



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ARAGÓN**

**“INTEGRACIÓN Y REGIONALISMO ABIERTO EN EL MARCO
DEL MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO”**

TESIS PROFESIONAL

PARA OBTENER EL TÍTULO DE :

LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES

PRESENTA:

VANESA ELOISA REBOLLAR VIANA

ASESOR: LIC. RODOLFO ARTURO VILLAVICENCIO LÓPEZ

NEZAHUALCOYOLT, EDO. DE MÉXICO. NOVIEMBRE DE 2006



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.

AGRADECIMIENTOS

A mis padres por el soporte otorgado a lo largo de toda la carrera

A José Alberto Lara por su valioso apoyo para la realización de esta tesis

A los compañeros de oficina de la CEPAL, Selene, Veronique y Víctor.

A aquellos que me brindaron su valiosa asesoría y comentarios, incluyendo a mi asesor, a los jurados y, en especial, a Braulio Serna, Jefe de Unidad Agrícola de la CEPAL, Jorge Mario Martínez Piva, Coordinador de Proyecto de Fortalecimiento de Capacidades Comerciales de la CEPAL y a Ricardo Zapata, Jefe de la Unidad de Comercio Internacional y Punto Focal para Desastres de la CEPAL.

Y a mis amigos que me acompañaron a lo largo de la carrera.

INTRODUCCIÓN.....	3
CAPÍTULO I. CONFIGURACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL	10
1.1 Características del proceso de integración económica	10
1.1.1 Concepto de Integración Económica.....	13
1.1.2 Niveles de Integración Económica	16
1.1.3 Beneficios y costos de la Integración Económica	19
1.2 Regionalización del comercio internacional.....	29
1.2.1 Diferencia y relación entre Integración Económica, integración regional, regionalización y regionalismo.....	34
1.2.2 La expansión del regionalismo.....	37
1.2.3 Tipos de regionalismo	41
1.2.3.1 Regionalismo vertical y horizontal.....	42
1.2.3.2 Regionalismo cerrado y abierto.....	43
1.3 El Sistema Multilateral de Comercio (SMC) y la integración de las economías .	46
1.3.1 Regionalismo contra multilateralismo.....	48
1.3.1.1 Principios de la Organización Mundial de Comercio (OMC).....	51
1.3.1.2 Artículos del GATT/OMC concernientes a la Integración Económica..	53
1.3.1.3 Las Rondas Comerciales	55
1.3.2 Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) y su importancia en la conformación del Sistema Multilateral de Comercio (SMC).....	58
1.3.2.1 Características en la firma de Acuerdos Comerciales Regionales (ACR)	59
1.3.2.2 Actual configuración de los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR)	60
1.3.2.3 Perspectivas a futuro de los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR)	70
CAPÍTULO II. ESQUEMAS DE INTEGRACIÓN Y REGIONALISMO ABIERTO EN AMÉRICA LATINA.....	72
2.1 Renovación del proceso de integración en América Latina a partir de los años noventa	72
2.1.1 El Regionalismo abierto y su influencia en la región.....	76
2.1.2 Importancia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	84
2.2 Los grupos regionales en América Latina en la actualidad	87
2.2.1 Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	90
2.2.2 Comunidad del Caribe (CARICOM).....	92
2.2.3 Comunidad Andina (CAN).....	94
2.2.4 Mercado Común Centroamericano (MCCA)	96
2.2.5 Mercado Común del Sur (MERCOSUR)	98
2.3 Convergencias y divergencias en los compromisos integradores en la región....	100
2.3.1 Actual configuración de los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) en América Latina	106
2.3.2 Las Cumbres de las Américas y el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).....	112

CAPÍTULO III. EVALUACIÓN Y PERSPECTIVAS DEL MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO (MCCA)	120
3.1 Antecedentes.....	120
3.2 La “Nueva Integración” Centroamericana	126
3.3 Estado actual del MCCA.....	132
3.3.1 Situación política y económica del Mercado Común Centroamericano (MCCA).....	132
3.3.2 Instituciones regionales	138
3.3.3 Alcances en la profundización de la integración.....	150
3.4 Relaciones comerciales.....	156
3.4.1 Estructura del comercio exterior del Mercado Común Centroamericano (MCCA).....	159
3.4.2 Relaciones Comerciales Externas.....	165
3.4.2.1 Estados Unidos y el Tratado de Libre Comercio con Centroamérica y República Dominicana (CAFTA-RD).....	167
3.4.2.2 Europa y Asia	174
3.4.2.3 Latinoamérica	181
3.4.3 Relaciones con México e importancia del Plan Puebla-Panamá (PPP).....	184
3.5 Retos y condicionantes al proyecto de integración	190
3.5.1 Asimetría económica y coordinación macroeconómica.....	191
3.5.2 Fortalecimiento institucional	195
3.5.3 Controversias comerciales y productos sensibles.....	199
3.5.4 Consolidación del Arancel Externo Común y armonización de normas.....	200
3.5.5 El laberinto de acuerdos comerciales	203
CONCLUSIONES.....	206
ANEXO I.....	211
ANEXO II	212
ANEXO III	213
ANEXO IV.....	214
GLOSARIO.....	215
BIBLIOGRAFÍA.....	218

INTRODUCCIÓN

La caída del bloque socialista trajo consigo cambios sustanciales en la estructura y relaciones del escenario internacional, incluyendo a nuevos actores y la apertura de los países, pasando de la bipolaridad al multilateralismo con el neoliberalismo como modelo económico preponderante. Así, Estados Unidos, la Unión Europea y Japón se consolidaron como los principales ejes económicos, dando paso a nuevos bloques cuya competencia esta basada más en términos económicos que militares. El proteccionismo comercial fue poco a poco abandonado para dar paso a la liberalización de las economías.

El contexto actual acrecentó las relaciones entre los actores del sistema internacional pues los países dejaron atrás su aislacionismo económico, profundizando sus relaciones comerciales y el papel de las organizaciones internacionales tales como la Organización Mundial de Comercio, OMC (antiguamente Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, GATT), fueron adquiriendo mayor relevancia para la regulación de tal interacción a través de principios y reglas que dieron marcos de certidumbre.

Esta alta liberalización del comercio es una de las principales características de la actual etapa de la globalización: “la gradual generalización del libre comercio, la creciente presencia en el escenario mundial de las empresas transnacionales que funcionan como sistemas internacionales de producción integrada, la expansión y la considerable movilidad de los capitales unida a la persistencia de las restricciones al movimiento de mano de obra, y el acceso masivo a la información en tiempo real, gracias al desarrollo de tecnologías de información y comunicaciones”¹

Este fenómeno tiene particular relevancia en el presente estudio pues constituye una de las principales tendencias referidas para el estudio de los esquemas de integración regional y hemisférica. La segunda tendencia es la regionalización, que puede derivar en el regionalismo o la formación de sistemas regionales² a través de la integración

¹ José Antonio Ocampo y Juan Martín, *América Latina y el Caribe en la Era Global*, (CEPAL/Alfaomega: Colombia, mayo 2004) p 2.

² Los sistemas regionales son aquellas formaciones de carácter regional cada uno con sus respectivos núcleos organizativos, a partir de la confluencia de varios Estados Nacionales, sin importancia necesaria de la vecindad geográfica. Alberto Rocha Valencia, “América Latina en su laberinto: Integración

económica de los principales países miembros. Ambas tendencias son interdependientes, en una relación que va de lo general a lo particular y de lo particular a lo general, de manera que mantienen una constante relación que puede incidir de manera global un hecho sucedido a nivel regional o viceversa.

Así pues, nos encontramos ante un escenario de mayor integración económica a escala global, esto es, ante economías nacionales asociadas, abiertas y libres de discriminaciones comerciales y de inversión. El concepto de integración económica definido por Bela Balassa³ se basa en dos acepciones: entendiéndolo como un proceso o como una situación. Como un proceso, abarca las medidas diseñadas para abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes países. Es decir, todas aquellas estrategias, políticas y acuerdos encaminados a eliminar ya sea la excesiva protección de un país respecto a su industria o la exclusión de un país respecto a otro para participar en su mercado. Visto como una situación, puede estar representado como la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales. El factor que es común visto desde estas dos acepciones, es el término discriminación que puede presentarse ya sea mediante la aplicación de aranceles o cualquier otro tipo de restricciones cuantitativas o cualitativas que obstaculicen el libre tránsito de mercancías que proceden del exterior.

La integración económica, a su vez, puede ser clasificada según su grado de profundidad en: Área de Libre Comercio (ALC), Unión Aduanera, Mercado Común, Unión Monetaria o Integración Económica Completa. La transición de un nivel a otro depende de las características propias de los países involucrados, así como la similitud económica, social, cultural, cercanía geográfica, etc. La decisión de los países al embarcarse en un proyecto de integración, corresponde a objetivos particulares de beneficios económicos, políticos y sociales (fortalecer las instituciones de los países miembros, brindar estabilidad para la atracción de inversión extranjera, mayor exportación intrarregional), aunque también conlleva algunos costos (triangulación, pérdida de soberanía, polarización de los beneficios).

subregional, regional y continental”, En Jaime Preciado Coronado y Alberto Rocha Valencia, *América Latina: Realidad, Virtualidad y Utopía de la Integración* (Universidad de Guadalajara: México, 1997) p 171-173.

³ Bela Balassa, *The Theory of Economic Integration* (London:George Allen & Unwin LTD,1962), p 1-3.

Para que un sistema regional sea reconocido como alguna de las modalidades ya mencionadas de integración dentro del marco institucional del sistema multilateral de comercio, la OMC, debe estar plasmado en forma de un Acuerdo Comercial Regional, ACR (por ejemplo, el Tratado de Libre Comercio entre México y Chile), con el fin de que dichos grupos se integren conforme a las reglas establecidas y den mayor certeza y claridad a las relaciones comerciales entre los miembros y hacia terceros países.

La organización reconoce los desafíos del regionalismo en contra de uno de los más importantes principios del sistema multilateral de comercio, el principio de la Nación Más Favorecida (NMF), pero a su vez, concede importancia a los ACR como instrumentos para complementar al Sistema Multilateral de Comercio (SMC), contribuir a construirlo y reforzarlo, al lograr consensos de liberalización comercial a nivel bilateral o plurilateral más rápidamente de lo que se lograrían a nivel multilateral.

La tendencia en la suscripción de ACR (y, por ende, de la integración económica), se ha acrecentado en los últimos veinte años: los ACR que han sido firmados desde la creación de la OMC en 1995 superan por mucho a los que se firmaron en los casi cincuenta años del GATT (1945-1994). La integración económica es vista como una medida cada vez más popular a la que recurren los gobiernos para favorecer la inserción internacional de los países, al tratar de mejorar sus condiciones de competitividad.

Se pueden encontrar numerosos ejemplos de esquemas regionales de integración, siendo sin duda el más importante la Unión Europea; sin embargo, esta tendencia se puede apreciar en cada una de las regiones del mundo, desde América hasta Asia. Por su parte, en Latinoamérica también existen numerosos ejemplos de esquemas regionales con distintos niveles de integración. Por un lado, se cuentan con un sin número de acuerdos tendientes a crear Áreas de Libre Comercio y, por el otro, proyectos regionales que van más allá de lo comercial, como las Uniones Aduaneras.

La historia de la integración en América Latina no es nueva, ya que tiene sus antecedentes en la época de Independencia de las colonias españolas en proyectos como el bolivarismo o el panamericanismo. Este ideal fue retomado posteriormente tras la conclusión de la Segunda Guerra Mundial, dándose la formación de algunos los grupos latinoamericanos que hoy día conocemos (exceptuando el Mercado Común del Sur,

MERCOSUR, creado en da década de los noventa): La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, ALALC (hoy Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI); la Comunidad del Caribe, CARICOM; el Grupo Andino (hoy Comunidad Andina); y el Mercado Común Centroamericano, MCCA

En la década de los años noventa concurren varios factores para que los países latinoamericanos viraran sus políticas proteccionistas hacia la apertura de mercados y la promoción de exportaciones. En un marco renovado para las relaciones comerciales por la formación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y por la pacificación en Europa y en las regiones afectadas directa e indirectamente por el conflicto de la Guerra Fría, se abrían nuevas oportunidades para el intercambio comercial con países que antes no habría sido posible hacerlo.

La crisis económica y política de los años ochenta, influyeron en el agotamiento de los antiguos esquemas regionales en Latinoamérica. Los tratados de integración iniciales (como, por ejemplo, el Tratado de Montevideo con el cual se instituyó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, ALALC) fueron revisados con lo que se experimentó la renovación de estos grupos y se crearon otros tantos bajo los nuevos lineamientos de apertura a terceros y la compatibilidad con el Sistema Multilateral de Comercio (SMC). Así, se pusieron en marcha varias reformas económicas de corte liberal y se adoptó el llamado “nuevo regionalismo” o “regionalismo abierto” en las estrategias de integración a lo largo de toda la región. Este nuevo regionalismo tiene como objetivo el aumento de la competitividad de los países que forman parte de un acuerdo, en contraste con el viejo o antiguo regionalismo, que dominó desde la década de los sesenta y tenía como objetivo la industrialización del mercado ampliado.

Actualmente los gobiernos de los países latinoamericanos realizan grandes esfuerzos para compatibilizar sus agendas bilateral, regional y multilateral, ya que una de las características del nuevo regionalismo es la utilización de acuerdos comerciales como eslabones para la liberalización hemisférica, lo que se llegó a plasmar en proyectos como la Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). En particular, aquellos países que forman parte de una Unión Aduanera, tienen mayores retos para lograr la consolidación exitosa del grupo, lo que implica el perfeccionamiento de la zona de libre

comercio y la adopción de un Arancel Externo Común (AEC), el fortalecimiento de las instituciones regionales y la creación de infraestructura común, entre otros.

En este contexto encontramos al Mercado Común Centroamericano (MCCA), agrupación formada desde los años sesenta y que incluye a cinco países centroamericanos: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

Durante los primeros años de existencia del MCCA se aplicó el Modelo de Sustitución de Importaciones (MSI) en los países miembros y se tenían relaciones de baja intensidad con el exterior. En la década de los ochenta se vivió una etapa difícil para el grupo, ya que prácticamente en todos los países miembros, se agudizaron los conflictos sociales, provocando guerras internas y, junto con los factores externos, llevaron a la recesión del esquema de integración. Durante este periodo, las instituciones regionales quedaron debilitadas y el comercio intrarregional disminuyó considerablemente respecto a la década de los setenta.

Para contrarrestar estos efectos, se decidió cambiar la estrategia de integración y se renovó el proyecto original mediante la firma del Protocolo de Tegucigalpa y el Protocolo de Guatemala, a principio de los años noventa. Para que esto fuera posible, primero se tuvo que alcanzar la pacificación de la región, a partir de la firma de acuerdos de paz entre los miembros. Asimismo, comenzó a darse una mayor apertura hacia el exterior con el acogimiento de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y la firma de acuerdos comerciales con otros países latinoamericanos y socios extrarregionales. En este punto, la integración en Centroamérica dejó de considerar únicamente los aspectos económicos y se incluyeron en la agenda regional diversos temas, entre los que se incluyen: derechos humanos, medio ambiente, infraestructura y desarrollo humano.

Actualmente el MCCA sigue realizando grandes esfuerzos para consolidarse como Unión Aduanera, en particular, para armonizar todos los rubros de los productos contenidos en el AEC. En recientes años, se vive una etapa de renovado interés por la profundización del proceso de integración ante la firma y entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (CAFTA-RD). Siendo así, en los últimos cinco años, se han creado diversos

reglamentos para el intercambio en materia de salvaguardia, normas de origen, metrología, valoración aduanera e infraestructura, entre otros.

El MCCA puede ser considerado como uno de los grupos con mayor éxito en América Latina, ya que su nivel de participación del comercio intrarregional respecto al total es uno de los más altos en la región. No obstante, deben considerarse ciertas fallas dentro del esquema que dificultan su consolidación, tales como la falta de coordinación económica, la debilidad de las instituciones regionales y la falta de concertación en las negociaciones de los acuerdos comerciales.

El objetivo de esta tesis es realizar un análisis del proceso de integración del MCCA en su inserción en la economía internacional bajo los lineamientos del regionalismo abierto.

La hipótesis que se plantea es que la consolidación de la Unión Aduanera dependerá del corregimiento de las fallas del sistema originadas por las diferencias de desarrollo relativo. De no darse esto, el MCCA seguirá siendo una Unión Aduanera imperfecta durante algún tiempo más. Esta situación le impedirá enfrentarse de mejor manera a los efectos del CAFTA-RD y a la posible liberalización hemisférica al no aprovechar los beneficios de una correcta integración.

Se usaron dos teorías para realizar el presente estudio. La primera de ellas, la Teoría de la Integración Económica, se utilizó para explicar las características de la integración, así como sus beneficios y costos; y la segunda, la Teoría de Sistemas, para interpretar las relaciones del MCCA –entendido como un sistema, que interactúa con un suprasistema (escenario internacional, SMC) y está conformado por subsistemas (países miembros, instituciones, entre otros) – en el nivel regional y extrarregional dentro del actual contexto internacional. Además, se asume que los procesos o relaciones que se efectúan al interior y al exterior del grupo son interdependientes y afectan en mayor o menor medida a la integración.

Finalmente, el trabajo se estructura en tres partes. El capítulo I consta de elementos teóricos y de una reseña del actual contexto en el que se llevan a cabo las relaciones comerciales a nivel mundial. El capítulo II da un panorama general de la integración

regional en América Latina, apuntando su origen, evolución, características, así como los principales retos y divergencias que enfrentan los países ante la profundización de la integración, la mayor interacción con socios extrarregionales y la cimentación del ALCA. Por último, el capítulo III traslada al contexto subregional del MCCA los elementos de los capítulos anteriores, señalando la historia, evolución, logros y retos de este grupo.

CAPÍTULO I. CONFIGURACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1.1 Características del proceso de integración económica

En fechas recientes, el estudio de los procesos de integración ha tenido mayor relevancia debido a los efectos de la globalización⁴, a la rapidez en los medios de transporte e información y a los avances tecnológicos que favorecen el intercambio de mercancías y dinero, entre otros, así como a la interdependencia entre países. La integración surge como una posible respuesta a los objetivos de desarrollo de los países y los gobiernos hacen grandes esfuerzos para lograr acuerdos que favorezcan su relación comercial.

Como lo refieren Jaime Preciado y Alberto Rocha Valencia, la globalización y la regionalización constituyen las principales características del actual sistema internacional en el estudio de los esquemas de integración regional y hemisférica⁵. Ambas tendencias son interdependientes, en una relación que va de lo general a lo particular y de lo particular a lo general, de manera que mantienen una constante relación que puede incidir de manera global en un hecho sucedido a nivel regional o viceversa.

La revolución industrial supuso un cambio en las relaciones comerciales entre los países: la introducción de la maquinaria de vapor a los procesos de producción, así como en el transporte, acrecentaron el flujo de mercancías y el movimiento de capitales, por lo que los países tuvieron más oportunidad de interactuar unos con otros. En ésta época, encontramos la primera etapa de la globalización, término que, aunque muy en boga en recientes años, tiene sus inicios a finales del siglo XIX (ver tabla 1.1). Posteriormente, en la segunda etapa (1945-1973), se crean las instituciones globales tales como el sistema de la Organización de Naciones Unidas, ONU, (incluido el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, GATT, el Banco Mundial, el Fondo

⁴ Para efectos de este trabajo, tomaré el término globalización dado por Ocampo y Martín como “*la creciente gravitación de los procesos financieros, económicos, ambientales, sociales y culturales de alcance mundial en los ámbitos regional y nacional*”. José Antonio Ocampo y Juan Martín, *op. cit.*, p.1.

⁵ Jaime Preciado y Alberto Rocha Valencia, “Problemas y desafíos actuales del proceso de regionalización de América Latina”, *Ibid*, p 13-30.

Monetario Internacional, FMI, etc.) y los ejemplos modernos de integración mediante la creación de grupos regionales de carácter económico (Comunidad del Acero y del Carbón, CECA, Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, ALALC, etc.). Aunque en estos grupos había una apertura comercial entre miembros, el libre comercio era limitado entre país-país y país-grupo.

TABLA 1.1 Características de las fases de la globalización

Factores	Primera Etapa	Segunda Etapa	Etapa Actual
	1870-1913	1945-1973	1974 en adelante
Movilidad de capital	Alta	Baja	Alta
Movilidad de mano de obra	Alta	Baja	Baja
Libre comercio	Limitado	Limitado	Alto
Instituciones globales	Inexistentes	Creación	Rezago
Instituciones nacionales	Heterogéneas	Heterogéneas	Homogéneas

Fuente: José Antonio Ocampo y Juan Martín, *América Latina en la Era Global* (Colombia: AlfaOmega/CEPAL, 2004) p 2.

La tercera etapa coincide con la desaparición del sistema Bretton-Woods y es cuando la liberalización económica y los efectos de la globalización se pueden apreciar con mayor intensidad. Entran, además, los nuevos actores que impulsarán de manera especial al comercio regional: las empresas transnacionales. El fin de la Guerra Fría (1989) trajo consigo el predominio del sistema capitalista sobre el socialista y la inclusión de nuevos países a la escena internacional.

Durante la última década, el sistema internacional ha visto crecer la interacción comercial de los países mediante la creación de grupos regionales, la firma de tratados de libre comercio y la creación o renovación de uniones aduaneras o mercados comunes. La Unión Europea se consolidó como el modelo de Integración Económica por excelencia, fortaleciendo sus instituciones y utilizando una moneda única, demostrando así el desarrollo económico y social alcanzado por los países miembros. En Asia y, en particular, en el continente americano, la Integración Económica es una medida muy popular que usan los gobiernos para favorecer la inserción internacional y el desarrollo económico de los países, es por ello que a partir de los años noventa se renovaron los antiguos esquemas de integración regional y se firmaron una gran cantidad de acuerdos comerciales.

La Integración Económica de los países no ha sido un fenómeno reciente, sino que se ha venido gestando desde el siglo XIX, pero, debido al contexto actual se ha renovado el interés en ella. James Gerber lo explica así:

“Nadie puede ignorar el tremendo crecimiento del comercio y del flujo de capital en los últimos cincuenta años, pero es posible que esta integración sea un regreso a una tendencia largamente interrumpida por dos guerras mundiales y una depresión mundial. Aún es una pregunta abierta si la integración internacional a fines del siglo XIX fue mayor que la de hoy”⁶.

En efecto, hubo desde el siglo XVIII y XIX numerosos casos de Integración Económica y muchos de ellos desaparecieron por las dificultades de gobernabilidad de los Estados, guerras civiles, revoluciones o disputas territoriales entre otros países. El primer intento de apertura económica entre Estados independientes mediante un tratado comercial se realizó entre Inglaterra y Francia en 1786, el cual se interrumpió por la Revolución Francesa y las guerras napoleónicas. Otros ejemplos se refieren a uniones de carácter político que después incluyeron aspectos económicos (Inglaterra-Escocia, 1826; Suecia-Noruega, 1874; Moldavia-Valacia, 1890)⁷. Alemania, por su parte, constituyó una unión económica que procedió a una unión política, a través del establecimiento de una Unión Aduanera entre los estados germanos, conocida como Zollverein⁸.

Además de los efectos y características de la tercera etapa de la globalización, Gerber menciona tres factores del contexto internacional actual que alientan la actual Integración Económica: i) El desarrollo de las condiciones reguladoras internas, ii) las organizaciones e instituciones internacionales, y iii) los tratados o acuerdos preferenciales⁹. El primero de estos factores se refiere a la formulación de políticas internas y reformas estructurales de carácter económico y comercial, como por ejemplo, la liberalización unilateral, la firma de acuerdos y el desarrollo de programas de competitividad, entre otros. Las organizaciones e instituciones internacionales, por su

⁶ James Gerber, "Cruzando fronteras: políticas nacionales y los límites de la integración internacional", *Inserción Económica Internacional de América Latina*. James Gerber, Muñoz, et. al. (Chile: FLACSO, 2000), p 33.

⁷ Otros ejemplos incluyen a Holanda, Suiza, Dinamarca, Turquía, Rumania. W.O Hederson, *Genesis of the Common Market* (Great Britain: Frank & Cass Company, 1962), pp. 89-90

⁸ *Ibid*, p. 92.

