MC) se revaloraron un 3% a petición de las autoridades irlandesas.

‡ Italia se reintegró al MC en noviembre de 1996 y de marzo a noviembre de 1996 la lira italiana se apreció frente a las monedas del MC.

§ Finlandia participa en el MC desde octubre de 1996, de marzo a octubre de 1996, el marco finlandés se apreció frente a las monedas del MC.

¶ No ha participado nunca en el MC y su moneda fluctuó en los 2 últimos años reflejando la ausencia de un objetivo cambiario

FUENTE: Elaboración propia con datos del Informe Unión Europea: Recomendación de la Comisión con vistas a una recomendación del Consejo, 1998

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Se espera que con una moneda única, entre otros beneficios, se atraerá la inversión, se eliminarán los costos de transacción y puede llegar a convertirse en una de las monedas más fuertes dado que la Unión Europea es una de las mayores potencias comerciales del mundo. Permitirá, además, resistir con mayor firmeza a las presiones que ejercen los especuladores sobre cada moneda nacional por separado. Con ésta desaparece el riesgo cambiario, lo que va a favorecer la colocación de ahorro de otros países (Expansión, 1998).

Hasta aquí se puede decir que la teoría de la integración y el proceso europeo van de la mano. Sin embargo, la década de los 90's planteó un reto para la integración económica europea, su teoría y dinámica; lo que ha implicado cambios en las políticas de la Unión Europea a la par que sigue con el proceso integrativo. En el siguiente capítulo haremos una revisión del nuevo panorama económico mundial que está modificando la forma en que las naciones se relacionan y se integran y que por tanto está afectando, no sólo al proceso europeo, sino también a las relaciones de integración, básicamente comerciales, en todo el mundo.

CAPÍTULO 3

GLOBALIZACIÓN Y NUEVA REGIONALIZACIÓN

La teoría tradicional de la integración descrita en el Capítulo 1 de manera teórica, se refleja en buena medida en el proceso de integración descrito en el Capítulo anterior. Este proceso será el más destacado dentro de la vieja integración. A partir de la década de los 80's, como vimos anteriormente, esta forma de integración se verá transformada por cambios en las condiciones históricas, en donde el fenómeno de la globalización tendrá una importancia muy particular. Con la influencia de ésta, los acuerdos adquirirán una nueva forma y dinámica, dando lugar a una nueva forma de integración.

Este capítulo buscará explicar las características propias de la globalización y el proceso que surge, en buena medida, como consecuencia de ésta: la nueva regionalización.

1. GLOBALIZACIÓN

La globalización es un proceso que hace referencia a un cambio de magnitudes planetarias que afecta la vida de sociedades enteras y que va mas allá de las fronteras nacionales o de regiones enteras. En términos de Omán la Globalización se puede definir en forma general como el crecimiento de la actividad económica a través de las fronteras

(Guerra-Borges, 1995), "La globalización hace referencia a la multiplicidad de vínculos e interconexiones entre los Estados y las sociedades que constituyen el actual sistema mundial". Describe el proceso a través del cual los acontecimientos, decisiones y actividades en cualquier lugar tienen repercusiones significativas en muy alejados rincones del mundo. La globalización se manifiesta en dos fenómenos diferentes: el de alcance (o extensión) y el de la intensidad (o profundización). Por un lado, define una serie de procesos que abarcan la mayor parte del globo o que operan a escala mundial; el concepto tiene, pues, una connotación espacial. Por otro lado, también implica una intensificación en los niveles de interacción, de interconexión o interdependencia entre los Estados y sociedades que integran la comunidad mundial (Dabat, 2002). El fenómeno de la globalización tiende a presionar a todos los niveles en todo el mundo, tanto empresariales, sindicales, a nivel de gobierno, etc., lo que provoca cambios en las políticas nacionales y la actividad económica, presionando hacia la apertura y siendo promovidas por organizaciones multilaterales y organizaciones nacionales e internacionales.

Entre los aspectos que han profundizado la globalización y que han sido determinantes se encuentran el desarrollo de la Revolución Informática y de las Comunicaciones; la unificación del mercado mundial y la reestructuración posfordista y de mercado del capitalismo. Con la Revolución Informática y de las comunicaciones se cambió la base sobre la que operaba la producción, se modificó el funcionamiento de los mercados y el conocimiento se convirtió en la principal fuerza productiva. El comercio basado en el conocimiento adquiere mayor poder que el basado en la explotación de los recursos naturales y energía. La reunificación del mercado mundial se da con la caída del estatismo, lo que genera un nuevo tipo de empresa y de competencia cuyo escenario de acción es la economía

mundial; se constituye un mercado mundial de libre circulación de bienes, capitales, información, etc. La Reestructuración Posfordista y de mercado del capitalismo caracterizada por la automatización rígida y la especialización del trabajo en torno a la cadena de montaje y control burocrático, es sustituida por otras formas mucho más flexibles y dinámicas (Dabat, 2002).

Los agentes claves de la Globalización

De acuerdo con Dabat existen tres agentes claves que sustentan la globalización. Un agente clave es la inversión extranjera, cuyos componentes los flujos de capital, tecnología, capacitación y comercio son los elementos que hacen posible la integración de diversos espacios nacionales a la economía internacional. Pero, aunado a los anteriores y de manera muy especial, se perfila como uno de los aspectos más característicos la competencia, y que no se trata de una competencia equitativa entre los participantes, sino más bien de intensificación de una de las formas de competencia más agresivas, la cual tiende a intensificarse (Gutiérrez Macías, 1995).

El otro agente clave es la empresa transnacional (resultado del primero), la cual ha logrado dimensiones mundiales y que es apoyada por el estado. La existencia de matrices y filiales genera conflictos interestatales y conflictos por el dominio de mercados, en este sentido la empresa transnacional es de interés público y privado. Esto es evidente si se observa que la globalización, en términos microeconómicos tiene su base en la empresa privada y en términos macroeconómicos encuentra sustento en los gobiernos (Guerra-Borges, 1995). Las facilidades otorgadas por los gobiernos a la liberalización de los intercambios, facilitarán las operaciones de las empresas transnacionales. Dentro de este orden de cosas, se

cuestiona cual será el papel que le toca y debe jugar el Estado, ya que algunas posturas plantean que la globalización llevará a la desaparición de éste y que por lo tanto ya no tiene posibilidades de determinar el futuro de la economía nacional y su inserción a nivel internacional. Otros, sin embargo, perciben esta postura como extremista y aseguran que la importancia de la globalización en el papel estatal se centra en nuevas funciones (Estay, 1995). El aspecto fundamental al que apunta la cada vez más creciente globalización es la no mediación de la competencia por parte de los Estados, su papel el cada vez menos importante en la esfera productiva lo que no lo excluye de participar como regulador. Esta nueva participación del Estado se da especialmente en naciones desarrolladas a partir de los 80's, ayudando el mismo Estado en el proceso de inserción en la economía mundial (Estay, 1995).

Por otro lado esta la participación de las fuerzas sociales y de la sociedad civil; que, para algunos autores, queda excluida en dicho proceso, sobre todo en los países del Tercer Mundo (Sax-Fernández, 1995); mientras que para otros, plantea el reto de crear nuevas instituciones y organizaciones que logren los vínculos entre los nuevos agentes económicos y el resto de la sociedad (Dabat, 2002).

Con la globalización la participación de las economías nacionales en el orden internacional cambia hacia un proceso de regiones económicas definidas a un proceso de regiones múltiples en donde destaca lo económico y comercial. Es en este proceso de "división" del mundo en múltiples regiones se destacan, en términos de liderazgo, tres polos o regiones de gran envergadura: la región asiática oriental con grandes potencias económicas como son Japón y China, la región de Europa Occidental con potencias como Alemania y Francia, y América del Norte con Estados Unidos al frente (cuadro 2).

CUADRO 2
COMERCIO INTRARREGIONAL E INTERREGIONAL DE MERCANCIAS, 2001
 (Miles de millones de dólares y porcentajes)

Origen	Destino								Total mundial
	América del Norte	América Latina	Europa Occidental	Europa C./O., Estados Bálticos, CEI	África	Oriente Medio	Asia		
Valor									
América del Norte	391	164	188	7	13	21	207	991	
América Latina	211	59	42	3	4	4	22	347	
Europa Occidental	255	58	1677	147	63	65	195	2485	
Europa C./O., Estados Bálticos, CEI	12	6	158	76	3	8	19	286	
África	25	5	73	1	11	3	21	141	
Oriente Medio	39	3	39	2	9	18	112	237	
Asia	376	40	252	17	24	45	722	1497	
Total mundial	1308	335	2429	252	127	163	1298	5984	
Parte de las corrientes comerciales intrarregionales e interregionales en las exportaciones totales de mercancías de cada región									
América del Norte	39.5	16.5	19.0	0.7	1.3	2.1	20.9	100.0	
América Latina	60.8	17.0	12.1	0.9	1.2	1.2	6.3	100.0	
Europa Occidental	10.3	2.3	67.5	5.9	2.5	2.6	7.8	100.0	
Europa C./O., Estados Bálticos, CEI	4.2	2.1	55.2	26.6	1.0	2.8	6.6	100.0	
África	17.7	3.5	51.8	0.7	7.8	2.1	14.9	100.0	
Oriente Medio	16.5	1.3	16.5	0.8	3.8	7.6	47.3	100.0	
Asia	25.1	2.7	16.8	1.1	1.6	3.0	48.2	100.0	
Total mundial	21.9	5.6	40.6	4.2	2.1	2.7	21.7	100.0	
Parte de las corrientes comerciales intrarregionales e interregionales en las exportaciones mundiales de mercancías									
América del Norte	6.5	2.7	3.1	0.1	0.2	0.4	3.5	16.6	
América Latina	3.5	1.0	0.7	0.1	0.1	0.1	0.4	5.8	
Europa Occidental	4.3	1.0	28.0	2.5	1.1	1.1	3.3	41.5	
Europa C./O., Estados Bálticos, CEI	0.2	0.1	2.6	1.3	0.1	0.1	0.3	4.8	
África	0.4	0.1	1.2	0.0	0.2	0.1	0.4	2.4	
Oriente Medio	0.7	0.1	0.7	0.0	0.2	0.3	1.9	4.0	
Asia	6.3	0.7	4.2	0.3	0.4	0.8	12.1	25.0	
Total mundial	21.9	5.6	40.6	4.2	2.1	2.7	21.7	100.0	

Fuente: Organización Mundial del Comercio

**TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN**

2. NUEVA REGIONALIZACIÓN

A pesar de que algunas posturas presentan a la (nueva) regionalización y la globalización como procesos antagónicos, en este trabajo se los considera como procesos complementarios, resultado de la multitud de relaciones que existen entre ambas, particularmente la influencia que la globalización ha tenido en la nueva regionalización. En palabras de A. Dabat "(Cómo) la nueva regionalización económica mundial debe entenderse al proceso histórico de constitución formal e informal de espacios interestatales de carácter regional, con un alcance que tiende a englobar al mundo entero...los nuevos espacios regionales tienden a ser entidades relativamente abiertas resultante de esfuerzos por superar parcialmente la limitación de los mercados nacionales cerrados y acceder a la tecnología, los mercados, las inversiones, recursos financieros y conocimientos que aporta la globalización" (Dabat, inédito). Desde esta perspectiva, la (nueva) regionalización tiene un carácter global porque estos procesos se encuentran en todo el mundo y se constituyen como tales para aprovechar los beneficios que proporciona la globalización.

En este marco de interrelación entre globalización y nueva regionalización, esta última se caracterizará por la apertura comercial multidireccional con características muy específicas, influenciadas por la globalización, tales como la revaloración de la contigüidad geográfica, la concentración de flujos de comercio e inversión hacia regiones geográficas de gran dinamismo económico y las alianzas entre estados nacionales con características diferentes con la finalidad de competir colectivamente en el mercado mundial,¹⁸ en América Latina este tipo de proceso ha recibido el nombre de regionalismo abierto (CEPAL, 1994). Dentro de este

¹⁸ Esto significa el establecimiento de relaciones entre naciones con diferentes niveles de industrialización y desarrollo tecnológico, acumulación de capital y costos relativos del trabajo y recursos naturales, que dan lugar a las llamadas "integraciones asimétricas".

mismo marco se encuentran también los procesos informales de integración con fuerte contenido étnico, cultural y social que sirven como generadores de beneficios económicos y políticos en ciertas regiones (Wilheim, 1999).

Dentro de este contexto se dará el ascenso económico de ciertas naciones que tendrán por tanto, una posición de liderazgo mundial. Estas naciones serán Estados Unidos encabezando a América del Norte; Alemania con Europa Occidental y Japón en Asia Oriental. En torno a estos polos regionales de la economía mundial tenderán a agruparse una gran cantidad de países y serán, por tanto, los espacios más dinámicos. Estos grandes espacios económicos, serán importantes por el nivel de comercio e inversión que manejan al interior y al exterior de los mismos, la inclusión de países de diferente desarrollo dentro de los mismos y el establecimiento de redes productivas de muy diversos orígenes, características esenciales de la nueva regionalización.

Los grandes espacios comerciales antes mencionados irán más allá de la definición tradicional de bloque regional, tal es el caso de la región asiática que no manifiesta la conformación formal de una agrupación, ni las características de un bloque, o América que posee varios grupos con cierta definición, pero al mismo tiempo varios espacios con tendencias integracionistas que no entran en la clasificación de bloques (Centroamérica y El Caribe con Estados Unidos). En el siguiente capítulo revisaremos estos tres grandes espacios y sus tendencias integracionistas más características, como parte de la nueva regionalización.

SEGUNDA PARTE

LOS GRANDES ESPACIOS DE INTEGRACIÓN EN LA NUEVA

REGIONALIZACIÓN

CAPÍTULO 4

EUROPA

1. INTEGRACIÓN DESPUÉS DE LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL

Después de la Segunda Guerra Mundial, el continente Europeo sufrirá una división a causa del surgimiento de un nuevo sistema económico, el socialismo. Pese a que este se presentará también en otros países del mundo, tomará su forma más representativa en Europa. Así, esta región estará integrada por Europa Occidental cuyos países estarán enmarcados dentro del sistema capitalista y los países de Europa Occidental dentro del sistema socialista.

1.1. Europa Occidental

Como vimos en el capítulo dos, Europa Occidental iniciará un proceso de integración que irá anexando de manera paulatina a casi todos los países de dicha región. Esto se dará a través de la formación de las tres Comunidades que en 1967 se fusionarán para crear una unión aduanera, la Comunidad Europea. En 1993 logran el mercado común y se establecen las bases para la creación de la unión monetaria, estableciendo desde entonces lo que hoy conocemos como Unión Europea.

Como resultado de los múltiples esfuerzos para lograr una alta integración, el comercio de Europa Occidental se centrará básicamente al interior de la región, pasando las

exportaciones de un 64.1% a un 68.3% y las importaciones de un 56.1% a un 68.2% entre 1963 y 1993. Pero aun mayor será el incremento del comercio de Europa Occidental con la Unión Europea, en donde las exportaciones pasarán de 56.3% a 62.5% y las importaciones de 51.8% a 62.6% en ese mismo periodo. Lo anterior demuestra dos cosas, 1) un fuerte comercio intrarregional en Europa Occidental y, 2) un incremento en la importancia de la Unión Europea en el comercio de la misma. Esta fuerte compenetración al interior de la región, provocará una reducción muy fuerte en el comercio con otras regiones (cuadro 3).

La estructura del comercio en la región tendrá una variación a lo largo del periodo. Para 1963 el peso de las manufacturas en las exportaciones será de 71.8%, siendo de particular importancia las exportaciones de maquinaria y equipo de transporte destacándose dentro de éstas, la maquinaria no eléctrica, el sector automotriz y la producción de químicos. Asimismo, el peso de la producción agropecuaria será relativamente alto (18.1%). Para 1993 encontraremos un panorama ligeramente diferente. La producción agropecuaria y la de las industrias extractivas reducirán su participación en el total, las manufacturas incrementarán su participación y mantendrán un mayor peso en el comercio total (77.8%), registrándose aumentos importantes en la producción química, de maquinaria y equipo de transporte. Finalmente cabe señalar que las importaciones tenderán a reducirse en casi todas las ramas menos en las manufacturas, las cuales incrementarán su participación en el total de las importaciones de un 46.6% a un 72.5% (cuadro 3).

CUADRO 3
COMERCIO DE MERCANCIAS DE EUROPA OCCIDENTAL POR REGIONES
Y POR PRODUCTOS, 1963, 1973, 1983, 1993, 1999
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Exportaciones					Importaciones				
	1963	1973	1983	1993	1999	1963	1973	1983	1993	1999
Mundo	63.7	258.9	714.8	1591.1	2352.5	73.4	277.4	752.3	1608.0	2417.9
Mundo	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Europa Occidental (intrarregional)	64.1	69.2	65.2	68.6	69.1	56.1	64.3	61.8	68.2	67.6
Unión Europea (15)	56.3	61.8	59.2	62.5	63.4	51.8	59.8	56.2	62.6	62.6
Otros países de Europa Occidental	7.8	7.4	6.0	6.1	5.7	4.3	4.5	5.6	5.6	5.0
Comercio Interregional	35.2	29.7	33.5	29.6	29.8	43.8	34.7	37.6	31.1	31.8
América del Norte	8.8	8.6	8.4	8.0	9.9	13.9	9.6	8.9	8.2	8.4
América Latina	4.5	3.3	2.2	2.4	2.4	6.2	3.6	3.5	2.0	1.9
Europa C./O., Estados Bálticos, C/E	4.0	4.5	4.3	3.9	5.1	4.2	3.9	5.4	3.7	5.0
Europa C/O.	2.4	3.0	1.7	2.4	3.7	2.4	2.5	1.9	1.8	3.2
Estados Bálticos, C/E	-	-	-	1.5	1.4	-	-	-	1.8	1.8
África	7.7	5.2	6.1	3.1	2.5	7.6	5.7	6.6	3.2	2.7
África Septentrional	2.5	1.8	3.1	1.5	1.3	2.5	2.0	3.4	1.6	1.3
África Subsahariana	5.2	3.4	3.0	1.6	1.2	5.1	3.7	3.2	1.6	1.3
Sudáfrica	1.6	1.1	0.8	0.5	0.4	1.0	0.7	0.7	0.5	0.5
Otros países del África Subsahariana	3.6	2.3	2.2	1.1	0.7	4.1	3.0	2.5	1.1	0.8
Oriente Medio	2.5	2.7	6.7	3.3	2.4	4.9	5.6	5.6	2.1	1.5
Asia	7.6	5.3	5.8	8.9	7.5	7.0	6.3	7.5	12.0	12.2
Japón	1.0	1.4	1.2	2.0	1.8	0.9	2.2	3.3	4.5	3.6
China	0.3	0.4	0.4	1.0	1.0	0.3	0.3	0.4	1.5	2.2
Australia y Nueva Zelandia	2.2	1.1	0.8	0.7	0.7	2.5	1.2	0.6	0.5	0.4
Seis países comerciantes del Asia Oriental	1.5	1.3	1.8	3.8	2.8	1.2	1.5	2.3	4.0	4.3
Otros países de Asia	2.7	1.1	1.5	1.5	1.2	2.2	1.0	1.0	1.5	1.7
Total de mercancías	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Productos agropecuarios	18.3	15.5	13.0	11.9	10.0	32.8	22.7	15.5	13.1	11.0
Productos alimenticios	12.4	11.7	10.5	10.2	8.6	22.1	16.4	11.8	10.7	8.9
Materias primas	5.8	3.8	2.5	1.7	1.4	10.6	6.3	3.7	2.4	2.1
Productos de las industrias extractivas	8.5	7.6	13.0	6.6	5.5	18.6	17.7	26.3	10.8	8.2
Minas y mineras	1.7	1.2	1.0	0.8	0.6	3.5	2.9	2.2	1.4	1.2
Combustibles	4.3	3.6	9.6	4.2	3.3	11.5	11.2	21.7	7.5	5.2
Metales no ferrosos	2.5	2.8	2.4	1.7	1.6	3.6	3.6	2.4	1.9	1.8
Manufacturas	71.8	75.8	71.7	77.8	80.5	46.6	58.9	56.0	72.5	77.2
Hierro y acero	6.8	6.4	4.4	3.3	2.7	4.7	4.8	2.9	2.6	2.5
Productos químicos	8.6	10.2	11.7	12.4	13.2	6.0	7.9	9.0	10.1	10.9
Otras semimanufacturas	9.3	10.1	9.6	9.5	9.1	6.4	8.5	7.3	8.6	8.4
Maquinaria y equipo de transporte	32.8	34.0	31.7	36.5	40.7	19.8	24.7	23.9	33.6	39.4
Maquinaria generadora de energía	0.5	0.4	1.4	1.6	1.8	0.2	0.3	1.0	1.3	1.7
Otra maquinaria no eléctrica	12.1	11.6	9.8	10.2	9.6	7.6	7.6	5.6	6.6	7.1
Máquinas de oficina y equipo para telecomunicaciones	3.2	4.0	4.3	6.4	9.4	2.4	4.0	3.4	9.1	12.1
Maquinaria y aparatos eléctricos	4.1	4.5	3.5	4.3	4.5	2.7	3.5	2.6	4.0	4.4
Productos de la industria del automóvil	8.6	9.5	8.8	10.0	11.5	4.4	6.3	6.5	9.0	10.6
Otros equipos de transporte	4.3	4.0	3.9	3.9	3.8	2.4	3.0	2.7	3.6	3.5
Textiles	6.1	5.1	3.5	3.1	2.7	4.3	4.2	3.0	2.9	2.4
Prendas de vestir	1.9	2.4	2.3	2.9	2.6	1.4	2.6	2.7	4.4	3.8
Otros bienes de consumo	6.4	7.6	8.5	10.0	9.6	4.0	6.1	7.1	10.3	9.8

Fuente: Organización Mundial del Comercio

44

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

1.2. Europa Oriental

Por lo que se refiere a Europa Oriental, estará integrada por ocho países: Albania, Alemania Oriental (República Democrática Alemana), Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumania y Yugoslavia. Estos integrarán en 1949 el Consejo de Ayuda Económica Mutua (CAEM), con excepción de Yugoslavia y Albania. Estas economías intentarán llevar a cabo el modelo socialista que propugnaba por una economía autárquica. Sin embargo, después de la Segunda Guerra Mundial caen bajo la influencia de la URSS (la cual por cierto, tendrá una parte de su territorio dentro de Europa). Pronto se percibió entre éstas la dificultad para lograr dicha autarquía. Así, en la década de los 60's la idea de una autarquía nacional es remplazada por una "autarquía al interior del CAEM". Pese a que el objetivo de dicha institución era coordinar los planes y fijar las pautas para el comercio exterior entre sus miembros, esto no se logró como se esperaba, dado que se siguieron practicando conductas que no permitieron una integración comercial real. En principio porque las industrias que tenían prioridad en el desarrollo de la política nacional (especialmente las militares), tenían también prioridad en las importaciones provenientes del exterior; así, mientras se consumían productos del exterior, los productos del interior de la región no eran exportados, sino que se usaban para consumo interno, o se exportaban pero sólo al interior de la región (Szamuely, 1995).