⁹ *Ibid*.

parte, van a proveer el marco jurídico-institucional, en el cual las relaciones comerciales entre países van a ser reconocidas, además de asentar las reglas y normas de dichos intercambios. Por último, los tratados o acuerdos preferenciales son la expresión *de jure* de la relación comercial de los países, creando lazos económicos más fuertes, confiables y claros.

Un hecho relevante sucedido a mediados de los noventa y que sin duda favoreció al crecimiento del comercio a nivel mundial fue la conclusión de la Ronda de Uruguay (1994) y la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) asentada en las bases del GATT. Como se verá más adelante, estos acontecimientos provocaron que muchos países en vías de desarrollo dejaran atrás los antiguos modelos de desarrollo hacia adentro con políticas proteccionistas¹⁰ y tuvieran una apertura comercial de lleno.

1.1.1 Concepto de Integración Económica

Para entender el proceso de Integración Económica y su valor en el actual sistema internacional, es necesario hacernos una pregunta básica: ¿Qué es la Integración Económica? Según el Diccionario de la Real Academia Española, integración significa constituir un todo o aglutinar, fusionar o sintetizar cosas de manera que sean una sola.

El concepto de Integración Económica más utilizado por los economistas, que permite una amplia interpretación, es el definido por Bela Balassa. Éste, tiene dos acepciones: entendiéndolo como un proceso o como una situación. “Como un proceso, abarca las medidas diseñadas para abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes países”¹¹. Es decir, todas aquellas estrategias, políticas y acuerdos encaminados a eliminar, ya sea la excesiva protección de un país respecto a su industria o la exclusión de un país respecto a otro para participar en su mercado. Visto como una situación, se define como “la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales”¹².

¹⁰ Hecho que incidió en una recesión comercial a nivel mundial durante la década de los sesenta, setenta y ochenta.

¹¹ Bela Balassa, *op. cit.*, p 1.

¹² *Ibid.*

En ambas interpretaciones destaca la eliminación de las distintas formas de discriminación, las cuales son propias de una política proteccionista. Estas medidas discriminatorias (barreras arancelarias y no arancelarias) implican el encarecimiento de un producto extranjero fuera de la cadena productiva y tienen la finalidad de proteger la industria doméstica al no ofrecer las mismas condiciones de competencia que tiene el producto local.

Ramón Tamames concibe a la Integración Económica como un proceso en el cual “dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas se unen para formar un solo mercado (mercado común) de una dimensión más idónea”¹³. Esta definición establece, primero, que una Integración Económica sólo es posible entre Estados nacionales¹⁴, y segundo, que la expansión hacia mercados externos es necesaria cuando el tamaño del mercado es pequeño respecto a los factores de producción domésticos.

A pesar de que Tamames reconoce distintos tipos de Integración Económica, este concepto puede ser confuso si consideramos las características que debe cubrir un Mercado Común según la clasificación clásica de los niveles de integración. Para lograr dicha Integración Económica, Tamames, hace referencia a la homologación de estructuras nacionales con un periodo transitorio en el cual se cede soberanía a instituciones comunes (supranacionales), lo cual requiere coordinación y unión políticas, además de la económica¹⁵.

Para Orlando Greco, la Integración Económica supone “la unificación de las políticas monetarias, fiscal, social y anticíclica, además de requerir el establecimiento de una autoridad supranacional, cuyas decisiones sean obligatorias para los Estados miembros. Se caracteriza por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales. El objetivo final de la actividad económica es un incremento en el bienestar. Por lo tanto, en términos de integración queda afectado por un cambio en el volumen cuantitativo de productos fabricados; por un cambio en el grado de discriminación entre

¹³ Ramón Tamames, *Estructura Económica Internacional* (Madrid, España: Editorial Alianza, 1970) p 174.

¹⁴ El Estado nacional va a ser aquel que pueda crear y aplicar sus propias leyes; capaces de firmar acuerdos y tratados sin necesidad de un Estado tercero, además de tener control sobre sus aduanas, por ello se descartan los países anexados, colonias, etc.

¹⁵ *Ibid.*

bienes nacionales y extranjeros; por una retribución de ingresos entre los nacionales de diferentes países y por una redistribución dentro de los países individuales¹⁶.

El concepto de Greco abarca muchas de las características de la integración según su grado de profundización: la eliminación de barreras artificiales al comercio, la unificación de políticas de Estado y la creación de autoridades supranacionales que coordinen y supervisen los esfuerzos de los países miembros.

Como vemos, la característica básica de la Integración Económica es la eliminación (a través de la reducción paulatina o no) de discriminación entre economías; es decir, no sólo hablamos de barreras comerciales, sino que además, incluyen otros aspectos, como leyes locales y políticas internas. Cabe destacar que existe una mayor libertad de movimiento de las mercancías, materias primas e inversión (tierra-capital) que el de las personas (trabajo), básicamente por que los Estados están interesados en ofrecer trabajo a sus propios ciudadanos.

Desde el punto de vista sociológico, la Integración Económica (a nivel internacional) representa la igualdad de oportunidades de las naciones en la participación de la economía internacional para alcanzar una meta en común¹⁷.

Además de la coordinación de políticas de carácter económico y social entre los países miembros, existen nuevos temas que también forman parte de la agenda integracionista. Son temas tales como el medio ambiente, narcotráfico, terrorismo y democracia, donde este último es un requisito de gran relevancia para la inclusión de un país a un esquema de integración.

Por último, la integración se formaliza a través de un tratado o acuerdos preferenciales (conocidos como Acuerdos Comerciales Regionales, ACR, en el marco de la Organización Mundial de Comercio, OMC, que firman todos los países miembros, estableciendo su denominación, vigencia, y capítulos del acuerdo.

¹⁶ Orlando Greco, Diccionario de economía, (Argentina: Editorial Valetta; 2003) p 491.

¹⁷ Gunnar Myrdal, *Solidaridad o Desintegración* (México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1956), p 25.

1.1.2 Niveles de Integración Económica

Existen distintos puntos de vista de acuerdo al número de niveles de Integración Económica, Ramón Tamames, por ejemplo, refiere al sistema de preferencias aduaneras como un primer estadio de la Integración Económica, en el cual dos o más territorios aduaneros dan preferencias al pago de impuestos aduaneros a ciertas mercancías y no se extiende a terceros países, también conocido como Acuerdos de Alcance Parcial (APP). Debe entenderse que el sistema de preferencias aduaneras no se considera como un estadio de integración, pues no implica una unión duradera con el país que se tienen los beneficios y no se aplica a todos los aspectos de la economía, por el contrario, éste puede considerarse como un antecedente hacia otros niveles de integración.

Por su parte, Bela Balassa, establece cinco etapas de Integración Económica, donde la unión económica total (*complete economic integration*) corresponde a la última etapa. Sin embargo, en la mayoría de los estudios, ésta se acopla con la cuarta etapa básica de la integración.

No obstante, existe consenso en cuanto a cuatro niveles básicos de la Integración Económica, los cuales son reconocidos por la mayoría de los autores que tratan el tema. Estos niveles son: El Área de Libre Comercio, la Unión Aduanera, el Mercado Común y la Unión monetaria o Unión económica total. Cada una de estas etapas sólo se refiere a un mayor o menor grado de profundización en la integración de las economías nacionales y no son consecutivas; es decir, no se tiene que pasar por un primer nivel para alcanzar uno de mayor profundización. Es posible que el primer estadio evolucione hacia un segundo, tercero o cuarto, pero no necesariamente, sino que hay ejemplos en donde se da el esquema de integración en la segunda o tercera etapa. La transición de un nivel a otro dependerá de las características propias de los países involucrados, así como la similitud económica, social, cultural, cercanía geográfica, etc. La decisión hacia la Integración Económica corresponde a objetivos particulares de beneficios económicos, políticos y sociales, al fortalecer las instituciones de los países miembros, brindar estabilidad para la atracción de inversión extranjera y mayor exportación intrarregional, entre otros.

a) Área de Libre Comercio (ALC)

Las Áreas de Libre Comercio (ALC) son, como su nombre indica, espacios geográficos formados por dos o más países en los cuales se eliminan de forma progresiva o inmediata las discriminaciones aduaneras o comerciales (barreras arancelaria y no arancelarias) entre sí, no siendo estas preferencias extensivas a terceros países y manteniendo las tarifas arancelarias en cada país. La apertura es sólo aplicable a las mercancías e inversiones.

Este tipo de Áreas se forman comúnmente con la suscripción de un Tratado de Libre Comercio (TLC), donde se mencionan los miembros del área, vigencia y duración, se plantean los objetivos del tratado y dependiendo la extensión del tratado, la separabilidad jurídica, la asimetría, periodos de desgravación arancelaria, reglas o normas de origen, medidas de salvaguardia, prácticas desleales al comercio, inversión, propiedad intelectual, listas de productos sensibles, excepciones al tratado, mecanismos de solución de controversias, etc.

El artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) reglamenta las condiciones que debe cumplir un ALC, de las cuales se distinguen:

-Que los derechos de aduana de cada miembro para terceros países no sean mayores después de formar el área.

-El área deberá quedar liberada de los derechos de aduana en un plazo no mayor a los 10 años, a excepción de lo convenido por los miembros a productos o sectores específicos que sean particularmente sensibles (por ejemplo, productos agrícolas).

Hasta antes de los años noventa, los TLC se creían menos que imposibles desde el punto de vista político y económico entre países que no tuvieran un mismo nivel de desarrollo económico y con un marco de políticas estatales similares. Ramón Tamames, argumenta que los TLC entre países que simplemente mantengan la liberalización económica y carezcan de una mayor homologación en otros aspectos de la integración no son sostenibles, pues necesariamente éste desemboca en su desaparición

o en la conformación de una unión aduanera¹⁸. La evidencia histórica desmiente eso, pues actualmente existen varios ejemplos de TLC's entre países de distinto nivel de desarrollo (TLC Chile-EUA, TLC México-UE), los cuales son permanentes y, al menos en el corto plazo, no se tienen miras a formar una unión aduanera; sin embargo, se debe reconocer que es necesario tener cierta homologación en cuanto a normas y políticas entre los miembros.

La suscripción del Tratado de Libre Comercio que incluye a Canadá, Estados Unidos y México, conocido como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), se creía poco probable y que en el futuro Estados Unidos (o cualquier otro país desarrollado) firmara más acuerdos de este tipo. Hasta hoy, los TLC constituyen el tipo de acuerdo de carácter integracionista más abundante alrededor del mundo.

b) Unión aduanera

La Unión Aduanera es el segundo nivel o estadio de la Integración Económica y además de englobar las características del primer nivel, implica una mayor profundización de carácter político y la adopción un Arancel Externo Común (AEC). En este nivel se presenta la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias de las mercancías e inversiones entre los países miembros y la protección del mercado ampliado mediante la aplicación de una tarifa externa homologada hacia países terceros. Con esto, los países miembros pierden, cada uno, su propia tarifa aplicando una común hacia terceros países.

La constitución de las uniones aduaneras también está regulada por el artículo XXIV del GATT que establece las condiciones que debe cumplir una Unión Aduanera, de las cuales se distinguen:

-Que el AEC no supere al promedio de las tarifas de los países miembros previos a la Unión Aduanera

-El área deberá quedar liberada de los derechos de aduana en un plazo no mayor a los 10 años, a excepción de lo convenido por los miembros a productos o sectores específicos que sean particularmente sensibles

¹⁸ Ramón Tamames, *op. cit.*, p 182.

Existen algunos ejemplos de Uniones Aduaneras, las cuales no cumplen las características propias de este nivel, por lo que se les llama imperfectas, como es el caso de las Uniones Aduaneras existentes en el continente americano. Éstas usualmente suelen sufrir una renovación, antes de pasar al siguiente nivel.

c) Mercado Común

El Mercado Común cumple con las características del ALC y la Unión Aduanera más la libre movilidad en todos los factores de producción (tierra-capital-trabajo). Se aplica una política migratoria y la adopción de un pasaporte común para los miembros del grupo. La homologación de políticas nacionales es más evidente en esta etapa, con el fin de reducir al mínimo las disparidades y la discriminación. Dado que también implica una apertura comercial, se apega igualmente al artículo XXIV del GATT.

Al igual que en algunas Uniones Aduaneras, existen Mercados Comunes imperfectos. Generalmente, la principal dificultad que surge, es el acuerdo al que deben de llegar los países en cuanto al flujo de personas.

d) Unión Monetaria o Unión Económica Total.

En este nivel, además de incluir a los estadios anteriores, los países miembros homologan las políticas monetaria (se adopta una moneda común), fiscal, social y anticíclicas y se crea una autoridad supranacional, cuyas decisiones son adoptadas sin excepción por todos los países miembros¹⁹. El ejemplo único de este nivel de integración lo representa la Unión Europea.

1.1.3 Beneficios y costos de la Integración Económica

La evaluación y el impacto de los beneficios y costos de la integración son difíciles de medir con exactitud, pues este fenómeno no sólo incluye los aspectos económicos y comerciales sino también una serie de cambios de carácter político, social y cultural que

¹⁹ Bela Balassa, *op. cit.*, p 1.

influyen en el proceso. Cada país, por sus propias características, adopta la integración de distinta manera por lo que, aun si existe un alto grado de homologación en los niveles político, social y económico, los efectos serán distintos entre los propios miembros de un grupo. Un ejemplo de ello es el efecto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre los participantes del tratado porque Integración Económica tiene distintos objetivos, recepción y providencias entre países desarrollados y países en desarrollo, e incluso entre los de un mismo nivel económico, de tal forma que puede existir complementariedad o rivalidad entre los miembros.

Entre los aspectos que determinan los costos y beneficios de la integración de los países se encuentran los que refiere Eduardo Lizano²⁰, que son de carácter general o particular y que se describen a continuación.

De carácter general:

- 1) Los costos y beneficios no son iguales para todas las partes y un costo para un país no implica necesariamente un costo igual para otro, al contrario, puede ser un beneficio.
- 2) Los objetivos de integración pueden variar de un país a otro, por lo tanto, los beneficios y costos serán medidos por el alcance de sus objetivos.
- 3) Dichos objetivos pueden modificarse al transcurrir el tiempo.
- 4) 4) el grado de flexibilidad que un país puede tener para aceptar los costos, ya sea en el plazo de integración o en las posibilidades reales y vías alternativas de desarrollo.

De carácter particular:

- 1) El tipo de integración. Por ejemplo, los costos y beneficios de un Área de Libre Comercio (ALC) serán distintos a los de una Unión Aduanera pues, para el primero,

²⁰ Eduardo Lizano, *Escritos sobre Integración Económica* (Costa Rica: Editorial Costa Rica, 1982) p 63-91.

pueden incidir menos factores que para el segundo. Ahora bien, a partir del segundo nivel de integración, existen tres aspectos de importancia:

- i) El Arancel Externo Común (AEC). Si existe una unión en donde el AEC es elevado, éste permitirá un mayor poder de mercado interno, en detrimento de la calidad y de la elevación del precio de dichos productos locales en comparación con los del mercado internacional. Por otro lado, si el arancel es bajo, puede afectar a una determinada industria o sector de la población por la disminución de los beneficios. El AEC no impacta de igual forma a los países miembros, por ejemplo, los costos y beneficios serán diferentes en dos países que tenían, respectivamente, un arancel más alto y más bajo que el común. Esto incide también en las posibilidades de producción pues dependiendo del grado de protección/liberalización y la vocación del país puede afectar o no la industria o segmento económico de los países.

 - ii) La movilidad de los factores de producción y la polarización. Es posible que, ampliado el mercado, los factores de producción tiendan a concentrarse en un determinado espacio geográfico o país, el cual es más productivo, y esto implica que unos países se vean perjudicados al ver sus factores de producción trasladarse a otros.

 - iii) La formulación de una política regional de inversiones, industrial, agropecuaria y de servicios, con el fin de que neutralizar la polarización, al tener marcos regulatorios iguales.
- 2) Las medidas económicas que cada gobierno aplica también pueden afectar los beneficios y costos. En tanto que cada país tenga control de la política monetaria mediante sus bancos centrales (o en el caso de estar dolarizadas, atendidas a otra entidad) y no haya coordinación y acuerdos para mantener similares condiciones, los efectos serán distintos entre los miembros. Este es el caso con los niveles de inflación, devaluación monetaria, subsidios a sectores productivos, salarios mínimos, así como la entrada de capital extranjero.

- 3) La diferencia entre los tipos de organización social. Los beneficios y costos son diferentes entre países con un distinto tipo de gobierno y de economía (centralizada o descentralizada).

Como vemos, la integración depende de muchos factores, no solamente del económico, y para que se adquieran más beneficios que costos son necesarios grandes esfuerzos de coordinación y homologación de políticas de los países miembros. De forma generalizada, algunos de los costos y beneficios de la integración se mencionan en las siguientes líneas, recordando que un solo tópico no se refiere únicamente al costo o beneficio, si no que puede representar ambos.

a) Desviación y creación de comercio

Para la economía, existen dos tipos de efectos que puede producir una Integración Económica. Primero, los efectos estáticos que se derivan directamente de la eliminación de las discriminaciones en los flujos comerciales (creación y/o la desviación de comercio). Segundo, los dinámicos, que son efectos que se derivan indirectamente de las oportunidades de dicha liberalización y que se dan de manera paulatina y progresiva (por ejemplo, mayor atracción de inversión extranjera, mayor competitividad, aprovechamiento de las economías de escala).

La creación y la desviación de comercio son conceptos que Jacob Viner definió en la primer teoría económica sobre la integración, la llamada “Teoría de las Uniones Aduaneras” (1950), y son usados tradicionalmente para medir si los efectos son benéficos o dañinos para los países miembros posterior a la integración. Se dice que los efectos de una integración serán positivos cuando sea mayor la proporción de creación de comercio que la de desviación y los efectos serán negativos cuando la desviación sea mayor que la creación comercial.

La creación de comercio se refiere al incremento de los flujos comerciales entre los países que se han integrado económicamente y no se altera el intercambio comercial con terceros países. Al contrario, existe una desviación comercial cuando se afectan los flujos comerciales con los países que no son miembros de la unión. Esta alteración se presenta cuando se produce un cambio en la compra de los bienes del productor más

eficiente a otro más ineficiente (en el caso de la creación se da un cambio en la compra de los bienes del productor más ineficiente al más eficiente)²¹.

Para ejemplificar esto, tomemos un modelo de tres países, suponiendo que las tarifas son iguales, los precios son constantes y los costos de transportación son nulos. *A* y *B* forman parte de un esquema de integración mientras que *C* (el cual representa el precio mundial) no lo es.

Existe creación cuando:

- 1) *A* produce el bien *x* en \$100, *B* lo produce en \$50 y *C* en \$60. La tarifa aplicada antes de la integración es de \$55. *A* no importa ni de *B* ni de *C* pues sus precios (\$105 y \$115) superan al precio local. Después de la integración, *A*, por ser el más ineficiente, dejará de producir el bien y lo importará de *B* quién es el proveedor más eficiente. (Existe un cambio de *A* –ineficiente- a *B* –el más eficiente-)
- 2) *A* produce el bien *x* en \$100, *B* lo produce en \$60 y *C* lo produce en \$50, la tarifa aplicada antes de la integración es de \$55, *A* no importa ni de *B* ni de *C* pues sus precios, (\$115 y \$105) superan al precio local. Después de la integración, *A*, por ser el más ineficiente dejará de producir el bien y lo importará de *B*, a pesar de que es más ineficiente que *C*, el cual no puede competir con *B* por el arancel que aún se le aplica. (Existe un cambio de *A*-ineficiente- a *B* –más eficiente que-).

Por el contrario, se presentará desviación cuando:

A produce el bien *x* en \$60, *B* lo produce en \$40 y *C* lo produce en \$30. La tarifa aplicada antes de la integración es de \$20 y *A* importa el bien de *C* (el proveedor más eficiente) puesto que es más barato que *B* ($\$50 < \60). Después de la eliminación de aranceles, *A* cambia su fuente de suministro de *C* a *B*, a pesar de que el primero es más eficiente, el bien de *C* se vende a \$50, mientras que el de *B* a \$40. (Existe un cambio de *C* –eficiente- a *B* –ineficiente).

²¹ Bela Balassa, *op. cit.*, p 27.

La eficiencia o ineficiencia de un país se refleja en el grado de competitividad que tenga para poder suplir los productos tanto localmente como en el mercado internacional, por ello, ésta es importante en las ventajas o costos de la Integración Económica, pues si existe una mayor creación de comercio, la unión servirá para fortalecer la competitividad y especialización de determinados sectores para poder competir con los precios de terceros países. Por otro lado, si hay una mayor desviación, se estará viciando la producción dentro del grupo, porque habiendo protección hacia terceros, se limita la competencia.

b) Ampliación de las economías de escala

Las economías de escala son aquellas en donde el costo unitario se reduce conforme se aumenta la producción. Esto es, que al expandir la producción en masa de determinada mercancía, el costo individual de esta se reduce considerablemente. Las empresas que pueden aprovechar esta forma de producción son las que cuentan con grandes capitales instalados en mercados amplios, pues en el caso de existir una Integración Económica, la demanda sería mayor. Generalmente, son las transnacionales quienes pueden emprender este tipo de acción en el mercado ampliado de la Integración Económica.

c) Expansión del comercio intrarregional

Al eliminarse las barreras artificiales al comercio y reducir la discriminación de los productos de los países miembros, se dan condiciones de mayor facilidad para el intercambio comercial. Un país suscrito a un esquema de integración suele hacerlo porque existía una relación comercial estrecha con otros miembros y al haber mayor apertura, los flujos comerciales aumentan. Por otro lado, también se da oportunidad para exportar a otros Estados cuya relación comercial no estaba desarrollada, encontrando nuevos espacios para los productos locales.

d) Triangulación

Este fenómeno afecta principalmente a las ALC, en donde no existe un arancel común y cada uno de los miembros mantiene tarifas distintas para hacia terceros países. Supongamos que el país A y B forman parte de un TLC. Las mercancías del país X,

que no forma parte del ALC, tienen un arancel elevado en el país A y las mercancías de X entran al país B, donde tienen un arancel más bajo. La triangulación se presenta cuando las mercancías de X entran a A, por medio de B, aprovechando así la preferencia de A por B. Esto se puede controlar mediante las normas de origen; sin embargo, es una situación muy común debido a la reetiquetación y piratería, entre otros.

e) Intensificación de la competencia

Este aspecto puede entenderse desde dos puntos de vista. El primero, al competir en igualdad de condiciones los productos y servicios extranjeros con los locales, las empresas internas están obligadas a mejorar la calidad y el precio, lo que se traduce en un beneficio para el consumidor, esto siempre y cuando la industria esté preparada para hacerlo. El segundo, está ligado a la incapacidad de las empresas locales al hacer frente a los productos y servicios extranjeros, ya sea porque tienen una mejor infraestructura, mayor calidad, menores costos de producción o cuentan con un mayor apoyo por parte del Estado originario, esto ocasiona desarticulación en las cadenas productivas, el cierre de empresas y desempleo.

f) Atenuación de los pagos internacionales

En el caso de las Uniones Aduaneras, Mercados Comunes y Uniones Monetarias, se crean sistemas de compensación de pagos para agilizar el comercio intrarregional con el objetivo de mantener un nivel adecuado de las reservas internacionales y de la balanza comercial, con el fin de evitar una crisis que afecte a los otros países.

g) Desarrollo de actividades difíciles de emprender aisladamente

El desarrollo de actividades que requieren de grandes aportes económicos o elementos de ciencia y tecnología (infraestructura, investigación, etc.) son difícilmente llevados a cabo de forma individual, especialmente si hablamos de un país en desarrollo. La Integración Económica abre la posibilidad de realizar proyectos que serían muy grandes a nivel nacional, pero que serían de suma utilidad si se amplía el espacio geográfico o el mercado. Esto está estrechamente ligado a la cooperación, ya sea norte-norte (país desarrollado-país desarrollado), norte-sur (país desarrollado-país en

desarrollo) o sur-sur (país en desarrollo-país en desarrollo) la cual también se favorece con la integración.

h) Atracción de la inversión extranjera

Este aspecto tiene tanto repercusiones negativas como positivas y depende básicamente de las características inherentes a un Estado, sus estrategias y políticas internas ante la integración. Por un lado, la decisión de integración puede incentivar la inversión extranjera, porque se reducen los costos de transportación y de intercambio de mercancías, lo que puede propiciar la generación de empleos. Sin embargo, si existen muchas disparidades en el grupo, las inversiones pueden concentrarse en un solo punto en detrimento de los demás miembros.

i) Aumento del poder de negociación

El aumento en el poder de negociación puede darse cuando se comparten objetivos comunes, lo que genera incentivos para funcionar como bloque negociador ante terceros países y ante en los organismos internacionales. Las afinidades geográficas, económica, culturales y de identidad son elementos que pueden beneficiar a los Estados con escaso poder político que buscan mejores condiciones si deciden unirse (por ejemplo, Latinoamérica). Esto también favorece la imposición de condiciones mínimas a la inversión extranjera que llegue a la región²².

j) Formulación más coherente de las políticas estatales

La integración ayuda a la formulación de políticas estatales con proyecciones a largo plazo, así como a realizar reformas de carácter económico, político y social. Un país integrado puede crear nuevas instituciones de gobierno que colaboren con los objetivos de desarrollo de los países.

k) Pacificación y democracia

²² Ramón Tamames, *op.cit.*, p 188.