Aunado a lo anterior se debe señalar que el comercio entre estos países era acordado por los gobernantes quienes pactaban cuotas de comercio sobre determinados productos y los precios eran establecidos con base a un promedio del precio en la economía mundial, lo que creaba diferenciales de precios, no sólo con el exterior, sino al interior de la región. Además, la alta dependencia de la región hacia la URSS, provocó que el comercio principal se diera

entre el CAEM y la URSS, en un intercambio de materias primas procedentes de esta última, por bienes manufacturados y comida procedentes del CAEM (Szamuely, 1995). Existen serios problemas para estimar los beneficios de este comercio, pero algunos autores sugieren que, pese a que las materias primas estaban valuadas a un bajo costo (lo cual supondría una desventaja comercial para la URSS), la ineficiencia de la estructura industrial en los países del CAEM, hizo nula esta ventaja (Koves, 1983). El hecho de mantener una estructura económica obsoleta intensiva en materiales y energía implicará pérdidas en materia comercial y de competitividad con el resto del mundo (Szamuely, 1995); lo que, como veremos más adelante, será uno de los factores que contribuyan a la caída del sistema económico. Este panorama cambiará especialmente con la desaparición del Socialismo como sistema económico.

2. INTEGRACIÓN DESPUÉS DE LOS 90'S

Como ya se señaló en la primera parte de este trabajo, a partir de la década de los 80's la economía mundial sufrirá serios cambios (ver capítulo 1, segundo parte y capítulo 3). Entre ellos señalamos como los más importantes la transformación de la base tecnológica producto de la revolución informática, la sustitución de los fundamentos fondistas y keynesianos de la organización económica por otra nueva forma apoyada en la producción flexible y el neoliberalismo, la caída del orden bipolar y la unificación del mercado mundial. A diferencia de los dos primeros cambios, que afectarán en principio sólo a las economías capitalistas, los dos últimos impactarán a ambos tipos de espacios tanto al capitalista como socialista. Pero, para el continente europeo en especial, el cambio mundial será más importante, porque la

caída del orden bipolar y la reunificación del mercado mundial tendrán un carácter relevante para este espacio geográfico. A lo anterior hay que agregar la configuración de un nuevo marco en las relaciones comerciales internacionales, favorecido por los cambios económicos mundiales ya señalados que conforman la globalización. Este escenario dará lugar a una amplia reconfiguración del continente europeo y, por tanto, a nivel de la cuestión que estamos estudiando, de la integración regional.

2.1. La Unión Europea

Como ya vimos anteriormente (capítulo dos y capítulo cuarto, primera parte), desde la década de los 60's y hasta mediados de los 90's (comienzos de la incorporación de los principales países de Europa del Este), el proceso de integración de Europa Occidental estuvo casi totalmente centrado en resolver sus propios problemas internos de integración espacial en detrimento de las relaciones con otras regiones del mundo y la propia Europa. Esto fue una importante ventaja para Europa Occidental en los años de expansión de la CEE, porque permitió la rápida expansión del mercado interno regional y la atracción a gran escala de la IED norteamericana. Pero ello comenzó a cambiar con la llegada de la globalización y la nueva regionalización. Durante este período Europa Occidental se concentrará en la organización de la UE y la resolución de los complejíssimos problemas y enormes erogaciones que debió afrontar y realizar para ello, tanto en términos de ampliación territorial (unificación de los diferentes espacios comerciales internos y unificación de Alemania) como de profundización del proceso (convergencia de Maastricht, enormes subsidios a países y zonas atrasadas, libre movimiento de factores productivos, coordinación de políticas, ciudadanía única, etc.).

Ello significará un enorme avance histórico para Europa en términos de largo plazo; pero no tendrá las mismas consecuencias a corto y mediano plazo en términos de crecimiento económico y competitividad internacional. Precisamente por lo avanzado y oneroso del proceso, la UE debió recurrir a estructuras muy rígidas y costos financieros muy altos que limitaban su capacidad de acción en el escenario mundial, a costa de su competitividad internacional inmediata con otras regiones como la asiática-oriental o la norteamericana. Esta desventaja competitiva se presentará no solo en las cuestiones más conocidas, como el altísimo costo de los subsidios agrícolas, sino también en otros menos conocidos como la legislación en materia ambiental (Jackson, 1994). A ello habría que agregar que lo expuesto tendría lugar precisamente en una coyuntura histórica en que sus principales competidores globales estaban logrando enormes avances en materia de competitividad internacional como la recuperación por Estados Unidos del liderazgo tecnológico y económico mundial, la aparición con el TLCAN de un nuevo tipo de integración regional orientado a la competencia mundial, la aceleración del desarrollo económico y tecnológico de Asia Oriental o el desplazamiento del área del Atlántico por la Cuenca del Pacífico como eje principal del comercio mundial (Dabat, 2002).

Ante esta situación, el proceso de integración de la UE se verá ante la necesidad de diversificar sus relaciones comerciales mediante el establecimiento de acuerdos paralelos con otras regiones o países, tanto en materia comercial directa como en otras áreas (OECD, 2001). De ahí la importancia de una política externa centrada en el establecimiento de acuerdos de muy diversas índoles.¹⁹ Entre éstos se destacará el establecimiento de una relación de

¹⁹ En este rubro se pueden señalar los acuerdos con Rusia y la CEI, los acuerdos con los países mediterráneos (12 acuerdos independientes de cooperación y asociación); los acuerdos con los países de África, El Caribe y el Pacífico regulados a través de los acuerdos de Lomé, los acuerdos de cooperación económica con América Latina y Asia y el acuerdo más reciente con México (OECD, 2001 y Chanona 2000).

integración más estrecha con Europa del Este por su cercanía geográfica, los bajos costos laborales de la región o la existencia de marcos regulatorios menos rígidos en la misma que los que imperan al interior de la UE, con el propósito de recuperar su competitividad mundial.

La incorporación de Europa del Este a la economía mundial será altamente apoyada (en todos los sentidos) por la Unión Europea. Sin embargo, por el momento en que se presentaría (principio de los 90s), dicha incorporación plantearía inicialmente nuevos problemas adicionales para la UE porque coincidiría con una coyuntura particularmente difícil para ella, como la aguda crisis de 1992, los esfuerzos para salvar el Tratado de Maastricht, o ampliar la Unión Europea a otros países del EFTA, etc., (Smith K., 1999). Pero, a pesar de ello, la importancia económica de Europa del Este para la Unión Europea, hará que la UE la incluya entre sus prioridades.

Esto comenzará en 1990 con el programa de asistencia multilateral denominado Operación PHARE, similar al establecido por Estados Unidos después de la Segunda Guerra Mundial para Europa Occidental, que perseguía el objetivo ayudar a Europa Oriental a integrarse a la economía mundial. El PHARE fue altamente apoyado por Alemania y en menor medida por el G-24 (en el cual están incluidos los 15 miembros de la Unión Europea) y también incluyó otros apoyos nacionales y multinacionales con la finalidad de ayudar inicialmente a Hungría y Polonia, y posteriormente a Bulgaria, Checoslovaquia, Rumania y Yugoslavia (Smith M., 2000). Paralelamente a este proceso de asistencia económica, se desarrollará otro de integración económica informal basada en la inversión de capital y el comercio en gran escala. Los principales países industriales de Europa Occidental encabezados por Alemania, realizan grandes inversiones directas de capital para aprovechar la mano de obra barata de los países menos desarrollados de la región con fines de exportación

(Dubat, 1994), mientras amplían los flujos comerciales, primeramente con Alemania Oriental y posteriormente con otros países ex-socialistas (Barros y García, 1998). En lo que hace a la integración formal de los países de la región a la UE, la misma comenzará a discutirse en 1993 a partir de la solicitud de ingreso de diez de esos países y concluirá en 1997 con la resolución del Consejo Europeo de aceptar la incorporación limitada y diferenciada de los mismos a partir del 2000, con membresía limitada para cinco países desde ese mismo año y admisión ulterior para el resto²⁰, condicionada al cumplimiento de ciertos requisitos (Smith K., 1999).

Paralelo al establecimiento de mayores relaciones entre Europa del Este y a Unión Europea se encuentran otros acuerdos de cooperación económica que ha firmado con diferentes países y regiones en el mundo, de los cuales son de particular importancia Chipre y Malta por encontrarse en negociaciones de acceso y Turquía que se halla en una situación especial. Sin embargo ninguna región alcanzará el grado de importancia que tiene Europa del Este para la UE.

En términos de las relaciones externas de la Unión Europea la estrategia girará en torno a una ampliación centrada en asuntos comerciales y de inversión. Este aspecto es prioritario para la Unión Europea en sus esfuerzos por recuperar terreno en el comercio mundial, ganar competitividad frente a otras regiones en el mundo y diversificar su comercio internacional. Este tipo de ampliación le permitirá aprovechar las ventajas ofrecidas por los países "comercialmente anexados" sin tener que hacer las concesiones totales que implica una

²⁰ En octubre de 2002 la Comisión Europea recomendó la conclusión de las negociaciones de adhesión para Chipre, la República Checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, la República Eslovaca y Eslovenia, estimando que para 2004 estos países estarían listos para ser parte de la Unión Europea (www.europa.ue.int).

adhesión completa, pues además existen cuestiones políticas y económicas dentro de la UE que impiden una incorporación total (The Economist, 2001).

De lo anterior se delinean dos tendencias en el continente como parte de la nueva regionalización; por un lado, la continuidad del proceso de integración en la UE; y por otro, el establecimiento de acuerdos con otras regiones; entre las que se destacan obviamente, Europa del Este. A estas tendencias dentro de la nueva regionalización en Europa se les conoce como profundización y ampliación (Smith, K., 1999).

2.2. Europa del Este en la economía mundial

La caída del socialismo como sistema económico tuvo lugar en 1989, después de la cual las economías ex-socialistas se insertarán en la economía mundial. La forma en que se insertan estará influenciada por tres factores fundamentales. 1) La crisis económica y política previa al colapso del sistema y que siguió en los años posteriores. Dicha crisis será provocada en parte por la obsolescencia de los medios de producción, la ineficiencia, la burocracia y el retraso tecnológico, lo que traerá severos problemas económicos (altos déficits presupuestarios, alta deuda pública e inflación) (Lavigne, 1991), 2) la desintegración económica por la falta de instituciones que dieran un nuevo curso al conjunto de países y, 3) la fuerte integración económica de manera informal con Europa Occidental (particularmente con la Unión Europea) (Barros y García, 1998).

Dentro de este escenario general, encontraremos que no todos los países correrán con la misma suerte, por ello es importante distinguir cual será la nueva forma que adoptará este

espacio en términos geográficos y económicos, con el objeto de entender las diferencias entre ellos.

Primeramente cabe señalar que la región sufrió severos cambios en su geografía política con la caída del orden bipolar, entre los que se destacan tres cambios muy específicos. El primero será la reintegración de Alemania Oriental a Alemania Occidental, el segundo es la disolución de dos países, Checoslovaquia y Yugoslavia. Checoslovaquia se dividirá en dos: la República Checa y la República Eslovaca. Yugoslavia por su parte se dividirá en cinco: Bosnia - Herzegovina, Croacia, Eslovenia, República de Macedonia y Yugoslavia. El tercer cambio de gran magnitud será la obtención de la independencia de varios estados pertenecientes a la URSS. En el Noroeste surgirán los estados bálticos: Estonia Lituania y Letonia; en el Sudoeste estarán Belarús, la República de Moldova, y Ucrania y, en el Sur (aunque ya no parte del continente europeo), Armenia, Azerbaiyán, Georgia, Kazajstán, Kirguistán, Tayikistán, Turkmenistán, Uzbekistán y la Federación Rusa, con la mayor parte de su territorio en Rusia. Dichos cambios se irán dando paulatinamente a lo largo de la década de los 90's.

Lo anterior derivará en la configuración de tres subregiones importantes en términos de su inserción a la economía mundial (particularmente a la Unión Europea). **La subregión de Europa del Este**, integrada por Hungría, Polonia, Rumania, Bulgaria, Albania y los nuevos estados: la República Checa, la República Eslovaca, Bosnia-Herzegovina, Croacia, Eslovenia, República de Macedonia y Yugoslavia; **la subregión báltica**, integrada por Estonia, Lituania y Letonia y **el CEI (Confederación de Estados Independientes)**, conformado por tres economías europeas: Belarús, la República de Moldova, y Ucrania y nueve asiáticas:

Armenia, Azerbaiyán, Georgia, Kazajstán, Kirguistán, Tayikistán, Turkmenistán, Uzbekistán y la Federación Rusa.

El nuevo escenario para estos tres espacios presentará tres características: primero se reducirá el comercio intrarregional, segundo se incrementará notoriamente el comercio con el mundo particularmente con Europa Occidental y, finalmente, habrá un cambio en el tipo de productos elaborados.

Con relación a la reducción del comercio intrarregional, el primer factor que afectará en este sentido será la disolución del CAME en 1991. Esta agrupación si bien tuvo muchos defectos, su desaparición significará una reducción muy severa del comercio entre las economías de planificación central, pues como Szamuely señala, el comercio intrarregional significaba un 50% del total (si bien esta cifra debe tomarse con reservas). Esto se reflejará particularmente para las economías de Europa del Este, las cuales reducirán sus exportaciones con las economías en transición en -15.6% en 1990 y en -23.5% en 1992, con relación al año inmediato anterior. Por lo que respecta a las importaciones la caída, aunque menor que las exportaciones, será de -11.2% y -8% en los mismos años. Esta tendencia decreciente se observará también en las exportaciones e importaciones de la Unión Soviética (que en esos años incluirá a los países bálticos y los países del CIS), pero en el caso de ésta, la caída en las importaciones procedentes de las economías en transición será más marcada (de -10.6% a -42.8% en el mismo periodo) (Szamuely, 1995).

Estas reducciones en el comercio, llevarán inicialmente a conformar lo que se conoció como el Grupo Visegrad (integrado por Polonia Checoslovaquia y Hungría), que más tarde

(1993) se convertiría en el CEFTA (Central European Free Trade Agreement)²¹, sin embargo los resultados de esta agrupación no lograrán revertir la tendencia decreciente en el comercio intrarregional, la cual se acentuará a finales de la década (cuadro 4) producto del surgimiento de barreras proteccionistas en la región, especialmente en agricultura y sectores relacionados con comida, esto fuertemente vinculado con la crisis en Rusia, la devaluación del rublo y los conflictos en Kosovo (UNECE, 2000).

²¹ El CEFTA servirá como puerta de entrada a la Unión Europea, siendo tres los requisitos para pertenecer a esta agrupación: 1) ser miembro de la OMC, 2) tener acuerdos con la Unión Europea y, 3) ser aceptados dentro del CEFTA por unanimidad.

CUADRO 4
Dirección del comercio exterior de las economías en transición de Europa Central y del Este (ECE), 1997-1999
*(Valor en billones de dólares y tasas de crecimiento %)**

País o grupo de países ^b	Exportaciones				Importaciones			
	Valor 1998	Tasa de crecimiento 1997	1998	1999 ^c	Valor 1998	Tasa de Crecimiento 1997	1998	1999 ^c
Europa del Este, destino y origen^d								
Mundo	112.9	5.3	9.3	-2.1	150.4	6.0	9.1	-3.9
Economías en transición ECE	26.2	6.6	-5.2	-21.4	28.8	0.2	-4.1	-10.4
CEI	3.9	14.3	-24.9	-48.1	8.7	-3.6	-16.9	-14.7
Países bálticos	0.4	27.2	9.3	-3.4	0.1	0.3	20.8	41.9
Europa del Este ^d	16.2	2.2	2.9	-9.4	13.8	3.8	4.6	-8.2
Economías de mercado desarrolladas	79.8	6.8	16.8	4.9	107.3	7.7	13.2	-1.8
Unión Europea	73.5	6.5	17.2	4.5	93.9	7.0	14.1	-1.5
Economías en desarrollo	6.9	-10.5	-6.6	-4.2	14.3	8.5	9.6	-5.8
Países Bálticos, destino y origen								
Mundo	8.8	23.1	3.4	-13.2	13.8	26.7	7.5	-16.7
Economías en transición ECE	3.7	19.1	-13.1	-37.8	4.3	14.9	-2.9	-13.6
CEI	2.3	19.4	-23.4	-54.7	2.7	9.2	-11.3	-16.8
Países Bálticos	1.2	25.1	11.8	-10.3	0.8	23.2	19.8	-9.5
Economías de mercado desarrolladas	4.7	26.5	21.0	7.8	8.6	32.8	13.7	-18.0
Unión Europea	4.2	24.5	20.1	8.0	7.4	30.5	12.0	-18.4
Economías en desarrollo	0.3	45.4	14.7	-7.7	0.8	48.9	7.0	-20.2
Federación Rusa, destino y origen								
Mundo	71.3	-0.1	-16.2	-8.2	43.5	15.2	-17.9	-40.7
Intra-CEI	13.7	4.6	-17.9	-29.9	11.3	-2.2	-20.9	-38.9
Extra-CEI	57.6	-1.2	-15.8	-3.0	32.3	23.2	-16.6	-41.4
Economías en transición ECE	10.4	6.0	-21.9	-8.7	3.9	34.4	-27.7	-53.7
Países Bálticos	2.3	17.4	-28.0	4.6	0.7	61.9	-33.4	-63.6
Europa del Este	8.2	3.0	-20.0	-12.2	3.2	29.2	-26.3	-51.6
Economías de mercado desarrolladas	34.6	-0.2	-13.8	-6.7	22.0	24.1	-17.0	-40.9
Unión Europea	23.2	2.4	-17.1	-5.1	15.7	23.4	-19.6	-38.3
Economías en desarrollo	12.6	-9.0	-15.8	12.5	6.4	13.0	-7.8	-35.6
Otras economías del CEI, destino y origen								
Mundo	31.6	3.5	-12.9	-10.8	37.2	2.9	-8.7	-22.0
Intra-CEI	13.7	-3.2	-22.0	-30.0	19.1	-3.7	-14.3	-20.9
Federación Rusa	10.2	-2.5	-18.6	..	15.2	0.2	-13.3	..
Extra-CEI	17.9	10.8	-4.4	5.2	18.1	12.3	-1.9	-23.0
Economías en transición ECE	2.9	-8.3	2.3	..	3.2	13.2	-7.4	..
Países Bálticos	0.8	-27.4	29.1	..	0.8	27.1	-11.4	..
Europa del Este	2.1	-1.2	-5.1	..	2.5	9.5	-6.1	..
Economías de mercado desarrolladas	8.1	21.5	8.3	..	10.2	22.1	0.5	..
Unión Europea	5.9	23.0	11.8	..	7.6	22.2	2.1	..
Economías en desarrollo	6.8	29.6	-18.1	..	3.9	4.4	-5.1	..
Economías en transición ECE, org y dest.								
Mundo	229.1	3.8	-3.4	-5.6	253.7	8.6	0.4	-14.4

Fuente: Estadísticas nacionales y comunicación directa proveniente de las oficinas de estadísticas nacionales a la secretaría de la UNICEE, para la Federación Rusa, datos del Comité de Aduanas Estatales; para otras economías del CEI, datos del Comité de Estadísticas Interestatales del CEI.

Note: Hubo cambios en la metodología para reportar el comercio exterior en varias economías en transición entre 1996 y 1998. En 1998, la Rep. Eslovaca comenzó a reportar los flujos de comercio exterior de acuerdo con la nueva metodología. La Rep. Checa a revisado recientemente sus exportaciones e importaciones desde 1994. Sin embargo, estas revisiones no están reflejadas en los agregados anteriores de Europa del Este porque los datos por destino no están disponibles. Para mayor detalle antes de 1998 ver UNICEE, *Economic Bulletin for Europe*, Vol. 48, 1996 y Vol. 49, 1997.

^a Tasas de crecimiento están calculadas en valores en dólares

^b "Europa del Este" se refiere a Albania, Bulgaria, Croacia, la Rep. Checa, Hungría, Polonia, Rumania, la Rep. Eslovaca y Eslovenia. Por la falta de datos adecuados, el comercio de Bosnia-Herzegovina, Macedonia y Yugoslavia no está incluido. Las "economías en transición (ECE)" incluye a Europa del Este, los Estados Bálticos y la CEI

^c Enero-septiembre sobre el mismo periodo de 1998. Los datos de la Rep. Eslovaca son derivados de datos de importación y exportación derivados de la nueva metodología

^d Incluye a Bosnia-Herzegovina, Macedonia and Yugoslavia

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Por lo que respecta a las relaciones comerciales con el resto del mundo, las que adquirirán una mayor importancia serán aquellas que se establezcan con las economías desarrolladas. Los primeros años de comercio con éstas presentan altas tasas de crecimiento de las exportaciones y las importaciones de Europa del Este, lo que no será igual para la Unión Soviética. Esta tendencia también se mantendrá hasta 1998 cuando empieza a caer la tasa de comercio en todos los países, especialmente las de los países pertenecientes al CIEI, esto consecuencia de la crisis interna y externa. Finalmente, la balanza comercial de las tres regiones durante toda la década mantendrá un déficit creciente. A este respecto es importante señalar que, dicho déficit comercial será muy pronunciado en la región de Europa del Este y en Rusia. Éste será muy alto con las economías desarrolladas, pero, en el caso de Europa del Este, será muy alto con las economías de la Unión Europea (cuadro 5).

Todo lo anterior corrobora que, de las economías ex-socialistas europeas, las que pertenecen a la región de Europa del Este son las han incrementado considerablemente su comercio con la Unión Europea. Incluso podemos percatarnos que, dentro del comercio total de Europa del Este, el que realiza con la Unión Europea representa aproximadamente un 60%, del total; mientras que, como vimos anteriormente, el comercio total de todos los países ex-socialistas aquí analizados solamente representa alrededor de un 4% del comercio total de la Unión Europea. Esto corrobora además, que Europa del Este tiene una alta dependencia hacia la UE (Cuadros 3 y 4).

CUADRO 5

Balanza comercial de las economías en transición ECE, 1994-1999
(Billones de dólares)

	1994	1995	1996	1997	1998	Enero- Septiembre 1998 1999	
Europa del Este^a							
Mundo	-12.1	-19.9	-31.9	-34.6	-37.5	-25.3	-22.8
Economías en transición ECE	-2.0	-3.2	-3.9	-2.4	-2.5	-1.1	-3.2
Economías de mercado desarrolladas	-9.8	-15.1	-24.1	-26.5	-27.5	-18.7	-14.4
Unión Europea	-5.9	-10.6	-18.0	-19.6	-20.4	-13.5	-10.0
Economías en desarrollo	-0.3	-1.5	-3.9	-5.7	-7.5	-5.5	-5.1
Países Bálticos^b							
Mundo	-0.9	-2.2	-3.2	-4.3	-5.0	-3.7	-2.9
Economías en transición ECE	-	-0.5	-0.3	-0.2	-0.6	-0.3	-1.0
Economías de mercado desarrolladas	-0.8	-1.6	-2.6	-3.7	-3.9	-3.0	-1.6
Unión Europea	-0.4	-1.4	-2.2	-3.1	-3.2	-2.5	-1.2
Economías en desarrollo	-0.1	-0.1	-0.3	-0.5	-0.5	-0.4	-0.3
Federación Rusa^c							
Mundo	24.6	31.5	39.1	32.0	27.7	16.2	26.8
Intra-CEI	3.8	0.9	1.3	2.4	2.4	1.0	1.5
Extra-CEI	20.9	30.6	37.7	29.6	25.3	15.2	25.3
Economías en transición ECE	4.3	5.5	6.6	8.0	6.6	4.5	5.6
Europa del Este	3.3	4.3	6.6	5.9	5.0	3.5	4.1
Economías de mercado desarrolladas	12.8	15.6	18.8	13.6	12.6	7.2	13.0
Unión Europea	6.9	8.4	11.5	8.4	7.5	4.0	8.2
Economías en desarrollo	3.8	9.4	10.3	8.0	6.2	3.5	6.6
Otras economías del CEI							
Mundo	-1.3	-2.1	-4.5	-4.5	-5.6	-4.1	-0.5
Intra-CEI	-2.6	-4.0	-5.1	-4.8	-5.5	-3.4	-3.7
Extra-CEI	1.3	1.8	0.5	0.3	-0.2	-0.7	3.1
Economías en transición ECE	0.4	0.1	0.1	-0.7	-0.4
Europa del Este	0.2	-0.2	-0.1	-0.4	-0.4
Economías de mercado desarrolladas	-0.6	-0.7	-2.3	-2.7	-2.1
Unión Europea	-0.3	-0.6	-1.8	-2.2	-1.7
Economías en desarrollo	1.5	2.4	2.5	4.2	2.9

Fuente: Estadísticas Nacionales y comunicación directa de las oficinas de estadísticas nacionales a la secretaria de la UNECE.

Note: Hubo cambios en la metodología para reportar el comercio exterior en varias economías en transición entre 1996 y 1998. En 1995, la Rep. Eslovaca comenzó a reportar los flujos de comercio exterior de acuerdo con la nueva metodología. La Rep. Checa a a revisado recientemente sus exportaciones e importaciones desde 1994. Sin embargo, estas revisiones no están reflejadas en los agregados anteriores de Europa del Este porque los datos por destino no están disponibles. Para mayor detalle antes de 1998 ver UNECE, *Economic Bulletin for Europe*, Vol. 48, 1996 y Vol. 49, 1997.

^a Balanzas comerciales de 1996 están derivadas de los datos de exportación e importación reportados por Hungría de acuerdo con la nueva metodología y aquellas de enero-junio de 1998 están derivadas de los datos de exportación e importación reportados por la Rep. Eslovaca de acuerdo a la nueva metodología.

^b Balanzas Comerciales de 1995 están derivadas de los datos de exportación e importación reportados por Lituania de acuerdo a la nueva metodología.

^c Para la Federación rusa: datos del Comité de Aduanas Estatales para 1994-1999.

Sin embargo, dentro de Europa del Este no todos los países tendrán el mismo dinamismo. Hungría, la Rep. Checa y Polonia tendrán una integración mucho más fuerte con

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

la Unión Europea que el resto. Esto se deberá en buena medida a su mayor proximidad geográfica. Pero el factor que será determinante para favorecer dicha integración será la inversión extranjera directa (IED), la cual, además de contribuir a la fuerte compenetración de éstos países con la UE, será determinante en el cambio en el tipo de producción.

A principios de la década la IED se ubicará en los sectores de manufacturas (ropa y calzado) para aprovechar las ventajas que proporcionaba la mano de obra barata, lo que derivó en un incremento de las exportaciones hacia la UE, primero de los países de Europa del Este (1990-1993) y posteriormente de los países Bálticos (1994-1996). Posteriormente la IED se destinará a los sectores de procesamiento de alimentos, con un incremento de las exportaciones de alimentos y tabaco con destino a países del CBI y del CEFTA (pues la UE es un mercado altamente cerrado en estos rubros), para finalmente trasladarse a la industria automotriz y la de ingeniería (especialmente equipo electrónico) cuyo mercado principal será la Unión Europea (1997-1998) (UNECE, 2000).

Este escenario presentará dos características fundamentales: primero, que los flujos más altos de inversión a lo largo de toda la década siempre se destinarán en una mayor proporción a Hungría, la Rep. Checa y Polonia (Sidorenko, 1998), vinculándolos de una manera mucho más fuerte con la Unión Europea, no sólo en inversiones sino también en comercio, situación que, aunque muy fuerte carecerá de un marco formal (acuerdo de comercio), con una consecuente caída en la importancia del comercio intrarregional. Segundo, las inversiones favorecerán el cambio en el tipo de productos, pasando de industrias más sencillas (manufactura de ropa y alimentos), a sectores más intensivos en capital (industria automotriz) (UNECE, 2000).

3. RELACIONES DE EUROPA OCCIDENTAL CON OTRAS REGIONES

A lo largo de este capítulo se ha corroborado la fuerte importancia de la UE dentro del comercio total de Europa y el creciente proceso de integración informal (de flujos comerciales y de inversión) que se ha desarrollado entre ésta última y Europa del Este. Paralelo a esto podemos señalar que Europa Occidental también posee fuertes vínculos con otras regiones, destacándose América del Norte y Asia Oriental. (cuadro 2). En materia comercial, como ya lo habíamos mencionado, la región presenta una concentración de casi el 70% de su comercio al interior de la misma, del 10.6% con América y del 7.8% con Asia (cuadro 3). Sin embargo es importante acotar varias cosas al respecto con relación a su desempeño comercial mundial.

El comercio intrarregional como parte del total en Europa Occidental ha ido en aumento desde la década de los 60's, dentro de lo que destaca, como ya se señaló, el aún mayor crecimiento del mismo con la Unión Europea, en detrimento del resto de los espacios de Europa Occidental. Este crecimiento del comercio intrarregional ha ido también en detrimento del comercio con otras regiones del mundo, especialmente con los países o regiones en desarrollo. Las dos regiones con las que presentan una tendencia diferente son América del Norte y Asia Oriental. Por lo que respecta a América del Norte, Europa pasa de un primer periodo de reducción del comercio en los 80's, a otro a finales de los 90's de gran repunte, especialmente en las exportaciones, que le permite recuperar su superávit comercial con esta región. Con Asia se presenta una situación contraria, a pesar de que las exportaciones a esa región se reducen en los 70's y 80's, en los 90's vuelven a incrementarse, paralelo a ello las importaciones irán en aumento desde los 60's provocando un déficit comercial con esa región.

De las regiones en desarrollo, África y América Latina se destacan por caídas muy fuertes y déficits comerciales con Europa. Las relaciones con América Latina se han

deteriorado en buena parte por el fuerte proceso de concentración comercial en el continente americano en dos espacios Sudamérica y Norteamérica; y por el interés que a su vez la Unión Europea ha puesto en los países de Europa del Este. De ahí que Europa, como parte de su estrategia de diversificación, en la década de los 90's buscará reconciliar las relaciones con América Latina vía la creación de acuerdos comerciales y de cooperación. Este nuevo tipo de relaciones ya no sólo buscarán el intercambio comercial, sino que tendrán un componente adicional fundamental: la inversión, (favorecida en parte por el proceso de reforma que se llevó a cabo en América Latina). En relación con esta última, se debe destacar la participación de la Inversión Extranjera Directa (IED). Entre los acuerdos que favorecen a la IED se encuentran AL-Invest, European Community Investment Partner (ECIP) y Business Cooperation Network (BC-Net) (Novoa y Toledo, 2001).

En el periodo que comprende de 1999 a 2000 los que más IED recibieron fueron los países del MERCOSUR (68%), particularmente Brasil y Argentina, y con una participación menor pero creciente México (8.4%) y Chile (7.3%). Por lo que respecta a la inversión en Sudamérica, esta se desarrolló en varios sectores de servicios e infraestructura (telecomunicaciones, finanzas, energía y comercio minorista).

En el caso de México las inversiones han tenido un perfil diferente, centrándose en actividades manufactureras con miras a exportar al mercado estadounidense (automóviles y electrónica) y en servicios financieros. Entre los sectores con altos flujos de inversión está el automotriz con empresas como BMW y Daimler-Benz, que decidieron invertir en nuevas plantas de ensamble. En un inicio estas empresas vendían solamente al mercado local, pero en los últimos años han comenzado a exportar. Dentro de este rubro, BMW se especializó con éxito en el segmento de los automóviles de lujo; Renault, en tanto, a través de su alianza con

Nissan, se estableció nuevamente con operaciones productivas en México o Volkswagen que ha desarrollado automóviles de producción exclusiva en México para exportar a Estados Unidos y Europa (CEPAL, 2002a).

El caso de México requiere una atención especial, dado que, Europa ha incrementado sus inversiones para aprovechar el TLCAN, especialmente porque el mercado de América del Norte (específicamente Estados Unidos), tiene un peso muy importante en el comercio europeo. Realizar comercio desde el espacio europeo implica mayores costos y pago de aranceles por lo que muchas empresas se han trasladado a México y, pese a que la legislación en materia de contenido nacional y regional es muy estricta en el TLCAN, las empresas han optado por aumentar el valor agregado norteamericano para no gravar arancel (Dussel, 2001).

En este contexto se enmarca la creación del tratado de libre comercio entre México y la Unión Europea (TLCUE). Como ya se señaló, América Latina ha presentado déficit comercial con Europa y, en el caso de México, este déficit se ha acentuado más en los últimos años pasando de 3,379 millones de dólares en 1995 a 10,833 en 2001 (Reforma, 2002), lo que de entrada señala a dicho acuerdo como desfavorable para México; sin embargo, como bien señala el Eurocentro de Canacintu, el factor más importante del TLCUE para México serán las inversiones, tal y como ha sucedido con el TLCAN, destacándose países como Alemania, Reino Unido, España y Francia.

CAPÍTULO 5

ASIA

La región asiática ha presentado una integración de carácter informal y no en todo el continente. Esta divide en tres grandes áreas, Asia Occidental, Asia Meridional y Asia Oriental. Asia Occidental es una región comercialmente muy poco integrada por tratarse de una área con serios conflictos bélicos y religiosos y por depender principalmente de las exportaciones de petróleo a los países industriales. Asia Meridional ha logrado constituir un grupo de liberación comercial (ACRSA) pero, a pesar de ello, tiene un bajo nivel de integración, con un comercio intraregional del orden del 4% y exportaciones orientadas hacia otros mercados asiáticos y mundiales. El área oriental se extiende desde China hasta Nueva Guinea, y ha desarrollado fuertes vínculos comerciales y productivos intraregionales que han generado una integración regional informal en la mayoría de los casos. Por no ser objeto de nuestro estudio, no revisaremos la situación de Asia Occidental y Meridional, y sólo nos enfocaremos a revisar el proceso de integración de Asia Oriental por ser el espacio asiático de más relevancia en términos de integración real.

En menos de dos décadas, este espacio pasó de ser una de las áreas más subdesarrolladas del mundo, a ser una de las zonas de mayor crecimiento económico aún por encima de América del Norte o Europa Occidental. El alto crecimiento de la región fue

propiciado por varios factores. Inicialmente (comienzos de la Segunda Postguerra), cumplieron un papel muy importante la Inversión Extranjera Directa (IED) y las reformas agrarias internas, que impulsaron un tipo de industrialización parecida a la de América Latina por basarse en la sustitución de importaciones. Pero más adelante (segunda mitad de los años sesentas) comienza un proceso de reorientación de la industrialización hacia la exportación con fuerte apoyo de parte de los gobiernos (casos de Corea del Sur y Taiwán). Esta es la primera de una serie de etapas sucesivas de cambio que van desde un tipo inicial de industria intensiva en fuerza de trabajo, a otras intensivas en el uso de capital y tecnología, respectivamente. En el caso asiático, a diferencia del latinoamericano, la carencia de recursos naturales hizo que las actividades productivas se vincularan a la utilización intensiva de la mano de obra primero y del desarrollo tecnológico finalmente.

A través de la IED se extendieron las relaciones de producción entre diferentes países lo que llevó a una compenetración comercial e industrial. Los flujos de inversión provinieron primeramente de Japón, especialmente a los "Tigres Asiáticos" (Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur), mismos que a su vez, al alcanzar un grado de desarrollo considerable en determinada producción industrial, canalizaron inversiones a China y los países de la ASEAN, primeramente en cuatro (Indonesia, Tailandia, Malasia y Filipinas, quienes integrarán la ASEAN-4) y posteriormente a los nuevos (Myanmar y Vietnam entre otros). Estos cuatro centros configuran el mosaico asiático oriental y en torno a los cuales se han generado espacios económicamente integrados, sobre todo por aspectos productivos y/o comerciales.

La línea general de Asia Oriental en términos de integración se perfila, como algunos autores lo han señalado, en una estructura de "Anzares en Vuelo". Esta figura explica la

posición que tiene cada nación en el ciclo de crecimiento productivo de la región. Si retomamos lo explicado en los párrafos anteriores y como elemento central la producción industrializada, encontramos a la cabeza a Japón; éste alcanza altos niveles tecnológicos y productivos, trasladando parte de estos procesos productivos por medio de inversiones a Tailandia, Malasia, Indonesia, China y los Tigres Asiáticos. Estos últimos van a conformar el siguiente nivel en la estructura de los anzares al desarrollar estructuras empresariales e industriales aprendidas de Japón y canalizando fuertes inversiones a China y a los países de la ASEAN. La ASEAN-4 llevará a cabo el mismo proceso que los tigres, canalizar fuertes inversiones y sus procesos productivos, a China y a los países de la misma ASEAN que tiene menor desarrollo. China como fuerte receptor de toda la región tendrá una posición privilegiada en cuanto a crecimiento y comercio exterior (en exportaciones), sin embargo, su capacidad de aprendizaje tecnológico frenará su posición como cabeza de los anzares.

1.1. El espacio Japonés

Se convierte en la primera potencia económica de Asia Oriental, siendo sus relaciones antes de la década de los 80's de corte mercantilista, es decir, vender sin comprar, lo que lo hace tener superávit comercial con el resto de los países asiáticos, con excepción de Indonesia, con el cual sigue manteniendo relaciones comerciales con el corte de la vieja división del trabajo (comprar materias primas y vender manufacturas). Esta estructura hizo de Japón la economía asiática con mayor acumulación de capital, comercio exterior y poder potencial de compra, con una gran cantidad de transnacionales y redes interempresariales. Este tipo de relaciones limitaba al resto de los países, al convertirlos en mercados cautivos; pero a partir de los 80's, se da un viró en el tipo de relaciones entre Japón y sus mercados,

como resultado de la nueva división internacional del trabajo,²² iniciando Japón un proceso inversor en la región el cual superaría a Estados Unidos llegando a 45 mil millones de dólares a finales de los 80's. Su inversión se dirigió a la industria manufacturera de Tailandia, Malasia e Indonesia y también hacia China. Por lo que se refiere a las redes productivas, éstas se extendieron a toda la región, de tal manera que sus importaciones se diversificaron, tanto en tipo, como en procedencia. El asenso industrial de otros países asiáticos, como veremos a continuación ha frenado el acelerado desarrollo de un área de integración en torno a Japón.

1.2. El espacio Chino (La Gran China)

China se comienza a integrar al mercado mundial a través de las denominadas "cuatro modernizaciones", que consisten en el crecimiento de la agricultura, la industria rural, la apertura externa a los flujos de inversión tomando como base su mano de obra barata y el reencuentro con los flujos de capital chino étnico de Hong Kong, Taiwan, Singapur y los países de la ASEAN-4, los cuales están ampliamente dominados a su vez por empresas chinas. La entrada de capital chino étnico de estos países ha hecho que se desplace el capital extranjero (europeo y norteamericano) y el asiático no correspondiente a China.²³ Entre las industrias que se desarrollan con gran facilidad está la del textil, desplazando a los Tigres

²² Se da una transformación productiva en la cual se desarrolló el comercio intraindustrial dentro del comercio intraregional, lo que origina la nueva división internacional del trabajo, ya que mientras en la vieja división la localización de los procesos productivos industriales se daba en los países desarrollados y la elaboración de materias primas se daba en los países en desarrollo; con la nueva división los procesos productivos se fragmentan, localizándose algunos procesos en los países desarrollados y otros en los países en desarrollo; explotándose las ventajas de cada país (mano de obra barata en los últimos). Dabat, Alejandro, Miguel A. Rivera Ríos y Alejandro Toledo "Una revalorización de la crisis asiática, espacio, ciclo y patrón de desarrollo regional", en Comercio Exterior, noviembre 2001, Vol. 51, No. 11

²³ Para el capital chino étnico existen mayores ventajas para entrar al mercado chino por los lazos idiomáticos y culturales, mientras que para las extranjeras o no chinas, a parte de este obstáculo, se presenta la carencia de reglas legales y administrativas claras. op. cit.

Asiáticos y a Italia y la enorme competencia que representó su entrada a la producción manufacturera intensiva en mano de obra.

Estos factores fueron la base para configurar lo que hoy se conoce como el gran espacio chino, una gran área productiva sustentada en capital y empresas en diferentes países de origen chino, región económica cuyo principal vínculo es, precisamente el capital. Este espacio tiene un gran potencial en términos de mercado y capacidad productiva, pero no ha desarrollado el aspecto tecnológico, lo que frena su capacidad de integración. Otra deficiencia en cuanto a integración de la región es la tendencia de China a dirigir su comercio hacia Estados Unidos y, en un segundo término, hacia la región.

1.3. Los Tigres Asiáticos

Son considerados como los tigres asiáticos Hong Kong, Corea, Singapur y Taiwan. Su vinculación con la región comienza al aprender muchas de las características de Japón, imitando el tipo de empresas, de industria pesada y electrónica; además de contar con el apoyo de sus respectivos gobiernos para este desarrollo. Esto los llevó a convertirse rápidamente en lo que llamamos Nuevos Países Industrializados (NIC's, por sus siglas en inglés) con un alto desarrollo económico y tecnológico. Sin embargo, sus similitudes no fueron suficientes para configurar un área integrada. Singapur pasa a ser el principal receptor inicial de inversión extranjera (especialmente estadounidense) y el núcleo central de la ASEAN, manteniendo relaciones particularmente estrechas con Malasia y Tailandia. Hong Kong y Taiwan²⁴ hacen lo mismo con China (especialmente las áreas costeras) con las que

²⁴ El caso de Taiwan es relevante pues comenzó desarrollando eslabones de grandes redes de producción, para después desarrollar sus propias redes productivas. En cuanto a su industria electrónica tiene empresas pequeñas especializadas integradas a redes productivas internacionales, especializándose y evitando excesos de producción. op. cit.

tienden a constituir el espacio informal integrado. Corea del Sur tiende a quedar fuera de los espacios regionales integrados y crea relaciones más fuertes de exportación con el mercado mundial, y particularmente Estados Unidos. Pero Corea del Sur también representa el mayor exportador del grupo en industrias intensivas en capital y tecnología como siderurgia, automotriz, astilleros, electrónicos de consumo y circuitos integrados, amenazando la posición de Japón. Un aspecto muy importante de los "tigres" (especialmente Taiwan, Singapur y Corea del Sur) es que en los años 90 tienden a desarrollar redes interempresariales propias en la región.

1.4. La ASEAN

La ASEAN está integrado por 10 países, Singapur, Malasia, Tailandia, Indonesia, Filipinas, Brunei, Vietnam, Camboya, Laos y Myanmar. En términos de integración formal, el ASEAN es el único espacio asiático institucionalizado, el cual alargó el ciclo de crecimiento de la región²⁵. Es decir, se agrupó de manera voluntaria para incrementar los niveles de integración entre los miembros, esencialmente el comercio; esto, aunado a que es un espacio con bajos costos salariales y grandes fuentes de recursos naturales, le dan potencial para incorporarse en la nueva división internacional del trabajo y lo constituye un espacio con futuro en términos de integración. Sin embargo, a pesar de que la idea central de agruparse es incrementar el comercio, la problemática que se presenta es, que mientras la liberalización comercial continua y los países más desarrollados (ASEAN-4: Tailandia, Singapur, Malasia e Indonesia) llevan a cabo inversiones en los menos desarrollados y han avanzado en el proceso

²⁵ La región de Asia Oriental agrupa muchos países, que comenzaron el desarrollo industrial en partes o niveles, el primer nivel fue Japón; cuando los costos salariales se incrementan, se transfieren los procesos productivos al siguiente nivel. La ASEAN constituye el último nivel del ciclo de crecimiento que tuvo la región.

comercial con la región, los menos desarrollados continúan canalizando sus exportaciones a Estados Unidos o a Japón (Dabat y Toledo, 1998).

A través de lo analizado hasta aquí podemos discernir dos grandes agentes de la industrialización de la región que han favorecido el buen desempeño de la misma: la Inversión Extranjera a través de la gran empresa transnacional y los Estados Nacionales. El primero la **inversión extranjera**, ha impulsado los procesos productivos y la absorción de la industrialización a través de empresas que realizaron un gran número de acuerdos con empresas foráneas vía contratación de tecnología extranjera e ingeniería de reversa con el fin de acumular conocimiento tecnológico para desarrollar industrias de exportación internacionalmente competitivas. A través de la inversión extranjera se crean las condiciones para la conformación de la empresa transnacional, la cual conforma grandes redes de producción, sobre todo regionales, impulsada primeramente por Japón,²⁶ y seguidas posteriormente por los Tigres, la ASEAN y China, transformando a estos países en economías de aprendizaje. Estas redes transnacionales (transformadas en empresa red posteriormente),²⁷ vinculan procesos productivos en diferentes países asiáticos (o en otros) y llevan a cabo una penetración comercial e industrial teniendo como base lo que Dabat y Toledo llaman sector electrónico-informático, tendiente a convertirse en la plataforma de la nueva división

²⁶ Japón comenzó a establecer plantas de ensamble principalmente en Corea, Taiwan, Hong Kong y Singapur con el fin de abastecer los mercados protegidos de esos países... estas plantas se entrelazaron en complejas redes productivas extendidas al conjunto de la región, e incluso más allá de ella. op. cit.

²⁷ La empresa red está constituida, además de los componentes tradicionales de la empresa transnacional (matriz, subsidiarias y filiales), por subcontratistas y proveedores estables, franquisiarios y otras unidades independientes con la que tiene acuerdos y alianzas estratégicas con otras redes empresariales de igual o diferente base nacional, las cuales según algunos autores (Gereffi, Ernest y Borrus) fueron fundamentales para la integración informal de la región. op. cit.

internacional del trabajo.²⁸ Esta integración vía empresas transnacionales o red, se lleva a cabo gracias a la **participación de los diferentes estados nacionales**, los cuales a través de favorecer políticas de apertura externa al capital y, por ende, a las empresas, dan la pauta para la asimilación industrial y de capital²⁹ (además de favorecer el desarrollo industrial en sus países a través de políticas económicas).

Como aspecto adicional al desarrollo de la integración regional, los países asiáticos se vieron beneficiados además, por el cambio en la economía mundial después de la Segunda Guerra Mundial. El cambio fundamental fue la división mundial en dos polos: el capitalista y el socialista. Muchos de los países de Asia Oriental se beneficiaron del papel de frontera de contención frente a la Unión Soviética y China, lo que les permitió recibir grandes subsidios e inversiones norteamericanas y, adicional a esto, la igualdad social a través de reformas agrarias, campañas educativas masivas, profesionalización de la burocracia, etc.; medidas emprendidas con la finalidad de evitar la propagación del comunismo (Dabat, Rivera y Toledo, 2001).³⁰

Todo lo anterior se refleja en el crecimiento del comercio en los países asiáticos. Como podemos observar en el cuadro 6, el comercio intraregional que ya era alto para 1990, 42.1% del total mundial, para 1999 alcanzó la cifra de 46.6%. Casi el 85% de su comercio es de manufacturas, siendo su principal mercado el interno y en segundo lugar el de América del Norte, mientras que la producción agropecuaria y la de la industria extractiva, además de

²⁸ La tecnología es la base de la nueva división internacional del trabajo por las posibilidades que ofrece de fraccionar y dispersar la producción en el espacio. (Dabat, op. cit.)

²⁹ La influencia japonesa en términos de dirigismo estatal y política industrial fue determinante para el pasaje a una economía de aprendizaje, que permitió la transformación estructural, primero de los tigres y después de la ASEAN-4. (Dabat, op. cit.)

³⁰ La mayoría de las ideas de este apartado se tomaron de los artículos: "Una revalorización de la crisis asiática. Espacio, ciclo y patrón de desarrollo regional", Dabat, Alejandro, Rivera Ríos, Alejandro y Toledo

tener una baja participación, se han reducido en los últimos 10 años, centrándose el comercio de las mismas al interior de la región, esto también en parte por la baja cantidad de recursos naturales que posee esta zona.