Evitar nuevos enfrentamientos entre países fue uno de los elementos que destacaron la creación de la Comunidad del Acero y del Carbón (CECA) y el Mercado Común Centroamericano (MCCA). En el primer caso, se buscaba mantener la paz entre los países europeos después de las Guerras Mundiales, en el segundo, la lucha política de los países centroamericanos que tuvo poco éxito en sus primeros años de formación. La Integración Económica motiva el acercamiento político y crean o fortalecen los lazos de amistad de los países miembros mediante los objetivos compartidos o comunes, al mismo tiempo que reconocen la importancia de sus relaciones. Además de la pacificación entre países miembros, también se estimula por la pacificación interna a través de la democracia, lo cual es uno de los requisitos que actualmente tienen mayor valor en un esquema de integración, pues la desestabilización interna puede tener repercusión en el grupo formado.

l) Pérdida de soberanía

La pérdida de soberanía se hace más evidente cuando se da la creación de las instituciones supranacionales, el país debe cumplir con las obligaciones comunes para los miembros y deja de tener control sobre ciertas políticas. Hay que mencionar que también en los niveles anteriores hay un cierto grado en la pérdida de la soberanía por el sólo hecho de formar parte de un esquema de integración que debe ser coherente a los organismos internacionales.

m) Desarrollo económico

El desarrollo económico es uno de los principales objetivos que los países subdesarrollados pretenden alcanzar al integrarse económicamente. El debate acerca del alcance del desarrollo económico dentro de este esquema tiene opiniones en contra como a favor. Una vez más, este punto depende de muchos factores y la capacidad del Estado para aprovechar las oportunidades y superar los retos de la integración. Para los países desarrollados la integración representa una vía para seguir manteniendo o elevar su nivel económico.

La Integración Económica en sí, no es la panacea que buscan los países subdesarrollados. Los países se ven beneficiados por su inserción a la economía

internacional, la atracción de inversión extranjera y la expansión de las ventas pueden favorecer a la creación de empleos y subir la calidad de vida en ciertos sectores, en especial en los primeros años de la integración. Por otro lado, estos mismos factores pueden conducir al mismo detrimento de la población una vez que la integración se estanca o se agota.

La situación arriba descrita lo vemos claramente ejemplificada en los efectos del TLCAN en México. Como explica Paul Krugman, este tratado se vendió con muchas expectativas de bienestar económico y resultó en una desilusión por parte de la población y aún hoy se cree que la integración será todo beneficio²³. Poco tiempo después de la vigencia del tratado, México sufrió una crisis económica que pudo ser superada en parte gracias a las exportaciones y en años posteriores se atrajo una gran cantidad de inversión extranjera que generó empleos. La estructura económica de México cambió y la economía actualmente está enfocada a los servicios y a la maquila de exportación²⁴, en cambio, la agricultura (uno de los sectores más sensibles debido a su carácter cíclico) está olvidada. La producción se concentra en las principales ciudades del país y el sector rural tiene muy poca participación en la economía. Actualmente más de la mitad de la población vive en la pobreza, se depende enormemente del petróleo y las remesas y existe una gran desigualdad social. Tampoco podemos decir que el TLCAN haya sido el único culpable de la situación actual de México, pues fue una combinación de la incapacidad del Estado, políticas mal aplicadas o la falta de ellas, las características propias de México, de Estados Unidos y Canadá.

Para Gunnar Myrdal, la desigualdad económica es una de las principales causas por las que los objetivos de Integración Económica no son alcanzados en su totalidad por los países en vías de desarrollado porque existe una falta de integración nacional que ayude a desaparecer dicha desigualdad²⁵. Las asimetrías entre la población y entre países hace que la interrelación se dé con efectos diversos de costo y beneficio. En unos casos, la

²³ Paul Krugman, "Acuerdos comerciales e integración económica", En Paul Krugman, *et. al. Las Américas: Integración Económica en Perspectiva* (Colombia: Banco Interamericano de Desarrollo [BID]) p 23-24.

²⁴ México, como muchos otros países en desarrollo, basan sus exportaciones en la maquila. Este sector, sin embargo, representa uno de los empleos más extenuantes y menos remunerados a nivel internacional.

²⁵ La integración nacional se refiere a la eliminación de barreras tanto económicas como sociales dentro de la misma población del Estado que propician la desigualdad. Gunnar Myrdal, *op. cit.*, p 20-25.

desigualdad entre la población hace que un sector quede completamente aislado y sin participación de los beneficios.

Esto podría explicar la situación de México, pues sólo ciertos sectores se han beneficiado con el TLCAN, mientras que otros se han visto afectados, amén de la disparidad entre México y Estados Unidos. Esta asimetría también se encuentran dentro de los países que están incluidos en el mismo nivel de desarrollo, el MCCA es un claro ejemplo de ello: no es lo mismo hablar de Costa Rica que de Nicaragua.

El caso de España, por ejemplo, también sustenta la hipótesis de Myrdal, pues a pesar de ser uno de los países miembros de la Unión Europea más pobres desde su inclusión, se le ha suministrado fondos provenientes de la Unión para disminuir la brecha entre este país y los otros miembros, y aunque ha sido un proceso lento, España ha alcanzado niveles de desarrollo económico óptimos (no sin existir pobreza).

1.2 Regionalización del comercio internacional

La regionalización es la segunda tendencia que actualmente configura el comercio internacional, como un fenómeno que separa y delimita las relaciones económicas entre los países como región, en contraparte de la globalización.

La definición clásica de región en las relaciones internacionales ha quedado lejos de lo que hoy en día es en la práctica. Schulz, Döderbaum y Öjendal destacan lo anterior, puntualizando que las regiones actualmente no están formadas exclusivamente por países si no que pueden incluir “partes” o “zonas” de un país, como es el caso de el Sudeste Asiático, donde confluyen partes de la zona costera de China.²⁶ Aquí encontramos la primera divergencia respecto a la definición de regionalización. Alberto Rocha Valencia, define a los sistemas regionales, como “aquellas formaciones de carácter regional cada uno con sus respectivos núcleos organizativos, a partir de la confluencia de varios Estados Nacionales, sin importancia necesaria de la vecindad

²⁶ Söderbaum Schulz, *et.al.* “Key Issues in the New Regionalism”, En Björn Hettne, András Inotai y Osvaldo Sunkel, *Comparing regionalism. Implications for global development* (Finland, Helsinki: United Nations University/World Institute for Development, 2001) p 236-238.

geográfica”²⁷, este concepto aunque válido, queda limitado solamente a la actuación de los países.

La definición de región dado por Raimo Väyryner, converge con Döderbaum y Öjendal, entendida como “un concepto espacial definido por la combinación de una proximidad geográfica, densidad de interacciones, marcos institucionales compartidos e identidad cultural común”²⁸. Esta definición deja de lado al país como único actor de la región y además va más allá mencionando el carácter dinámico y cambiante de la región, la cual puede ser identificada por el tipo y frecuencia de las interacciones, similitudes en los atributos de los actores, así como por las experiencias y valores compartidos²⁹.

El aumento entre las interacciones económicas y sociales de los actores de un espacio geográfico determinado es lo que se denomina como regionalización. Esto resulta del aumento en el intercambio comercial, de inversiones y del movimiento de personas e ideas, lo que crea patrones definidos en las transacciones económicas.

La regionalización se refiere a la intensidad de las relaciones económicas entre los países (como un todo o sólo una parte de ellos) de una región, determinada por su cercanía geográfica y como parte de una estrategia de los países industrializados³⁰. Las evidencias más contundentes de la regionalización son la formación de los bloques económicos internacionales y la concentración de la producción y del comercio de los Estados en regiones específicas. Así, se divide al mundo en regiones, subregiones o bloques, unificados por una potencia central. En particular, la regionalización es más notoria en aquellas regiones con gran capacidad productiva y en donde existe una importante participación de empresas transnacionales.

Bjorn Hettne, propone una clasificación de tipos de región según su posición en el sistema internacional (la cual no es estática, sino dinámica). Esta clasificación se deriva del proceso de regionalización y globalización, de sus efectos en la estructura global y

²⁷ Alberto Rocha Valencia, “América Latina en su laberinto: Integración subregional, regional y continental”, En Jaime Preciado Coronado y Alberto Rocha Valencia, *op. cit.*, p 171-173.

²⁸ Raimo Väyrynen, “Post-Hegemonic and Post-Socialist Regionalism”, En Björn Hettne, Andrés Inotai y Osvaldo Sunkel, *op.cit.*, p 149.

²⁹ *Ibid.*

³⁰ Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2004. Tendencias 2005* (Santiago de Chile: CEPAL., 2005) p 204.

de dos características básicas: su estabilidad política y su grado de dinamismo económico. Así, se plantea la existencia de tres tipos de regiones principales³¹:

1) Regiones centrales. Son aquellas que tienen altos niveles económicos, políticos y son líderes en tecnología e innovación. Tienen control ideológico y económico sobre las regiones/subregiones aledañas, lo que se traduce en una hegemonía. Patrocinan la liberalización comercial y firman acuerdos preferenciales para profundizar la relación entre un limitado número de países, seguido por una serie de acciones encaminadas a una mayor integración. Ejemplos de estas regiones son la Unión Europea, Norteamérica y el Este Asiático, aunque las dos últimas no cuentan con un sistema supranacional bien organizado ni con una política regional (aun con la existencia del Mecanismo de Cooperación Asia-Pacífico, APEC), contrario a la Unión Europea.

2) Regiones intermedias. Son las que están vinculadas con las regiones centrales. Dada la influencia de la región central, las regiones intermedias copian el modelo de la primera. Conforme se vayan adaptando y cumplan con los requisitos de la región central (desarrollo económico sostenido y estabilidad política), serán incluidos en ésta. Dentro de esta clasificación se encuentran las siguientes regiones o subregiones:

- a) Europa central. República Checa, Polonia, Hungría, Eslovaquia, Eslovenia y Croacia.
- b) Países del Báltico. Estonia, Latvia, Lituania.
- c) Repúblicas ex-soviéticas. Rusia, Ucrania, Belarus y Moldavia.
- d) Latinoamérica. Incluye a México y gran parte de Sudamérica, los demás países son considerados como región periférica.
- e) Sudeste Asiático. Brunei, Indonesia, Malasia, Las Filipinas, Singapur, Tailandia, Vietnam, Burma, Laos y Camboya.
- f) Pacífico Sur. Australia y Nueva Zelanda.
- g) China Costera. China, Hong Kong y Taiwán.
- h) África del Norte. Argelia, Libia, Mauritania, Marruecos y Túnez.

³¹ Bjorn Hettne, "Regionalism, Security and Development", En Björn Hettne, Andrés Inotai y Osvaldo Sunkel, *op.cit.*, p 3-12.

- 3) Regiones periféricas. Estas regiones tienen graves problemas de carácter económico, político y social, tienen constantes crisis y guerras. Los acuerdos comerciales que se dan en estas regiones son inefectivos y frágiles, y antes de una integración con otros países, deben resolver sus problemas internos. En la región periférica encontramos a:
- a) Los Balcanes. Yugoslavia, Serbia-Montenegro, Macedonia, Bulgaria y Rumanía. El autor incluye también a Grecia y Túnez.
 - b) El Cáucaso. Sur de Rusia (Chechenia, Dagestan), Armenia, Georgia y Azerbaijón
 - c) Asia central. Incluye una parte de Rusia, Mongolia, Kazajistán, Uzbekistán, Kirguistán, Turkmenistán y Tayikistán.
 - d) Región Andina, Centroamérica y el Caribe. Incluye a los países miembros de la Comunidad Andina (CAN), Mercado Común Centroamericano (MCCA) y Comunidad del Caribe (CARICOM).
 - e) Medio Oriente. Irán, Afganistán, Arabia Saudita, Siria, Omán, Yemén, etc.
 - f) Sur de Asia. India, Pakistán, Sri Lanka, Nepal, Bután y Maldivas.
 - g) Subregión Indochina, Países del sudeste asiático junto con Burma.
 - h) China Central. Se refiere a las partes interiores del territorio chino, donde al contrario de la zona costera, hay poco desarrollo económico y tensiones étnicas.
 - i) África. Incluye a los 53 países restantes de África.

Son tres las regiones en las cuales se concentra el comercio internacional: Norteamérica (liderado por Estados Unidos), la región del Este Asiático (liderado por Japón y China) y Europa (liderado por la Unión Europea), a su vez, estos bloques acopian gran parte del comercio de las subregiones aledañas a los cuales pertenecen. Existe un gran flujo de exportaciones e importaciones entre bloques, aunque es el comercio intrarregional el que tiene mayor participación porcentual para los países industrializados.

Como se puede derivar de la tabla 1.2, hasta el 2004, Norteamérica abarcaba el 14.9% de las exportaciones y el 18.7% de las importaciones totales de bienes a nivel mundial; la Unión Europea el 41.7% de las exportaciones y el 41% de las importaciones; y Asia-Pacífico el 26.8% de las exportaciones y 24% de las importaciones. En conjunto, solamente en estas tres regiones, las exportaciones suman el 83.4% y el 83.7% de las importaciones del total mundial.

Las regiones con menor participación (regiones intermedias y periféricas) en el comercio internacional incluyen a las naciones más pobres del orbe: Centroamérica, Sudamérica, África, así como otras que tienen graves problemas de estabilidad social: Medio Oriente y la Comunidad de Estados Independientes (CEI), que juntas sólo participan con el 12.8% de las exportaciones y el 9.3% de las importaciones totales de bienes a nivel mundial. Al contrario de los principales exportadores e importadores de los bloques económicos, el comercio intrarregional de las regiones con menor participación suele ser menor que el comercio fuera de la subregión, esto es, se comercia mayormente con los países que tienen un mayor desarrollo económico que con los países de la misma región, inclusive si pertenecen a un esquema de integración³².

TABLA 1.2 Comercio de bienes por regiones (Billones de dólares y porcentajes)

	Exportaciones						Importaciones					
	Valor	%	Cambio porcentual anual				Valor	%	Cambio porcentual anual			
	2004		2001	2002	2003	2004	2004		2001	2002	2003	2004
Mundial	8880	100	-4	5	17	21	9215	100	-4	4	16	21
Norteamérica (1)	1330	14.9	-6	4	5	14	1727	18.7	-6	2	7	16
EUA	819	9.2	-6	-5	4	13	1526	16.5	-6	2	8	17
Centro y Sudamérica (2)	272	3.0	-2	0	13	28	238	2.5	-1	-13	5	27
Europa	4024	45.3	1	7	19	19	4133	44.8	-2	5	20	20
UE (25)	3708	41.7	1	7	19	19	3784	41.0	-1	5	20	19
CEI	263	2.9	0	5	27	35	171	1.8	16	9	27	31
África	228	2.5	-6	3	23	31	207	2.2	4	1	22	25
Medio Oriente	379	4.2	-8	5	21	26	243	2.6	5	4	13	23
Asia-Pacífico	2385	26.8	-9	8	18	25	2214	24.0	-7	6	19	27
China	593	6.6	-16	22	35	35	516	5.5	-8	21	40	36
Japón	565	6.3	7	3	13	20	455	4.9	8	-3	14	19

(1) Canadá, EUA y México

(2) Incluye los países del Caribe

Fuente: Elaborado con base a cifras del *Informe del Comercio Internacional 2006*. Página de Internet de la Organización Mundial de Comercio (OMC) (noviembre 2006). http://www.wto.org/english/res_e/reser_e/wtr_arc_e.htm#2005

³² Por ejemplo, Brasil, el principal miembro del MERCOSUR, destinó en 2003 el 54.8% de sus exportaciones totales a las economías industrializadas, siendo Europa (26.5%) y Norteamérica (24.2%) sus principales socios, mientras que el resto es destinado a los países en desarrollo y de ese porcentaje, sólo el 19% es destinado a Latinoamérica. Las cifras de importaciones tienen tendencias similares. United Nations Commission on Trade and Development (UNCTAD), *Handbook of Statistics 2004* (Geneva: United Nations, 2004) p 53.

1.2.1 Diferencia y relación entre Integración Económica, integración regional, regionalización y regionalismo

La Integración Económica, integración regional, regionalización y regionalismo son conceptos que, aunque similares, tienen distinto significado en un sentido estricto.

Algunos autores suelen utilizar indistintamente el término Integración Económica e integración regional (o integración económica regional), a éste último concediéndole una connotación de cercanía geográfica. Por otro lado, también es común ver en los textos la palabra regionalización y regionalismo en el mismo sentido. Esto puede causar confusión para aquellas personas que se inician en la materia, deduciendo que estos términos son sinónimos o se utilizan para una misma situación, por lo que es importante hacer una distinción entre ellos, así como la relación que prevalece entre cada uno.

En apartados anteriores vimos el concepto de Integración Económica ya sea como estado o proceso, en el cual, dos o más países aplican medidas tendientes a eliminar las discriminaciones que existen entre ellos, además de existir una coordinación y homologación de políticas de carácter económico, social, entre otras. Esta coordinación y homologación se irá profundizando conforme a cada uno de los niveles o estadios de la Integración Económica: El Área de Libre Comercio (ALC), la Unión Aduanera, el Mercado Común y la Unión Monetaria o Integración Económica Total.

Existe una variación del concepto de Integración Económica, por el de integración económica regional o integración regional. En su estudio, Joseph Ibáñez menciona la definición de integración regional dada por William Wallace como “la creación y mantenimiento de intensos y variados patrones de interacciones de unidades previamente autónomas”³³. Joseph Ibáñez aclara posteriormente que esta interacción se da entre miembros de una misma región y abarca no solamente aspectos económicos sino también aspectos políticos y sociales³⁴.

³³ William Wallace (ed), *The Dynamics of European Integration* (London: Pinter, 1990) p 3.

³⁴ Joseph Ibáñez, *El nuevo regionalismo de los años noventa* (Madrid, España: XXVII Jornada de la Asociación Española de Profesores de Derecho Internacional y Relaciones Internacionales, 2001) p 2.

En efecto, cuando hablamos de Integración Económica, podemos referirnos a una eliminación de barreras arancelarias o no arancelarias entre uno o más países que no necesariamente mantienen cercanía geográfica, ni comparten alguna otra característica en particular, por ejemplo, la Integración Económica a través de un Tratado de Libre Comercio (TLC) entre México e Israel. Con la palabra regional, nos referimos a una región específica o a una connotación especial de cercanía geográfica, ya sea que los miembros compartan fronteras o se encuentren en un determinado espacio geográfico, como puede ser un continente o zona intercontinental. Así, podemos hablar de una integración regional de Canadá, Estados Unidos y México o de Chile y Costa Rica a través de TLC. Por otro lado, se habla de una integración regional *per se* en Uniones Aduaneras y niveles posteriores.

Además de la integración regional, se halla otro término que evoca el mismo sentido de pertenencia a una región, pero en este caso, solamente a una parte de ella. La integración económica subregional o integración subregional se refiere a aquella Integración Económica entre algunos actores que conforman una región mayor, por ejemplo, Centroamérica que forma parte de Latinoamérica

El uso de los términos Integración Económica, integración regional e integración subregional depende del autor, sus perspectivas y necesidades de diferenciar entre distintos tipos de esquemas. En general, se usan indiscriminadamente para fines prácticos cuando se aclara el estudio que se está realizando.

Otra confusión recurrente es la utilización de la palabra Integración Económica (y sus derivaciones) con la palabra regionalización o regionalismo. Para aclarar este punto, primero estableceré la distinción entre Integración Económica y regionalización y después, haré lo mismo con regionalización y regionalismo.

La regionalización puede entenderse como un aumento de las interacciones económicas y sociales en un espacio geográfico determinado, generado por las transacciones comerciales y de inversión, así como por el movimiento de personas e ideas. La regionalización puede estar o no acompañada de un proceso de integración, la regionalización puede derivar en Integración Económica o viceversa. Por ejemplo, mucho antes de 1990, ya existía una regionalización entre México y Estados Unidos,

esta regionalización resultó en la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), por otro lado, en países asiáticos como Japón y China también existe regionalización, porque han mantenido una larga tradición de intercambio comercial, pero no existe Integración Económica; es decir, no hay una conformación de un ALC o una Unión Aduanera, etc.

La regionalización también puede derivar en la adopción del regionalismo, aunque no en todos los casos. Morten Bøås y Helge Hveen diferencian estos conceptos por el sufijo que sigue al término región. El término *ción* se refiere a una determinada actividad, la regionalización se refiere a la búsqueda de una estrategia encaminada a crear un sistema regional, con cercanía geográfica o no³⁵. Regionalismo, por otro lado, es el conjunto de ideas y metas encaminadas a un proyecto regional³⁶.

Esta diferenciación se complementa con los aportes de Manuela Spindler, Schultz, Söderbaum, Ojendal y de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Para Spindler, la regionalización se constituye por los procesos que crean patrones definidos de transacciones económicas entre los miembros de una región, mientras que el regionalismo es el conjunto de ideas que promueve un espacio geográfico o societal identificado como proyecto regional, que puede convertirse en orden mundial³⁷.

Schultz, Söderbaum y Ojendal definen al regionalismo como un programa o estrategia formal que puede llevar a la creación de instituciones formales de integración (lo que implica que el regionalismo también esté asociado con el término integración regional), mientras que la regionalización refiere a los patrones de cooperación, integración, complementariedad y convergencia dentro de una región³⁸.

³⁵ Nótese que ésta definición de regionalización es parecida a la de Rocha Valencia, a diferencia de éste, Hveen no limita el alcance de la región a determinados actores. Morten Bøås y Helge Hveen. "Regionalism Compared", En Björn Hettne, Andrés Inotai y Osvaldo Sunkel, *op.cit.*, p 94.

³⁶ *Ibid.*

³⁷ Manuela Spindler, *New Regionalism and the construction of global order* (Centre for the Study of Globalization and Regionalization, Working Paper No. 93/02 march; United States: University of Warwick, 2000) p 6-7.

³⁸ Michael Schulz, Fredrick Söderbaum y Joaquim Ojendal, "Key Issues in the New Regionalism: Comparisons from Asia, Africa and the Middle East, En Björn Hettne, Andrés Inotai y Osvaldo Sunkel, *op.cit.*, p 238.

La participación de los agentes económicos y políticos, es la principal diferencia entre la regionalización y el regionalismo, la primera, es consecuencia de las fuerzas del mercado y la segunda, de las acciones de los gobiernos tendientes a la mayor interdependencia entre los miembros de una región³⁹. Así, el regionalismo representa un proyecto de región, en el que a través de la Integración Económica, existe una intervención política y de carácter institucional, de manera que los participantes de dicho grupo mantengan una mayor coherencia y unión.

Dicha institucionalización de las relaciones económicas se da a través de la firma de acuerdos preferenciales que permitan la creación formal de áreas de libre comercio, uniones aduaneras, etc., entre los miembros. En el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC), estos acuerdos son conocidos como Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) que son la base del regionalismo, y no necesariamente tienen que cumplir con un criterio de cercanía geográfica, ni de pertenencia a una misma región, pero sí sobre las reglas de liberalización comercial del organismo.

1.2.2 La expansión del regionalismo

Como vimos al inicio de este primer capítulo, fue durante la segunda etapa de la globalización (1945-1973) en donde fueron creados los primeros ejemplos modernos de integración. Hasta la culminación de la etapa del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), es decir, de 1948 hasta 1994, habían sido notificados a este organismo 124 Acuerdos Comerciales Regionales, ACR, (menos de 3 cada año, en promedio), muchos de los cuales desaparecieron al transcurrir el tiempo o evolucionaron hacia otro tipo de ACR, por lo que sólo 38 subsisten hoy en día⁴⁰.