CUADRO 6
EXPORTACIONES DE MERCANCIAS DE ASIA POR GRANDES GRUPOS DE PRODUCTOS
Y POR PRINCIPALES DESTINOS, 1999
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Valor	Parte en el total de mercancías		Parte en los grupos de productos		Variación porcentual anual		
		1999	1990	1999	1990	1999	1990-99	1998
Total de mercancías								
Total mundial	1393.6	100.0	100.0	-	-	7	-6	8
Asia (intrarregional)	649.6	42.1	46.6	-	-	9	-17	12
Japón	125.9	10.4	9.0	-	-	6	-15	13
Otros	523.7	31.7	37.6	-	-	9	-17	12
América del Norte	366.6	28.3	26.3	-	-	6	3	8
Europa Occidental	251.6	20.0	18.1	-	-	6	8	1
Otras regiones	105.5	8.1	7.6	-	-	6	4	-7
Manufacturas								
Total mundial	1177.2	79.1	84.5	100.0	100.0	8	-5	9
Asia (intrarregional)	504.2	28.5	36.2	36.0	42.8	10	-16	14
Japón	83.0	4.3	6.0	5.5	7.0	11	-12	19
Otros	421.2	24.1	30.2	30.5	35.8	10	-17	14
América del Norte	343.6	26.1	24.7	33.0	29.2	7	3	9
Europa Occidental	224.1	17.4	16.1	22.0	19.0	6	6	4
Otras regiones	88.0	6.2	6.3	7.8	7.5	8	5	-8
Productos agropecuarios								
Total mundial	98.5	9.7	7.1	100.0	100.0	4	-11	0
Asia (intrarregional)	60.1	5.5	4.3	56.8	61.0	4	-16	1
Japón	19.9	2.3	1.4	23.2	20.2	2	-15	5
Otros	40.2	3.3	2.9	33.6	40.8	6	-16	0
Europa Occidental	15.1	1.7	1.1	17.2	15.3	2	-5	-5
América del Norte	12.5	1.1	0.9	11.4	12.7	5	1	3
Otras regiones	10.7	1.4	0.8	14.3	10.8	0	-4	-4
Productos de las industrias extractivas								
Total mundial	87.1	8.9	6.3	100.0	100.0	3	-15	8
Asia (intrarregional)	71.1	7.1	5.1	79.7	81.6	3	-21	10
Japón	22.5	3.6	1.6	40.6	25.8	-2	-23	5
Otros	48.7	3.5	3.5	39.1	55.8	7	-19	12
Europa Occidental	5.6	0.6	0.4	6.9	6.5	2	9	-9
América del Norte	5.4	0.8	0.4	8.9	6.2	-1	5	0
Otras regiones	3.3	0.3	0.2	2.8	3.8	6	54	8

FUENTE: Organización Mundial del Comercio

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

CUADRO 7
PRINCIPALES EXPORTADORES E IMPORTADORES DE MERCANCÍAS DE ASIA, 1999

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Variación porcentual anual										
	Valor		Parte		Valor			Volumen			
	1999	1990-1999	1990-99	1997	1998	1999	1990-99	1997	1998	1999	
Exportadores											
Japón	419.4	38.9	30.1	4	2	-8	8	2.5	12.0	-1.5	2.0
China	195.2	8.4	14.0	1.4	21	0	6
Hong Kong, China	17.4	-	-	9	-4	-7	0	9.0	6.0	-4.5	3.5
reexportaciones locales	22.4	3.9	1.6	-3	0	-10	-9	-3.0	2.0	-8.0	-7.5
reexportaciones	152.0	-	-	12	5	-7	1	13.0	7.0	-3.5	5.5
Corea, Rep. de	144.7	8.8	10.4	9	5	-3	9	15.0	25.0	17.0	12.0
Taipei Chino	121.6	9.1	8.7	7	5	-9	10	5.5	8.0	1.0	2.0
Singapur	114.7	7.1	8.2	9	0	-12	4	11.0	7.0	-0.5	5.5
exportaciones locales	68.7	4.7	4.9	8	-1	-12	8	10.0	5.0	0.0	6.0
reexportaciones	46.0	2.4	3.3	11	2	-12	-1	11.5	10.0	-2.0	1.5
Malasia	84.5	4.0	6.1	12	1	-7	15	13.5	9.5	4.0	20.0
Tailandia	88.4	3.1	4.2	11	3	-5	7	10.0	7.5	8.0	12.0
Australia	56.1	5.4	4.0	-4	-4	-11	0	8.0	14.0	6.0	3.5
Indonesia	-8.7	3.5	3.5	7	7	-9	0	8.5	13.0	17.0	-1.5
Filipinas	36.7	1.1	2.6	18	23	18	24	18.5	31.0	24.5	24.0
India	36.6	2.4	2.6	8	6	-4	9
Nueva Zelandia	12.5	1.3	0.9	3	-3	-14	3	4.5	5.0	-0.5	1.5
Viet Nam	11.5	0.3	0.8	19	27	2	23
Pakistán	8.0	0.8	0.6	5	8	-3	-1
Asia	1393.6	100.0	100.0	7	5	-6	8	7.5	13.0	3.5	7.5
Importadores											
Japón	311.3	33.2	25.9	3	-3	-17	11	4.5	1.5	-5.5	9.5
Hong Kong, China	180.7	-	-	9	6	-12	-3	9.0	7.0	-7.0	0.0
importaciones definitivas	28.7	4.4	2.4	-1	10	-30	-21
China	165.8	7.5	13.8	13	2	-1	18
Corea, Rep. de	119.8	9.9	10.0	6	-4	-35	28	8.5	1.5	-21.0	26.0
Singapur	111.1	8.6	9.3	7	1	-23	9	8.0	8.0	-12.5	9.0
importaciones definitivas	65.1	6.1	5.4	5	0	-31	18
Taipei Chino	110.7	7.7	9.2	8	12	-8	5	7.5	17.0	4.0	1.5
Australia	69.1	5.9	5.8	6	1	-2	7	8.0	12.0	7.0	6.5
Malasia	65.0	4.1	5.4	9	1	-26	11	10.5	9.5	-21.0	13.5
Tailandia	50.3	4.7	4.2	5	-13	-32	17	2.5	-10.5	-27.0	23.5
India	-44.6	3.3	3.7	7	9	3	4
Filipinas	32.5	1.8	2.7	11	13	-18	3	11.0	21.0	-14.0	3.0
Indonesia	24.0	3.1	2.0	1	-3	-34	-12	1.0	4.0	-31.0	-11.5
Nueva Zelandia	14.3	1.3	1.2	5	-1	-14	14	5.5	4.0	3.0	13.5
Viet Nam	11.6	0.4	1.0	17	4	-1	1
Pakistán	10.8	1.1	0.9	-4	-6	-20	16
Asia	1199.6	100.0	100.0	6	0	-18	10	7.0	5.5	-8.5	11.5
Pro memoria:											
Economías en situación de crisis financieras a											
Exportaciones	372.9	20.5	26.8	11	5	-4	9	13.0	16.5	13.0	13.0
Importaciones	291.6	23.6	24.3	6	-3	-31	15	7.0	3.0	-22.5	16.0
ASEAN (10)											
Exportaciones	358.7	19.5	25.7	11	4	-7	9
Importaciones	299.5	23.0	25.0	7	-1	-25	7
SAPTA (7)											
Exportaciones	56.0	3.7	4.0	8	4	-1	6
Importaciones	71.0	5.4	5.9	7	6	-2	6

a Indonesia, la República de Corea, Malasia, Filipinas y Tailandia.

FUENTE: Organización Mundial del Comercio

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

5. RELACIONES DE ASIA ORIENTAL CON OTRAS REGIONES

Cómo vimos a lo largo de este capítulo, si bien existen relaciones de carácter formal dentro de Asia Oriental, no existe un proceso que vincule (o pudiera vincular en el futuro) a la región de Asia Oriental de una manera más profunda. Si bien es cierto que los agentes principales (Japón, China, y en menor medida los Tigres y la ASEAN-4), han impulsado el desarrollo de las relaciones en la región, no ha sucedido lo mismo en términos de integración regional formal, lo que no implica que no se esté dando una integración informal en un escalón primario, evidente a través de los múltiples vínculos entre la región en materia de inversión y comercio.

También en este capítulo hemos encontrado que la región se conecta fuertemente con el resto del mundo a través de grandes flujos de comercio. Entre las regiones de mayor peso para Asia Oriental se encuentran América del Norte con un 26.3% de las exportaciones totales de Asia (alrededor del 22% para Estados Unidos) y Europa Occidental con un 18.1%. Las economías con mayor participación en el comercio mundial serán China, Corea, Japón, Taiwán (Taipei Chino) y Singapur. Japón sigue siendo el líder comercial, tanto en exportaciones (30.1%) como en importaciones (25.9%), pese a que se percibe un declive a lo largo de ese periodo (cuadro 7). Aquí es importante destacar que si bien Japón tiene los niveles más altos de comercio, China ha presentado incrementos explosivos de sus exportaciones (14% anual promedio), lo que aunado al ingreso de ésta a la OMC, puede modificar en el futuro las relaciones comerciales del espacio asiático oriental.

Entre los vínculos con otras regiones (especialmente con América del Norte), se destaca su participación en la APEC. La APEC es un foro de cooperación económica entre países

asiáticos, americanos y de Oceanía³¹, cuyo objetivo es fomentar las relaciones económicas entre los pueblos que la integran en el marco de la globalización. Como no es un acuerdo que tenga obligatoriedad, la mayoría de sus propuestas no tienen el efecto esperado, especialmente en cuanto a comercio (Anguiano, 2001); sin embargo, es un foro multilateral que puede desarrollarse en el futuro de darse las condiciones.

Así, tanto las cifras como el establecimiento de acuerdos corroboran que la región asiática está fuertemente ligada a la economía mundial y muy en particular al espacio de América del Norte y que además existe un fuerte interés por profundizar las relaciones con esta zona, (particularmente con Estados Unidos). Una mayor profundización de las relaciones estará determinada en buena medida por el carácter de la evolución futura de la región asiática en el plano interregional y de sus relaciones con la economía de Estados Unidos. Uno de los vínculos con miras a ello puede ser México.

México posee relaciones con varios países o agrupaciones asiáticas, una de ellas es la APEC, que aunque rica en posibilidades futuras, no se ha traducido hasta ahora en resultados significativos³². Otras relaciones importantes son las establecidas con China y Japón y en menor grado con la ASEAN. Con el primero se han tratado de incrementar las relaciones, especialmente desde 1995, en varias áreas, pero especialmente la comercial. Sin embargo el comercio entre ambas naciones no tan sólo no se ha desarrollado, sino que a partir de los 90's se torna cada vez más desfavorable para México por la creciente magnitud de las exportaciones chinas de manufacturas baratas. Con relación a la inversión, la situación es

³¹ La APEC está integrada por Estados Unidos, Canadá, Japón, Australia, Nueva Zelanda, República de Corea, Indonesia, Malasia, Brunei, Singapur, Tailandia, Filipinas, China, Hong Kong, Taiwán, México, Papua Nueva Guinea, Chile, Perú, Vietnam y Rusia.

³² Pese a que las relaciones de México con Asia Pacífico eran prácticamente nulas, la entrada de México al TLCAN favoreció su acceso a este foro en buena parte por la influencia de Estados Unidos. Eugenio Anguiano Roch, "APEC: Las relaciones México-APEC, 1995-2000" en *Foro Económico*, oct-dic 2001, Vol. XLI, No. 4

peor, pues la República China no destina prácticamente nada de inversión a México; algunos autores argumentan que la fuerte posición económica que tiene Taiwán frena las relaciones con China. No hay indicios de que esta situación pueda cambiar, sobre todo porque México y China representan mercados con características muy similares (mano de obra barata, trato preferencial en los sistemas impositivos, búsqueda de inversión extranjera, etc.), lo que los hace más bien competidores (Cornejo, 2001).

Por lo que respecta a Japón, esta economía tiene lazos más profundos con México, tanto en comercio como inversión de los que se tiene con China. Pese a que Japón siempre ha tenido sus reservas³³, el establecimiento del TLCAN ha llevado al conjunto de las empresas europeas y asiáticas, incluidas las japonesas, a tratar de aprovechar los mecanismos establecidos en el tratado (en particular las reglas de origen) para ampliar su producción en México con la finalidad de seguir participando del mercado norteamericano. Adicional a lo anterior, en el último año se han establecido negociaciones para firmar un tratado de libre comercio entre Japón y México, lo que corrobora que la posición de México ha adquirido relevancia ante los intereses japoneses, con vistas al mercado de Estados Unidos.

La relevancia de México a raíz del TLCAN tanto para Japón como para otros países de Asia, se hace evidente en los cambios que las empresas han realizado en materia de localización. Mitsubishi, por ejemplo, expandió su producción de circuitos impresos en Mexicali, transfiriendo toda su producción de tarjetas para televisores de gran tamaño de Asia a México; Samsung y Daewoo construyeron en Tijuana y Mexicali operaciones para producir

³³ Japón mostró un gran interés en México, particularmente en su petróleo, durante la década de los 70's, el cual se vio reflejado en un mayor comercio de este producto y en grandes entradas de capital, sin embargo, la crisis de los ochentas dejó un mal sabor de boca en Japón. De ahí que las relaciones en el futuro se dieron con más cautela por parte de este gobierno. Victor López Villafañe y Luis Oliver Navarro. "Las relaciones entre México y Japón en la transformación mundial", en *Comercio Exterior*, ene 1998, vol. 48, No. 1.

tubos de rayos catódicos y Samsung, en coinversión con Ashai Glass y Corning Glass, inició operaciones para producir vidrio para monitores de computadoras y televisores, el que hasta ahora había sido importado en su totalidad; las recientes inversiones de la empresa taiwanesa Delta Products, por otra parte, han permitido la construcción de una planta en Nogales, Sonora, que reemplazará a sus plantas en China y Tailandia para ensamblar baterías de computadoras. (Dussel, 2000). A lo anterior se podrían agregar un gran número de ejemplos, que corroboran que, para la región de Asia Oriental, México se ha convertido en un punto estratégico para sus intereses comerciales con Estados Unidos.

CAPÍTULO 6

AMÉRICA

Después de la Segunda Guerra Mundial surgen una gran cantidad de acuerdos comerciales en América. Dados los cambios históricos que se han venido dando desde entonces, podemos encontrar algunos de estos procesos de integración en lo que se definió en el capítulo uno como vieja integración y otros dentro de la nueva integración.

Este apartado busca ubicar a dichos procesos de integración de América dentro de estas dos líneas, incluyendo el caso más destacado dentro de la nueva regionalización: el TLCAN.

I. VIEJA INTEGRACIÓN EN AMÉRICA

El continente americano se puede dividir en este apartado, en América del Norte y América Latina. Por lo que hace a la integración bajo el viejo esquema, América del Norte no presentó ningún acuerdo formal de integración, lo que no implicó que no se desarrollaran fuertes relaciones comerciales en este espacio de manera informal. América Latina presentó varios procesos de integración con objetivos muy ambiciosos, comandados por la ALALC que luego se transformaría en la ALADI y cuyo objetivo era agrupar a varios de los países latinoamericanos. Los resultados de los diferentes acuerdos de integración dejaron mucho que

desear con relación a los objetivos que se plantearon, sobre todo si se les compara con el proceso europeo.

La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) surge en 1960 integrado por Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela; en 1961 se unen Ecuador, en 1966 Colombia y en 1967 Bolivia. Este acuerdo buscaba una liberación comercial en 12 años (1960-1973) a través de tres esquemas: uno que pretendía eliminar los gravámenes y las restricciones de una lista nacional para lo esencial del comercio recíproco a través de negociaciones anuales, otro esquema que pretendía eliminar los gravámenes y restricciones de una lista común del 25 % de los productos incluidos cada 3 años hasta alcanzar el 100% en 1973 y otro esquema que consistía en llevar a cabo acuerdos de complementación por sectores industriales para intensificar la integración y la complementación.

Otro espacio integracionista en América Latina se dará en Centroamérica través del Programa de Integración Económica de Centroamérica en 1952; del cual surgirá el Tratado Multilateral de Libre Comercio de 1958 y que finalmente dará lugar al Mercado Común Centroamericano (MCCA) en 1960. Este estará integrado por El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, uniéndose Costa Rica en 1963. Este proceso planteó la liberalización inmediata para todos los productos originarios de la región excepto algunos - que constituyan el 50% del comercial total de la región -, para los cuales la liberalización se haría en 1966. Otras de sus propuestas fueron la creación de un Banco para la Integración y una tarifa externa común. Los resultados que este proceso arrojó en un principio fueron muy importantes, ya que para 1966 el 94% del comercio se encontraba con tarifas removidas al comercio interno y 80% con una tarifa externa común. El comercio se vio incrementado entre

1958 y 1968 de 5.9% a 24.2%, además de darse un cambio en el tipo de producción, pasando de materias primas y alimentos a manufacturas y químicos (Mattli, 1999). Otro proceso de menor tamaño en esa misma década será Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA), conformada por varios miembros de tamaño reducido entre los que destacan: Jamaica, Trinidad y Tobago, Guyana y Barbados.

En 1969, dentro del seno de la ALALC surgirá el PACTO ANDINO conformado por Bolivia, Chile, Colombia, Perú y Ecuador, al cuál se integrará Venezuela en 1973. Este acuerdo buscaba la liberalización del comercio y una tarifa externa común para 1980; la creación de planes y proyectos industriales, la armonización de políticas económicas y sociales, mejoras al transporte regional y un código de inversión extranjera.

Pese a los intentos por crear una mayor integración al interior de estos acuerdos, los resultados no fueron los esperados, esto debido a varios factores. Entre ellos se puede mencionar que los países que la conformaban no contaban con especialización entre ellos, por lo que producían los mismos bienes además de que su estructura económica descansaba en el sector primario, por lo que la ALALC no podía funcionar en donde no había complementación y sí competencia (Martínez, 1999). Además, el comercio intrarregional no fue muy fuerte, ni antes ni en los años que siguieron a su conformación, por lo que el proyecto acabó por paralizarse. Así, en la década de los setentas el proceso se enfrentó con el surgimiento de barreras no arancelarias y otras deficiencias que no promovían la especialización y la sustitución de importaciones de la región (Fuentes, 1989). La liberación comercial que proponía la ALALC fue combatida por los países de menor desarrollo a través de la creación de otros acuerdos de menor tamaño (Mattli, 1999 y Martínez, 1999), tanto dentro (cabe señalar que la ALALC permitía la existencia de acuerdos dentro de la misma),

como fuera de la estructura de la ALALC, como fueron el MCCA, la CARICOM y el Pacto Andino.³⁴ Finalmente, la problemática financiera que sufre América Latina en la década de los 80's, traerá problemas tales como la deuda externa, la inflación, las tasas de interés y en el ámbito comercial la caída de los precios de productos primarios, principal fuente de ingresos de los países latinoamericanos.

Los problemas anteriores aunados a los grandes cambios que en la economía mundial se empezaron a percibir muy claramente en la década de los 80's, traen consigo una serie de reformas económicas³⁵ y políticas, que crean un nuevo panorama para los procesos de integración en América. Los procesos antes mencionados se replantean ahora la idea de integración económica desde una nueva perspectiva.

2. NUEVA INTEGRACIÓN EN AMÉRICA

El esquema de la vieja integración funcionó en un mundo de economías nacionales en gran parte autosuficientes, un sistema mundial fracturado en torno al conflicto Este-Oeste y un conjunto muy amplio de países en desarrollo regidos por políticas industriales de sustitución de importaciones. Durante esta época Estados Unidos encabezó la economía mundial buscando el incremento de las relaciones multilaterales mediante la expansión de la empresa multinacional y la inversión directa de capitales y la apertura del comercio

³⁴ En el caso del MCCA, el triunfo de la Revolución Cubana y la consecuente amenaza de gobiernos comunistas ejerce presión en las economías centroamericanas para buscar la integración, sin embargo, los problemas políticos la frenan.

³⁵ Las reformas económicas planteaban la liberalización comercial a través de la reducción de una gran cantidad de tarifas arancelarias a varios productos, pero además planteaba la liberalización de la inversión. Stephen Haggard, *Developing Nations and the politics of global integration*. Washington, D.C. The Brookings Institution, 1995

internacional a partir del GATT;³⁶ pero a pesar de que esto último dio lugar a un importante proceso de internacionalización del capital bajo la hegemonía norteamericana, no logró modificar las bases esencialmente nacionales del desarrollo económico de los países, las políticas comerciales y los propios procesos de integración regional.

Tras el paréntesis de la gran crisis mundial capitalista de los años setentas, la erosión temporal de la hegemonía económica de Estados Unidos ante la competencia japonesa-europea, la crisis de la deuda de los ochentas, el derrumbe del Bloque Comunista y el nacionalismo estatista del Tercer Mundo, el mundo entra en una nueva época histórica marcada por la revolución informática y la globalización encaminándose a una nueva regionalización.

El nuevo entorno da lugar a cuatro tendencias básicas a nivel mundial que se darán también en el continente americano: 1) Un proceso de liberalización generalizada del comercio bajo los lineamientos del GATT (posteriormente OMC), que si bien ya existía, en la década de los noventas se reformula con el objeto de reducir muchas de las barreras comerciales impuestas al comercio e incluir además otros rubros tales como servicios y propiedad intelectual, 2) la reformulación de los acuerdos comerciales ya existentes, 3) la creación de nuevos acuerdos comerciales y 4) la creación de acuerdos paralelos a los principales.

³⁶ Estados Unidos encabeza el proyecto del GATT como un intento por retener el control económico mundial como resultado de la superioridad productiva alcanzada por ese país en la Segunda Postguerra. Según sostiene María Cristina Rosas, desde su nacimiento, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), institución creada para la promoción del comercio internacional libre de obstáculos, mantuvo una estrecha vinculación, e inclusive dependencia respecto a la política comercial externa de Estados Unidos, de manera que el funcionamiento y la operatividad del organismo de referencia estuvieron supeditados, en gran medida a los aciertos y reveses experimentados por los estadounidenses en las relaciones económicas internacionales. Véase María Cristina Rosas. México y la política comercial externa de las grandes potencias, México IIEC-FCPyS UNAM, 1999.

Por lo que hace a la liberación multilateral comandada por el GATT, el proceso se hace evidente a través de las reformas económicas que los países latinoamericanos lleva a cabo en comercio e inversión (Haggard, 1995).

Con relación a los acuerdos anteriores replanteados en América Latina podemos identificar al Mercado Común Centroamericano (MCCA) replanteadado en 1990 a través de la Declaración de Puntarenas con el compromiso de crear una política común aduanera, de tarifas y derechos al comercio regional en agricultura. Otro acuerdo reestructurado fue el Pacto Andino, desde entonces Comunidad Andina, que en 1990 se planteó establecer una zona de libre comercio en 2 años y una unión aduanera para 1993 (1995 para Bolivia y Ecuador). Finalmente se puede mencionar en la región la renovación del antes CARIFTA, y desde 1974 CARICOM, como otro acuerdo replanteadado en la década de los 90's con la finalidad de profundizar y ampliar su proceso³⁷ (CEPAL, 2002).

Entre los nuevos acuerdos podemos encontrar al MERCOSUR, el cual se establece en 1985 con la intención de formar una agrupación de integración en Latinoamérica, primero entre Argentina y Brasil, y desde 1991 con Uruguay y Paraguay, que son los países que firmarán el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Su objetivo inicial fue crear un mercado común en bienes, capitales y personas para 1995 pero las diferencias para ponerse de acuerdo en la formación del mercado común llevó a los países a formar solamente una unión aduanera imperfecta³⁸. El otro acuerdo de integración comercial nuevo en América será el TLCAN. Este acuerdo se establecerá entre Canadá y Estados Unidos en 1989 con la integración posterior de México en 1994.

³⁷ Los países que integran el Mercado Común Centroamericano son: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua; a la Comunidad Andina: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela y a la CARICOM Barbados, Belice, Dominica, Granada, Haití, Jamaica, Santa Lucía, Suriname y Trinidad y Tobago.

³⁸ Se le considera una unión aduanera imperfecta por no lograr una tarifa externa común entre todos los países.

Estos procesos usando la previsión dada por la ALALC-ALADI bajo el concepto que algunos autores denominan subregionalización, se enmarcarán dentro de la nueva regionalización, como ya lo mencionamos, a través de la creación de otros acuerdos comerciales paralelos complementarios. Esta dinámica será particular de los países latinoamericanos, en donde naciones pertenecientes a un acuerdo regional establecen simultáneamente acuerdos con otras naciones (Cuadro 8).

CUADRO 8

**ALGUNOS ACUERDOS DE INTEGRACIÓN EN LATINOAMÉRICA
PARALELOS A LOS PRINCIPALES.**

1992	Chile - México	Tratado de libre comercio
1992	Colombia - Venezuela	Unión Aduanera
1993	Chile - Venezuela y Colombia	Tratado de libre comercio
1994	Chile - MERCOSUR	Incorporación al mismo acuerdo
1995	México - Colombia y Venezuela	Ampliación de la unión aduanera
1995	México - Costa Rica	Acuerdo de libre comercio
1996	México - Bolivia	Área de libre comercio
Elaboración Propia		

Los cambios mundiales y la reconfiguración de los espacios de integración en este continente darán como resultado un nuevo proceso de integración cualitativamente diferente al anterior. La región presentará cinco grandes procesos de integración, los cuales tendrán una tendencia a dividirse en dos grandes regiones, siguiendo parámetros geográficos: 1) América del Norte, estructurado directamente en torno a Estados Unidos y el TLCAN con creciente atracción de los países de Centroamérica (MCCA) y el Caribe CARICOM, y 2) América del Sur, que abarcará a los países del MERCOSUR y la Comunidad Andina y Chile que pese a su vinculación con el MERCOSUR tendrá cierta independencia con un comercio muy diversificado en términos geográficos. Estos girarán en torno al liderazgo económico de Brasil y el MERCOSUR.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Esta tendencia se hace evidente en el cuadro 9, para ambas regiones América del Norte y América del Sur. En el caso de América del Norte, se dará en la década de los 90's un fuerte comercio entre los países del MCCA y la CARICOM con el TLCAN. Una situación muy similar se presenta en el comercio de la Comunidad Andina con el MERCOSUR el cual creció a más del doble entre 1990 y 1995, así mismo, el comercio de Chile con la misma agrupación se incrementó en casi la mitad en el mismo periodo. En este contexto cabe analizar ambas regiones y sus cifras comerciales con más detalle.

América del Norte, incluirá en términos de integración comercial a Estados Unidos, Canadá y México y, en creciente medida a Centroamérica y el Caribe. Dentro de esta gran región Centroamérica y el Caribe reanudarán viejos procesos de integración regional y establecerán otros nuevos, aquí la tendencia más fuerte hacia la integración comercial será con Estados Unidos. México y Canadá se agruparán más estrechamente a Estados Unidos a través del TLCAN, siendo Estados Unidos el líder de todo el espacio.

CUADRO 9
EXPORTACIONES POR PRINCIPALES AREAS COMERCIALES EN AMÉRICA
(En porcentajes)

País Informante	Mercosur (4)			C. Andina (5)			MCCA (6)			CARICOM (13)			YLCAH (3)			Mundo af		
	1990	1995	2000	1990	1995	2000	1990	1995	2000	1990	1995	2000	1990	1995	2000	1990	1995	2000
1 Argentina	14.8	32.3	31.6	4.1	5.9	3.7	0.3	0.4	0.4	0.2	0.1	0.1	17.0	9.7	14.3	12.352	20.993	26.313
2 Brasil	4.2	13.3	14.1	2.8	4.6	3.9	0.4	0.5	0.5	0.5	0.4	0.4	27.9	20.9	28.2	31.397	48.144	54.907
3 Paraguay	39.8	57.4	63.5	1.6	3.9	5.0	0.1	0.1	0.1	4.2	0.1	0.0	4.5	4.8	4.0	95.6	91.8	87.1
4 Uruguay	35.1	47.2	45.0	1.5	3.2	2.0	0.1	0.3	0.3	0.1	0.0	0.4	12.2	7.5	14.6	18.990	21.051	22.74
Mercosur	8.9	20.6	21.0	3.1	4.9	3.8	0.3	0.4	0.5	0.5	0.3	0.3	23.9	16.9	23.3	46.403	70.129	84.396
5 Bolivia	34.5	16.5	21.3	6.5	21.1	22.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.7	0.1	20.1	32.1	28.4	9.23	1.050	1.349
6 Colombia	1.1	1.8	2.7	5.5	19.8	16.6	0.9	1.8	1.9	0.8	0.7	2.0	48.1	38.1	53.4	6.785	10.027	13.106
7 Ecuador	0.6	3.8	2.4	6.9	8.4	13.8	1.8	0.8	3.3	0.0	0.1	0.1	53.7	48.8	38.3	2.713	4.268	4.814
8 Perú	3.6	4.7	4.4	6.5	8.1	7.6	0.7	0.4	0.8	0.3	0.2	0.2	24.0	23.4	35.8	3.313	4.577	5.722
9 Venezuela	2.0	9.2	4.2	2.7	6.9	5.1	2.0	2.0	2.4	1.5	3.2	2.8	55.2	52.9	62.0	16.037	18.993	30.919
Comunidad Andina	2.8	6.3	4.1	4.2	12.4	8.3	1.6	1.5	2.2	1.0	1.8	1.9	49.0	43.9	54.5	31.751	39.313	55.929
10 Costa Rica	0.2	0.5	0.3	0.6	1.7	1.3	9.5	12.9	11.4	0.9	1.0	0.7	30.0	42.0	54.4	1.458	2.702	5.483
11 El Salvador	0.3	0.1	0.0	0.1	1.7	0.3	31.0	42.2	55.2	1.2	0.2	0.7	35.9	19.9	29.3	4.09	0.85	1.341
12 Guatemala	0.0	0.1	0.0	1.6	3.8	1.0	24.8	29.2	30.2	2.0	0.5	1.1	44.2	34.8	42.8	1.163	1.934	2.699
13 Honduras	0.0	0.0	0.0	0.7	0.4	0.2	4.4	5.0	15.3	0.6	1.0	1.7	52.3	44.1	36.1	5.54	6.55	10.72
14 Nicaragua	1.4	0.1	0.0	0.3	1.4	0.1	14.4	10.8	27.1	0.1	0.2	0.3	30.0	43.9	45.0	3.28	5.00	8.07
MCCA	0.2	0.2	0.2	0.8	2.1	0.9	16.0	21.4	22.7	1.2	0.7	0.9	45.8	37.1	47.8	3.907	6.777	11.202
15 Barbados	0.0	0.0	0.0	0.3	1.9	0.5	0.0	0.1	0.0	31.2	43.2	51.6	16.1	23.4	22.1	2.13	1.68	1.86
16 Belice/b/	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.3	8.0	3.8	6.1	56.4	39.4	51.3	1.05	1.43	1.59
17 Dominica	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	25.8	43.2	58.4	8.5	7.5	8.1	5.3	4.4	5.1
18 Granada/b/	2.4	1.9	3.5	0.0	0.0	0.6	0.0	0.0	0.1	28.1	25.8	28.6	9.5	35.7	19.8	2.1	2.0	3.3
19 Haití/c/	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	85.9	65.3	67.2	1.71	3.5	6.1
20 Jamaica	1.1	0.7	0.0	0.0	0.2	0.3	0.0	0.0	0.1	8.8	4.2	3.4	41.1	48.1	50.5	1.108	1.374	1.266
21 Santa Lucía	0.0	0.0	0.0	0.3	0.2	0.3	0.0	0.0	0.0	18.9	16.5	25.5	19.4	19.8	14.8	1.20	9.4	4.1
22 Surinam	4.8	5.3	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	1.5	2.5	6.7	11.2	19.2	25.3	4.73	4.80	4.23
23 Trinidad y Tabago	0.2	1.7	1.2	2.5	4.4	1.5	0.2	0.7	4.2	15.0	22.1	23.3	5.8	4.6	4.4	2.080	2.467	4.273
CARICOM (8 países)	1.0	1.6	0.8	1.2	2.3	1.9	0.1	0.4	3.2	12.1	15.7	27.9	44.3	42.0	42.0	4.345	4.896	6.506
24 Canadá	0.4	0.6	0.3	0.4	0.6	0.3	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	76.2	79.8	87.9	325.058	180.842	275.407
25 Estados Unidos	1.7	3.0	2.7	1.8	2.3	1.6	0.8	1.1	1.2	0.8	0.7	0.7	28.3	29.1	34.2	371.466	541.387	704.317
26 México	1.6	1.7	2.5	1.5	1.3	0.6	1.6	0.9	0.9	0.4	0.1	0.1	71.3	65.9	60.6	26.247	76.378	196.111
YLCAH	1.4	2.3	1.8	1.4	1.6	1.2	0.6	0.8	0.9	0.6	0.5	0.4	41.8	48.5	56.4	522.772	806.785	1,147.835
27 Chile	7.9	11.5	9.8	3.7	6.9	6.8	0.4	0.3	0.6	0.0	0.0	0.1	17.6	14.0	22.3	8.292	15.530	17.921
28 Panamá/b/	0.1	0.1	0.1	2.9	3.4	2.8	13.3	14.8	14.6	0.2	0.5	0.8	48.6	45.5	48.1	3.37	5.73	7.05

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales. CUCI Rev.1

af En millones de dólares corrientes.

b/ Si la información para 2000, el valor de la columna 2000 corresponde al dato de 1999, último disponible.

c/ Si la información para 2000, el valor de la columna 2000 corresponde al dato de 1997, último disponible.

En la década de los 90's Centroamérica también reanudará su proceso de integración regional (MCCA) una vez superados los serios conflictos políticos y económicos de la década de los 80's. Sin embargo, el crecimiento de su comercio intrazonal será menor al de otros acuerdos también renovados (como por ejemplo la Comunidad Andina). El comercio intraregional se incrementará pasando las exportaciones de 23.1% a 31.3% y las importaciones, con un crecimiento menor pasarán de 24.7% a 29.1 entre 1990 y 2000 (CEPAL, 2002a). Otro de los acuerdos en esta región que fue reestructurado es la Comunidad del Caribe (CARICOM). En 1997 se aprobaron una serie de protocolos en materia industrial, comercial, agrícola, sectores desfavorecidos, normas de competencia, entre otros. En 1997

contexto su comercio intraregional creció hasta 1999 más de lo que crecieron sus exportaciones totales (CEPAL, 2002).

La tendencia de ambas regiones a integrarse al espacio de América del Norte será a través del incremento de las relaciones comerciales a través del establecimiento de acuerdos. México establecerá tratados de libre comercio con Costa Rica y Nicaragua y en 2001 entrará en vigor un acuerdo con los países del Triángulo Norte de Centroamérica (Guatemala, Honduras y El Salvador). Paralelos a estos está la propuesta de crear el corredor logístico desde Puebla hasta Panamá. Otro acuerdo de la región con el Norte del continente es el que ha establecido Costa Rica con Canadá.

Paralelo a lo anterior está el incremento en las relaciones con el principal socio comercial de la región: Estados Unidos. Las relaciones entre Centroamérica y el Caribe con Estados Unidos se han acentuado a través de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC). A partir de la década de los 90's cambiará la estructura de sus exportaciones de productos tradicionales a (café, azúcar, carnes y algunos tipos de frutas), por productos textiles y de la confección, esto a partir de dicha iniciativa. Esta ha sido modificada en los últimos años y ahora incluye artículos que en el pasado habían quedado excluidos, lo que ha profundizado más las relaciones (CEPAL, 2002).

El acuerdo de mayor envergadura en la región será el TLCAN. Éste va a tener un carácter diferente a los anteriores por ser el primer acuerdo en América que une dos economías desarrolladas y una en desarrollo y el cual se caracterizará por una fuerte liberalización del comercio y las inversiones. Como ya se mencionó anteriormente, esta región presentó fuertes antecedentes de integración informal mucho tiempo antes de la firma del tratado, lo que fue uno de los motivos para establecerlo. En 1992 México y Canadá

exportaban cerca del 70% de sus exportaciones totales a Estados Unidos. Éste, a su vez, exportaba un 29% de sus exportaciones a Canadá y México. Pese a que las cifras reflejan una dependencia comercial muy grande de Canadá y México hacia Estados Unidos, ambos países tenían un peso muy significativo en las exportaciones de Estados Unidos. Por lo que hace a la inversión, Canadá era principal receptor entre los países industrializados y México era el principal entre los países en desarrollo (Matlli, 1999).

Cuando las cifras se revisan en el caso particular de México y Estados Unidos, son aún más relevantes, especialmente comparadas con años anteriores. Por ejemplo, mientras en 1980 las exportaciones de México a Estados Unidos fueron de 64,7% para 1992 estas llegaron a 76.6 (Bulmer-Thomas, 1994). Lo anterior corrobora una tendencia integracionista previa al acuerdo, misma que se acentuará al establecerse el TLCAN.

Entre los motivos de México para buscar vínculos con otros países está la crisis que se vivía en América Latina por la deuda y las numerosas reformas económicas que se presentaron para insertar a México en la economía mundial. Con dichas reformas se pretendía atraer inversión extranjera que sirviera para desarrollar la industria nacional y fomentar el comercio exterior, fundamentalmente las exportaciones (cuyo propósito final era la atracción de divisas a la vez que equilibraba la balanza comercial). Con este fin, México buscó entablar mayores relaciones con Europa y Japón, pero ambos estaban más interesados en destinar sus recursos a los países que se encontraban dentro de sus áreas de influencia (Matlli, 1999). La opción más viable, por tanto, era Estados Unidos,³⁹ quienes ya de antemano habían planteado

³⁹ Para lograr que dicha inversión se incrementara se tenía dos problemas: 1) México necesitaba garantizar que los futuros gobiernos no revertirían las estrategias encaminadas a ello y, 2) garantizar a los inversionistas la existencia de mecanismos para la resolución de controversias, esto sólo se podía lograr a través de dos vías: a) establecer instituciones realmente fuertes que aseguraran ambas cosas o, b) establecer un acuerdo en donde el contrapeso de cada nación haría más difícil violar los derechos de los inversionistas y las leyes de apertura. A

la posibilidad de crear un área de libre comercio con México como planteó en su momento el presidente George Bush (Haggard, 1995) y representaba una buena alternativa para éste último, en la búsqueda de inversiones y la reactivación del comercio. Estados Unidos por su lado, como ya se mencionó anteriormente había perdido terreno en lo comercial ante el ascenso de potencias comerciales como Japón y Alemania y encontraba que un acuerdo comercial con México podía ayudarlo a recuperar competitividad frente a sus grandes competidores.

De lo anterior se resume que, la creación del TLCAN sería favorable para ambos países. Para Estados Unidos, el tener un socio como México le daría la oportunidad de recuperar la competitividad frente a otros mercados (Rosas, 1999b), ya que la transferencia de procesos productivos (por la nueva división internacional del trabajo), le permitiría abaratar costos y reducir su déficit comercial con el resto del mundo (Dabat, Ríos y Toledo, 2001). Paralelo a esto, se abría la posibilidad de ampliar su mercado a Latinoamérica. Para México, el interés estadounidense en aprovechar sus bajos costos (especialmente laborales), le proporcionaría las inversiones tan esperadas que fortalecerían la industria, el aprendizaje tecnológico y un aumento de su comercio, especialmente de sus exportaciones (Dabat, Ríos y Toledo, 2001).

Los beneficios comerciales que suponía el TLCAN se hacen evidentes en sus cifras comerciales. México ha aumentado su comercio intraregional en 177% entre 1993 y 1999, lo que denota una dependencia mayor de su comercio a esta región, especialmente con Estados Unidos. Estados Unidos y Canadá también han incrementado su comercio pero en proporciones menores (100% y 121% respectivamente) (Leal, 2000). Las exportaciones entre

través de la Creación de un Tratado de Libre Comercio se resolvieron ambas problemáticas. Stephen Haggard, *Developing Nations and the politics of global integration*. Washington, D.C., The Brookings Institution., 1995.

los países del TLCAN se incrementaron entre 1990 y 1999, mientras que las exportaciones de éstos al resto del mundo se han reducido de 57.4% a 45.9%(cuadro 10). Esto significa una mayor concentración del comercio entre los países del TLCAN, y entre estos, el comercio entre México y Estados Unidos es el que registra mayor crecimiento (16% y 13% anual durante la década de los 90's). El comercio es básicamente intraindustrial (sobre todo entre México y Estados Unidos), y está relacionado con productos de la industria automotriz, motores de vehículos, radios y partes de asientos; instrumental médico y de medición; textiles y prendas de vestir; herramientas y motores eléctricos; televisores y monitores de computadora (Opalín, 2000). Dicha concentración comercial, particularmente en el caso de México, derivará también en una serie de problemas para éste último, como son la mayor dependencia económica y los perjuicios sufridos en ciertos sectores de la economía (como el agrícola), ante la falta de una política activa por parte del gobierno mexicano para proteger y ayudar a esos sectores en desventaja (Opalín, 2000).

Las relaciones comerciales del total de la región de América del Norte se pueden ver en el cuadro 9. Como ya se mencionó el comercio intrarregional centroamericano ha aumentado en los últimos años, lo mismo ha sucedido con los países del Caribe (CARICOM); sin embargo, el TLCAN es el que posee un mayor incremento de su comercio intrarregional a partir de 1995, esto como resultado de integrar a la economía mexicana en el acuerdo. Las cifras por tanto corroboran el gran peso del TLCAN, especialmente si observamos que este espacio es también por mucho el que tiene mayor comercio con el resto del mundo 1,147,835 millones de dólares, en donde Estados Unidos tiene una participación del 60%. Finalmente cabe señalar que tanto el MCCA con la CARICOM realizan cerca del 50% de su comercio total con el TLCAN. Todo lo anterior corrobora dos cosas: 1) la región tiene una alta

compenetración comercial y, 2) pese a que los datos señalan al TLCAN como el líder, dentro de Este la presencia de Estados Unidos tiene un carácter relevante en el comercio regional, apoyado por la posición mexicana.

En Sudamérica, el MERCOSUR va a ser el proceso que presente mayores avances en materia comercial. Entre 1990 y 1998 el comercio intrarregional se quintuplicará, dando lugar a un aumento en la importancia relativa de las transacciones regionales de 8.9% a 25% con respecto a las exportaciones totales. A lo anterior hay que añadir un incremento considerable en lo que se refiere a comercio intrasectorial (CEPAL, 2002). El mayor dinamismo de este acuerdo se da en la región más desarrollada e industrializada de Sudamérica que se encuentra en el eje Sao Paulo – Buenos Aires, por lo que el comercio se centra en las dos naciones más grandes del MERCOSUR, Argentina y Brasil. (Ferrer, 1995).

El otro acuerdo sudamericano de integración comercial que tiene un nivel importante es la Comunidad Andina. De acuerdo a la CEPAL esta región presentó tasas elevadas de crecimiento del comercio intrarregional hasta 1998, cuando se reducen las exportaciones a 27.2% en 1999 (CEPAL, 2002). Se destacará la separación de Chile de la región debido en parte a que en la década de los 80's llevará a cabo un proceso de apertura comercial mundial, lo que vinculará su comercio principalmente a la economía mundial, especialmente con Asia Pacífico, reduciendo las relaciones con Latinoamérica (Dabat, 1994).

CUADRO 10

Exportaciones de mercancías de los países signatarios del TLCAN por destino, 1990-99

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

Origen	Destino	Estados Unidos	Canadá	México	TLCAN (3)	Los demás países	Total mundial
Valor							
Estados Unidos	1990	-	83.0	28.3	111.3	282.3	393.6
	1997	-	150.1	71.4	221.5	467.2	688.7
	1998	-	154.2	79.0	233.1	449.4	682.5
	1999	-	163.9	87.0	250.9	444.3	695.2
Canadá	1990	95.2	-	0.5	95.7	31.9	127.6
	1997	176.8	-	1.0	177.8	36.7	214.4
	1998	181.9	-	1.0	182.8	31.5	214.3
	1999	205.0	-	1.1	206.1	32.3	238.4
México	1990	32.3	0.2	-	32.6	8.2	40.7
	1997	93.0	2.3	-	95.3	15.1	110.4
	1998	101.9	1.7	-	103.6	13.9	117.5
	1999	119.3	2.6	-	121.9	14.8	136.7
TLCAN (3)	1990	127.6	83.2	28.9	239.6	322.3	561.9
	1997	269.8	152.4	72.3	494.6	519.0	1013.6
	1998	283.8	155.9	80.0	519.6	494.7	1014.3
	1999	324.3	166.5	88.1	578.9	491.4	1070.4
Parte							
Estados Unidos	1990	-	14.8	5.0	19.8	50.2	70.0
	1999	-	15.3	8.1	23.4	41.5	65.0
Canadá	1990	16.9	-	0.1	17.0	5.7	22.7
	1999	19.2	-	0.1	19.3	3.0	22.3
México	1990	5.8	0.0	-	5.8	1.5	7.2
	1999	11.1	0.2	-	11.4	1.4	12.8
TLCAN (3)	1990	22.7	14.8	5.1	42.6	57.4	100.0
	1999	30.3	15.6	8.2	54.1	45.9	100.0
Variación porcentual anual							
Estados Unidos	1990-99	-	8	13	9	5	7
	1998	-	3	11	5	-4	-1
	1999	-	6	10	8	-1	2
Canadá	1990-99	9	-	9	9	0	7
	1998	3	-	2	3	-14	0
	1999	13	-	12	13	3	11
México	1990-99	16	32	-	16	7	14
	1998	10	-25	-	9	-8	6
	1999	17	52	-	18	7	16
TLCAN (3)	1990-99	11	8	13	10	5	7
	1998	5	2	11	5	-5	0
	1999	14	7	10	11	-1	6

Fuente: Organización Mundial del Comercio

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Como vimos anteriormente al referirnos al liderazgo económico de Brasil y el MERCOSUR y como parte del nuevo regionalismo, la región sudamericana tenderá a establecer nuevos acuerdos perfilándose una integración en torno al MERCOSUR. Así, Chile y Bolivia firmarán acuerdos comerciales con éste. MERCOSUR y la Comunidad Andina manifestaron su intención de llevar a cabo un acuerdo entre ambos espacios que derivó solamente en la negociación por parte de Brasil para crear una zona de preferencias arancelarias con el mismo. Posteriormente Argentina negoció un acuerdo similar.

Las tendencias y resultados comerciales crecientes de Sudamérica se reflejan en el cuadro 9. El comercio entre los países del MERCOSUR ha ido en aumento particularmente en la primera mitad de la década de los 90's; y de la región latinoamericana, con la que mantiene un mayor nivel de exportaciones es con la Comunidad Andina. Ésta a su vez ha incrementado su comercio intrarregional a más del doble y también su comercio con el MERCOSUR. Finalmente Chile también presenta un mayor comercio con el MERCOSUR y en menor medida con la Comunidad Andina. Además, hay que señalar que paralelo al avance comercial que los procesos tienen a nivel interno, existe un fuerte comercio con la región del TLCAN pero el crecimiento de este comercio no es tan grande como el que se da al interior de la región, especialmente en el caso del MERCOSUR, el cual presenta un menor nivel de comercio con el TLCAN (23% de su comercio). Incluso de 1990 a 1995, la región presentará un importante decremento en el comercio con ese espacio.