Esta “primera” etapa del regionalismo en el comercio internacional no tuvo mucho éxito debido a los modelos de crecimiento hacia dentro que mantenían varios de los países que pertenecían a un esquema de integración, además de la poca participación de países en modelos de crecimiento hacia fuera y en el GATT. Como se puede observar en la

³⁹ (CEPAL), *op. cit.*, p 204.

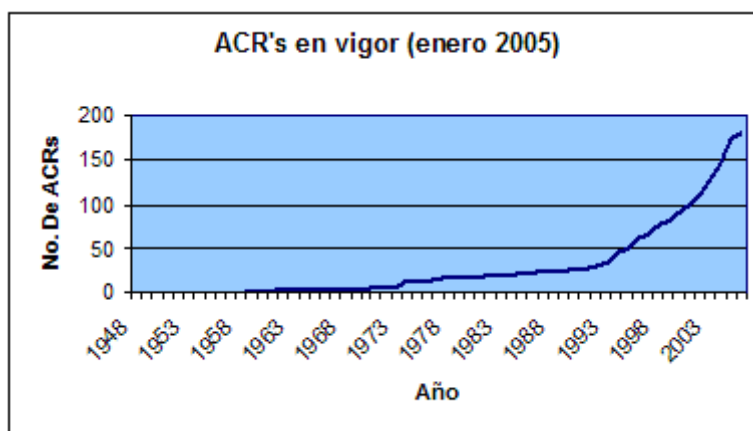
⁴⁰ Jo-Ann Crawford y Roberto V. Florentino, *Changing Landscape of Regional Trade Agreements*, (Discussion paper No. 8; Geneva, Switzerland: World Trade Organization [WTO], 2005) p 3.

gráfica 1.1, la firma de ACR antes de la transformación del GATT fue raquítica, comparada con la nueva etapa de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Después de 1995, observamos una tendencia a la alza en la suscripción de ACR, desde esta fecha hasta enero del 2005, fueron notificados 196, 132 de los cuales ya entraron en vigor y los demás están en proceso de negociación o revisión. Así, hubo un promedio de 11 notificaciones por año⁴¹.

Este interés en la concertación de acuerdos preferenciales no solamente se explica por el cambio de política de desarrollo hacia afuera, sino que fue producto de la coyuntura de varios factores que se presentaron desde finales de los años ochenta hasta principios de los noventa. En aquellos años, muchos de los países que no pertenecían a la OMC se anexaron a ésta, en el caso particular de América Latina, por las crisis económicas y presiones del exterior. Así mismo, entraron a la escena internacional nuevos actores estatales de Europa, África y algunas islas del Caribe.

GRÁFICA 1.1. ACR en vigor hasta 2005



Fuente: *Acuerdos Comerciales Regionales: Hechos y cifras. Ibid.* http://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/regfac_s.htm

Uno de los argumentos más populares para la explicación de la expansión del regionalismo es la dificultad de llevar a cabo la liberalización multilateral y el éxito/frustración de las Rondas Comerciales. Este razonamiento está basado en la dificultad que representa la concertación en materia de liberalización en el marco del GATT/OMC, por lo que es más conveniente una liberalización a nivel bilateral o plurilateral a través de la firma de acuerdos preferenciales, pues es más fácil “ponerse

⁴¹ *Ibid.*

de acuerdo” entre un grupo limitado de países. Paul Krugman adjudica esta dificultad al creciente número de participantes dentro de la OMC y a los diversos intereses que se manifiestan en las Rondas Comerciales, además de que el tipo de barreras actuales son más complejas que aquellas que se mencionan en el GATT⁴².

Es cierto que las Rondas Comerciales implican un gran esfuerzo por parte de los países pertenecientes a la OMC, en particular, la culminación de la Ronda de Uruguay, con la consecuente transformación del GATT, pasó por muchos problemas que causaron el estancamiento en las negociaciones (similar a la reciente Ronda de Doha). Llegar a acuerdos a nivel bilateral o plurilateral también implica mayor facilidad para establecer barreras arancelarias y no arancelarias, así como normas y reglas compartidas.

Sin embargo, esto no debe quedar como razón única o principal del esparcimiento del regionalismo, como bien apunta Richard Baldwin. Aún antes de la Ronda de Uruguay, las anteriores negociaciones se extendían por varios años y aun así no se observó el actual éxito actual que tiene el regionalismo⁴³. Ruben Ricupiero, por otro lado, indica que al contrario de lo que se podía esperar, el triunfo del multilateralismo con la conclusión de la Ronda de Uruguay debería haber disuadido la tendencia expansiva del regionalismo, al establecer normas más estrictas para su conformación⁴⁴.

Otro argumento empleado se basa en el cambio de la promoción del multilateralismo al del regionalismo por parte de Estados Unidos, igualmente aceptado por Ruben Ricupiero. Richard Baldwin critica este razonamiento aludiendo al hecho de que este país no tuvo en realidad un viraje en el tipo de liberalización, por que aún antes en los años ochenta suscribió un acuerdo preferencial con Canadá, además de que las negociaciones de este acuerdo fue iniciativa propia de su vecino país, al igual que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) fue iniciativa de México.

Este argumento más bien estaría relacionado con el declive (relativo) del poder económico estadounidense y la mayor competencia entre los mercados internacionales.

⁴² Paul Krugman, *op. cit.*, p 22.

⁴³ E. Richard Baldwin, *The Causes of Regionalism* (Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper Series No. 1599; Switzerland: Graduate Institute of International Studies, 1997) p 19-21.

⁴⁴ Ruben Ricupiero, “Acuerdos comerciales e Integración Regional”, En Paul Krugman, *et. al.*, *op. cit.*, p 85-86.

Con la disolución del bloque socialista, Japón y Europa tuvieron una competencia directa con los Estados Unidos, haciendo que estas superpotencias buscaran aliados para crear bloques comerciales para reforzarse económicamente, además de entrar a debate otras cuestiones como la de seguridad nacional (caso TLCAN o recientemente el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana, CAFTA-RD)⁴⁵. En particular, esto se generalizó en los países de occidente, debido a sus características que permitieron la adopción del regionalismo, al contrario de los países asiáticos.

Por último, el éxito económico y político que mostró la consolidación de la Unión Europea, así como la firma del TLCAN y surgimiento del “nuevo” regionalismo fueron importantes elementos para la dispersión de los acuerdos de integración en el occidente, mediante la teoría dominó del regionalismo, formulada por Richard Baldwin⁴⁶.

Esta teoría descansa en observar la situación de equilibrio en la decisión de un gobierno entre la asociación y la no asociación. Los países que son socios, tienen ventajas en la exportación intrarregional, por el contrario, los beneficios de los países no miembros se ven afectados por aquellos que sí lo son, y entre más profunda sea la integración, serán mayores los costos para éstos. El gobierno de un país puede declinar su decisión hacia la integración estimulado por la regionalización causada por el aumento en la actividad comercial. Si un gobierno era antes indiferente ante la integración, la creciente actividad comercial inclinará la balanza hacia una posible integración. Conforme el grupo o bloque se vaya expandiendo, los costos para los no miembros serán aún mayores ante la desventaja de un mercado mayor. Esto a su vez, hace que los gobiernos de los países no miembros se inclinen hacia una integración, ya sea mediante la suscripción de otros acuerdos o la expansión del mismo bloque o grupo.

Las anteriores explicaciones por sí solas no son suficientes para explicar la expansión del regionalismo, debemos destacar el contexto en el cual se desarrolla el comercio internacional. La globalización, la participación de las empresas transnacionales y el avance en la tecnología de los medios de comunicación y transporte constituyen

⁴⁵ Paul Krugman, *op. cit.*, p 22-23.

⁴⁶ E. Richard Baldwin, *op. cit.*, Introduction.

también factores que favorecen la suscripción de tratados, ya que se hace más fácil y eficiente el intercambio.

1.2.3 Tipos de regionalismo

Actualmente no existe una clasificación concreta sobre los tipos de regionalismo en los distintos esquemas de integración internacional. La división de los tipos de regionalismo va relacionada ya sea con el objetivo de la integración, con los atributos de los actores que participan en ella (vertical-horizontal) o con su grado de apertura (cerrado y abierto).

Así, por ejemplo, Björn Hettne propone una clasificación del regionalismo con base en los objetivos de seguridad y de desarrollo. El primero es aquel en donde los actores de una región intentan transformar un complejo de seguridad de generación de conflictos de relaciones intraestatales e interestatales hacia una comunidad de seguridad con relaciones exteriores cooperativas y paz interna⁴⁷. Un ejemplo de este tipo de regionalismo es lo que en un principio fue la conformación de la Comunidad Europea, donde se buscaba sanear las relaciones interestatales provocadas por la II Guerra Mundial, brindando una mayor confianza entre los miembros y asegurando la paz.

La segunda clasificación, el regionalismo de desarrollo, es aquel en el que los miembros de un espacio geográfico determinado buscan incrementar la complementariedad y capacidad de la economía de la región, procurando mantener un equilibrio entre funcionamiento y territorio⁴⁸. Con lo anterior, los países tratan de aprovechar al máximo los beneficios de una integración (economías de escala, atracción de inversión extranjera, etc.) para obtener ganancias directas e indirectas en las economías nacionales y la regional.

La anterior clasificación, sin embargo, no determina significativamente la naturaleza del regionalismo, en primer lugar, porque los objetivos de un grupo pueden cambiar conforme el paso del tiempo (caso de la Comunidad Europea a la Unión Europea), en segundo lugar, porque un país puede tener un objetivo distinto al de los demás

⁴⁷ Björn Hettne, "Regionalism, Security and Development", *op. cit.*, p 13.

⁴⁸ *Ibid.*

miembros. En cambio, puede ser complementaria a las otras clasificaciones, que son más frecuentes y delimitan de mejor manera al regionalismo.

1.2.3.1 Regionalismo vertical y horizontal

El regionalismo vertical y/o horizontal hace una división de los esquemas de integración según la paridad en el grado de desarrollo económico de sus participantes. Para ello, hay que tomar en cuenta la clasificación de los países según la condición de sus economías.

El Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI) hacen una clasificación del mundo en dos grandes grupos: los países desarrollados y los países en desarrollo y en transición⁴⁹. Los primeros, son aquellos países que perciben altos ingresos y tienen altos estándares de vida y dada su ubicación geográfica, también se les conoce como “el Norte”. Los países en desarrollo son aquellos que tienen niveles bajos o medios de Producto Interno Bruto (PIB) per cápita y de industrialización; los países en transición son aquellos que transitan de un modelo de desarrollo hacia dentro a un modelo de desarrollo hacia fuera⁵⁰. Este grupo lo constituye el grosor de los países en el mundo registrados en la organización, 146 contra 29 países desarrollados, de la misma forma, a este grupo se le identifica como “el Sur”.

Sí un país desarrollado decide firmar un Acuerdo Comercial Regional (ACR) con un país en desarrollo, entonces se habla de la existencia de un regionalismo de tipo vertical, pues los atributos de desarrollo económico de ambos no están en igualdad de condiciones. Por otro lado, si en el ACR los miembros son exclusivamente países desarrollados o países en desarrollo, entonces el regionalismo es horizontal. Este término se refiere, sobre todo, a la ubicación de los países pertenecientes al ACR sea norte-norte (desarrollados, horizontal), sur-sur (en desarrollo, horizontal), norte-sur (desarrollado-subdesarrollado, vertical).

⁴⁹ Esta definición no se limita únicamente a los países, sino que pueden incluir regiones en específico.

⁵⁰ International Monetary Found (IMF), *World Economic Outlook 2004: Advancing Structural Reforms* (Washington, USA, [IMF/FMI], 2004) p 179-184.

<http://www.worldbank.org/depweb/beyond/global/glossary.html#12>

El regionalismo vertical y horizontal no debe confundirse con las condiciones de simetría o asimetría en los acuerdos preferenciales⁵¹. Puede darse la existencia de un regionalismo de tipo vertical sin que necesariamente se tenga que dar el principio de asimetría o que éste exista en un acuerdo entre países en desarrollo.

1.2.3.2 Regionalismo cerrado y abierto

El regionalismo abierto, también conocido como “nuevo” regionalismo, suele referirse a una etapa posterior al “viejo” o “antiguo” regionalismo de los esquemas integracionistas que se dio principalmente en el escenario latinoamericano a finales de los ochenta y principio de los noventa, con la firma de numerosos Tratados de Libre Comercio (TLC) y la renovación de los antiguos grupos regionales.

El viejo o antiguo regionalismo, que se mantuvo durante los años cincuenta y hasta la entrada del nuevo regionalismo, se basaba en la creación de grupos regionales proteccionistas con base en modelos de desarrollo hacia adentro. El mercado ampliado de la región servía de protección a los productos internos que estaban bajo un régimen de sustitución de importaciones y los aranceles hacia terceros países eran elevados, por lo que no se tenía (o era escasa) la relación con otros países que no fueran los miembros del grupo.

El principal objetivo de los acuerdos en aquella época fue la de apoyar los modelos de Sustitución de Importaciones (MSI), que pretendían la industrialización de los países a través de la aplicación de elevados aranceles (en listas positivas) que desanimarían la importación de terceros países, mediante la creación de grupos regionales que superaran las limitaciones de tales modelos. Con esto se esperaba que las importaciones de terceros países fueran desviadas hacia la producción intrarregional y la exportación. Dado que la economía estaba orientada hacia el interior, también lo era la integración,

⁵¹ La simetría y la asimetría se refiere al tratamiento de las preferencias entre los miembros de un acuerdo preferencial. En el caso de una simetría, las condiciones de desgravación, subsidios y subvenciones son equitativas para los miembros; en el caso de la asimetría, pueden darse preferencias extras a un país con el fin de ayudarlo a adaptarse mejor al cambio, en contra de otro miembro de mayor desarrollo económico.

por lo que no se tenía contempladas la compatibilidad con el Sistema Multilateral de Comercio (SMC)⁵².

El contexto en el cual se ha desarrollado el regionalismo abierto incluyen en primera instancia, a la región Asia-Pacífico en los años setenta, posteriormente, a la creación del espacio único europeo en los ochenta y, finalmente, a Latinoamérica. Sin embargo, hay dos nociones distintas para el regionalismo abierto. La primera es que los tratados que crean las áreas preferenciales sean compatibles con las normas de la Organización Mundial de Comercio (OMC), simplemente en el sentido que su formación sea congruente con los requisitos de algunos de sus artículos. La segunda es que la eliminación de barreras al comercio al interior del grupo se establezca también para terceros y que se haga con el mismo ritmo y plazos, haciéndolo compatible con los requisitos de formación de áreas de libre comercio o uniones aduaneras de los artículos de la OMC y también con el principio de la Nación Más Favorecida (NMF); esta visión predomina en los grupos como el Mecanismo de Cooperación Asia-Pacífico (APEC) y en los esquemas de integración en las Américas.

En los años sesenta Masayoshi Ohira, Primer Ministro de Japón, fue quién introdujo por primera vez la expresión de regionalismo abierto, en el marco de la Conferencia sobre Comercio y Desarrollo del Pacífico (PAFTA) que buscaba una cooperación de tipo regional entre los países de Asia y el Pacífico, ello derivó en la creación, en los años ochenta, de la Conferencia de Cooperación Económica en el Pacífico (CCEP). Esta conferencia, adopta el regionalismo abierto como uno de sus principios básicos, impulsando la formación de un grupo regional abierto, que incluyera los acuerdos subregionales como la Asociación de Países del Sudeste Asiático (ASEAN) y el Tratado de Libre Comercio de Australia-Nueva Zelanda (ANZCERTA)⁵³.

Posteriormente a la formación de la CCEP, en 1989, surgió APEC que adopta principios del sistema multilateral de comercio como los de liberalización comercial, no

⁵² Robert Devlin y Antoni Esteveadoral, *¿Qué hay de Nuevo en el Nuevo Regionalismo de las Américas?*, (INTAL-ITD-STA; Documento de Trabajo 7: Banco Interamericano de Desarrollo [BID], 2001) p 3.

Disponibles sólo en versión electrónica (noviembre, 2006):

http://www.iadb.org/intal/detalle_publicacion.asp?tid=7&idioma=esp&pid=47&cid=234

⁵³ (CEPAL), *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 1999-2000*, (Santiago de Chile, Chile: CEPAL, 2001) p 204.

discriminación y la orientación hacia el exterior de los acuerdos regionales⁵⁴. APEC es considerado como el principal grupo que impulsa y recoge para sí, la esencia del regionalismo abierto al ser un foro económico y comercial de nivel multilateral, en el cual la liberalización se hace de manera unilateral y de forma consensuada y que es generalizada para todos los países que participan en él.

Por otra parte, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) definió al regionalismo abierto, (especialmente enfocada a la región latinoamericana), como el “proceso conciliador de la interdependencia nacida de acuerdos especiales de carácter preferencial y de aquella impulsada básicamente por las señales del mercado resultantes de la liberalización comercial en general”⁵⁵. Esto se basa en la integración “de facto” (regionalización y la liberalización a nivel mundial) entre los países debido a la aplicación de políticas de carácter económico y comercial (por ejemplo, la liberalización unilateral) similares entre países que favorecen el intercambio de bienes y servicios, así como a la inversión, aunado a la suscripción de acuerdos integracionistas de una región, cuyo trato preferencial está reforzado por la cercanía geográfica y afinidad comercial a la vez que dicha integración debe ser complementaria a la formación de un marco jurídico estable.

Según el organismo, el regionalismo abierto debe cumplir con las siguientes características: la promoción de una apertura sectorial amplia mediante listas negativas y el no aumento de las barreras arancelarias y no arancelarias, la liberalización de mercados mediante adhesiones flexibles, la coherencia de los tratados preferenciales a los principios del SMC, la promoción de los acuerdos subregionales como eslabones necesarios hacia una liberalización multilateral, la reducción gradual de aranceles, la limitación a las exigencias de las normas de origen, la protección de la inversión extranjera regional, la construcción de obras regionales (infraestructura vial, telecomunicaciones, aérea, portuaria, aduanas comunes, etc.), la cooperación económica, el reforzamiento de las instituciones regionales y la armonización de normas.

⁵⁴ Juan José Palaciós L., “El Nuevo Regionalismo latinoamericano: el futuro de los acuerdos de libre comercio” (México, D. F., Revista Comercio Exterior, Vol. 45, núm. 4, abril de 1995) p 299.

⁵⁵ Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), *Open Regionalism in Latin America and The Caribbean: Economic Integration as a contribution to changing production patterns with social equity*. (Santiago, Chile: CEPAL, 1994) p 12.

Por lo tanto, el regionalismo abierto o nuevo regionalismo, adopta las reglas y principios de la OMC y al igual que este organismo, confiere importancia a los acuerdos preferenciales como un complemento a la liberalización multilateral, a través de su expansión y armonización de normas. Además, las reformas estructurales forman parte importante de los planes del regionalismo abierto, en el grado en que un país avance hacia un marco interno de liberalización regional y que permita la liberalización unilateral bajo el cobijo del SMC.

1.3 El Sistema Multilateral de Comercio (SMC) y la integración de las economías

El Sistema Multilateral de Comercio (SMC) está lleno de participantes, reglas y acuerdos que conforman el actual esquema del comercio internacional, representado en su parte jurídica institucional por la Organización Mundial de Comercio (OMC), anteriormente conocida como Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT). De este organismo se desprenden todos los lineamientos para las políticas comerciales de los gobiernos de países miembros a nivel nacional, además de ser la plataforma en el cual se llevan a cabo las negociaciones comerciales entre los diferentes países que la componen.

La OMC incluye diversos instrumentos, basados en principios simples y fundamentales, que constituyen el sistema multilateral de comercio. Estos instrumentos abarcan textos jurídicos de distinta naturaleza, entendimientos, decisiones y declaraciones de nivel ministerial cuyo cumplimiento es obligatorio para todos los miembros que constituyen dicha organización. Por ello, se llama multilateral, porque abarca a cada uno de los países que están dentro de ella.

La OMC se ocupa del comercio de bienes, servicios y propiedad intelectual, plasmadas en el GATT, el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios y el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual (ADPIC). Estos acuerdos son los llamados Acuerdos Comerciales Multilaterales (ACM), vinculantes para todos los miembros pertenecientes a la OMC y los países que quieran adherirse al organismo tendrán que acogerlos. Existen también, los Acuerdos Comerciales Plurilaterales (ACP) en los cuales sólo participa un limitado número de países de la OMC que así los hayan

acogido y no son obligatorios para los demás miembros; estos son El Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles, El Acuerdo sobre Contratación Pública, El Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos y el Acuerdo Internacional de la Carne de Bovino.

A finales de 1994, fecha de transformación del GATT, figuraban 128 partes contratantes que pasaron inmediatamente a formar parte de la OMC el 1 de enero de 1995. Hasta febrero del 2005, la OMC registró 148 miembros (la mayoría de los cuales son países en desarrollo y en transición) y 31 más se encontraban en proceso de adhesión. Esto representa más del 97% del comercio a nivel mundial ⁵⁶.

La mayoría de los miembros de la OMC pertenece a uno o más esquemas de Integración Económica, plasmados en los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR), que deben ser notificados al organismo y deben cumplir con una serie de requisitos que pretenden la no discriminación hacia terceros. Sin embargo, las propias normas concernientes a la integración no son claras y se prestan a diversas interpretaciones, lo que dificulta que los principios del sistema multilateral no sean cumplidos a cabalidad. En particular, los puntos focales de este debate residen en el entendimiento del artículo XXIV y el principio de la Nación Más Favorecida (NMF).

Por ser el principal organismo internacional encargado del comercio internacional y albergar a un gran número de países miembros que tienen suscrito un ACR, la OMC ha estudiado vías para que éstos formen parte importante para la construcción del sistema multilateral y que eviten, en lo posible, las contradicciones.

Así, enfrentados a un creciente número de notificaciones de ACR, la OMC creó en 1996 el Comité de Acuerdos Comerciales Regionales, encargado de revisar que dichos acuerdos se apeguen a las normas del GATT/OMC y al análisis de la relación entre el multilateralismo y el regionalismo. Asimismo, en la Declaración de la Cuarta Conferencia Ministerial (Declaración de Doha, 2001) se plantearon 21 cuestiones fundamentales a resolver en el ámbito de las negociaciones multilaterales y se incluyó un punto especial para las normas concernientes a los ACR con el fin de que fueran

⁵⁶La OMC en pocas palabras. Parte 2. Página de Internet de la Organización Mundial de Comercio (OMC) (noviembre 2006). http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/inbrief_s/inbr02_s.htm

mejores y más claras, las conversaciones correspondientes estaban inicialmente fijadas para finalizar el 1 de enero de 2005; sin embargo, dicho plazo se incumplió y extra oficialmente se espera llegar a las adopciones a finales del 2006.

1.3.1 Regionalismo contra multilateralismo

El debate sobre la compatibilidad o incompatibilidad de los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) con el Sistema Multilateral de Comercio (SMC) ha ocupado la atención de los estudios de la integración regional. Por un lado, se habla de las ventajas del regionalismo en la liberalización comercial en espacios determinados, lo que contribuye a alcanzar uno de los objetivos de la Organización Mundial de Comercio (OMC), pero también puede considerarse riesgoso la constitución de grupos de intereses que sean discriminatorios hacia terceras partes, además de provocar distorsiones en el comercio a nivel global.

Como vimos anteriormente, la OMC creó un Comité especial para la evaluación del impacto de los ACR en el SMC, el cual ha tenido muy poco éxito. Este fracaso puede deberse a la diversidad de los ACR (su arquitectura, las partes involucradas y el grado de liberalización), los cuales deben ser evaluados según sus propias características⁵⁷, además de la poca claridad de los Artículos que rigen los ACR (ver apartado 1.1.3.2), por lo que es difícil precisar con claridad si son más los efectos benéficos o el detrimento del multilateralismo por la formación de grupos regionales.

Según nos indica Paul Krugman, para la teoría económica, los ACR no son necesariamente buenos para el multilateralismo, aun para los grupos regionales, quienes pudieran desviar más comercio que propiciar su creación. La liberalización comercial entre un grupo limitado de países puede traer muchos beneficios, pero también consecuencias, mientras no haya una liberalización en el resto del mundo⁵⁸.

Reid Safadi y Vera Nicholas también se unen a esta lógica señalando que el creciente número de ACR afecta el equilibrio que existe entre el regionalismo y el

⁵⁷ Makoto Taniguchi, "Opening Adress", En Organization for Economic Co-operation and Development (OCDE), *Regionalism and its place in the Multilateral Trading System* (Paris, France: [OCDE], 1996) p 15.

⁵⁸ Paul Krugman, *op.cit.*, p 26-27.

multilateralismo, perdiendo éste último significado si el principio de la Nación Mas Favorecida (NMF) se ve enfrentado a un decadente compromiso de los países con la liberalización multilateral y por la división de intereses de los miembros entre objetivos y reglas multilaterales y regionales⁵⁹.

El efecto “olla de spaguettis” de Jagdish Bhagwati se une a esta crítica, haciendo referencia a el caos de los ACR a través del mundo, los cuales tienen sus propias reglas y tablas de desgravación que al final tienen un impacto negativo al aumentar el proteccionismo y los costos de transacción⁶⁰.

Para la OMC, los ACR pueden ser un apoyo y complemento (no sustituto) del SMC permitiendo una excepción especial al cumplimiento del principio NMF, manifestando que este tipo de acuerdos contribuyen a formular nuevas normas y acuerdos multilaterales (como en el caso de las inversiones y propiedad intelectual) que hubieran sido difícilmente negociables a este nivel si no se tuviera un antecedente regional.

Dentro de las ventajas referidas del regionalismo en el SMC se encuentran:

- Una mayor rapidez en la liberalización comercial, ya que en las negociaciones participan un número limitado de países, por lo que el choque de intereses puede ser franqueado más fácilmente.
- Dicha liberalización se haría de una forma más completa y con menores ajustes.
- Sirven de antecedente para próximos acuerdos y normas de nivel multilateral.
- Contribuye a alcanzar el objetivo de liberalización comercial de la OMC y propicia el intercambio.

Ahora bien, los riesgos son los siguientes:

- Existe el riesgo de que por motivos económicos o políticos los grupos regionales se vuelvan más proteccionistas, lo que causaría presiones de creación y desviación dentro del mismo y distorsiones fuera de él.

⁵⁹ Ried Safadi y Vera Nicholas, “Suggested Issues for Discusión”, En (OCDE), *op. cit.*, p. 19.

⁶⁰ “Olla de spaguettis” en Germán Creamer, *Regionalismo Abierto en la Comunidad Andina: ¿Creación o desviación de comercio?* (Nueva York: Columbia University & Tulaine University, 2002) p 6.

-Asimismo, se crearía una fuerte presión en el sistema multilateral al inhibir concesiones en las negociaciones multilaterales y por consiguiente el perjuicio del SMC.

-La creación de nuevas normas y requisitos de comercialización de bienes y servicios (normas de origen, normas técnicas, requisitos, etc.) del grupo pueden volverse discriminatorios contra terceras partes.

Una opción para que los beneficios del regionalismo sean mayores que los costos es el cumplimiento cabal de los principios de la OMC. El regionalismo abierto se presenta como una opción de complementariedad y no de amenaza al SMC adoptando sus principios y lineamientos. Sin embargo, las deficiencias de sus normas pueden perjudicar dicha complementariedad, por lo que se hace necesario construir un sistema más claro y fuerte con la inclusión de nuevos temas que le permitan enfrentar los cambios del comercio internacional a la par de los marcos reguladores de los ACR. De esta manera, se deben añadir nuevas cuestiones (y aclarar otras) en el SMC, en especial en lo que concierne a la formación de zonas de libre comercio o uniones aduaneras y a los principios NMF y Trato Nacional (TN).

Algunas recomendaciones provistas por Safadi y Nicholas para una “sana convivencia” del SMC con el regionalismo, versan sobre las siguientes condiciones que deberían cumplir los ACR: 1) Que permitan la creación de nuevas oportunidades comerciales tanto para los países miembros como para terceras partes; 2) Que no distorsione excesivamente el comercio; 3) Que sean un impulso para los esfuerzos de liberalización no discriminatoria, en particular, no crear individualmente grupos de interés que bloqueen este esfuerzo; y 4) Que permitan la adhesión a nuevos miembros⁶¹.

El regionalismo abierto puede considerarse como un antecedente de afinidad de los ACR con el SMC para que sea discutido a nivel multilateral y sentar los nuevos lineamientos que se deben incluir al sistema.

⁶¹ *Ibid*, p 26

1.3.1.1 Principios de la Organización Mundial de Comercio (OMC)

Los principios de la Organización Mundial de Comercio (OMC) tienen el objetivo de ser una base sobre la cual se ordene el comercio internacional para todos aquellos países que pertenecen al organismo. Así, se busca que el comercio sea más libre, no discriminatorio, competitivo y con condiciones más favorables para los países en desarrollo⁶². Estos principios son:

1) Nación más favorecida (NMF). Este principio se refiere a la no discriminación en el acceso al mercado nacional respecto a otro país miembro de la OMC, es decir, si un país concede un trato preferencial a otro, dicha preferencia debe ser extensible a los demás países que pertenecen a la organización. El principio NMF está englobado en el primer artículo del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), y forma parte del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) y el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC). Este principio tiene sus excepciones cuando: a) Se establece un área de libre comercio entre dos o más países y ésta es consistente con el artículo XXIV del GATT; b) Cuando un país desarrollado da preferencias a un país en desarrollo (por ejemplo, el establecimiento de un Sistema Generalizado de Preferencias, SGP); c) Cuando existen prácticas de competencia desleal y; d) Cuando, en el sector servicios, se permiten ciertas discriminaciones en condiciones especiales.

2) Trato Nacional. Este principio está presente en los artículos del GATT, AGCS y ADPIC, por lo que se aplica de igual manera a bienes, servicios y a la propiedad intelectual, con sus respectivas variaciones. Se refiere a la igualdad de condiciones y trato a las mercancías extranjeras que han sido internadas a un mercado local. Un producto extranjero puede ser objeto de una barrera arancelaria en aduana, pero una vez adentro, éste no debe ser objeto de un cobro o limitaciones más allá de las que existen para un producto local.

⁶² Entender la OMC: Información básica. Los principios del sistema de comercio. Página de Internet de la Organización Mundial de Comercio (OMC) (noviembre, 2006).
http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm

3) Comercio más libre, de manera gradual y mediante negociaciones. La OMC es el principal organismo internacional promotor de la liberalización comercial, aludiendo al hecho de que éste redundará en un menor costo de vida, mayor competitividad, incrementa los ingresos, estimula el crecimiento económico y el buen gobierno⁶³. Por ello, busca una mayor apertura de los mercados a nivel mundial de forma progresiva (que permita una mayor adaptación) a través de la concertación de todos sus miembros en las Rondas Comerciales.

4) Previsibilidad mediante consolidación y transparencia. La previsibilidad crea un ambiente de estabilidad y confianza que alienta el comercio y las inversiones. Para que se dé dicha estabilidad, la OMC busca la consolidación de los aranceles; es decir, el establecimiento de un tope fijo en el cobro de aranceles en distintos tipos de mercancías, además de promover la transparencia en las políticas comerciales de los países miembros y la prohibición de prácticas desleales al comercio. Esta es una discusión recurrente dentro del organismo, actualmente muchos países mantienen subvenciones o apoyos para la comercialización de sus productos lo cual dificulta el cumplimiento de este principio.

5) Fomento de una competencia leal. La competencia leal es uno de los temas más espinosos del sistema pues impacta en sectores particularmente sensibles de la economía, como la agricultura, donde es común el uso de subsidios y subvenciones. La OMC busca aplicar los principios NMF y Trato Nacional para proveer un comercio más justo y equitativo.

6) Promoción del desarrollo y la reforma económica. La OMC concede mayor flexibilidad a los países en desarrollo respecto a los compromisos de liberalización comercial con el fin de que se adapten mejor a los cambios. Éstos incluyen mayores plazos para la desgravación de productos, mejores condiciones de acceso a los mercados, así como asistencia técnica de los países desarrollados. Aunque se procura que esto sea así, es poco el compromiso que tienen estos hacia los países en desarrollo.

⁶³ Diez ventajas del sistema de comercio de la OMC. *Ibid.*
http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/10ben_s/10b00_s.htm

1.3.1.2 Artículos del GATT/OMC concernientes a la Integración Económica

El Artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) provee un marco de referencia para el intercambio de bienes en la suscripción de los acuerdos comerciales regionales, en lo relativo al establecimiento de las zonas de libre comercio y uniones aduaneras

En él, la Organización Mundial de Comercio (OMC) reconoce la necesidad de los países para firmar acuerdos con el objetivo de liberalizar el comercio entre los miembros, siempre y cuando no se impongan nuevos obstáculos a terceros países.

Para ello, se deben cumplir con los requisitos del párrafo 5 de tal artículo: 1) que los aranceles en el momento de establecer una unión aduanera no sean en conjunto más elevados para terceros países que para los miembros, ni que las barreras no arancelarias sean más rigurosas y estrictas; 2) que los aranceles y barreras arancelarias al momento de establecerse un área de libre comercio no sean más elevados y rigurosos que antes del establecimiento; 3) que la liberalización se hiciera en un plazo razonable y que 4) se debe de notificar a los demás miembros del organismo sin demora para hacer las evaluaciones correspondientes.

Las preferencias otorgadas tras la firma de un Acuerdo Comercial Regional (ACR) parecen contravenir el principio de la Nación Mas Favorecida (NMF), englobado en el Artículo I del GATT, el cual establece que cualquier preferencia concedida por un país miembro del GATT a otro país miembro deberá hacerse extensiva a todos y cada uno de los demás miembros de la organización. La excepción al cumplimiento de este principio está en el establecimiento de zonas de libre comercio, uniones aduaneras y en otros casos, en los Sistemas Generalizados de Preferencias (SGP).

Ante la dificultad en la interpretación, las propias deficiencias del Artículo XXIV y la cada vez mayor incidencia de ACR, éste tuvo que ser revisado durante las negociaciones de la Ronda de Uruguay, teniendo como resultado final la redacción del Entendimiento Relativo a la Interpretación del Artículo XXIV del GATT de 1994, aquí se estableció la fórmula para definir el nivel arancelario de la unión aduanera, así como el plazo mínimo de aplicación de los aranceles de compensación (90 días mínimo antes

del establecimiento de un área de libre comercio o unión aduanera) y los años como plazo máximo para el establecimiento de zonas de libre comercio y uniones aduaneras, entre otras cuestiones.

A pesar de esta revisión, el Artículo XXIV sigue teniendo vacíos que se pueden traducir en ambigüedades. Esto fue reconocido por la OMC en el Programa de Doha, en el cual uno de los puntos fundamentales fue la negociación multilateral de la revisión de las normas relacionadas a los ACR, para corregir sus deficiencias, para que éstas sean más concisas y claras.

Actualmente el Comité de Acuerdos Comerciales Regionales de la OMC tiene en la mesa de negociaciones una serie de puntos relativos a las normas del GATT que deben ser sometidas a discusión y en su caso, añadir o reformar las disposiciones que en ellas existe para los ACR. Así, se logró identificar la necesidad de reglamentar plazos concretos para notificación ante la OMC de los ACR, la notificación de aquellos que aún no lo han sido, contar con estándares establecidos que brinden homogeneidad el suministro de información para los exámenes de los ACR y la obligatoriedad de dichos exámenes y su vigilancia permanente⁶⁴.

La redacción misma del Artículo causa conflictos al momento de su aplicación, pues existen algunos términos que no son totalmente claros y por lo tanto no se sabe exactamente qué abarca, a qué se refiere o simplemente éstos han sido superados a través del tiempo. Se considera necesario especificar entonces los términos tales como “lo esencial de los intercambios comerciales” (párrafo 8), “las demás reglamentaciones comerciales” (párrafo 5), “las demás reglamentaciones comerciales restrictivas” (párrafo 8). Puesto que las reglamentaciones han ido evolucionando a través del tiempo, sería imperioso delimitar las formas de barreras no arancelarias y adecuarlas a los actuales requisitos que pueden considerarse como discriminatorios la armonización de normas (obstáculos técnicos, medidas sanitarias y fitosanitarias), normas sobre competencia y normas de origen, entre otros.

⁶⁴ Este punto tiene particular relevancia pues en el informe se acepta la incapacidad del CACR, desde su creación en 1996, para hacer los exámenes de revisión y vigilancia de los ACR respecto al cumplimiento con las normas de la OMC, tanto así, que en sólo un ACR ha sido considerada por el CACR como “plenamente compatible” con las normas de la organización. Organización Mundial de Comercio (OMC), *Compendio de Cuestiones Relacionadas con los Acuerdos Comerciales Regionales: Nota de Antecedentes Revisada por la Secretaría*, (Ginebra, Suiza: [OMC], 2002), p 9-10.

Lo que corresponde al intercambio de servicios que se relaciona con una Integración Económica, se encuentra plasmado en el Artículo V del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS), que en general, sufre iguales deficiencias y vacíos legales similares que el Artículo XXIV del GATT.

Existe, además, la llamada “Cláusula de Habilitación” o Decisión sobre "Trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo", donde se establece como excepción al principio de NMF y TN respecto a los bienes en arreglo entre países en desarrollo.

1.3.1.3 Las Rondas Comerciales

En pocas palabras, las Rondas Comerciales son las negociaciones multilaterales para llegar a acuerdos y adopciones entre todos los países miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en lo que respecta a los Acuerdos Comerciales Multilaterales (ACM), concesiones, transporte, normas, etc.

Después de la Segunda Guerra Mundial, comenzaron las negociaciones para la creación de un organismo especializado en comercio internacional que pasaría a formar parte del Grupo Bretton Woods de la Organización de las Naciones Unidas (ONU). La Organización Internacional de Comercio (OIC) pretendía abarcar las cuestiones relacionadas al comercio internacional no solamente en la esfera de las mercancías como el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), sino que incluía también el tema de las inversiones, el comercio de servicios y las prácticas comerciales restrictivas. Dado que era demasiado ambicioso, no prosperó, en cambio, se decidió solamente abarcar el intercambio de bienes y los aranceles. Así, se creó el GATT (con carácter provisional) en la primera Ronda Comercial celebrada en Ginebra en 1947 (ver tabla 1.3) donde se establecieron las normas que regirían al comercio internacional y 45,000 concesiones arancelarias (10,000 millones de dólares)⁶⁵.

⁶⁵ Entender la OMC. Información básica. Los años del GATT: De la Habana a Marrakech. Página de la Organización Mundial de Comercio (OMC) (noviembre, 2006). http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact4_s.htm#rounds

En la segunda Ronda Comercial (Annecy, Francia, 1949) las “partes contratantes” hicieron 5,000 concesiones arancelarias. Un año más tarde se realizó la tercera Ronda Comercial (Torquay, Gran Bretaña, 1950) con 8,700 concesiones y reducciones en aproximadamente 25% de 1948 categorías. La cuarta Ronda Comercial (Ginebra, Suiza, 1956) tuvo como resultado reducciones arancelarias por un valor de 2, 500 millones de dólares⁶⁶. Hasta este punto, llegar a la conclusión de las Rondas era relativamente fácil pues no tomaba más de un año llegar a un acuerdo, por una parte por el reducido número de participantes y, por otra, por el limitado número de cuestiones comerciales que se trataban, en particular, las reducciones arancelarias.

En la quinta Ronda, la Ronda de Dillon (Ginebra, Suiza, 1960-61), se siguió abarcando como tema principal, las reducciones arancelarias, con 4,400 concesiones, pero además se incluyó la armonización de las concesiones de la recién creada Comunidad Económica Europea (CEE). El número de países participantes en el GATT aumentó a más del doble para la Ronda de Kennedy (Ginebra, Suiza, 1964-67), representando el 75% del comercio mundial. Por la inclusión de nuevos participantes, las negociaciones se extendieron más que sus antecesoras y el alcance de las concesiones fue realmente considerable con un valor de 40 mil millones de dólares, además se abarcó un tema que no había sido considerado hasta entonces, el antidumping.

TABLA 1.3 Rondas Comerciales del GATT

AÑO	LUGAR/DENOMINACIÓN	TEMAS ABARCADOS	PAÍSES
1947	Ginebra	Aranceles	23
1949	Annecy	Aranceles	13
1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Ginebra	Aranceles	26
1960-1961	Ginebra (Ronda Dillon)	Aranceles	26
1964-1967	Ginebra (Ronda Kennedy)	Aranceles y medidas antidumping	62
1973-1979	Ginebra (Ronda de Tokio)	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico	102
1986-1994	Ginebra (Ronda Uruguay)	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC, etc.	123

Fuente: *Entender la OMC. Información básica. Los años del GATT: De la Habana a Marrakech. Ibid.*
http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact4_s.htm#rounds

En esos años, se advertía que los temas referentes al comercio internacional habían evolucionado y se incluían nuevas cuestiones que lo afectaban y que no habían sido

⁶⁶ Periódico La Jornada, “El largo camino a la OMC” (Reuters, México. D.F, 11 de septiembre de 2003).
<http://www.jornada.unam.mx/2003/09/11/027n2eco.php>

tomadas en cuenta en las pasadas negociaciones. Además el creciente número de participantes también hacía necesario el proveer un marco jurídico más estable y claro para el intercambio. Esta situación se trató en la Ronda de Tokio, como primer intento de reformar el sistema con resultados limitados.

Entre los logros de esta Ronda destaca la reducción media de 1/3 de los derechos de aduana en nueve países industrializados, con lo que el arancel medio aplicado a los productos industriales descendió al 4,7% y el escalonamiento armonizado en 8 años de las reducciones arancelarias. Por otra parte, otras cuestiones no fueron totalmente solucionadas y sólo unos cuantos países, mediante “códigos” (actualmente acuerdos plurilaterales), que en algunos casos eran interpretaciones o entendimientos y en otros, nuevos tópicos para el GATT como las subvenciones, obstáculos técnicos al comercio, trámites de importación, compras al sector público, valoración en aduana, antidumping, acuerdo de la carne de bovino, acuerdo de los productos lácteos y el acuerdo sobre el comercio de aeronaves civiles.

La última Ronda Comercial dentro del marco del GATT concluyó en diciembre de 1993 (iniciada en 1986), conocida como La Ronda de Uruguay y derivó en la formación de la OMC en la Conferencia Ministerial, donde se firmó el Acta Final de la Ronda de Uruguay y el Acuerdo de Marrakech en abril de 1994. Ha sido la Ronda más importante hasta el momento, pues significó la reforma del GATT hacia una organización más estable. Se hicieron algunos Entendimientos de los artículos del GATT (entre ellos el Artículo XXIV sobre áreas de libre comercio y uniones aduaneras) y se incluyeron nuevos ACM en agricultura, medidas sanitarias y fitosanitarias, textiles y vestido, obstáculos técnicos al comercio, medidas relacionadas a las inversiones, antidumping, valoración en aduana, inspección, trámites de importación, normas de origen, subvenciones y medidas compensatorias y salvaguardias; además de los ACM en servicios y propiedad intelectual (Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, AGCS, y el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, ADPIC).

Aunque las Rondas Comerciales requieren de un gran esfuerzo político y económico y la lentitud con que se realizan puede causar frustración en sus participantes, la OMC, las considera como un instrumento valioso para cumplir los objetivos de la liberalización

comercial a nivel global, justificando que es más conveniente abordar las negociaciones de todos los aspectos que inciden en el comercio internacional en un solo foro multilateral que por separado. Además se argumenta que esto puede traer más “beneficios porque los participantes pueden perseguir y lograr ventajas en una amplia gama de cuestiones”, además de llegar a acuerdos de compensaciones de manera más fácil a través del principio de la Nación Mas Favorecida (NMF).

Actualmente se espera la finalización de la novena Ronda Comercial en 2006 (que inició en 2001) dentro del Programa Doha de Desarrollo y la Conferencia Ministerial de Doha, cuyo plan de acción contiene 21 puntos para ser discutidos a nivel multilateral sobre aplicación, agricultura (en particular en lo referente a subsidios y subvenciones), liberalización de servicios, reducción arancelaria a productos no agrícolas, cuestiones relacionadas a la propiedad intelectual, contratación pública, facilitación del comercio, normas relacionadas al antidumping y subvenciones, Acuerdos Comerciales Regionales (ACR), medio ambiente, comercio electrónico, pequeñas economías, deudas y finanzas internacionales, transparencia y tecnología, cooperación técnica, países menos adelantados, trato especial y diferenciado, y en un principio se tenía contemplada la relación entre comercio e inversiones, en lo relacionado a la reglamentación de inversiones, el equilibrio entre comercio e inversiones de los países en desarrollo y los desarrollados; sin embargo, este tema fue eliminado del Programa, al igual que el de interacción entre política y competencia.

1.3.2 Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) y su importancia en la conformación del Sistema Multilateral de Comercio (SMC)

La Organización Mundial de Comercio (OMC) reconoce la importancia de los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) como instrumentos que pueden ayudar a fortalecer y construir al Sistema Multilateral de Comercio (SMC), apuntando también sus desventajas. En el primer sentido, los ACR pueden favorecer a la liberalización del comercio de una manera mucho más rápida de lo que se haría a nivel multilateral; en el segundo, éstos pueden representar una amenaza del multilateralismo al afectar el equilibrio existente entre ambos.

A pesar de lo anterior, se concede a los ACR un papel substancial en la conformación del SMC, que al ser marcos de regulación del comercio, incluyen puntos que pueden ser considerados como antecedentes para posteriores negociaciones a nivel multilateral. También son considerados como eslabones hacia una liberalización a nivel global, porque al iniciar la apertura a nivel bilateral o plurilateral se espera que estas concesiones se extiendan a otros países posteriormente.

Hoy en día, los ACR son cada vez más frecuentes y sus características y configuración ayudan a delinear los temas pendientes de las Rondas Comerciales, pero también suponen nuevos retos para el multilateralismo como vimos anteriormente.

1.3.2.1 Características en la firma de Acuerdos Comerciales Regionales (ACR)

Los actuales Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) no sólo abarcan el tema de la liberalización comercial, conforme han evolucionado se han añadido nuevos aspectos en sus marcos regulatorios, requisitos en su firma y tendencias.

Los acuerdos de primera y segunda generación, que predominaron hasta poco antes de los noventa, abarcaban la liberalización comercial de manera parcial, las listas se manejaban de manera positiva lo que dificultaba mucho su negociación, además de que muchos de ellos no eran permanentes y por consiguiente no culminaban la formación de un área de libre comercio. Con la llegada de los acuerdos de tercera generación, la liberalización comercial se hace de manera más completa y se cambia el patrón de listas positivas hacia listas negativas, con tablas de desgravación escalonada y plazos establecidos para su total apertura.

Además es importante la simetría o asimetría de los tratados, que consiste en condiciones de liberalización equitativa o con mayores preferencias por parte de los países más desarrollados hacia sus socios comerciales menos desarrollados.

Jo-Ann Crawford y Roberto V. Fiorentino establecen algunas características que dan forma a los ACR y, a la vez, suponen un reto para el Sistema Multilateral de Comercio

(SMC) y los países que buscan integrar sus economías⁶⁷. En primer lugar, cada vez más países concertan acuerdos como parte de sus políticas comerciales, algunos de ellos bajo el esquema del nuevo regionalismo o regionalismo abierto, con ello, se busca dar soporte al multilateralismo extendiendo las preferencias derivadas de los tratados a otros países.

Otra característica es la mayor complejidad de los marcos regulatorios de los acuerdos, que crean sus propias normas y lineamientos abarcando medidas de salvaguardia, normas de origen, inversión extranjera, infraestructura, entre otras. En algunos casos, la firma de un ACR viene acompañada de acuerdos complementarios en nuevos temas de la agenda nacional e internacional: democracia, derechos humanos, medio ambiente, narcotráfico y terrorismo.

La tercera característica es la mayor incidencia de firma de ACR entre países en desarrollo (sur-sur) que en los países desarrollados, además, los primeros tienden hacia una menor confianza hacia los segundos en los sistemas de preferencias no recíprocas⁶⁸ y también tienden a la firma de acuerdos con preferencias recíprocas, con la esperanza de sacar mayor partido de un intercambio comercial que abarque más productos y servicios; en particular, para conservar los flujos de inversión extranjera (especialmente donde los costos laborales son bajos).