Como se corrobora también en el cuadro 9, durante la primera mitad de la década de los 90's los procesos de integración sudamericanos tendrán un desempeño exitoso; pero por lo que respecta a la segunda mitad de la década de los 90's, hay una caída del comercio que es atribuida principalmente a problemas externos e internos. Entre los aspectos que afectarán su

desempeño están, primero la coyuntura externa que se da por la emergencia de la crisis asiática en 1997 y 1998 y la crisis mundial de 2001 cuyo epicentro será Estados Unidos; ambas frenarán el crecimiento comercial de la región. A lo anterior hay que añadir la disparidad de los regímenes cambiarios entre Argentina y Brasil y las dificultades económicas y políticas en países como Colombia y Venezuela, el retraso tecnológico y la baja productividad de la zona. Actualmente, tanto el MERCOSUR como la Comunidad Andina están tratando de reactivar sus procesos de integración afectados por las restricciones comerciales de los distintos países miembros aplicadas con el propósito de proteger sus sectores nacionales en momento difíciles; pero que desde la perspectiva regional implicaba violaciones a los acuerdos. Así, ambos se ha planteado reforzar la integración a través del compromiso para perfeccionar el mercado común (CEPAL, 2002). Lo anterior denota que, si bien existe una tendencia a integrarse dentro de este espacio, existe también una alta susceptibilidad hacia los problemas que presenta la economía mundial, lo que hace que su posición en el comercio mundial sea más frágil (Ferrer, 1995 y Mattli, 1999).

De lo anterior se pueden esbozar las siguientes conclusiones. América se dividirá en la nueva regionalización en América del Sur y América del Norte. En América del Sur se integrará por el MERCOSUR, la Comunidad Andina y Chile. El liderazgo regional lo tendrá el MERCOSUR, al cual se integrará al resto de la región, si bien no es una integración muy marcada, existe la tendencia. Pese al crecimiento del comercio intrarregional, su comercio con el resto del mundo será muy bajo comparado con América del Norte y además presentará una

baja competitividad. Esta región también presentará una alta susceptibilidad a las crisis externas que impactará al proceso de integración.

La región de América del Norte abarcará a Centroamérica, el Caribe, México, Canadá y Estados Unidos, con tendencia a agruparse en torno a este último. El proceso de integración comercial más importante será el TLCAN, destacándose el desarrollo comercial entre México y Estados Unidos. Al margen de éste se darán otras iniciativas de acuerdos comerciales al interior de la región, de menor envergadura. El líder comercial será Estados Unidos y, a través de éste, la participación de la región en el comercio internacional será muy alta.

3. RELACIONES DE AMÉRICA DEL NORTE CON OTRAS REGIONES

Como se observa en el cuadro 11, desde la década de los 60's las exportaciones intrarregionales en América del Norte (sólo Estados Unidos y Canadá) han ido en aumento en detrimento de las interregionales, siendo lo contrario con relación a las importaciones, lo que ha generado para la región un creciente déficit comercial. Las regiones con las que tendrá mayor comercio serán Europa Occidental y Asia Oriental. Con Europa el comercio ha ido en detrimento, tanto en exportaciones como importaciones, esto como ya se vio anteriormente debido al fuerte proceso de integración europeo. Con Asia Oriental el comercio se ha incrementado, pero el incremento de las importaciones ha sido mucho mayor que el de las exportaciones, por lo que esta región ha contribuido mucho al déficit comercial de América del Norte. De estas circunstancias desfavorables en el comercio interregional es que el TLCAN adquiere importancia. (Pereznieto, 1999).

CUADRO II
COMERCIO DE MERCANCIAS DE AMÉRICA DEL NORTE, POR REGIONES
Y POR PRODUCTOS 1963, 1973, 1983, 1993, 1999
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Exportaciones					Importaciones a				
	1963	1973	1983	1993	1999	1963	1973	1983	1993	1999
	Valor									
Mundo	305	994	282.6	610.3	934.0	23.2	93.6	335.3	743.4	1280.4
	Parte									
Mundo	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
América del Norte (Intrarregional)	25.4	33.5	34.2	35.6	39.6	34.3	36.6	28.8	27.1	27.0
Comercio interregional	64.0	62.4	62.2	64.2	60.2	65.7	63.4	69.9	71.3	72.3
América Latina	12.3	10.6	9.9	13.3	15.0	19.4	11.4	13.9	11.1	14.3
México	2.7	3.1	3.3	6.9	9.4	2.5	2.6	5.3	5.9	9.2
Otros países de América Latina	9.6	7.6	6.6	6.3	6.1	17.0	8.8	8.5	5.3	5.1
Europa Occidental	27.6	24.8	21.6	20.2	19.4	24.3	23.9	18.6	18.0	19.1
Unión Europea (15)	24.6	22.8	19.7	18.0	17.7	22.0	22.1	17.0	16.4	17.5
Otros países de Europa Occidental	3.0	2.1	1.9	2.2	1.6	2.3	1.8	1.7	1.6	1.6
Europa C./O., Estados Bálticos, CH	1.1	2.2	1.6	1.1	0.7	0.4	0.7	0.5	0.6	1.0
Europa C./O.	0.6	0.7	0.4	0.4	0.3	0.3	0.4	0.4	0.2	0.4
Rusia, Fed. de	-	-	-	0.5	0.2	-	-	-	0.3	0.5
África	3.5	2.5	3.1	1.7	1.2	3.8	3.6	4.7	2.3	1.5
Sudáfrica	1.1	0.8	0.8	0.4	0.3	1.2	0.5	0.7	0.3	0.3
Otros países de África	2.4	1.7	2.3	1.3	0.9	2.6	3.1	4.0	2.0	1.2
Oriente Medio	1.9	2.4	4.5	2.9	2.4	1.8	2.1	2.4	2.3	2.2
Asia	17.6	19.9	21.5	25.0	21.1	15.9	21.7	29.8	37.1	34.2
Japón	6.6	10.1	8.9	8.9	6.8	7.0	11.4	14.1	16.0	11.3
China	0.3	1.0	1.2	1.6	1.6	0.0	0.1	0.8	4.9	7.3
Seis países comerciantes del Asia O	2.4	4.3	7.1	10.8	9.5	2.4	6.1	10.5	12.6	11.4
Otros países de Asia	8.3	4.5	4.2	3.7	3.2	6.5	4.0	4.5	3.7	4.2
Total de mercancías	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Productos agropecuarios	29.0	27.6	21.3	14.1	10.6	29.2	16.6	10.1	7.4	6.3
Productos alimenticios	20.9	20.5	15.8	9.6	7.4	20.6	12.5	7.6	5.5	4.7
Materias primas	8.1	7.0	5.5	4.5	3.2	8.6	4.1	2.4	1.9	1.6
Productos de las industrias extractivas	12.2	10.9	11.5	7.1	5.7	20.4	16.3	23.4	11.1	9.0
Metales y minerales	4.4	4.0	2.5	1.3	0.9	5.4	2.2	1.5	0.9	0.6
Combustibles	4.2	4.2	7.1	4.1	3.2	10.7	11.0	19.4	8.8	6.8
Metales no ferrosos	3.6	2.8	1.9	1.7	1.5	4.3	3.0	2.5	1.4	1.6
Manufacturas	53.2	57.8	62.9	72.8	78.6	47.4	64.9	63.6	78.0	80.2
Hierro y acero	2.3	1.8	1.1	1.0	0.9	3.7	3.9	2.5	1.8	1.6
Productos químicos	7.2	6.6	8.5	8.7	9.1	4.1	3.9	4.6	5.5	6.4
Otras semimanufacturas	7.2	6.1	5.8	6.3	6.9	10.4	8.3	6.7	6.9	7.2
Maquinaria y equipo de transporte	29.1	37.1	40.1	46.2	50.4	17.4	36.1	36.3	45.2	47.2
Maquinaria generadora de energía	0.5	0.4	2.2	2.3	2.5	0.1	0.2	0.8	1.4	1.7
Otra maquinaria no eléctrica	11.4	8.9	7.7	7.8	7.9	6.1	6.2	5.2	6.4	6.4
Máquinas de oficina y equipo para telecomunicaciones	3.5	5.1	8.7	12.0	15.0	2.5	6.1	8.8	14.5	15.8
Maquinaria y aparatos eléctricos	2.9	3.1	2.6	3.9	4.5	1.6	2.6	2.6	4.3	4.6
Productos de la industria del automóvil	6.0	13.4	11.9	13.2	13.2	5.6	18.2	16.4	16.1	15.7
Otros equipos de transporte	4.9	6.2	6.9	7.0	7.5	1.6	2.9	2.5	2.5	3.1
Textiles	1.7	1.4	1.0	1.1	1.2	4.1	2.5	1.4	1.6	1.4
Prendas de vestir	0.4	0.4	0.4	0.9	1.1	1.9	2.7	3.5	5.2	4.8
Otros bienes de consumo	5.3	4.3	6.1	8.5	9.0	5.9	7.5	8.6	11.8	11.5

a Las Importaciones del Canadá se entienden f.o.b.

FUENTE: Organización Mundial del Comercio

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

El crecimiento comercial de México con la región de América del Norte es muy acentuado durante la década de los 90's, pero especialmente después de 1993. A este respecto podemos corroborar lo antes mencionado sobre la creciente integración de México con este espacio, pues la mayor participación de México en el comercio con América del Norte se da precisamente después de entrar en vigor el TLCAN. El incremento de las relaciones comerciales de México dentro del TLCAN estará fuertemente influenciado por la Inversión Extranjera Directa (IED).

Los volúmenes de IED que han entrado a México son provenientes en su mayoría de Estados Unidos, lo que impulsará el desarrollo de sectores muy importantes cuyo mercado objetivo será precisamente el estadounidense. Entre ellos se destacan el sector automotriz, el de la confección, el eléctrico y el electrónico. El desempeño de México en éstos lo ha puesto entre los principales exportadores mundiales, (México se ha convertido en el principal proveedor del sector electrónico desde 1998, por encima de fuertes competidores como Alemania). Esta estrategia ha hecho que México se convierta en un espacio de producción de creciente importancia para empresas estadounidenses para competir en mercados globales, y concretamente con productos y procesos provenientes de Asia (Dussel, 2000). Esto se ha percibido por el resto de las regiones comerciales (Asia Oriental y Europa Occidental), a lo que han respondido, como vimos en los capítulos anteriores, buscando nuevas estrategias empresariales que les den la posibilidad de no perder terreno en América del Norte, especialmente en Estados Unidos y, como ya vimos anteriormente, México está adquiriendo un papel especial en este escenario. El TLCUE y el interés japonés por establecer un acuerdo comercial con México son algunos de los primeros pasos, de carácter más formal, por parte de los dos competidores regionales (Asia Oriental y la Unión Europea), por

contrarrestar los efectos que el TLCAN está teniendo en sus intereses comerciales (Dussel, 2000). Lo anterior derivará, al igual que con el TLCAN, un fuerte flujo de IED provenientes de dichas regiones.

Con relación a Europa, por un lado con el TLCUE México ha incrementado su saldo comercial negativo; pero por el otro, han habido fuertes flujos de inversión para exportar al mercado estadounidense, y en este marco, la fuerte vinculación comercial (particularmente de exportaciones) con Estados Unidos ha resultado en un incremento de su superávit con éste último (Reforma, 2002), vislumbrándose en el caso de estos tres (Estados Unidos, la UE y México) una creciente triangulación comercial. En el futuro, por tanto, deberá esperarse que los espacios regionales con intereses comerciales dentro de América del Norte busquen una vinculación con la economía mexicana en donde la inversión jugará como agente clave.

Otro aspecto que es importante acotar de esta relación, particularmente entre México y Estados Unidos, es que esta relación es muy similar a la relación entre Europa del Este y la Unión Europea y, en cierta medida, a la que existe entre los países asiáticos de menor desarrollo (Brunei, Vietnam, Camboya, Laos y Myanmar) y los de mayor desarrollo (Japón, Corea del Sur, Singapur y Taiwán). Este tipo de relaciones, conceptualizadas como asimétricas (y fuertemente criticadas), han comenzado a desarrollarse mucho, lo que marca una diferenciación fuerte con el viejo tipo de relaciones de integración, las cuales tenían como elemento central el establecimiento de vínculos entre naciones con un desarrollo similar. Muy contrario será el tipo de relaciones que promueva la nueva integración que está imperando hoy en día, y es precisamente este tipo de relaciones asimétricas las que están teniendo mayor éxito en el mundo por las ventajas que derivan de ellas, especialmente la competitividad.

La diferencia en el caso mexicano con las otras dos regiones (y ventaja), es que México esta dentro del TLCAN, lo que le da ventajas sobre los países de menor desarrollo de Asia Oriental y Europa del Este, primeramente porque éstos no tienen acceso preferencial dentro de sus propias regiones, pero tampoco dentro del mercado externo más importante para ambas, el estadounidense. De ahí que, pese a las similitudes, el TLCAN ha prosperado comercialmente a grandes pasos y tiene mayores ventajas comerciales dentro de este marco que las otras dos regiones, lo que es particularmente cierto para México, a pesar de su retraso en materia tecnológica.

CONCLUSIONES

A lo largo de este trabajo presentamos las características específicas que adquieren los procesos de integración regional en el último siglo (XX), especialmente en la última mitad del mismo. En diferente medida, todos ellos responderán en diferente medida a los parámetros establecidos por la teoría clásica de la integración considerada en el primer capítulo de esta tesis; pero, en las últimas décadas, nuevos factores históricos, económicos y geográficos cambiarán la configuración económica del mundo y por tanto los parámetros tradicionales de la integración considerados por la teoría clásica. Así, como vimos en el capítulo tres, los nuevos procesos de integración regional de los años 90's comenzarán a diferir en cierta medida de los procesos anteriores de integración con su consecuente alejamiento de algunos de los principios tradicionales de la teoría clásica de la integración. Dichos cambios estarán asociados con un fenómeno nuevo: la globalización. Esta traerá nuevas formas de establecer relaciones en todos los planos de la vida social; pero muy en especial, en el plano económico, a partir de las nuevas condiciones generadas por la revolución tecnológica y productiva que tendrá lugar a partir de entonces, dando origen al nuevo tipo de regionalización que la CEPAL llamara "regionalismo abierto".

Los nuevos procesos de integración se establecerán en torno a tres regiones del mundo (la Unión Europea, Asia Oriental y América del Norte) a partir de por lo menos cuatro características comunes y algunas otras características diferentes. En lo que hace a las características comunes, se destacan las siguientes:

1. Fuerte incremento de las relaciones intrarregionales de comercio e inversión.

Como vimos en los capítulos cuatro, cinco y seis (sobre todo en las primeras partes de los mismos), los tres grandes espacios continentales presentaron una intensificación del comercio intrarregional en conformidad con los postulados de la teoría clásica de la integración. En este sentido destacará la experiencia de integración formal europea. Pero también tendrán importancia los procesos de integración formal de América del Sur, de integración primero informal y luego formal de América del Norte y de integración principalmente informal de Asia Oriental, con la excepción de la ASEAN como único proceso tardío de integración formal.

2. Tendencia paralela hacia el llamado “regionalismo abierto” a partir de los años 90’s (“nueva integración”). Como se ha visto en los capítulos cuatro, cinco y seis (segundas partes) la intensificación del comercio intrarregional señalada en la conclusión anterior, irá acompañada en los años 90’s por procesos multilaterales paralelos de apertura comercial y por la diversificación espacial de los acuerdos de liberación comercial con otros países y regiones.

3. “Nueva integración” basada en relaciones asimétricas entre países miembros. En el contexto de la competencia mundial entre países y regiones favorecida por la globalización, surgirá un nuevo tipo de proceso de integración entre países de muy distinto nivel de desarrollo económico cuyo objetivo central no será tanto la ampliación del mercado interno regional y la sustitución de importaciones, sino más bien la reducción de costos laborales, fiscales y de otro tipo con fines de exportación, a partir de grandes flujos de inversión desde los países más desarrollados hacia los menos desarrollados de cada región. Se destacarán la fuerte integración en este sentido entre la Unión Europea y Europa del Este. En Asia Oriental, se dará la misma tendencia que en Europa con los países de menor desarrollo;

aunque cabe señalar que en esta región esta tendencia se empezó a manifestar mucho antes. Finalmente América del Norte (básicamente Estados Unidos), iniciarán esta dinámica con la incorporación de México al TLCAN y el establecimiento de mayores vínculos con Centroamérica y el Caribe.

4. Conversión en importantes centros productores-exportadores de las regiones menos desarrolladas de espacios de "nueva integración". Como resultado de la globalización, la nueva división internacional del trabajo y los enormes flujos de capital hacia los países de menor desarrollo económico de los diferentes espacios de integración, estos tenderán a convertirse en importantes centros productivos de exportación como consecuencia de sus bajos costos laborales y fiscales. Este será el caso de México y Centroamérica en América del Norte, de Europa Oriental y otras regiones de la periferia europea en el caso de Europa o de China continental y los países menos desarrollados de la ASEAN en Asia Oriental.

Junto a las similitudes señaladas entre las diferencias entre las distintas regiones, pueden señalarse algunas diferencias muy importantes que las distinguen, tanto en su forma de integración interior, como en el papel que cumplen dentro del intercambio mundial.

El proceso de integración formal de Europa Occidental, es el más avanzado de todos en términos de la teoría clásica (unidad económica casi completa con importantes elementos de unidad política); pero con un avance mucho menor en términos de lo característico de la nueva integración, especialmente en lo referente a la incorporación a la UE de espacios de menor desarrollo como Europa del Este, que la proveen de fuerza de trabajo barata para la competencia mundial. En lo que hace a sus exportaciones extrarregionales, Europa Occidental cuenta con el nivel mas bajo de todas las regiones (29% de las exportaciones totales de sus

países miembros) con fuerte tendencia al déficit con Asia y superávit con Estados Unidos, que es, además, el principal destino de sus exportaciones extrarregionales.

Asia Oriental, a diferencia de Europa, no cuenta con un proceso de integración formal que abarque al conjunto de la región (no es ni siquiera un área de libre comercio, que vendría a ser el escalón mas bajo dentro de la teoría clásica). El único caso de integración formal, es el de la ASEAN. Pero, sin embargo, ha desarrollado diversos niveles de integración informal propios de la "nueva integración" tanto al nivel de diferentes espacios subregionales ("gran China", espacio japonés) como del conjunto de la región a través, sobre todo, de la inversión de capital y las relaciones tecnológicas. En lo referente a las relaciones extrarregionales, Asia Oriental es la región que cuenta con mayores exportaciones extrarregionales, dirigidas fundamentalmente hacia Estados Unidos, y superávits comerciales tanto con Europa como con América del Norte.

En el caso de América del Norte, su proceso se caracterizará por un proceso de integración formal centrado específicamente en el comercio (escalón mas bajo de la teoría clásica), pero con la inclusión de otros rubros como son inversión y propiedad intelectual apoyado en una base muy amplia de inversión de capital. A pesar de ello, es el proceso más característico de la "nueva integración" por su proceso más "abierto" de regionalización y su orientación fuertemente exportadora hacia el mercado mundial. El centro económico de ella (Estados Unidos) es además el principal centro tecnológico y productivo de la economía mundial y el principal mercado de importación del mundo, con grandes déficits comerciales con Asia Oriental y Europa.

En este marco, la posición de México dentro del TLCAN adquirirá importancia como punto estratégico de competitividad para EU y como puerta de entrada al mercado de este país

para las empresas asiáticas y europeas a partir de la inversión directa en el país y la importación parcial de insumos desde Asia y Europa. Este tipo de vinculación con las distintas regiones, hará que, al mismo tiempo, México tenga un importante superávit comercial con Estados Unidos, un déficit comercial muy grande con Asia Oriental y Europa y una recepción muy grande de inversión directa tanto de Estados Unidos como de las otras dos regiones.

Lo expuesto implica tanto ventajas como desventajas para México. La posición relevante de México en los intercambios entre los grandes espacios regionales de la economía mundial, le da la posibilidad de mantener un nivel muy alto de exportaciones al mercado de Estados Unidos y un flujo constante de inversiones de capital proveniente de múltiples direcciones. Pero, al mismo tiempo, lo condena a una exagerada dependencia comercial y productiva con respecto a su vecino del norte y a una fuerte desintegración regional interior derivada de la muy desigual vinculación comercial y productiva con Estados Unidos de las diferentes partes de su territorio. En gran parte esta situación se deriva de la contigüidad geográfica del país con la primera potencia de la economía mundial y la aplastante superioridad económica de la misma frente a México. Pero ello no tiene necesariamente que ser así, al menos en la magnitud con que lo es ahora, porque otros países como los de Asia Oriental (ver capítulo cinco) pudieron revertir situaciones de este tipo a lo largo del tiempo apelando a políticas gubernamentales activas de desarrollo económico y diversificación comercial. Esperemos que este sea el caso en el futuro de México.