La cuarta y última característica es la expansión y consolidación de los ACR. Por un lado, se observa un número creciente de los ACR interregionales y por el otro, la formación de bloques comerciales a escala continental. Esto se debe al agotamiento de la firma de ACR entre países vecinos y se buscan otros socios en distintas regiones, al mismo tiempo que se trata de afianzar aquellos acuerdos que ya se tenían anteriormente.

1.3.2.2 Actual configuración de los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR)

La configuración actual de los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) está basada en consideraciones geopolíticas, económicas y de seguridad. Por lo general, los países buscan firmar acuerdos con sus socios comerciales naturales (que son principalmente

⁶⁷ Jo-Ann Crawford y Roberto V. Florentino, op. cit., p 2-5.

⁶⁸ *Ibid*, p 2.

los países vecinos), que pueden responder a una o varias motivaciones. Por ejemplo, los países pequeños o no desarrollados lo hacen como una estrategia defensiva expandiendo el mercado regional, buscando mayor poder político en bloque. Una vez que los países han agotado sus prospectos regionales, éstos buscan en otras regiones a países interesados en ser socios comerciales. Esta situación se ha presentado especialmente en las Américas, Europa y Asia-Pacífico. Otros elementos que se relacionan con la configuración de los ACR son la culminación de la Ronda de Uruguay, la expansión de la Unión Europea, una posición más favorable de los países desarrollados hacia los acuerdos preferenciales, la formulación del nuevo regionalismo y la desintegración de la URSS⁶⁹.

Desde la creación del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y hasta enero del 2005, habían sido notificados 312 ACR de los cuales 170 están en vigor y se estiman que 65 más no han sido notificados al organismo⁷⁰. Los ACR más comunes son las áreas o zonas de libre comercio, (sin contar las anexiones). De los 131 ACR notificados actualmente en vigor, 109 son de esta clase (ver gráfica 1.2). Esto se debe principalmente a que son menos complejas, más fáciles de concluir y se tiene acceso a mercados sin necesidad de cercanía geográfica⁷¹.

Existen, por otra parte, 11 ACR (8% del total) que forman o pretenden formar uniones aduaneras. La mayor parte de éstas constituyen las ampliaciones de la Unión Europea y las demás corresponden a los esquemas latinoamericanos de integración como la Comunidad del Caribe (CARICOM), el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

Las Uniones Aduaneras implican mayores esfuerzos que las Áreas de Libre Comercio (ALC), porque es necesaria una mayor coordinación política y económica, asimismo, un elemento de vital importancia es la vecindad geográfica. Por ello, son mucho más escasas que las ALC. Los otros 11 restantes ACR (8% del total) están representados por los acuerdos de alcance parcial, los cuales tienen el objetivo de convertirse en ALC.

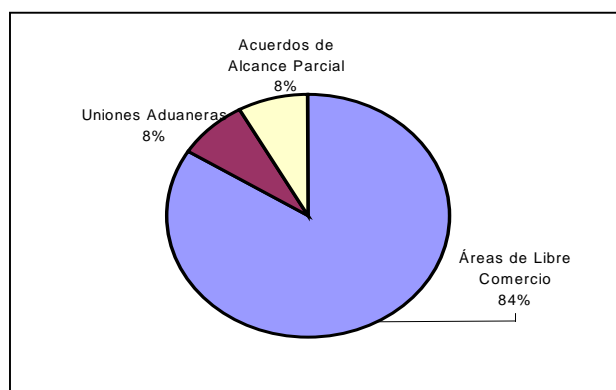
⁶⁹ *Ibid*, p 6.

⁷⁰ Estos datos incluyen acuerdos preferenciales bajo la “Cláusula de Habilitación”, Áreas de Libre Comercio y Uniones Aduaneras, así como acuerdos de Anexión. *Ibid*, p 3.

⁷¹ La diferencia de cifras se debe al método de conteo de los autores. No se tomaron en cuenta acuerdos de anexión.

De los mismos 131 ACR, 27 corresponden a acuerdos en materia de servicios, y deben ser notificados por separado de los ALC y las Uniones Aduaneras, aun cuando los mismos integrantes participen en éstos. Por ejemplo, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) abarca un ACR en materia de bienes y otro ACR en materia de servicios

GRÁFICA 1.2 ACR notificados en vigor por tipo de acuerdo (Hasta febrero de 2005)

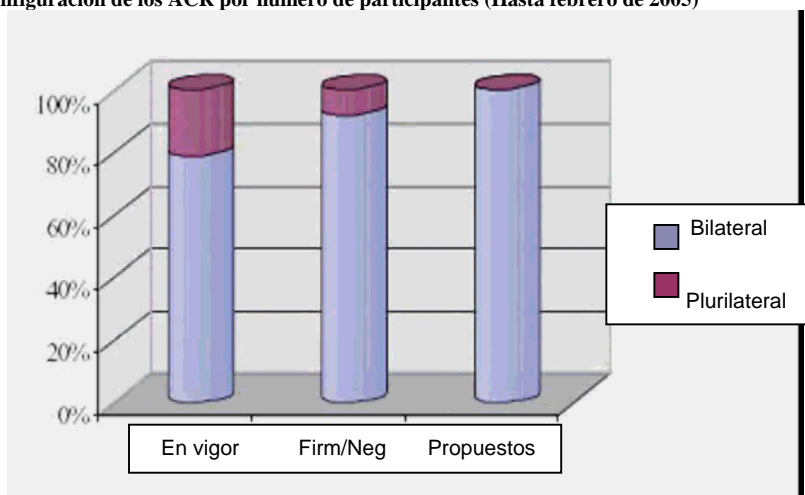


Fuente: Jo-Ann Crawford y Roberto V. Florentino, *Changing Landscape of Regional Trade Agreements* (Discussion paper No. 8; Geneva, Switzerland: World Trade Organization [WTO], 2005) p. 3.

Asimismo, existe una mayor tendencia en la firma de ACR bilaterales que plurilaterales, esto se debe principalmente a que se escogen configuraciones más simples y la negociación entre dos países se hace de manera más rápida y fácil que entre más de tres países. Esto se presenta particularmente en los acuerdos de libre comercio, dado que las Uniones Aduaneras por lo general, están representadas por más de tres países. Los acuerdos bilaterales representan el 75% de los ACR notificados que están en vigor y casi el 90% de aquellos que están en negociación (ver gráfica 1.3)

Como vimos anteriormente, los ACR son diversos por su arquitectura y tipos de socios. En algunos de ellos se hacen provisiones que van más allá del marco regulatorio de la Organización Mundial de Comercio (OMC) al incluir temas laborales y ambientales, entre otros. Esto se presenta primordialmente en los ACR entre países desarrollados y en desarrollo. En algunos otros, las esferas de comercio que se abarcan son limitadas y se dan concesiones unilaterales como en el caso de los acuerdos de alcance parcial que principalmente existen entre países en desarrollo.

GRÁFICA 1.3 Configuración de los ACR por número de participantes (Hasta febrero de 2005)



Fuente: *Ibid*, p 5.

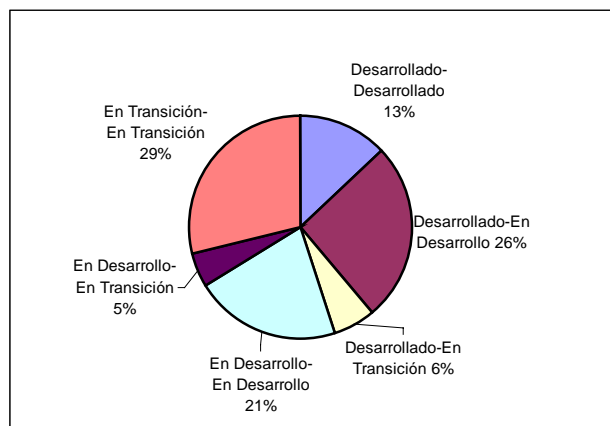
El segundo mayor grupo de ACR por tipo de miembro lo constituyen aquellos que están conformados por países desarrollados y países en desarrollo. Esta tendencia también se reforzó a partir de la década de los noventas, principalmente por la mayor participación de Estados Unidos en este tipo de acuerdos y por el cambio de los Sistemas de Preferencias o Iniciativas a los acuerdos recíprocos por parte de los países en desarrollo (por ejemplo, el cambio de las preferencias unilaterales que otorgaba Estados Unidos mediante la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, ICC, por la firma del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana, CAFTA-RD). Por otro lado, muchos de ellos cambiaron sus políticas de desarrollo orientándose hacia el exterior a finales de los ochenta y principios de los noventa. Por último, algunos de los países desarrollados como Australia y de Europa han optado por seguir los pasos de Estados Unidos y firmar acuerdos con sus socios comerciales de Latinoamérica y del Sudeste Asiático⁷².

Los países en desarrollo, en particular los de América Latina, han inscrito ACR por muchos años y su número aumentó a partir de la formulación del regionalismo abierto. Esto impulsó la suscripción de los tratados comerciales y acuerdos de alcance parcial para transformarlos en acuerdos de amplia liberalización, en aras de formar un área de libre comercio hemisférica a través del eslabonamiento de los acuerdos subregionales y los tratados de libre comercio de nivel bilateral y plurilateral. En esta zona se

⁷² *Ibid*, p 7-8.

encuentran un gran número de ACR suscritos entre países en desarrollo, los cuales representan el 21% del total.

GRÁFICA 1.4 ACR de mercancías notificados en vigor por tipo de miembro (hasta febrero de 2005)



Fuente: *Ibid*, p 7.

TABLA 1.4 ACR de mercancías notificados por fecha de entrada en vigor y por tipo de miembro (Hasta febrero 2005)*

	Desarrollado-Desarrollado	Desarrollado-En Desarrollo	Desarrollado-En Transición	En Desarrollo-En Desarrollo	En Desarrollo-En Transición	En Transición-En Transición	Total
1958-1964	2	0	0	1	0	0	3
1965-1969	0	0	0	1	0	0	1
1970-1974	5	1	0	2	0	0	8
1975-1979	0	3	0	1	0	0	4
1980-1984	2	1	0	2	0	0	5
1985-1989	1	1	0	2	0	0	4
1990-1994	3	3	4	5	1	5	21
1995-1999	3	7	0	4	2	16	32
2000-2002	0	11	4	8	2	5	30
2003-2005	2	9	0	4	2	16	33
Total	18	36	8	30	7	42	141

Nota: Las economías desarrolladas incluyen a EUA, Europa, Japón, Australia y Nueva Zelanda; las economías en transición incluyen a la Unión Soviética, Europa Central y del Este, los Estados Bálticos y los Balcanes; las economías en desarrollo todos los demás países.

Fuente: *Ibid*

La configuración actual de los ACR según las cuatro principales regiones del mundo se distribuye de la manera siguiente:

a) Europa. En Europa se encuentra el mayor número de ACR en el mundo, la Unión Europea y el Tratado de Libre Comercio de Europa (EFTA) son los dos principales esquemas de integración en la región y concentran la mayoría de los países europeos.

El alto número de ACR es debido a las anexiones de la Unión Europea en su proceso de expansión y que se seguirá dando conforme nuevos miembros sean incluidos como candidatos a formar parte de la Unión. Uno de los requisitos para pertenecer a la Unión consiste en la suscripción de acuerdos bilaterales entre los países que están contemplados para anexarse en el grupo, tal es el caso del Pacto de Estabilización entre la Unión Europea y los países balcánicos del oeste (Albania, Bosnia-Herzegovina, Bulgaria, Croacia, Antigua República Yugoslava de Macedonia, Rumanía y Serbia-Montenegro) que además de dar pasos para la cooperación económica regional, también abarcó cuestiones de democratización y estabilidad para brindar mayor seguridad regional⁷³.

Además del Pacto de Estabilización, la Unión Europea y los países del Norte de África y el Medio Oriente tienen el objetivo de constituir un Área de Libre Comercio (ALC) para el año 2010, mediante los Acuerdos de Asociación de Euro-mediterráneos que se basan en la firma de acuerdos bilaterales de tipo vertical y horizontal. Así, la Unión Europea tiene suscritos acuerdos con Argelia, Egipto, Israel, Jordania, Líbano, Marruecos, Palestina, Siria, Túnez y Turquía (algunos en proceso de ratificación y otros en vigor), los cuales incluyen los temas de diálogo político, derechos humanos, democracia, compatibilidad con la OMC y cooperación en distintos niveles.

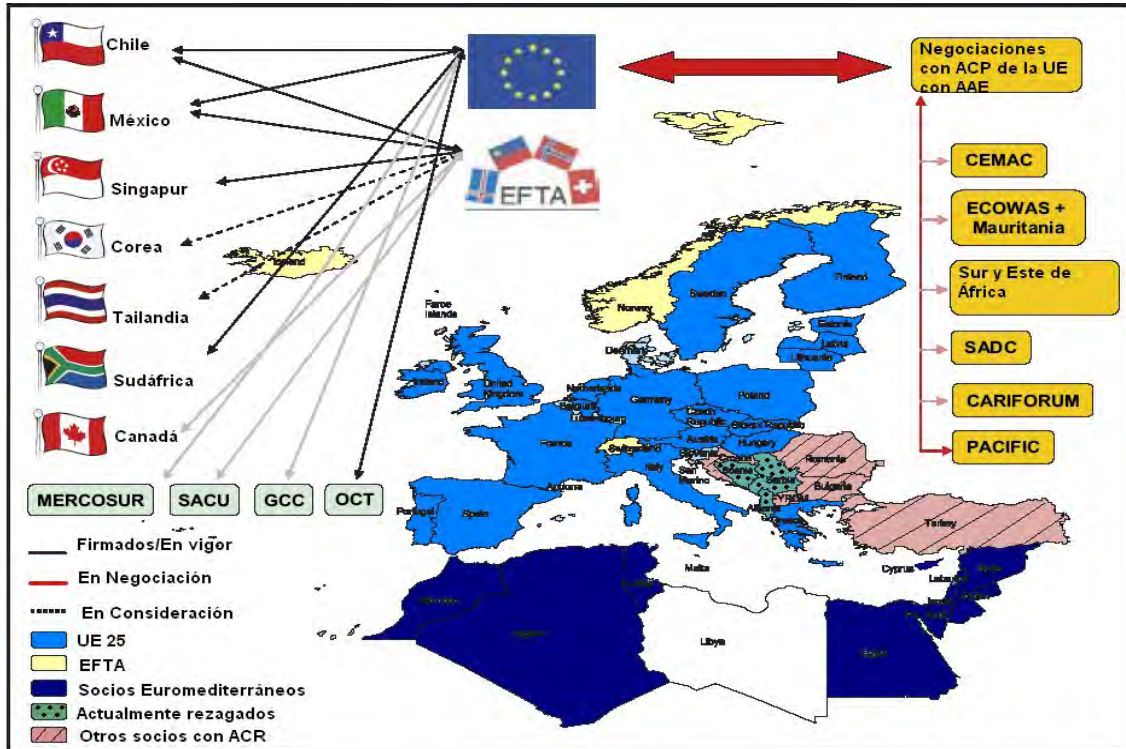
Por otro lado, la Unión Europea también mantiene relaciones con otras regiones que no se encuentran cercanas geográficamente. Actualmente, mantiene negociaciones con los países del Consejo de Cooperación del Golfo (GCC por sus siglas en inglés) y con el MERCOSUR. También se busca reemplazar el Acuerdo de Cotonou entre el Grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico (ACP por sus siglas en inglés), que incluye a 79 países en desarrollo, a través de los Acuerdos de Asociación Económica (AAE) que, a diferencia del Acuerdo de Cotonou, serían Tratados de Libre Comercio (TLC) con carácter de reciprocidad.

En Asia, la Unión Europea tiene firmado un TLC con Singapur, se emprendieron las negociaciones con Corea del sur, Canadá y la Unión Aduanera del Sur de África (SACU

⁷³ Para profundizar en el tema, el lector puede consultar la “Declaración de la Cumbre de Zagreb “ del 24 de noviembre de 2000 en el portal de la Unión Europea: http://europa.eu.int/index_es.htm

por sus siglas en inglés) y existe la posibilidad de iniciar en negociaciones con Tailandia y la Asociación de Naciones del Sudeste de Asia, ASEAN.

MAPA 1.1 Acuerdos regionales en Europa



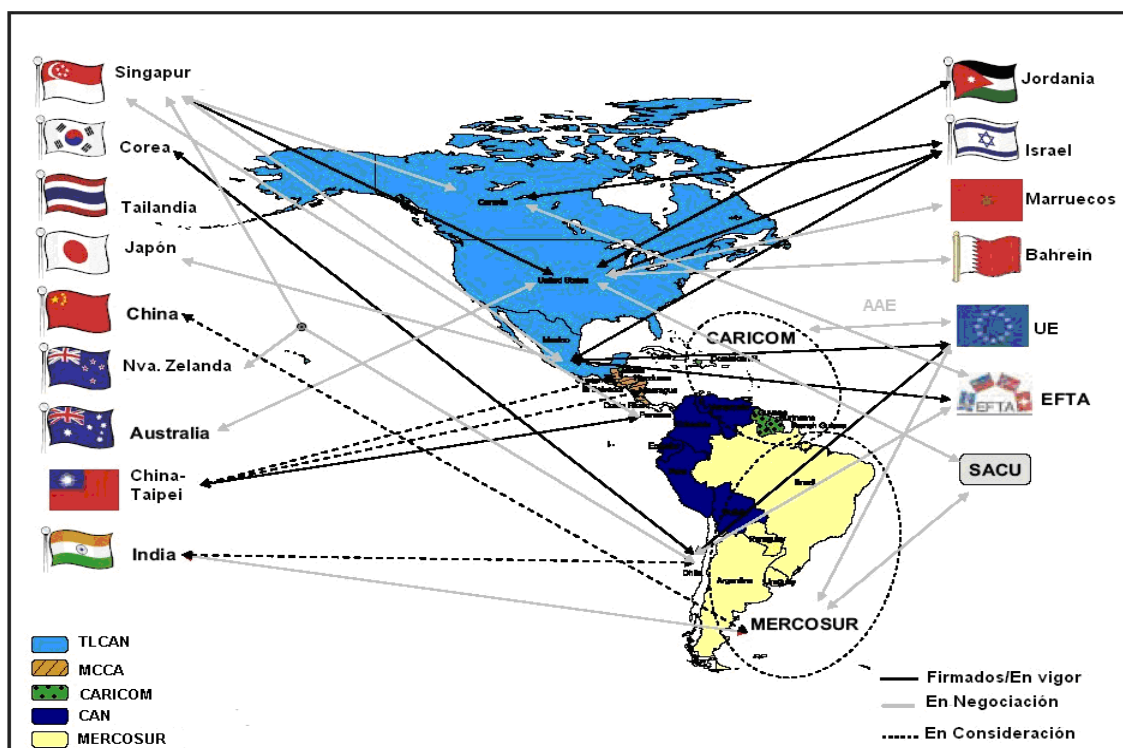
Fuente: *Ibid*, p 9.

b) América. El continente americano también es referido en los estudios de integración económica regional como el hemisferio occidental. Los países latinoamericanos comparten historia y cultura comunes, pero existen desigualdades entre éstos, particularmente en el plano económico. Esta asimetría se refuerza por la convivencia de la mayor potencia mundial: Estados Unidos. Los ACR en esta región son más heterogéneos con respecto a sus participantes y objetivos que los de Europa. Estas diferencias hacen que en el continente haya dos modelos de integración con percepción distinta, una representada por los Estados Unidos y otra por Brasil⁷⁴. El primero de ellos es el principal promotor del Área de Libre de Comercio de las Américas (ALCA), el cual no ha tenido grandes resultados; mientras que la integración entre los mismos países latinoamericanos ha tenido más popularidad que el anterior.

⁷⁴ Jo-Ann Crawford y Roberto V. Fiorentino, *op. cit.*, p 10.

Hoy en día, los ACR intrarregionales en las Américas suman más de veinte, mientras que los extrarregionales llegan a dieciséis. Los ACR intrarregionales incluyen los cinco esquemas de integración profunda y otros tantos a nivel bilateral y plurilateral. En particular, los ACR entre los países de centro y sudamérica, indican una integración más profunda, consolidada y fortalecida.

MAPA 1.2 Acuerdos regionales en América



Fuente: *Ibid*, p 11.

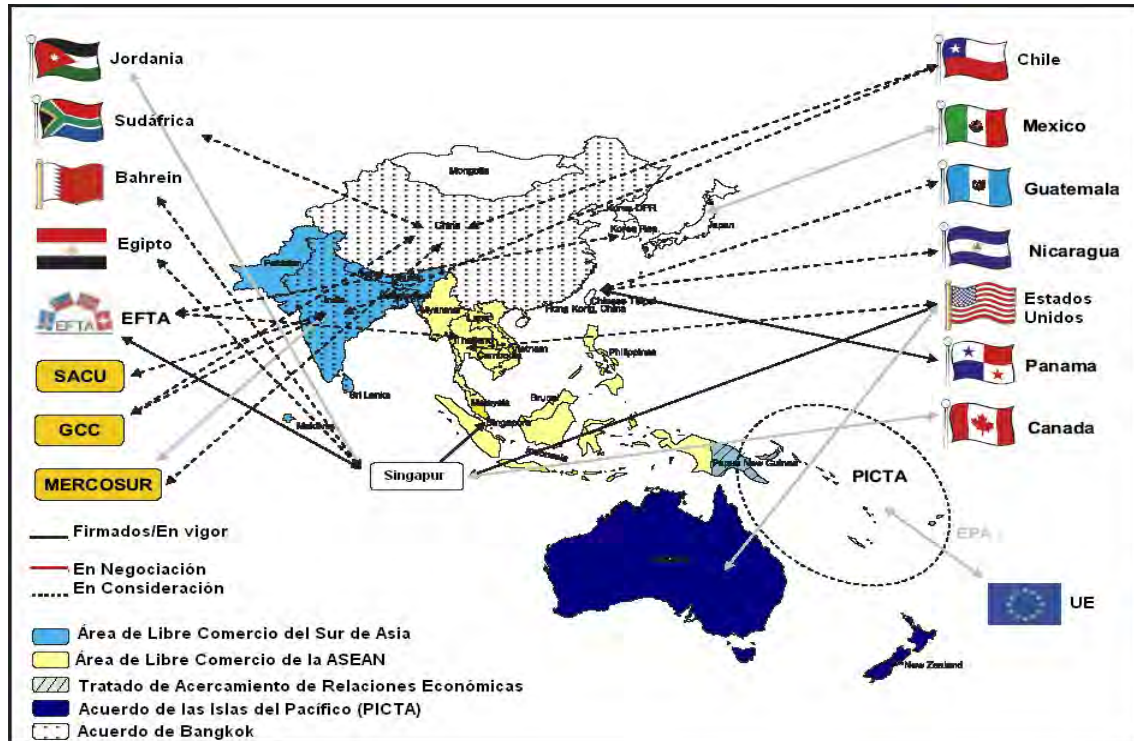
Los países con mayor actividad en la suscripción de ACR los constituyen México (que es el país del mundo con más suscripciones de ACR), Chile y Estados Unidos. Este último ha formulado una agenda agresiva de ACR en los últimos años y ha firmado con Chile, Singapur, Jordania, Australia, Marruecos, Centroamérica y República Dominicana y Bahrein y busca hacer lo mismo con la Comunidad Andina (CAN), Panamá y Tailandia.

c) Asia-Pacífico. En esta región se incluyen los países de Asia y los de Oceanía, no incluidos la Comunidad de Estados Independientes (CEI) ni Rusia (Asia Central). Esta región no contaba con una tendencia regionalista, sino más bien de regionalización, fue hasta años recientes, cuando comenzó la formación de grupos regionales. Tienen

particular relevancia la actuación de los llamados tigres asiáticos (Singapur, Tailandia, República de Corea y la Provincia China de Taiwán, los primeros dos incluidos en la ASEAN), India, Japón y Australia.

Singapur tiene un TLC suscrito con Estados Unidos y otro con Jordania, se encuentra en negociaciones con República de Corea, Kuwait, Qatar, Panamá y Perú, además de tener en consideración pláticas con Bahrein, Egipto y Sir Lanka. Tailandia tiene suscrito un TLC con Australia y se encuentra en negociaciones con Nueva Zelanda y en consideración con los Estados Unidos. Corea tiene suscrito un TLC con Chile, tiene negociaciones con Japón y se realizan estudios para la posible suscripción de un TLC con la ASEAN. China, por otro lado, negocia la suscripción de un TLC con la ASEAN y está en consideración con Australia, Chile y Nueva Zelanda, además de haber suscrito un acuerdo marco de cooperación económica con el GCC en vistas a formar un ALC. Los países de la ASEAN junto con China, Japón y la República de Corea planean la formación de un nuevo marco de cooperación regional: la Comunidad del Este Asiático.

MAPA 1.3 Acuerdos regionales en Asia-Pacífico

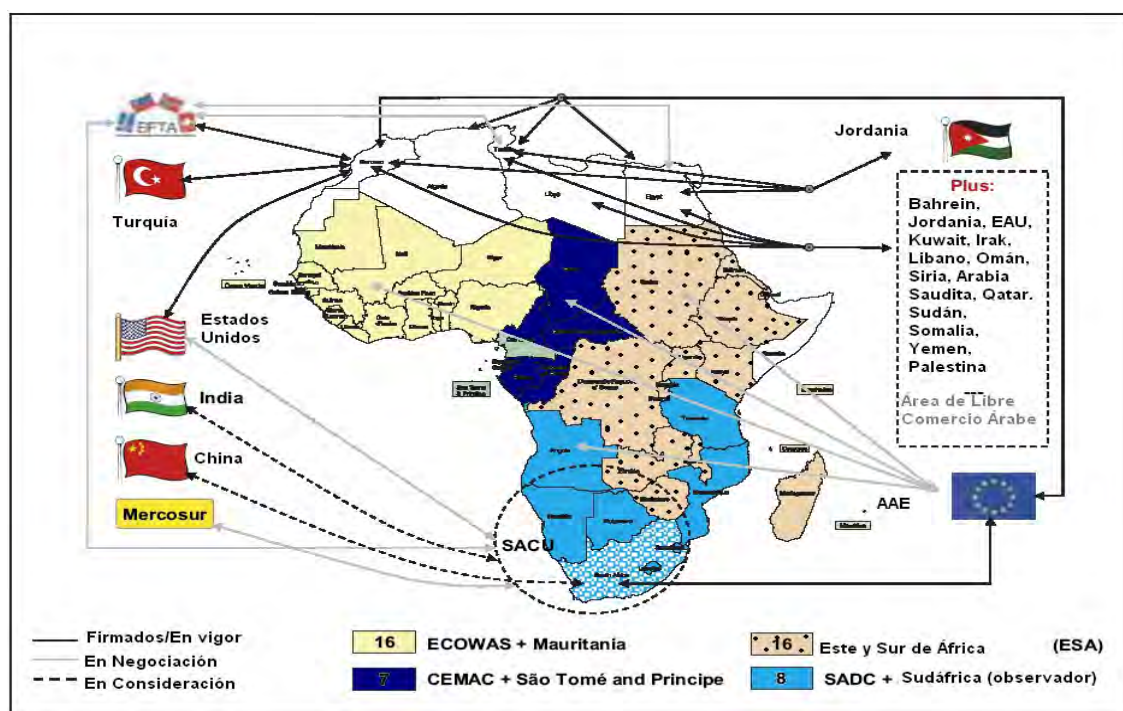


Fuente: *Ibid.*, p 12.

La India ha suscrito, con los países de la Asociación para la Cooperación del Sudeste de Asia (SAARC), el Acuerdo de Libre Comercio del Sur de Asia (SAFTA por sus siglas en inglés), ha firmado acuerdos macro con Tailandia y la ASEAN, un acuerdo parcial con MERCOSUR, además de negociar el Acuerdo de Amplia Cooperación Económica (CECA por sus siglas en inglés) con Singapur y tener en consideración TLC con Chile, el Consejo de Cooperación de los países del Golfo (GCC) y la SACU.

d) África. En el continente africano existen varias agrupaciones regionales que contienen a la gran mayoría de los países del continente, incluso algunos países participan en más de uno de estos grupos que también adoptaron el regionalismo abierto, lo que complica el cumplimiento de compromisos de integración con otras áreas, específicamente con la Unión Europea a través de los AAE. Así, encontramos a grupos como la Unión Económica y Monetaria del Oeste de África (UEMOA), la Comunidad Económica y Monetaria de África Central (CEMAC), el Mercado Común del Este y Sur de África. (COMESA por sus siglas en inglés) y la Comunidad de Desarrollo del Sur de África (SADC por sus siglas en inglés) cuyo objetivo es la formación de áreas de libre comercio y uniones aduaneras y que incluyen proyectos para la firma de ACR con MERCOSUR, EFTA y Estados Unidos. Sudáfrica constituye uno de los principales actores del continente debido a su desarrollo económico.

MAPA 1.4 Acuerdos regionales en África



Fuente: *Ibid.*, p 14.

Finalmente, en África se pretende establecer una especie de ALCA mucho más profundo, con el establecimiento de la Comunidad Económica Africana (CAE) que culminará con la conformación de una Unión Económica y Monetaria en el año 2028.

1.3.2.3 Perspectivas a futuro de los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR)

La suscripción de los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) seguirá el ritmo de crecimiento que ha mostrado hasta ahora, según estimaciones de la Organización Mundial de Comercio (OMC), se espera que el número de ACR en vigor casi se duplique para el año 2008. Es decir, aproximadamente 300 ACR que se encontrarán operando, incluyendo los que ya han sido firmados pero que aún no han entrado en vigor, los que actualmente están bajo negociación y aquellos que están contemplados o en consideración.

Se espera que las tendencias recientes en la suscripción de ACR se consoliden y se expandan, presentando mayor heterogeneidad de los miembros de los ACR y reciprocidad por parte de los países en desarrollo, vía firma de Tratados de Libre Comercio (TLC), Uniones Aduaneras o anexiones a éstas, con lo que los Sistemas de Preferencias Generalizadas (SGP) serán cada vez más escasos, pues, como se mencionó antes, los países en desarrollo están dispuestos a perder estas concesiones en pos de acuerdos más amplios y que se prevean con mayores oportunidades. Hasta ahora, la mayoría de los acuerdos se realizan entre países con iguales o similares grados de desarrollo, a excepción de unos cuantos casos (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN, TLC-Chile, etc). Este punto está relacionado con la expansión en la búsqueda de nuevos socios comerciales debido al agotamiento de suscripciones de ACR con países socios naturales y/o cercanos geográficamente, por lo tanto, es de esperarse un mayor acercamiento del norte con el sur. Esta situación está reflejada en los recientes acuerdos como el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (CAFTA-RD) y los Acuerdos de Asociación Económica (AAE) de la Unión Europea y sus socios de Europa Central y los países del mediterráneo.

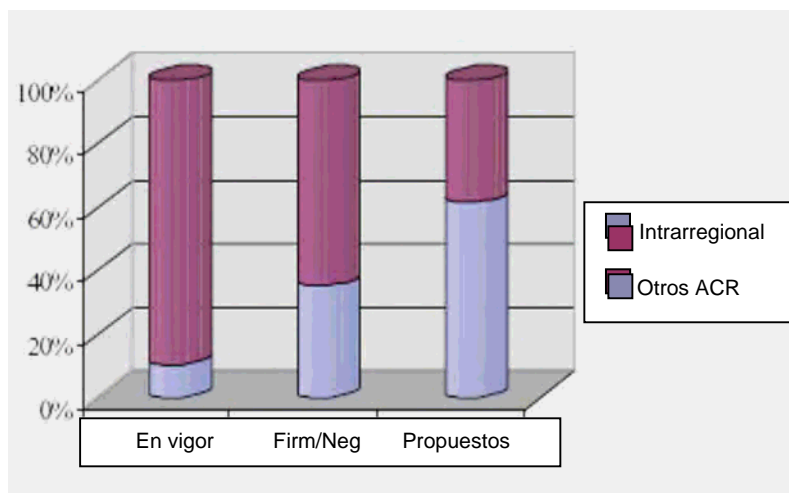
Ya que se han incluido diversos temas en los ACR que no competen a la regulación de la OMC y que en las recientes suscripciones se han tratado temas como los de medio

ambiente y narcotráfico, los ACR contendrán cada vez más aspectos regulativos no solamente en cuestiones específicas al comercio sino también cuestiones de índole política y social que importan a las naciones.

Una tendencia de particular importancia en la configuración de los ACR es la intención de suscripción de éstos a nivel interregional. Es decir, la firma de ACR entre grupos regionales, los cuales a su vez están conformados también por ACR. Un ejemplo de este tipo de acuerdos es el que se espera concluir entre la Unión Europea y el MERCOSUR. Como se muestra en la gráfica 1.5 los acuerdos interregionales están ganando cada vez más terreno en el campo de los ACR, a pesar de que éstos tienen dificultades inherentes al número de países participantes y a los intereses que cada bando tiene.

Los avances que se realicen con la culminación de la Ronda de Doha repercutirán en los ACR y en la complementariedad que se brinde al Sistema Multilateral de Comercio (SMC), mientras tanto, se espera que los acuerdos converjan con los principios y lineamientos de la OMC, para que constituyan verdaderos bloques constructores hacia una liberalización que brinde oportunidades para los países que están incluidos en la organización, en particular, para aquellos que tienen bajos niveles de desarrollo con el objetivo de que fomenten la producción, el empleo, las inversiones y el bienestar general de su población.

GRÁFICA 1.5. Acuerdos Interregionales



Fuente: *Ibid*, p. 6

CAPÍTULO II. ESQUEMAS DE INTEGRACIÓN Y REGIONALISMO ABIERTO EN AMÉRICA LATINA

2.1 Renovación del proceso de integración en América Latina a partir de los años noventa

El ideal de integración en América Latina no es nuevo, pues éste viene desde la época de independencia de las antiguas colonias españolas mediante la propuesta del libertador Simón Bolívar en las primeras décadas del siglo XIX. Esta propuesta (conocida como bolivarismo) planteaba la unión de las repúblicas para la formación de la “gran nación latinoamericana” basada en la similitud lingüística, cultural y social de la región, y que se encuentra plasmada en la Carta de Jamaica (1915) y en la Convocatoria al Congreso de Panamá. Esta unión tendría un mayor apego hacia Europa, en especial hacia Gran Bretaña.

Posteriormente al bolivarismo, se formuló el panamericanismo o nuevo latinoamericanismo, apoyado por los Estados Unidos, en el que se dejaba de lado las similitudes más bien culturales y se enfocaba hacia una integración de carácter económico para contrarrestar la influencia de Europa en la región. En esta propuesta se planteaba la creación de una unión aduanera y un tratado de arbitraje, además de otros mecanismos de orden mercantil (moneda de plata de uso forzoso y común, unificación de pesos y medidas, regulaciones aduaneras, políticas sanitarias, subsidio de líneas navieras y ferroviarias, creación de un banco interamericano, entre otros) destinados a fomentar un modelo para crear un bloque comercial de exclusividad⁷⁵.

Los procesos de Integración Económica bajo la formalización de acuerdos bilaterales y plurilaterales tuvieron su apogeo a partir de los años cincuenta. La similitud histórica, cultural, económica y la vecindad geográfica fueron factores relevantes para que los países se aventuraran en la formación de zonas de libre comercio, uniones aduaneras o mercados comunes.

⁷⁵ *Panamericanismo*. Página de Internet de la Biblioteca virtual del Centro Coordinador y Difusor de Estudios Latinoamericanos (CCyDEL) (noviembre 2006). <http://www.ccydel.unam.mx/>

Como antecedente de esta primera etapa de integración, se dieron varios acuerdos a nivel bilateral entre los países de Latinoamérica que derivaron en la formación de los distintos grupos que conocemos hoy en día. De igual manera, se dio la creación de la institución de desarrollo regional más importante dedicada a los esfuerzos de integración regional: El Banco Interamericano de Desarrollo (BID), en 1959. Sin embargo, el proceso de integración de los grupos regionales; excluyendo al de más reciente formación, el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), ha pasado por altibajos ocasionados por problemas a nivel interno, conflictos fronterizos, intervencionismo americano y crisis económicas, entre otros, que provocaron incertidumbre e inestabilidad en los países de la región, trayendo como consecuencia un estancamiento en el progreso de la profundización de los proyectos de integración.

Durante las primeras décadas de formación de los grupos, hubo un optimismo que ayudó a la formulación de políticas y a la conjunción de esfuerzos que se tradujeron en diversos avances en materia de integración. Posteriormente, tanto factores internos, como externos a nivel subregional, regional y mundial condicionaron la evolución de los grupos, limitando su actuación y provocando el abandono o indiferencia de los participantes, como en el caso de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).

En efecto, después de la culminación de la Segunda Guerra Mundial, cuando el escenario internacional sufría de una nueva reacomodación de conflicto Este-Oeste y comenzaban a crearse nuevas instancias internacionales, las negociaciones para la Integración Económica comenzaron a darse (en un principio se habló de la creación de un Mercado Común Latinoamericano) y tras varios años de esfuerzo, éstas culminaron a principios de los años sesenta y principios de los setenta. Así, se lograron cristalizar los proyectos de integración en México, Centroamérica, El Caribe y algunos países de Sudamérica (ALALC, Comunidad Andina, CAN, Comunidad del Caribe, CARICOM, y el Mercado Común Centroamericano, MCCA).

Durante esa época, los países latinoamericanos se enfrascaron en la aplicación de políticas dirigidas al interior, mediante la Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI) o Modelo de Sustitución de Importaciones (MSI) que pretendía una industrialización a nivel nacional, excluyendo o limitando las exportaciones

provenientes de terceros países con altos niveles arancelarios y la participación del Estado en las empresas del mercado. Se esperaba que el mercado local fuera fortalecido mediante la intervención directa del Estado y la anulación de la competencia de productos de otros países que pudieran poner en riesgo la producción local. En este contexto, la influencia de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y de Raúl Prebisch jugaron un rol importante para el desarrollo de los esquemas de integración, los que dotaron de fundamento teórico y soporte técnico para la adopción de estas políticas enfocadas especialmente a países en desarrollo⁷⁶. Sin embargo, el anterior modelo mostró deficiencias especialmente en mercados nacionales reducidos.

La primera etapa de la integración, bajo el cobijo del viejo o antiguo regionalismo, trató de cubrir las deficiencias del MSI ampliando los mercados nacionales en mercados regionales; se seguirían aplicando altos niveles proteccionistas a través de listas positivas y complejas regulaciones solamente a países fuera del grupo, al mismo tiempo que habría una apertura dentro de éste con el fin de mantener una política industrial en el plano regional. Así, las importaciones extrarregionales serían desviadas hacia la industria regional y la exportación. Como bien mencionan Robert Devlin y Antoni Estevadeordal, ya que en el plano nacional, el modelo de desarrollo de la economía estaba orientada hacia el interior, así también la integración⁷⁷.

Los países estaban aislados de terceros países que no pertenecieran a la propia región en sí o al esquema de integración del cual formaban parte. Si bien la protección entre los países latinoamericanos existía, ésta era menos estricta que con otros países pues se trataba de crear una mayor interdependencia entre los países de la región. El aislamiento de la región se fortaleció por la creencia de las virtudes del proteccionismo en la economía, el pesimismo y la poca credibilidad en la apertura multilateral (impulsada por los Estados Unidos). Esto provocó que se excluyeran a los principales socios comerciales de los países latinoamericanos (principalmente países desarrollados) y que las concesiones comerciales logradas a través del Acuerdo General sobre

⁷⁶ Carlos Prima Braga y Julio J. Nogués, "Regional Integration in Latin America", En (OCDE), *op. cit.*, p 123-124.

⁷⁷ Robert Devlin y Antoni Estevadeordal, *op. cit.*, p. 6.

Aranceles y Comercio (GATT) fuesen a manera de “aventón” (free ride) y aquellas negociadas de manera bilateral o plurilateral fuesen sumamente restrictivas⁷⁸.

La crisis económica a principios de los años ochenta fue el detonante para que la región comenzara a virar su política comercial. Los primeros países en orientar su política hacia fuera fueron Chile, México y Bolivia, quienes se integraron al GATT en años posteriores. Quedó en evidencia que el MSI no fue lo suficientemente bueno para resolver los problemas económicos de la región, entre otros motivos, por las estructuras de los mercados domésticos y los grupos de interés que se establecieron entre las empresas locales y los gobiernos. Por ende, la integración regional no alcanzó los objetivos que se le plantearon y no se obtuvieron los beneficios óptimos: no se aprovechó la oportunidad que brindaban las economías a escala, no se aumentó la competitividad y se crearon empresas o grupos monopólicos y oligopólicos que estaban controlados y beneficiaban a un limitado grupo de personas.

Con frecuencia, las negociaciones comerciales entre los países latinoamericanos se centraban en la abolición de distorsiones en las estructuras de los mercados domésticos, y a diferencia de los ejemplos integracionistas de Europa y el Este Asiático que mantenían una política comercial dirigida hacia el exterior, en América Latina tanto las cifras de comercio intrarregional como extrarregional no eran igual de satisfactorias que en los ejemplos anteriores.

Las fluctuaciones en el precio del petróleo, las enormes deudas externas y los desequilibrios en las balanzas de pagos contrajeron el comercio intrarregional de los grupos latinoamericanos y así, por efectos de las crisis, los países comenzaron a virar sus políticas dirigidas hacia el interior, hacia políticas cuyos principales ejes serían la promoción de exportaciones y una mayor apertura al exterior, la atracción de inversión extranjera, además de la privatización de empresas antiguamente dirigidas por el Estado.

Con las reformas a nivel interno, también los acuerdos regionales comenzaron a tener revisiones con el fin de adaptarlos al cambiante panorama internacional de finales de los

⁷⁸ Carlos Prima Braga y Julio J. Nogués, *op.cit.*, p 124.

años ochenta. Como mencionamos en el capítulo anterior, fueron factores que favorecieron la expansión del regionalismo la caída del socialismo y la consolidación del capitalismo como sistema económico dominante, la culminación de la Ronda de Uruguay y la mayor promoción de los Estados Unidos para la firma de acuerdos comerciales. Para Nina Fuentes y Jorge A. Schiavon, las reformas estructurales también representaron un elemento de vital importancia que facilitó la integración en América Latina, al establecer las bases de un piso común a nivel macroeconómico⁷⁹.

La suscripción de nuevos Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) y la renovación de los antiguos esquemas de integración comenzaron a partir de la segunda mitad de los años ochenta, donde los países comenzaron a unirse al GATT y a mantener pláticas para definir los nuevos términos de las relaciones comerciales entre las partes. El acuerdo entre Brasil y Argentina en 1986 para el establecimiento de un área de Libre Comercio (ALC), que fue un antecedente para el MERCOSUR, es considerado como la pauta que marcó nuevamente el interés en la suscripción de ACR⁸⁰.

Durante casi veinte años, los acuerdos en la región se han incrementado en términos cuantitativos y cualitativos, muchos de los mismos han sido suscritos en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y otros tantos por cuenta propia. Así, muchos de los antiguos esquemas de integración fueron renovados, nuevos ACR fueron suscritos de manera permanente y con nuevas disposiciones en materia de comercio de bienes y de servicios. Con el nuevo regionalismo los países rompieron con el tipo de integración que se había dado en las décadas anteriores. La apertura ya no sólo se presentó entre los países latinoamericanos, sino que se buscó impulsar las relaciones comerciales con otros países fuera de la región y un mayor acercamiento con aquellos socios comerciales con gran potencial económico.

2.1.1 El Regionalismo abierto y su influencia en la región

Sucedidas las crisis económicas en la región, se evidenció la vulnerabilidad de los países ante el exterior a pesar de mantener políticas dirigidas hacia el interior. El

⁷⁹ Nina Fuentes y Jorge A. Schiavon, *Reforma Estructural e Integración Regional en las Américas* (División de Estudios Internacionales del Centro de Investigación y Docencia Económica [CIDE], Documento de Trabajo No. 105; México, D. F. : [CIDE], mayo 2004) p 4.

⁸⁰ (CEPAL), *Globalización y Desarrollo* (Santiago de Chile, Chile: [CEPAL], 2002) p 197.

antiguo o viejo regionalismo dio paso al nuevo regionalismo o regionalismo abierto desde mediados de los años ochenta y el periodo de transición de uno al otro tuvo una duración de casi una década. Para cuando la Organización Mundial de Comercio (OMC) reemplazó al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) casi la totalidad de los países de Latinoamérica y del Caribe formaban parte de dicha organización, en muchos de ellos, como en el caso de México, esta liberalización fue impulsada por el Fondo Monetario Internacional (FMI) como una condición necesaria para la ayuda financiera que tenía el fin de estabilizar a las economías después de las crisis.

El cambio hacia una política dirigida al exterior involucraba la aplicación de reformas en la estructura económica de los países. Las reformas estructurales fueron aplicadas no sólo a nivel macroeconómico sino también a nivel microeconómico, y sus principales ejes fueron la liberalización comercial, la privatización y la desregulación de la economía por parte del Estado. Esto traería como consecuencia una mayor competencia en los bienes y servicios, la eliminación de los monopolios u oligopolios dirigidos por el Estado, la atracción de inversión extranjera, la participación de empresas transnacionales en los sectores productivos y la regulación de la economía nacional por parte de las leyes del mercado internacional. Para ello, además de la modificación de leyes internas también fue necesaria la creación de nuevas instituciones que complementarían la reestructuración económica.

En este contexto, el Consenso de Washington tuvo gran influencia en el cambio de la región. Éste consistió en una serie de lineamientos que Estados Unidos, el FMI y el Banco Mundial hicieron a los países latinoamericanos como propuesta para superar los problemas de la década de los ochenta. Estos lineamientos eran: el control de la inflación, tasas de cambio competitivas, liberalización comercial, libre entrada a inversiones extranjeras, privatización, desregulación y derechos de propiedad.

La industrialización a nivel regional mediante el Modelo de Sustitución de Importaciones -MSI- (que era el principal objetivo del antiguo regionalismo) fue reemplazado para adecuarse a los nuevos ejes de acción del nuevo regionalismo, ahora la integración regional tiene como finalidad la elevación de la competitividad internacional de los países latinoamericanos y esto constituye una estrategia de

desarrollo regional con un enfoque global. Así, lo que antes era formulado exclusivamente por y para el ámbito interno de un país, ahora se desarrolla a nivel regional. De esta manera, el nuevo regionalismo forma parte integral de las reformas estructurales que comenzaron en América Latina desde mediados de los ochenta⁸¹.

El regionalismo abierto en Latinoamérica existe *de facto* (de hecho) y *de jure* (de derecho). *De facto*, hay una interdependencia que proviene de las señales del mercado que se desprendieron de la liberalización comercial entre los países latinoamericanos; es decir, de aquellas políticas de carácter económico, comercial, etc., que crearon condiciones similares que alentaron el comercio intrarregional y extrarregional. Por otro lado, la suscripción de acuerdos preferenciales, la integración de jure, también crea una mayor interdependencia en los países, estableciendo preferencias comerciales, cooperación económica o asistencia técnica. Además, esto está reforzado por la similitud histórica y cultural de los países, además de la cercanía geográfica.

Lo arriba descrito es en sí la definición del nuevo regionalismo o regionalismo abierto adoptado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe -CEPAL- (ver apartado 1.2.3.2) a principios de los años noventa como parte de los cambios observados en materia de liberalización comercial de aquellos años. Asimismo, la mayor inserción económica de América Latina depende básicamente de las características que debe cumplir el regionalismo abierto, el cual no sólo supone el cumplimiento de acciones de carácter económico y comercial, sino también social, técnico y de infraestructura.

Según el organismo, son doce las características que favorecen al regionalismo abierto⁸²:

- 1) Una amplia liberalización sectorial. Esto incluye la reducción de aranceles en los diversos sectores de mercado, asimismo, las excepciones se darán a través de listas negativas y los bienes y servicios incluidos deben ser mínimos. Este ejemplo de tratamiento lo vemos plasmado en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el cual incluye un acuerdo en materia de bienes y otro en

⁸¹ Robert Devlin y Antoni Estevadeordal, *op. cit.*, p. 6

⁸² (CEPAL), *Open regionalism in Latin America and the Caribbean*, *op.cit.*, p 12-15.

servicios, con una liberalización amplia en un gran número de productos y exclusiones mínimas.