ANEXO ESTADÍSTICO

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

CUADRO ANEXO I
Matriz del comercio mundial de mercancías por regiones, 1999-01
(Miles de millones de dólares)

Origen	Destino	Mundo	América		Europa Occidental	Europa C./O., Estados Bálticos, CEI			
			del Norte	Latina		Total	UE (15)	Total	Europa Central y Oriental
Mundo	1999	5548	1204	296	2364	2170	201	122	35
	2000	6251	1403	350	2499	2289	230	136	43
	2001	5984	1308	335	2429	2235	252	146	52
América del Norte	1999	932	369	145	180	166	6	3	2
	2000	1059	419	175	195	178	7	3	2
	2001	991	391	164	188	171	7	3	3
América Latina	1999	299	179	50	41	38	3	1	2
	2000	359	223	61	44	40	2	1	1
	2001	347	211	59	42	40	3	1	2
Europa Occidental	1999	2409	232	55	1675	1536	121	89	17
	2000	2503	257	58	1709	1564	131	96	19
	2001	2485	255	58	1677	1542	147	102	26
Unión Europea (15)	1999	2236	212	52	1559	1426	113	85	15
	2000	2312	233	55	1580	1442	123	91	18
	2001	2291	233	54	1546	1417	138	97	24
Europa C./O., Estados Bálticos, CEI	1999	215	11	5	118	103	56	22	10
	2000	271	12	7	149	130	72	29	14
	2001	286	12	6	158	141	76	31	14
Europa Central y Oriental	1999	102	3	1	74	69	18	12	2
	2000	116	4	1	86	79	19	14	2
	2001	129	5	1	96	89	22	16	2
Rusia, Fed. de	1999	76	5	3	31	25	23	8	-
	2000	106	5	4	46	37	32	12	-
	2001	103	4	4	45	37	31	12	-
África	1999	117	18	4	60	56	1	1	0
	2000	149	27	5	75	70	1	0	0
	2001	141	25	5	73	67	1	1	0
Oriente Medio	1999	185	27	2	36	33	2	1	0
	2000	261	41	3	48	44	2	1	0
	2001	237	39	3	39	36	2	1	0
Asia	1999	1392	368	34	252	237	13	6	4
	2000	1649	424	42	280	263	15	7	6
	2001	1497	376	40	252	238	17	8	7
Japón	1999	419	137	11	80	75	2	1	0
	2000	479	152	13	83	78	3	2	1
	2001	404	129	12	68	64	2	1	1
Australia y Nueva Zelanda	1999	69	8	1	10	9	0	0	0
	2000	77	9	1	10	9	0	0	0
	2001	77	9	1	10	9	0	0	0
Otros países de Asia	1999	904	223	22	163	153	10	5	4
	2000	1092	263	28	186	175	12	5	5
	2001	1017	237	27	174	164	14	6	6

FUENTE: OMC

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

CUADRO ANEXO I (continuación)
Matriz del comercio mundial de mercancías por regiones, 1999-01
(Miles de millones de dólares)

África			Oriente Medio		Asia					Destino		
Total	Sud- áfrica	Otros	Total	Japón	Australia/ Nueva- Zelandia			Otros		1999	2000	
					Total	China	Otros	Total	China			Otros
												Origen
119	24	95	141	1159	274	73	812	133	680	1999	Mundo	
123	27	96	155	1421	338	77	1006	174	832	2000		
127	26	101	163	1298	310	71	917	176	741	2001		
11	3	8	22	197	63	15	119	15	104	1999	América del Norte	
12	3	9	20	230	71	15	143	19	125	2000		
13	3	10	21	207	63	14	120	22	108	2001		
3	1	2	3	19	7	1	11	2	9	1999	América Latina	
3	1	2	3	21	8	1	13	4	9	2000		
4	1	3	4	22	7	1	15	5	10	2001		
62	11	51	59	178	42	18	119	22	97	1999	Europa Occidental	
61	11	49	62	197	45	17	134	25	110	2000		
63	12	51	65	195	44	17	135	28	106	2001		
59	10	48	53	163	37	17	110	20	89	1999	Unión Europea (15)	
58	11	47	56	181	41	16	124	23	101	2000		
59	11	48	59	179	39	16	124	26	97	2001		
3	0	3	4	16	4	0	12	5	6	1999	Europa C/O, Estados Bálticos, CEI	
3	0	3	7	19	5	0	14	7	7	2000		
3	0	3	8	19	4	0	14	8	7	2001		
1	0	1	2	2	0	0	2	0	2	1999	Europa Central y Oriental	
1	0	1	1	3	0	0	2	0	2	2000		
1	0	1	2	3	0	0	2	0	2	2001		
1	0	1	2	10	4	0	7	4	3	1999	Rusia, Fed. de	
1	0	1	4	13	4	0	9	5	4	2000		
1	0	1	4	13	4	0	9	6	4	2001		
11	1	10	2	19	3	1	15	2	13	1999	África	
12	1	11	3	24	4	1	19	4	15	2000		
11	1	10	3	21	4	1	17	4	13	2001		
7	2	5	13	64	30	1	52	3	49	1999	Oriente Medio	
10	4	7	16	125	46	2	77	9	68	2000		
9	3	6	18	112	41	2	69	8	61	2001		
21	6	15	37	647	124	38	484	83	401	1999	Asia	
22	7	15	43	804	159	40	605	106	499	2000		
24	6	18	45	722	148	38	537	101	438	2001		
5	2	3	10	166	-	10	156	34	122	1999	Japón	
4	2	2	10	207	-	10	198	43	155	2000		
4	2	2	11	172	-	9	163	42	120	2001		
2	1	1	3	44	12	7	25	3	22	1999	Australia y Nueva Zelandia	
2	1	1	3	50	14	7	29	4	25	2000		
2	1	1	4	49	14	7	28	5	24	2001		
15	4	12	25	437	112	21	303	46	257	1999	Otros países de Asia	
16	4	12	30	546	144	24	378	60	318	2000		
18	4	15	31	502	134	22	345	54	291	2001		

a. Incluye los destinos no especificados

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

CUADRO ANEXO 2
COMERCIO DE MERCANCIAS DE DETERMINADOS ACUERDOS DE INTEGRACIÓN REGIONAL, 1999
 (Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Valor 1999	Parte en las exportaciones/ importaciones totales			Variación porcentual anual		
		1990	1998	1999	1990-99	1998	1999
APEC (21)							
Exportaciones totales	2497	100.0	100.0	100.0	7	-4	6
Exportaciones Intra	1774	67.5	69.3	71.0	8	-7	9
Exportaciones extra	723	32.5	30.7	29.0	6	-4	0
Importaciones totales	2625	100.0	100.0	100.0	7	-7	10
Importaciones Intra	1883	65.4	71.3	71.8	8	-6	11
Importaciones extra	741	34.6	28.7	28.2	5	-10	8
LE (15)							
Exportaciones totales	2180	100.0	100.0	100.0	4	4	-1
Exportaciones Intra	1385	64.9	63.1	63.5	4	7	0
Exportaciones extra	796	35.1	36.9	36.5	5	0	-2
Importaciones totales	2232	100.0	100.0	100.0	4	6	1
Importaciones Intra	1389	63.0	62.8	62.2	4	7	0
Importaciones extra	843	37.0	37.2	37.8	4	5	3
TLC (3)							
Exportaciones totales	1070	100.0	100.0	100.0	7	0	6
Exportaciones Intra	879	42.6	51.2	54.1	10	5	11
Exportaciones extra	491	57.4	48.8	45.9	5	-5	-1
Importaciones totales a	1420	100.0	100.0	100.0	9	5	12
Importaciones Intra	575	34.4	40.3	40.5	11	6	12
Importaciones extra	846	65.6	59.7	59.5	7	5	11
ASEAN (10)							
Exportaciones totales	359	100.0	100.0	100.0	11	-7	9
Exportaciones Intra	79	20.1	21.9	22.1	12	-18	10
Exportaciones extra	280	79.9	78.1	77.9	10	-3	9
Importaciones totales	299	100.0	100.0	100.0	7	-25	7
Importaciones Intra	69	16.2	22.6	22.9	11	-16	9
Importaciones extra	231	83.8	77.4	77.1	6	-27	7
ALCEC (6)							
Exportaciones totales	107	-	100.0	100.0	-	12	1
Exportaciones Intra	13	-	13.0	12.0	-	6	-7
Exportaciones extra	94	-	87.0	88.0	-	13	2
Importaciones totales	134	-	100.0	100.0	-	11	-2
Importaciones Intra	13	-	9.7	9.5	-	8	-4
Importaciones extra	122	-	90.3	90.5	-	11	-1
MERCOSUR (4)							
Exportaciones totales	74	100.0	100.0	100.0	5	-2	-9
Exportaciones Intra	15	8.9	25.0	20.3	15	-1	-26
Exportaciones extra	59	91.1	75.0	79.7	4	-3	-3
Importaciones totales	83	100.0	100.0	100.0	12	-3	-16
Importaciones Intra	16	14.5	21.0	19.0	16	-1	-24
Importaciones extra	67	85.5	79.0	81.0	12	-4	-14
Mercado Común Andino (5)							
Exportaciones totales	43	100.0	100.0	100.0	4	-16	10
Exportaciones Intra	4	4.3	13.9	8.9	13	-3	-29
Exportaciones extra	39	95.7	86.1	91.1	3	-18	16
Importaciones totales b	36	100.0	100.0	100.0	8	2	-20
Importaciones Intra	4	7.7	11.7	11.7	13	-10	-20
Importaciones extra	32	92.3	88.3	88.3	8	4	-20

a Las importaciones del Canadá y del México se entienden E.U.B.
 b Las importaciones del Perú y del Venezuela se entienden E.U.B.
 Nota: Los cifras no están completamente ajustados a los diferentes sistemas estadísticos utilizados por los miembros en los acuerdos del presente cuadro.

Fuente: Organización Mundial del Comercio

**TESIS CON
 FALLA DE ORICEN**

**CUADRO ANEXO 3
COMERCIO DE MERCANCIAS DE EUROPA C.O., LOS ESTADOS
BÁLTICOS Y LA CFI, POR REGIONES Y GRANDES GRUPOS
DE PRODUCTOS, 1999**

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Valor	Parte en las	
	Exporta- ciones	Exporta- ciones	Importa- ciones
Total	214	100.0	100.0
Región			
América del Norte	9	4.4	3.0
América Latina	4	1.9	1.3
Europa Occidental	120	56.0	60.1
Europa C.O., Estados Bálticos, CH	56	26.1	27.9
África	3	1.2	0.7
Oriente Medio	4	1.9	0.6
Asia	16	7.4	6.4
Grupo de productos			
Productos agropecuarios	22	10.1	12.4
Productos de las industrias e extractivas	60	28.0	11.9
Manufacturas	122	57.2	71.0
<i>Nota: Las partes porcentuales correspondientes a las importaciones se han obtenido de la matriz de la Secretaría para el comercio mundial de mercancías por productos y regiones.</i>			
Fuente: Organización Mundial del Comercio			

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

CUADRO ANEXO 4
PRINCIPALES EXPORTADORES E IMPORTADORES DE MERCANCIAS DE EUROPA
CENTRAL Y ORIENTAL, LOS ESTADOS BÁLTICOS Y LA CEE, 1999
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Valor		Parte		Variación porcentual anual		
	1999	1996	1999	1997	1998	1999	
Exportadores							
Rusia, Fed. de	74.3	41.5	34.7	0	-16	0	
Polonia	27.4	11.4	12.8	5	3	-3	
Rep. Checa	26.9	10.3	12.5	4	16	2	
Hungría	25.0	7.4	11.7	22	20	9	
Ucrania	11.6	6.7	5.4	-1	-11	-8	
Rep. Eslovaca	10.2	4.1	4.8	-7	11	-5	
Rumanía	8.5	3.8	4.0	4	-2	2	
Belarús	5.9	2.6	2.8	29	-3	-16	
Kazajstán	5.6	2.8	2.6	10	-16	3	
Bulgaria	4.1	2.3	1.9	1	-13	-6	
Europa C./O., Estados Bálticos, CEE	214.0	100.0	100.0	4	-5	-1	
Importadores							
Polonia	45.9	16.2	21.5	14	11	-2	
Rusia, Fed. de	41.1	29.9	19.2	7	-20	-30	
Rep. Checa	28.8	12.1	13.5	-2	6	0	
Hungría	28.0	7.9	13.1	17	21	9	
Ucrania	11.8	7.7	5.5	-3	-14	-19	
Rep. Eslovaca	11.2	4.8	5.3	-8	11	-14	
Rumanía	10.4	5.0	4.9	-1	5	-12	
Belarús	6.7	3.0	3.1	25	-2	-22	
Bulgaria	5.5	2.2	2.6	-3	1	10	
Lituania	4.8	2.0	2.3	24	3	-17	
Europa C./O., Estados Bálticos, CEE	213.9	100.0	100.0	6	-2	-12	
Pro memoria:							
Europa Central y Oriental							
Exportaciones	102.4	39.4	47.8	6	9	1	
Importaciones	131.1	48.5	61.3	6	11	-1	
Estados Bálticos							
Exportaciones	7.7	3.2	3.6	23	3	-12	
Importaciones	11.9	4.4	5.6	27	8	-14	
CEE							
Exportaciones	104.0	57.4	48.6	2	-15	-1	
Importaciones	70.9	47.1	33.1	5	-16	-26	
* Importaciones c.o.b.							
Fuente: Organización Mundial del Comercio							

CUADRO ANEXO 5
PRINCIPALES EXPORTADORES E IMPORTADORES
DE MERCANCIAS DE AMÉRICA LATINA, 1999
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Valor	Parte				Variación porcentual anual			
	1999	1980	1990	1995	1999	1990-99	1997	1998	1999
Exportadores									
México	136.7	16.4	27.7	34.8	46.0	14	15	6	16
maquiladoras	63.9	2.3	9.4	13.6	21.5	19	22	17	20
Brasil	48.0	18.4	21.4	20.3	16.2	5	11	-4	-6
Argentina	23.3	7.3	8.4	9.2	7.9	7	11	0	-12
Venezuela	19.9	17.5	11.9	8.1	6.7	1	-6	-20	15
Chile	15.6	4.3	5.7	7.0	5.3	7	8	-11	5
Colombia	11.6	3.6	4.6	4.4	3.9	6	9	-6	7
Costa Rica	6.6	0.9	1.0	1.5	2.2	18	14	29	19
Perú	6.1	3.6	2.2	2.4	2.1	7	16	-16	7
República Dominicana	5.2	1.1	1.5	1.7	1.8	10	14	8	4
Ecuador	4.5	2.3	1.8	1.9	1.5	6	7	-20	6
Guatemala	2.4	1.4	0.8	0.9	0.8	8	15	10	-7
Trinidad y Tabago	2.2	3.7	1.4	1.1	0.8	1	0	-12	-1
Uruguay	2.2	1.0	1.2	0.9	0.8	3	14	2	-19
Cuba	1.6	5.1	3.5	0.7	0.5	-12	-2	-21	4
Antillas Neerlandesas	1.4	4.7	1.2	0.7	0.5	-3	17	-20	14
América Latina	297.0	100.0	100.0	100.0	100.0	8	11	-1	6
Importadores									
México	148.7	17.9	33.4	29.9	44.4	15	23	14	14
maquiladoras	50.4	1.4	7.9	10.3	15.1	19	19	17	18
Brasil	51.7	20.2	17.3	21.2	15.5	10	14	-7	-15
Argentina	25.5	8.5	3.1	7.9	7.6	23	28	3	-19
Chile	15.1	4.7	5.9	6.3	4.5	8	10	-4	-19
Venezuela	14.8	9.6	5.6	5.0	4.4	8	48	9	-7
Colombia	10.7	3.8	4.3	5.5	3.2	7	12	-5	-27
República Dominicana	8.2	1.6	2.3	2.0	2.4	12	15	15	8
Perú	8.1	2.0	2.7	3.6	2.4	10	8	-4	-18
Costa Rica	6.3	1.2	1.5	1.6	1.9	14	15	27	1
Guatemala	4.4	1.3	1.3	1.3	1.3	11	22	21	-6
Cuba	4.0	5.3	3.5	1.1	1.2	-2	5	4	14
Panamá	3.5	1.2	1.2	1.0	1.1	10	8	2	14
Uruguay	3.4	1.4	1.0	1.1	1.0	11	12	2	-12
El Salvador	3.1	0.8	1.0	1.1	0.9	11	11	5	1
Ecuador	3.0	1.8	1.4	1.6	0.9	6	26	13	-46
América Latina	334.7	100.0	100.0	100.0	100.0	11	18	5	-3
Pro memoria:									
Mercado Común Andino (5)									
Exportaciones	43.0	27.8	21.2	17.3	14.5	4	2	-16	10
Importaciones	38.3	17.8	14.5	16.3	11.4	8	22	2	-20
MERCOSUR (4)									
Exportaciones	74.3	26.9	31.6	30.8	25.0	5	11	-2	-9
Importaciones	82.8	30.6	22.5	31.5	24.8	12	18	-3	-16

FUENTE: Organización Mundial del Comercio

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

CUADRO ANEXO 6
Comercio de mercancías por grupos de productos, por regiones y por principales interlocutores comerciales,
1997-1999 - México
(Miles de millones de dólares)

	Europa C/O.																
	América del Norte			América Latina			Europa Occidental			Estados Unidos, CE		África		Oriente Medio		Asia	
	exp	imp	exp	imp	exp	imp	exp	imp	exp	imp	exp	imp	exp	imp			
Productos agrícolas	1997	6.0	7.2	0.3	0.6	0.7	0.6	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.3	0.5	
	1998	6.3	8.0	0.5	0.3	0.6	0.5	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.4	0.5	
	1999	7.2	7.9	0.5	0.6	0.5	0.5	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.3	0.5	0.5	
Productos alimenticios	1997	5.3	3.4	0.0	0.4	0.6	0.6	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.3	0.3	
	1998	5.8	6.1	0.4	0.5	0.5	0.4	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.3	0.3	
	1999	6.3	6.2	0.4	0.5	0.5	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.3	0.3	0.3	
Materias primas	1997	0.7	1.7	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.2	
	1998	0.6	1.9	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.2	
	1999	0.6	1.7	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	
Productos de las industrias extractivas	1997	10.1	4.2	1.0	0.8	1.3	0.2	0.0	0.0	0.1	0.2	0.0	0.1	0.7	0.2	0.2	
	1998	9.1	4.3	0.9	0.9	1.2	0.2	0.0	0.1	0.0	0.2	0.0	0.1	0.4	0.2	0.2	
	1999	0.6	0.7	0.0	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	
Metas y otros minerales	1997	0.6	0.5	0.0	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	
	1998	0.6	0.5	0.0	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	
	1999	0.6	0.5	0.0	0.3	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	
Combustibles	1997	8.7	2.3	0.9	0.3	0.9	0.1	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.1	0.5	0.1	0.1	
	1998	5.4	2.1	0.6	0.2	0.6	0.1	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.1	0.2	0.1	0.1	
	1999	7.6	2.4	0.8	0.2	1.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.3	0.1	0.1	
Metales no ferrosos	1997	0.8	1.2	0.1	0.2	0.3	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	
	1998	1.0	1.5	0.1	0.4	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	
	1999	1.0	1.5	0.1	0.4	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	
Manufacturas	1997	79.1	71.8	5.6	1.5	2.1	10.0	0.1	0.3	0.1	0.1	0.3	0.1	1.5	9.7	10.4	
	1998	90.0	81.7	5.0	1.6	2.6	11.3	0.2	0.5	0.1	0.1	0.2	0.1	1.5	10.4	10.4	
	1999	104.0	97.1	3.9	1.8	3.8	12.9	0.2	0.3	0.0	0.1	0.1	0.2	1.7	12.9	12.9	
Hierro y acero	1997	1.6	1.6	0.5	0.4	0.2	0.5	0.0	0.2	0.0	0.0	0.1	0.0	0.2	0.3	0.3	
	1998	1.6	1.7	0.4	0.4	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.2	0.2	
	1999	1.3	1.7	0.1	0.3	0.2	0.5	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.1	0.4	0.4	
Productos químicos	1997	2.2	7.7	1.4	0.3	0.5	2.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.3	0.6	0.6	
	1998	2.2	8.2	1.3	0.3	0.5	2.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.3	0.7	0.7	
	1999	2.4	9.3	1.4	0.3	0.5	2.3	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.2	0.8	0.8	
Otras semimanufacturas	1997	4.9	9.5	0.6	0.2	0.1	0.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.6	0.6	
	1998	5.4	10.5	0.6	0.2	0.2	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.7	0.7	
	1999	6.4	12.3	0.5	0.2	0.1	1.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.9	0.9	
Máquina y equipo de transporte	1997	33.2	39.5	2.4	0.4	1.0	5.4	0.1	0.1	0.0	0.0	0.2	0.0	0.7	6.4	6.4	
	1998	63.4	46.2	1.9	0.5	1.5	6.3	0.1	0.1	0.0	0.0	0.1	0.1	0.9	6.7	6.7	
	1999	74.1	36.3	1.1	0.8	2.5	7.6	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	1.8	8.9	8.9	
Máquina generadora de energía	1997	1.6	1.3	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	
	1998	1.9	1.4	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	
	1999	2.5	1.5	0.0	0.0	0.1	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.3	
Otras máquinas no eléctricas	1997	3.5	7.1	0.3	0.1	0.2	2.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	1.1	1.1	
	1998	4.0	8.5	0.3	0.1	0.2	3.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.2	1.2	
	1999	5.1	3.7	0.2	0.2	0.2	3.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	1.5	1.5	
Equipo de oficina y de telecomunicaciones	1997	16.6	10.3	0.5	0.0	0.3	0.7	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.6	3.2	3.2	
	1998	20.1	12.8	0.4	0.0	0.3	0.7	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.8	3.4	3.4	
	1999	23.5	15.8	0.3	0.0	0.4	1.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.9	4.2	4.2	
Máquina eléctrica y aparatos	1997	14.1	10.4	0.3	0.1	0.1	0.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	1.3	1.3	
	1998	15.0	11.8	0.3	0.1	0.2	0.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.3	1.3	
	1999	16.8	13.0	0.2	0.1	0.2	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.8	1.8	
Productos de la industria del automóvil	1997	18.2	9.4	1.2	0.2	0.3	0.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.5	0.5	
	1998	20.0	9.8	0.8	0.3	0.7	1.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.5	0.5	
	1999	23.4	13.5	0.4	0.4	1.5	1.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.5	0.5	
Otros equipos de transporte	1997	1.2	1.1	0.1	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.3	
	1998	2.4	2.0	0.1	0.0	0.1	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.2	
	1999	2.7	2.8	0.0	0.0	0.1	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Textiles	1997	1.5	2.2	0.3	0.1	0.1	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.4	
	1998	1.7	2.7	0.2	0.1	0.1	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.5	0.5	
	1999	2.2	4.0	0.2	0.1	0.1	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.6	0.6	
Prendas de vestir	1997	3.5	3.1	0.1	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	
	1998	4.4	3.4	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.2	
	1999	7.5	3.3	0.3	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.2	
Otros bienes de consumo	1997	8.3	8.2	0.5	0.1	0.3	0.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	1.2	1.2	
	1998	9.5	9.0	0.5	0.2	0.3	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	1.3	1.3	
	1999	11.4	10.3	0.4	0.1	0.3	1.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	1.6	1.6	
Total de mercancías a	1997	93.3	85.2	7.2	2.8	4.1	11.4	0.1	0.3	0.2	0.3	0.2	0.3	2.2	13.0	13.0	
	1998	101.7	95.5	6.2	2.9	4.1	12.3	0.2	0.6	0.2	0.4	0.3	0.2	2.2	13.0	13.0	
	1999	121.9	111.2	5.3	3.5	5.5	14.0	0.2	0.4	0.1	0.4	0.2	0.3	2.5	15.3	15.3	

Fuente: Organización Mundial del Comercio

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

CUADRO ANEXO 6 (Continuación)
Conversión de mercancías por grupos de productos, por regiones y por principales interlocutores comerciales,
1997-99 - México
(Miles de millones de dólares)

		Estados Unidos																Japón		Canadá		Corea, Rep. de		China		Mundo b	
		exp		imp		exp		imp		exp		imp		exp		imp		exp		imp							
		exp	imp	exp	imp	exp	imp	exp	imp	exp	imp	exp	imp	exp	imp	exp	imp	exp	imp	exp	imp						
Productos agrícolas	1997	3.9	0.7	0.7	0.6	0.2	0.0	0.1	0.3	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	7.9	8.9										
	1998	6.4	7.4	0.6	0.5	0.2	0.0	0.1	0.6	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	8.2	9.6										
	1999	7.1	7.4	0.5	0.5	0.2	0.0	0.1	0.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	8.6	9.7										
Productos alimenticios	1997	3.2	5.0	0.6	0.6	0.2	0.0	0.1	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6.8	6.8											
	1998	3.7	5.6	0.3	0.4	0.2	0.0	0.1	0.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7.3	7.3											
	1999	6.4	3.7	0.4	0.4	0.1	0.0	0.1	0.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7.8	7.6											
Materias primas	1997	0.7	1.7	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	1.1	2.1											
	1998	0.6	1.9	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.9	2.3											
	1999	0.6	1.7	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.9	2.1											
Productos de las industrias extractivas	1997	9.8	4.1	1.2	0.2	0.6	0.0	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	13.1	5.5												
	1998	6.9	3.9	0.9	0.2	0.2	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	9.0	3.3												
	1999	9.0	4.2	1.1	0.2	0.4	0.0	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	11.8	6.1												
Mines y otras minerías	1997	0.7	0.6	0.1	0.0	0.6	0.0	0.6	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.8	1.1												
	1998	0.3	0.3	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.7	0.8												
	1999	0.6	0.5	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.8	1.0												
Combustibles	1997	8.5	2.3	0.9	0.1	0.5	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	11.0	2.9												
	1998	5.3	2.1	0.6	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	7.0	2.7												
	1999	7.4	2.3	0.9	0.1	0.3	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	9.7	3.0												
Metales no ferrosos	1997	0.8	1.2	0.3	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.3	1.5												
	1998	1.0	1.4	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.3	2.0												
	1999	1.0	1.4	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.2	2.1												
Manufacturas	1997	77.1	70.4	2.0	9.4	0.2	3.9	2.0	1.4	0.2	1.5	0.1	1.1	88.8	93.3												
	1998	88.5	80.1	2.4	10.7	0.2	4.0	1.5	1.6	0.1	1.6	0.1	1.4	99.9	103.9												
	1999	102.2	94.8	3.6	12.1	0.3	4.7	1.9	2.3	0.2	2.6	0.1	1.7	115.1	126.6												
Hierro y acero	1997	1.6	1.5	0.1	0.3	0.0	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	2.3	3.4												
	1998	1.5	1.3	0.1	0.3	0.0	0.3	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	2.3	3.4												
	1999	1.3	1.5	0.2	0.5	0.1	0.3	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	1.7	3.1												
Productos químicos	1997	2.1	7.6	0.4	1.7	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	4.3	10.8												
	1998	2.2	8.0	0.4	1.8	0.2	0.2	0.1	0.2	0.0	0.1	0.0	0.1	4.4	11.3												
	1999	2.3	9.1	0.3	2.0	0.1	0.1	0.1	0.2	0.0	0.2	0.0	0.1	4.7	13.0												
Otras manufacturas	1997	4.8	9.3	0.1	0.9	0.0	0.3	0.1	0.2	0.0	0.1	0.0	0.1	3.7	11.3												
	1998	3.3	10.3	0.2	1.0	0.0	0.3	0.1	0.2	0.0	0.1	0.0	0.1	6.2	12.4												
	1999	6.3	12.0	0.1	1.0	0.0	0.3	0.1	0.3	0.0	0.1	0.0	0.1	7.2	14.5												
Maquinaria y equipo de transporte	1997	33.5	38.7	0.9	5.2	0.1	2.8	1.6	0.9	0.1	1.0	0.6	0.6	39.5	51.8												
	1998	62.2	45.2	1.4	6.1	0.1	2.8	1.1	1.0	0.0	1.1	0.1	0.7	68.0	60.0												
	1999	72.7	54.8	2.4	7.2	0.2	3.4	1.4	1.5	0.0	1.6	0.1	0.9	80.7	73.4												
Maquinaria generadora de energía	1997	1.5	1.3	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.6	1.5												
	1998	1.9	1.4	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.0	1.7												
	1999	2.5	1.3	0.0	0.2	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.6	2.1												
Otras máquinas no eléctricas	1997	3.3	6.8	0.1	2.8	0.0	0.7	0.0	0.2	0.0	0.1	0.0	0.1	4.1	11.3												
	1998	3.9	8.2	0.1	3.1	0.0	0.8	0.0	0.3	0.0	0.1	0.0	0.1	4.4	13.3												
	1999	5.0	9.3	0.1	3.5	0.0	0.9	0.1	0.4	0.0	0.2	0.0	0.1	5.5	15.2												
Equipo de oficina y de telecomunicaciones	1997	10.2	10.1	0.3	0.6	0.0	0.8	0.4	0.2	0.0	0.6	0.4	0.4	17.0	14.2												
	1998	19.7	12.6	0.3	0.7	0.0	0.9	0.4	0.2	0.0	0.7	0.1	0.4	21.7	16.9												
	1999	23.1	15.7	0.4	0.9	0.1	1.2	0.4	0.2	0.0	1.0	0.1	0.3	25.4	21.1												
Maquinaria eléctrica y aparatos	1997	14.0	10.3	0.1	0.6	0.0	0.5	0.1	0.1	0.0	0.3	0.0	0.1	14.7	12.4												
	1998	14.8	11.6	0.2	0.7	0.0	0.5	0.1	0.1	0.0	0.2	0.0	0.2	15.3	13.9												
	1999	16.6	12.8	0.2	0.9	0.0	0.6	0.1	0.1	0.0	0.3	0.0	0.3	17.4	15.9												
Productos de la industria (del automóvil)	1997	17.2	9.0	0.3	0.9	0.0	0.4	1.1	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	19.9	10.9												
	1998	19.5	9.4	0.7	1.2	0.0	0.4	0.3	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0	21.8	11.7												
	1999	22.8	12.9	1.5	1.5	0.0	0.6	0.6	0.6	0.0	0.0	0.0	0.0	25.1	13.9												
Otros equipos de transporte	1997	1.1	1.1	0.0	0.2	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.3	1.7												
	1998	2.4	2.0	0.1	0.2	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.6	2.3												
	1999	2.6	2.7	0.1	0.2	0.0	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	2.9	3.3												
Textiles	1997	1.4	2.2	0.1	0.2	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	1.9	2.9												
	1998	1.6	2.7	0.1	0.2	0.0	0.0	0.1	0.2	0.0	0.2	0.0	0.0	2.2	3.4												
	1999	2.1	3.9	0.1	0.2	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	2.5	4.8												
Prendas de vestir	1997	3.5	3.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.6	3.4												
	1998	6.4	3.4	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6.6	3.8												
	1999	7.3	3.3	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7.8	3.6												
Otros bienes de consumo	1997	8.2	8.1	0.3	0.8	0.0	0.4	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0	0.3	9.2	10.4												
	1998	9.4	8.9	0.3	0.9	0.0	0.4	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0	0.4	10.3	11.4												
	1999	11.3	10.2	0.3	1.1	0.0	0.4	0.1	0.1	0.0	0.3	0.0	0.5	12.3	13.2												
Total de mercancías a	1997	91.0	83.2	3.9	10.4	1.0	4.5	2.3	2.0	0.2	1.6	0.1	1.3	110.1	112.0												
	1998	101.1	93.2	3.9	11.3	0.4	4.9	2.3	2.1	0.1	1.8	0.2	1.6	123.2	124.4												
	1999	119.3	108.2	5.2	13.2	0.9	5.1	2.6	3.0	0.2	2.8	0.2	1.9	136.7	145.6												

BIBLIOGRAFÍA

- ALBA, Francisco (1998), "Asimetrías, liberación comercial y migración internacional: enseñanzas del caso europeo", en Rene M. Zenteno Coord., *Población, desarrollo y Globalización*, México, El Colegio de la Frontera Norte.
- ANGUIANO Roch, Eugenio (2001), "APEC: Las relaciones México-APEC: 1995-200", en *Foro Internacional*, oct-die 2001, vol. XLI, núm. 166.
- ARELLANES Jiménez, Paulino Ernesto (1999), "La inversión extranjera directa intrarregional en Norteamérica: 1989-1995", en *Relaciones Internacionales*, ene/abr 1999, No 79
- _____ (1995), "Relaciones políticas-económicas y escenarios futuros entre los bloques económicos regionales", en José Luis Calva Coord., *Globalización y bloques económicos. Realidades y mitos. México*, Juan Pablos Editor.
- BALASSA, Bela J. D. (1964), *Teoría de la Integración Económica*, México, UTEHA.
- BARROS NAVEIRA, María del Pilar y José Ramón García Menéndez (1998), "Transición y reforma económica en Europa del Este", en *Comercio Exterior*, Marzo 1998, vol. 48, núm. 3.
- BENAVIDES, Pablo (1995), La comunidad europea: ¿culminación o ralentización?, en Ramón Tamames Dir., *Entre bloques y globalidad*, Madrid, Complutense Ed.
- BUENO Martínez, Rafael (2000), "La nueva China en el nuevo equilibrio de poder regional", en *Cidob d'Afers Internacionals*, die 1999-ene 2000, núm. 48.
- BULMER-THOMAS, Victor, et. al. (1994), *Mexico and the North American Free Trade Agreement. Who will benefit?*, Great Britain, McMillan.
- BRICEÑO Ruiz, José (2001), "El modelo TLCAN de integración y las negociaciones del ALCA", en *Problemas del Desarrollo*, jul/sep 2001, vol. 32, núm. 126.
- CARBONELL, Dolores y Luis Javier Mier Vega (1998), Euro, la tercera fuerza en *Expansión*, ago 12, 1998, Vol. XXIX, Núm. 747
- CENTRO DE ESTUDIOS EUROPEOS (1998), "Panel sobre las transformaciones en Europa del este", *Revista de Estudios Europeos*, jul-sep/oct-die 1998, núm. 47/48
- CEPAL (2002), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2000-2001*, CEPAL, Santiago de Chile
- CEPAL (2002), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 2001*, CEPAL, Santiago de Chile

- _____ (1994), *El Regionalismo Abierto en América Latina y El Caribe*, Santiago de Chile.
- CHANONA Burguete, Alejandro y Roberto Domínguez Rivera (2000), *Europa en transformación. Proceso políticos, económicos y sociales*, México, Plaza y Valdés, S. A. de C. V.
- _____ (1999), "Repensando teóricamente la integración en las Américas: la integración desde el norte y la integración desde el sur", en *Relaciones Internacionales*, ene/abr 1999, No. 79
- COMISIÓN EUROPEA (1998), *Europa de la A a la Z*.
- CORADO, Cristina (2000), "Changing Patterns of Foreign Investment in the EU Periphery and EU Enlargement", en Fatemi Khosrow, *The New World Order, Internationalism, Regionalism and the Multinational Corporations*, San Diego State University, Ed. Pergamon.
- CORNEJO, Romer A. (2001), "México y China. Entre la buena voluntad y la competencia", en *Foro Internacional*, oct-dic 2001, vol. XLI, núm. 166.
- DABAT, Alejandro (Inédito), "Los procesos de integración regional en el mundo".
- _____ Alejandro, Miguel A. Rivera Ríos y Alejandro Toledo (2001), "Una revalorización de la crisis asiática, espacio, ciclo y patrón de desarrollo regional", en *Comercio Exterior*, noviembre 2001, vol. 51, No. 11
- _____ Alejandro y Miguel A. Rivera Ríos (1993), "Las transformaciones de la economía mundial," en *Investigación Económica*, oct-dic 1993, No. 206, vol. LIII
- _____ Alejandro (1994), "La Coyuntura mundial de los 90's y los capitalismos emergentes", en *Comercio Exterior*, nov 1994, Vol. 44, No. 11
- _____ y Sergio Ordóñez (en prensa), "Revolución informática, nuevo ciclo industrial y división internacional del trabajo. Un marco general para el estudio de la inserción internacional de México".
- _____ (2002), "Globalización, Capitalismo actual y nueva configuración espacial del mundo", en *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, México, IIEc, CRIM, FE, UNAM, UAM-A y Porrúa Editores.
- _____ y Alejandro Toledo (1999), "Espacio económico y competencia de regiones y naciones en la crisis asiática", en *Problemas del Desarrollo*, vol. 33, núm. 119.

- DÁVILA Aldás, Francisco R. (1993), "La revolución científico-técnica, la globalización industrial, la formación de bloques y los nuevos cambios mundiales", en *Relaciones Internacionales*, abr-jun 1993, Núm. 58
- DÁVILA Pérez, Consuelo (1999), "Algunos efectos del TLCAN en la política exterior de México y en la relación bilateral México-Estados Unidos", en *Relaciones Internacionales*, ene/abr 1999, No 79
- DÍAZ Mier, Miguel Ángel y Penélope González del Río (2000), "Los acuerdos de fin de siglo entre la Unión Europea y México" en *Comercio Exterior*, ago 2000, vol. 50, núm. 8.
- DÍAZ Mier, Miguel Ángel. (1996). *Del GATT a la Organización Mundial de Comercio*, España, editorial Síntesis, S. A. de C. V.
- DOBRIANSKY, Paula (1997), NATO "Enlargement: American and European Interests", en Jeffrey Godmin, *European Integration and American Interests*, Washington, D.C., American Enterprise Institute.
- DUSSEL, Peters Enrique (2000), "La inversión extranjera en México", serie Desarrollo productivo, Santiago de Chile, CEPAL.
- ECONOMIST, The (2002), "Chilly in the west, warmer in the east", may 25th, 2001, Vol. 363, Num. 8274
- ECONOMIST, The (2001), "A bumpy landing", June 16th, 2001, Vol. 359, Num. 8226
- ECONOMIST, The (2001), "Wanted: New rules of the road", June 9th, 2001, Vol. 359, Num. 8225
- ECONOMIST, The (2001), "The limits of Europe", may 17th, 2001, en www.theeconomist.com,
- EL-AGRAA, Ali (1999), *Regional Integration*, London, McMillan Press LTD.
- ESTAY, Jaime (1995), "Globalización y sus significados", en José Luis Calva Coord., *Globalización y bloques económicos. Realidades y mitos*. México, Juan Pablos Editor.
- FEINBERG, Richard (2002), "Diálogo de APEC sobre Globalización y Prosperidad Compartida. Informe de la Relatoría", en *El Mercado de Valores*, jul 2002, Núm. 7.
- FERRER, Aldo (1995), "Mercosur: trayectoria, situación actual y perspectivas", en *Comercio Exterior*, noviembre 1995, Vol. 44, No. 11
- GARCÍA Martínez, Herón (1995), "América Latina: las prisas por la integración económica", en José Luis Calva Coord., *Globalización y bloques económicos. Realidades y mitos*. México, Juan Pablos Editor.

- GARCÍA MENÉNDEZ, José Ramón (1998), "La Unión Económica y Monetaria Europea: una revisión de la literatura reciente", en *Comercio Exterior*, Marzo 1998, vol. 48, núm. 3.
- GEREFFI, G. (1998), *The four Tigers: Economic Development and the Global Political Economy*, Academic Press Duke University.
- GIL Villegas, Francisco (2001), "México y la Unión Europea en el sexenio de Zedillo", en *Foro Internacional*, oct-dic 2001, vol. XLI, núm. 166.
- GUERRA-BORGES, Alfredo (1995), "Regionalización y bloques económicos", en José Luis Calva Coord., *Globalización y bloques económicos. Realidades y mitos*. México, Juan Pablos Editor.
- GUTIÉRREZ Macías, Gabriel (1995), "Globalización y nuevas contradicciones", en José Luis Calva Coord., *Globalización y bloques económicos. Realidades y mitos*. México, Juan Pablos Editor.
- HAGGARD, Stephen (1995), *Developing Nations and the Politics of Global Integration*, Washington, D. C., The Brookings Institutions.
- HUGHES, Kristy S. (1990), *Structural Change in the World Economy*, London, Routledge.
- HUMMER, Walderman y Dietmar Prager (1998), "La pertenencia a varios modelos de integración: el caso de América Latina", en *Comercio Exterior*, Marzo 1998, vol. 48, núm. 3.
- INTERNATIONAL MONETARY FUND, *Balance of Payments Statistics Yearbook*, IMF, Washington, 1986, 1987, 1997 y 2001.
- _____, *Direction of Trade Statistics Yearbook*, IMF, Washington, 1986, 1987, 1997 y 2001.
- _____, *International Financial Statistics Yearbook*, IMF, Washington, 2001.
- JACKSON, Caroline (1994), "The European Community and the Challenges of the 1990s. Change and Competitiveness", en Paul Michael Lützeler Editor, *Europe after Maastricht. American and European Perspectives*, Oxford, Berghahn Books.
- KENWOOD, A.G. (1972), *Historia del Desarrollo Económico Internacional. Desde la Primera Guerra Mundial hasta nuestros días*, Madrid, Ediciones Itsmo.
- _____, (1972), *Historia del Desarrollo Económico Internacional. Desde 1820 hasta la Primera Guerra Mundial*, Madrid, Ediciones Itsmo.

- KERBER Palma, Victor (2001), "Sushi con Tortilla: Las relaciones entre México y Japón, 1995-2000", en *Foro Internacional*, oct-dic 2001, vol. XLI, núm. 166.
- KÓVES, A. (1983), "Implicit subsidies and some Issues of Economic Relations within the CMEA. (Remarks on the analyses made by Michael Marresen and Jan Vanous)", en *Acta Económica* Budapest, vol. 31, No. 1-2.
- LAVIGNE, Marie (1991), "Reformas económicas en la URSS y Europa del Este: perspectivas para los años 90", en Palazuelos Enrique, et. al., *Europa del Este ante el cambio económico*, Colegio de economistas de Madrid.
- LEAL Sosa, Juan Carlos (2000), "Con el TLC, eficiencia e integración", en *Ejecutivos de Finanzas*, <<http://www.infolatina.com.mx>>.
- LEYCEGUI, Beatriz y Rafael Fernández de Castro (2000), *TLCAN: ¿socios naturales? Cinco años del tratado de libre comercio de América del Norte*, México, ITAM-Porrúa, S.A.
- LOZANO, Lucrecia (1993), "Globalización y Regionalización en la Economía Internacional", en *Relaciones Internacionales*, jul-sep 1993, Núm. 59
- MARTÍNEZ Cortés, José Ignacio (1999), "Los esquemas subregionales: nueva etapa de la integración de América Latina para la reinserción en la economía mundial", en *Relaciones Internacionales*, ene/abr 1999, no. 79
- MATTLI, Walter (1999), *The logic of regional integration*, Great Britain, Cambridge University Press.
- MORALES Pérez, Eduardo (2002), "El Euro y sus Implicaciones en las Relaciones Internacionales", en *El Mercado de Valores*, feb 2002, Núm. 2.
- MYRO, Rafael, Dir., (2000), *Economía Europea. Crecimiento, integración y transformaciones sectoriales*, España, Civitas Editorial.
- NOVOA Portela, María y Alejandro de la Paz Toledo (2001), "El Tratado Unión Europea-México en el marco de la mundialización", en *Comercio Exterior*, jun 2001, vol. 5, núm. 6.
- OCAMPO, José Antonio y María Ángela Parra (2001), "Las relaciones económicas entre América Latina y la Unión Europea", en *Cidob d' Afers Internacionals*, nov 2001, núms. 54-55.
- OECD (2001), *The European Union's Trade Policies and their Economic Effects*, Francia.
- _____. International Direct Investment Statistics Yearbook, Paris, France, 1999.

- OPALÍN, León (2000), "El TLCAN a seis años de vigencia", en *Ejecutivos de Finanzas*, <<http://www.infolatina.com.mx>>.
- PAMPILLÓN Olmedo, Rafael (2000), "Relaciones económicas entre América Latina y la Unión Europea", en *Comercio Exterior*, ago 2000, vol. 50, núm. 8.
- PÉREZNIETO Castro, Leonel (1999), "Una evaluación del TLCAN a cuatro años de entrar en vigor", en *Relaciones Internacionales*, ene/abr 1999, No. 79
- RAMÍREZ, Miguel Ángel (1998), "Europa: los preludios de la nueva moneda única", en *Comercio Exterior*, Marzo 1998, vol. 48, núm. 3.
- REAL ACADEMIA ESPAÑOLA (1992), *Diccionario de la Lengua Española*, Madrid, Editorial Espasa Calpe, S. A. de C. V.
- REFORMA, (2002), "La oportunidad desperdiciada", en *Periódico Reforma*, 1 julio del 2002.
- RIVAS Mira, Fernando A. (1998), "La participación de Japón en los organismos internacionales: 1995-1997", en *Comercio Exterior*, ene 1998, vol. 48, núm. 1
- RIVERA Ríos, Miguel Ángel (2002), "La integración de México a la economía global", en *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, México, IIEc, CRIM, FE, UNAM, UAM-A y Purrúa Editores.
- ROSAS, María Cristina (2000), "México y Canadá ante los procesos de globalización y regionalización", en Guillermo Ibarra y Ana Luz Ruelas, *México y Canadá en la globalización. Fronteras tensionadas en América del Norte*, Sinaloa, Universidad Autónoma de Sinaloa.
- _____ (1999a), *México y la política comercial externa de las grandes potencias*, México, IIEc-UNAM.
- _____ (1999b), "La globalización y la recomposición de la hegemonía económica de Estados Unidos en el marco del TLCAN", en *Relaciones Internacionales*, México, ene/abr 1999, No. 79.
- _____ (1996), *México ante los procesos de regionalización en el mundo*, México, IIEc-UNAM.
- _____ (1996), "Globalización y Regionalismo: ¿procesos antagónicos o complementarios?", en *Relaciones internacionales*, jul-sep 1996, Núm. 71
- ROSSELL, Mauricio y Pedro Aguirre (1994), *La Unión Europea: evolución y perspectivas. Lecciones y oportunidades para México*, México, Editorial Diana.

- RUIZ Durán, Clemente (2002), "Perspectivas y opciones globales ante el cambio mundial", en *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, México, IIEc, CRIM, FE, UNAM, UAM-A y Porrúa Editores.
- SARABIA, Ernesto y Antonio Sánchez, "Gana UE con el Tratado; México profundiza déficit", en *Reforma*, 1 de julio del 2002
- SAXE-FERNÁNDEZ, John (1995), "La globalización: aspectos geoeconómicos y geopolíticos", en José Luis Calva Coord., *Globalización y bloques económicos. Realidades y mitos*. México, Juan Pablos Editor.
- SELDON, Arthur, et. al. (1980), *Diccionario de Economía*, Barcelona, España, Oikos-Tau, S.A. de C.V.
- SIDORENCO, Tatiana (1998), "La apertura Económica en los países bálticos", en *Comercio Exterior*, Marzo 1998, vol. 48, núm. 3.
- SMITH, Karen Elizabeth (1999), *The making of European Union policy: the case of Eastern Europe*, New York, St. Martin Press.
- SMITH, Martin A. y Timmins Graham (2000), *Building a Bigger Europe: EU and NATO enlargement in comparative perspective*, England, Ed. Ashgate.
- SOOMER, Theo (1994) "The U.S. and the EC. Cooperation and Competition", en Paul Michael Lützeler Editor, *Europe after Maastricht. American and European Perspectives*, Oxford, Berghahn Books.
- SZAMUELY, László (1995), "The opening process in East European Economies" en Dallago, Bruno y Giovanni Peggoretti, *Integration and disintegration in European Economies*, Great Britain.
- TAMAMES, Ramón y Santiago Gallego (2001), *Diccionario de Economía y Finanzas*, Madrid, Alianza Editorial.
- _____ (1995), "Integración y desintegración económica en Europa y las Américas", en Ramón Tamames Dir., *Entre bloques y globalidad*, Madrid, Complutense Ed.
- _____ (1994), *La Unión Europea*, Madrid, alianza Ed.
- _____ (1985), *Estructura Económica Internacional*, Madrid, Alianza Ed.
- TUGORES QUES, Juan (1995), *Economía Internacional e Integración Económica*, España, McGraw Hill.
- UNECE (2000), "Capítulo 4. The transition economies 1989-1999: Foreign trade and payments", en *Economic Survey of Europe*, 2000, No. 1, <<http://www.unece.org>>.

- USCANGA, Carlos (2000), "México en los mecanismos de cooperación en Asia Pacífico: alcances y límites de la diplomacia comercial", en *Relaciones Internacionales*, ene-abr 2000, núm. 82.
- VAJANNE, Laura (1997), "Hacia la Unión Económica y Monetaria en Europa", en *Economía Informa*, oct 1997, Núm. 261.
- WEIDENBAUM, Murray (1994), "The U.S/EC Relationship. Friends and Competitors", en Paul Michael Lützeler Editor, *Europe after Maastricht. American and European Perspectives*, Oxford, Berghahn Books.
- WILHEIM, K. (1999), "China OUT of business", en *Far Eastern Economic Review*, <<http://www.feer.com/9902>>.
- WINTERS, L. Alan (1993), "The European Community", en Jaime de Melo y Arvind Panagariya, *New dimensions in Regional Integration*, Great Britain, Cambridge University Press.
- WIONCZEK, Miguel S. (1964), *Integración de América Latina. Experiencias y perspectivas*, Mexico, FCE.
- TSUNEKAWA, Keiichi (1998), "Efectos del TLCAN en las relaciones México-Japón: una aproximación", en *Comercio Exterior*, ene 1998, vol. 48, núm. 1
- LÓPEZ Villafañe, Victor y Luis Oliver Navarro (1998), "Las relaciones entre México y Japón en la transformación mundial", en *Comercio Exterior*, ene 1998, vol. 48, núm. 1
- PAGINAS World Wide Web (WWW)
- [HTTP://www.zmag.org](http://www.zmag.org)
- [HTTP://www.europa.cu.int](http://www.europa.cu.int)