- 2) Adhesiones flexibles. Se busca que otros países puedan liberalizar su mercado a través de su incorporación a un acuerdo preferencial. Esto podría realizarse a través de tres mecanismos: a) promoviendo la adhesión flexible de otros miembros; 2) conciliando normas que puedan ser aprovechadas a nivel multilateral y 3) la aplicación de la cláusula de Trato Nacional a la inversión intrarregional. Estas adhesiones flexibles ya han rendido frutos en ejemplos como la asociación de países a algunos esquemas de integración como el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y la Comunidad Andina (CAN).
- 3) El proceso de integración debe estar regulado por normas estables y transparentes que generen confianza y certidumbre para los países involucrados. Esta regulación va a estar basada en las normas y principios del Sistema Multilateral de Comercio (SMC).
- 4) La promoción de acuerdos irá más allá de la heterogeneidad de los países, planteando la posibilidad de crear un Área de Libre Comercio (ALC) de alcance regional y hasta hemisférico. Se reconoce que los distintos niveles de desarrollo no son un impedimento para la suscripción de Acuerdos Comerciales Regionales (ACR). Aún más, los ACR firmados con países desarrollados son considerados como más vinculantes que aquellos entre países no desarrollados, pues plantean más compromisos no solo a nivel comercial. Sobre esta base, se hizo la negociación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).
- 5) La aplicación de aranceles tanto en ALC como en Uniones Aduaneras debe ser moderada y se acepta su uso en aquellos sectores más sensibles. Esto reduciría el contrabando y el uso de prácticas desleales al comercio. Este es un punto importante, pues si bien se promueve la liberalización comercial, también reconoce que ésta no se puede hacer de forma inmediata y en algunos productos sensibles a la competencia extranjera, especialmente aquellos con un ciclo de producción cíclico (por ejemplo, productos agrícolas), pueden ser protegidos mediante la aplicación de aranceles.

- 6) La no utilización de normas de origen demasiado exigentes que representen una medida proteccionista. Las normas de origen pueden ser consideradas hasta cierto punto un elemento que puede distorsionar el comercio si los requisitos que se demandan son sumamente restrictivos.
- 7) La atracción de la inversión extranjera intrarregional a través de cláusulas especiales en los acuerdos. Esto crearía mayor certidumbre, alentaría el comercio intrarregional y la creación de empleos. La atracción de inversión extranjera es un punto importante al momento de una integración, pues los países buscan alentarla mutuamente de manera que haya también una integración en algunas cadenas productivas. También es un elemento de competencia entre grupos regionales, así, se busca que las condiciones para la inversión intrarregional dentro de dichos esquemas sean más claras y eficientes, haciendo al grupo más competitivo.
- 8) La construcción de infraestructura común y armonización o eliminación de normas con el fin de reducir los costos de transacción que suponen la falta de vías de comunicación, transporte, etc. y la multiplicidad de regulación de los diferentes leyes internas. Esta es otra de las caras de la Integración Económica, que debe ser entendida como un proceso multidimensional. A este respecto se han formulado proyectos de construcción de carreteras y hasta infraestructura energética comunitaria. Existen tres iniciativas de este tipo: Plan Puebla-Panamá (PPP); Infraestructura Regional de Sudamérica (IIRSA) y Uniendo al Caribe por Aire y Mar.
- 9) El arreglo de las asimetrías económicas entre países superavitarios y deficitarios se haría a lograría de la cooperación.
- 10) El reforzamiento jurídico y financiero de los organismos regionales de integración que favorecería el ajuste de las balanzas de pagos de los países y así coadyuvar en su participación en el proceso de integración. Algunos grupos regionales como el Mercado Común Centroamericano (MCCA) han reformado sus instituciones de integración que no cumplían con las tareas esperadas debido a que eran sumamente costosas y con procedimientos complicados.

- 11) La creación de sistemas de pago como mecanismos de coordinación macroeconómica que fomenten la expansión del comercio intrarregional.
- 12) La armonización u homologación de normas debe ser componente esencial de la integración porque favorece la adopción de reglas internacionales y la reducción de costos que supondría cumplir con normas diferenciadas. Se busca que haya una concertación dentro de los grupos para adoptar normas comunes así como aquellas de carácter internacional.

Como bien apuntan Robert Devlin y Antoni Estevadeordal, la renovación de la integración regional de finales de los ochenta y principios de los noventa constituye la tercera etapa en el proceso de liberalización comercial de América Latina (etapa de liberalización unilateral, multilateral y regional)⁸³. La primera de dichas etapas, la liberalización unilateral, demostró grandes avances durante el período 1985-1995, particularmente porque conforme los países ingresaban al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y posteriormente a la Organización Mundial de Comercio (OMC), las concesiones arancelarias se fueron haciendo extensivas para aquellos países que formaban parte de la organización. Esto significó que el promedio de los aranceles de la región bajara de 40% a 12%, y que los aranceles máximos; es decir, los tope máximos aplicados a los productos, bajaran de 80% a 40%.

La liberalización a nivel multilateral también constituyó parte esencial para la facilitación del comercio, pues tras la conclusión de la Ronda de Uruguay, América Latina se comprometió con significativas acciones para la eliminación de las trabas de importación, así como a establecer un máximo específico a los aranceles.

Estos dos niveles son los que constituyen aquellas señales de liberalización que corresponden a las del mercado internacional, que se unen a la firma de tratados preferenciales que se dan en América Latina, a lo que Devlin y Estevadeordal llaman un “anclaje” al proceso de apertura regional⁸⁴. Esto permitió un mejor posicionamiento de

⁸³ Robert Devlin y Antoni Estevadeordal, op. cit., p 7.

⁸⁴ *Ibid*, p 8.

estos países en la inserción internacional, en una región con una larga historia proteccionista.

Iniciada la nueva etapa de integración regional, los antiguos esquemas integracionistas fueron actualizados y los ACR tanto intrarregionales como extrarregionales aumentaron en Latinoamérica.

Como efecto de estas medidas, a partir de 1990, las tasas de crecimiento total de las exportaciones de América Latina tuvieron periodos de crecimiento importantes, sólo afectadas de manera relevante por la crisis asiática y los acontecimientos terroristas del 11 de septiembre, siendo el periodo comprendido entre 1993 y 1997 el de mayor bonanza, registrando en 1994 el máximo histórico de 33.4% de crecimiento anual⁸⁵ (Ver Anexo I).

Por otro lado, las tasas de crecimiento de exportaciones intrarregionales registran comportamientos variables. Son sumamente sensibles a los acontecimientos externos, pero también tienen un nivel de recuperación muy alto. En 1990, la tasa de crecimiento anual fue de 8.2% y ha ido incrementándose poco a poco, llegando hasta 2004 con un crecimiento de 33.8% como un máximo histórico.

A pesar de los esfuerzos, la apertura y el comercio intrarregional en América Latina no ha alcanzado los niveles esperados por los analistas. Comparándolo con otras regiones en desarrollo y en subdesarrollo, Latinoamérica tiene un rezago considerable. Según nos muestra la gráfica 2.1, el nivel de apertura de la región latinoamericana a pesar de haber aumentado casi en 10% de 1994 a 2004, pasando de 14.8% a 23%, se encuentra en desventaja frente a otras regiones como Asia y África que mantienen mayor apertura (32.7% y 33%, respectivamente).

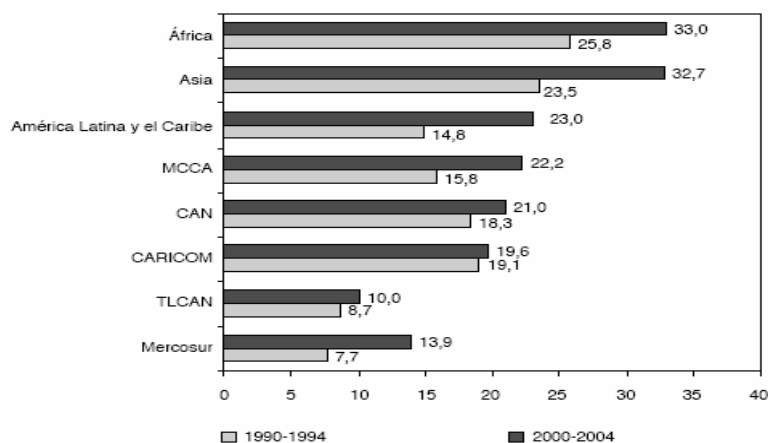
En cuanto al comercio intrarregional, la situación es igualmente raquítica en comparación a otros grupos regionales bien constituidos y aquellas regiones con un alto grado de regionalización. La Unión Europea destina el 62,2% de su comercio total hacia

⁸⁵ Estas cifras incluyen a CAN, CARICOM, MCCA, MERCOSUR y los países de la ALADI.

los miembros del grupo y en Asia la exportación dentro de la región alcanza el 34,1% y sólo el 16.6% del comercio total en América Latina corresponde al intrarregional.

GRÁFICA 2.1 Coeficiente de apertura en regiones seleccionadas (1990-1994 Y 2000-2004)^a

(Exportaciones de bienes como proporción del PIB en porcentajes)

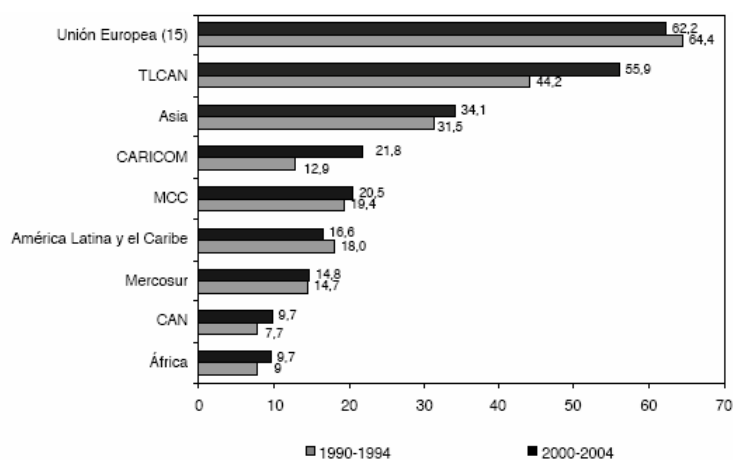


^a Promedio Anual

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2004, Tendencias 2005. (Santiago de Chile, Chile: [CEPAL], 2005) p 89.

GRÁFICA 2.2 Coeficiente de exportaciones intrarregionales en regiones seleccionadas (1990-1994 Y 2000-2004)^a

(Exportaciones de bienes como proporción del PIB en porcentajes)



^a Promedio Anual

Fuente: *Ibid*, p 86.

Es paradójico pues que estos bajos niveles de intercambio se contraponen con el gran número de acuerdos comerciales que existen en la región, lo cual evidencia que éstos no han estimulado suficientemente al comercio intrarregional y por ende no se ha desarrollado como un verdadero motor de crecimiento como sucede en otras regiones. En más de diez años, el porcentaje de comercio intrarregional respecto al total no ha

cambiado de manera relevante⁸⁶, si bien en términos numéricos el intercambio entre los países de la región es mayor que en 1990, también el comercio extrarregional ha aumentado pues muchos de los países siguen concentrando su comercio con países industrializados.

Lo cierto es que tras la adopción del nuevo regionalismo, América Latina comenzó a tener un mayor dinamismo comercial y mejor posicionamiento en la inserción internacional, aunque existen diversas deficiencias en los procesos de integración (las cuales veremos más adelante). La firma de acuerdos comerciales de nueva generación fomentaron un intercambio más claro y previsible, la inversión extranjera fue finalmente concebida como un instrumento para reforzar la competitividad y, en términos geopolíticos, la integración regional constituye un elemento valioso de cooperación en la toma de decisiones en foros internacionales, así como para reforzar los lazos de amistad y de democracia al interior de los miembros. Si bien la integración no ha tenido los resultados esperados más por el lado comercial, se han hecho grandes proyectos en otros temas como el energético o el político.

2.1.2 Importancia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) fue firmado por los países de Canadá, Estados Unidos de Norteamérica y México en octubre de 1992 y tuvo como antecedente previo el tratado comercial entre Canadá y Estados Unidos suscrito en los ochentas. A través del TLCAN se dio la formación de uno de los bloques económicos más importantes del mundo, el de la región norteamericana, cuya población conjunta supera los 425 millones de personas, con un comercio intrarregional de \$600,000 millones de dólares anuales, siendo ésta la tercera región donde existe mayor concentración del comercio a nivel mundial. El TLCAN no solamente es importante por lo que representa, sino también por las implicaciones y repercusiones en el Hemisferio Occidental durante la renovación de los procesos integracionistas.

⁸⁶ Como se puede apreciar en el Anexo I, el comercio intrarregional entre las cuatro uniones aduaneras y los miembros de la ALADI, representaba en 1990 el 13.9% de las exportaciones totales. En 2004, esa relación fue del 17.3%. El máximo nivel de comercio intrarregional se registró en 1997, con un 21.1% de las exportaciones totales.

Históricamente, México y Estados Unidos han tenido una larga relación comercial, debido a la regionalización nacida de su cercanía geográfica, además de que en Estados Unidos se registran las concentraciones más altas de población inmigrante de origen mexicano. La firma del TLCAN significó, en definitiva, una integración de los dos países que se había hecho hasta ese momento *de facto*.

El tratado fue innovador en todos aspectos, por un lado el tipo de participantes que se incluían en el mismo era distinto a los que existían en la época, se incluyeron nuevos temas comerciales en bienes y servicios, además de temas laborales. El TLCAN incorporó a dos tipos de países que anteriormente se hubiera considerado imposible su integración debido a su desigualdad en términos de desarrollo económico y social, pues la homogeneidad de los participantes se consideraba fundamental para el éxito de los grupos⁸⁷. Fue el primer Acuerdo Comercial Regional (ACR) de tipo vertical, lo que suponía una nueva configuración en los esquemas de integración y en los patrones de regionalismo entre países desarrollados y en desarrollo.

La disparidad entre ambos países hasta ese entonces era evidente, siendo éste el grupo regional más asimétrico que se había formado hasta entonces. El reto consistía en formular un proyecto que permitiera una integración sana entre economías distintas, de tal manera que cada una aprovechara las oportunidades del nuevo tratado. El TLCAN no sólo abarcó el aspecto de bienes, sino también de servicios y otros muchos temas de índole comercial, laboral, infraestructura, propiedad intelectual, derechos humanos y medio ambiente; además, cumple con varias características del regionalismo abierto, incluyendo una cláusula de anexión flexible. Así, el TLCAN está conformado por dos acuerdos, el primero de ellos en bienes y el segundo en servicios, así como varios acuerdos complementarios que van más allá de lo comercial.

Hay que mencionar que el TLCAN no fue una iniciativa de Estados Unidos (el cual se encontraba más receptivo hacia Latinoamérica con la distensión del conflicto Este-Oeste), sino que fue una propuesta de México, con base en su recién adoptada política de liberalización económica y en las reformas de nivel estructural aplicadas.

⁸⁷ Raúl Hinojosa Ojeda, "Nafta's next steps: Hemispheric and global implications", En (OCDE), *op. cit.*, p 88.

En contraste a lo que sucedido en el regionalismo cerrado –dejar a un lado los mayores socios comerciales y enfocarse en la integración de la región-, la negociación del tratado entre México, Estados Unidos y Canadá rompió con los esquemas de los Sistemas Generalizados de Preferencias (SGP) y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), pues ya no se estaba negociando con los países latinoamericanos y éstos comenzaron a redefinir sus relaciones con las mayores potencias mundiales y a buscar un contrapeso para el TLCAN⁸⁸.

Muchos de los países que no tenían una relación comercial tan espectacular como la de México con Estados Unidos buscaron establecer nexos comerciales más cercanos; también, aquellos que tenían algún tipo de SPG buscaron firmar acuerdos recíprocos. Por otro lado, la participación de México en la ALADI también influyó a que éste y los países latinoamericanos firmaran varios acuerdos parciales de “nueva generación” que contienen los nuevos temas y compromisos basados en el TLCAN, algunos de los cuales se han convertido ya en Tratados de Libre Comercio (TLC) bilaterales o plurilaterales. Aunque Latinoamérica ha trabajado para tener un mayor acercamiento con los Estados Unidos, también se ha buscado tener un contrapeso en esta relación, negociando acuerdos con socios extracontinentales, especialmente de Europa y Asia. En efecto, el TLCAN fue un detonante para la suscripción de ACR, para el cambio en la configuración actual y para la renovación de los mismos, alentando el efecto dominó del regionalismo y estableciendo un nuevo marco regulatorio para los acuerdos.

Por otro lado, se esperaba que este tratado fuera uno de los ejes principales a partir del cual los demás países latinoamericanos se fueran integrando, y como bien apunta Rubén Ricupiero, fue un catalizador en el debate integracionista en las Américas, pues tras su exitosa firma e implementación, Estados Unidos lanzó la propuesta para la creación de el área de Libre Comercio (ALC) hemisférica, mejor conocida como Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), en 1994⁸⁹.

Después de diez años de entrar en vigor, el TLCAN ha sido objeto de numerosos estudios de costo-beneficio, pues es considerado como marco de referencia para

⁸⁸ Entrevista con el Dr. Antonio Ortiz Mena López Negrete. “La integración económica en las Américas”. Programa de radio: Las relaciones internacionales de México. Radio UNAM 30 de marzo de 2004.

⁸⁹ Ruben Ricupiero, *op. cit.*, p 92.

muchos otros países en desarrollo que pretenden firmar o ya cuentan con un tratado comercial con similares condiciones. Por ejemplo, el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (CAFTA-RD) fue negociado a partir de la experiencia del TLCAN y algunos resultados similares respecto al comercio e industria de México son esperados en los países centroamericanos.

2.2 Los grupos regionales en América Latina en la actualidad

Existen en la región cuatro uniones aduaneras: El Mercado Común Centroamericano (MCCA), La Comunidad del Caribe (CARICOM), La Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). También, existe la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), un grupo regional que integra a algunas de las economías más grandes de la región, constituido como un área de preferencias comerciales. Los primeros cuatro funcionan como uniones aduaneras, que aunque imperfectas, buscan ampliar la integración hacia mercados comunes que incluyan, además, temas comunes en migración. La ALADI, por su parte, también busca formar un mercado común, aunque este propósito está mucho más distante de cumplirse que para los primeros.

Todos estos grupos (las uniones aduaneras, en particular) tienen grandes desafíos que resolver para que sean plenamente funcionales ante la dificultad que representan las negociaciones simultáneas con la Organización Mundial de Comercio (OMC), el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y los demás socios comerciales. A pesar de su renovación, vemos quince años después que las principales debilidades de los esquemas de integración no han sido ajustadas para lidiar con las nuevas exigencias en los diversos planos de negociación.

Las principales falencias incluyen la debilidad de las instituciones de integración, la falta de coordinación macroeconómica y armonización de disciplinas, la carencia de adopción de normas comunitarias en el plano nacional y el trato “inadecuado o inexistente” de las asimetrías de los miembros del grupo⁹⁰. Los grupos han relevado a un segundo plano la corrección de estos problemas y se han enfocado en la firma de

⁹⁰ (CEPAL), *Panorama Internacional de América Latina y el Caribe 2004, Tendencias 2005, op. cit.*, p 81.

acuerdos a nivel bilateral, tanto al interior de América Latina, como con socios extrarregionales; lo que desvía la atención para profundizar la integración y completar los mercados ampliados.

Las instituciones regionales (por ejemplo, el Sistema Andino) son las responsables de coordinar los esfuerzos de integración de los miembros; constituyen espacios de intercambio de información para consolidar posiciones en negociaciones en distintos niveles, son una “vía natural” para la convergencia en la adopción, armonización y unificación de normas comunitarias, y para la protección de los intereses de los miembros⁹¹. Mientras más fortaleza presenten las instituciones regionales, mayor será la certidumbre y confiabilidad en sus procesos de integración tanto al interior como al exterior.

Las instituciones regionales contienen los mecanismos comunitarios que los miembros adoptan para integrarse económicamente, como los mecanismos de solución de controversias y el Arancel Externo Común (AEC), que son justamente unas de las principales dificultades que se encuentran a través de las cuatro Uniones Aduaneras. Las disputas comerciales entre los miembros de un grupo son resueltos a través de los mecanismos de solución de controversias adoptados dentro de los marcos jurídicos que establece el grupo. Pese a que este mecanismo debe ser acogido por todos los miembros y la resolución debe ser acatada en caso de una controversia, aún persisten problemas en su acogimiento debido al pobre marco institucional.

Por otra parte, los choques externos afectan considerablemente la evolución de los esquemas intrarregionales por la falta de una correcta coordinación macroeconómica. Cuando se presenta alguna crisis, estos grupos se encuentran vulnerables ante la ausencia de mecanismos que ayuden a amortiguar mejor el impacto, lo que se traduce en el debilitamiento del comercio intrarregional y el agravamiento de las sensibilidades productivas. Cuando las crisis van acompañadas de devaluaciones se afecta la competitividad relativa de los miembros al mismo tiempo que pueden provocar conflictos entre los mismos al establecer nuevas medidas proteccionistas a nivel

⁹¹ (CEPAL), *Globalización y Desarrollo*, *op. cit.*, p 209.

individual⁹². El caso más representativo lo encontramos en la crisis asiática que impactó las economías de Argentina y Brasil, y provocó un periodo de estancamiento y falta de credibilidad en el MERCOSUR. Es por ello que debe tenerse en cuenta un mayor acercamiento de las políticas cambiaria, fiscal y monetaria.

Por este motivo, el AEC, parte fundamental en la constitución de las uniones aduaneras, aún sufre de perforaciones en su aplicación en todas las Uniones Aduaneras de la región (a pesar de que se cuentan con plazos para ello) debido a crisis económicas (pero también políticas), algunos países han tenido que suspenderlo y retomarlo en condiciones distintas a la de los otros miembros, provocando un desfase arancelario dentro del grupo (especialmente en los grupos CAN, CARICOM y MERCOSUR, el MCCA en menor medida).

Otro aspecto relacionado a la coordinación macroeconómica, consiste en la armonización y unificación de normas técnicas y de origen, así como las políticas de competencia a nivel regional. Como consecuencia del gran número de acuerdos firmados en la región, se tienen una multiplicidad de normas de origen, que al igual que las técnicas, representan costos administrativos y de transacción para los empresarios. Por ello, se hace necesario una “regionalización” de éstas, es decir, hacerlas plurilaterales aplicables a la mayor cantidad de países posibles, reforzando así al mercado unificado y siendo más atractivo para la inversión extranjera. Esto también traería beneficios por el aprendizaje de las empresas, al compartir experiencias a partir de una misma base⁹³.

A pesar del aparente paralelismo en el nivel de desarrollo de Latinoamérica, las diferencias de país a país son más marcadas de lo que uno podría esperar y esto indiscutiblemente repercute en los avances que puedan darse en la integración, por ello es necesario un tratamiento diferenciado hacia países que cuentan con bajos niveles económicos y con falta de infraestructura, por lo tanto, no pueden cumplir equiparablemente con los compromisos integradores.

⁹² (CEPAL), *Panorama Internacional de América Latina y el Caribe 200.*, *Tendencias 2005*, op. cit., p 93.

⁹³ *Ibid*, p 94-95.

Así pues, queda un largo camino que recorrer para que los grupos puedan aprovechar al cien por ciento su potencial, sin duda esto no será posible sin el fortalecimiento de sus instituciones y una mayor coordinación económica; de otra forma, la evolución de éstos seguirá siendo raquítica y mantendrá las mismas dificultades que hace treinta años.

2.2.1 Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) tuvo como antecedente a la Asociación de Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) formada en 1960 a través del Tratado de Montevideo. Los países miembros, en un principio, fueron Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay, posteriormente se anexaron Colombia, Ecuador, Bolivia y Venezuela.

El propósito de la ALALC fue la de constituir un área de libre comercio en un plazo de 12 años, que después se amplió a 20, entre los 11 países miembros a través de concesiones unilaterales y multilaterales, conocidas como listas nacionales y listas comunes, respectivamente. Durante los sesenta y los setenta, en Latinoamérica predominaba el modelo de sustitución de importaciones, una política proteccionista por parte de los países que condujo al fracaso de la ALALC⁹⁴.

En 1980 la ALALC fue sustituida por la ALADI con la firma del Tratado de Montevideo de 1980 por los mismos 11 países y posteriormente se incluyó a Cuba. La ALADI tiene como principales objetivos el establecimiento de un mercado común, el fomento de la cooperación entre los pueblos latinoamericanos, reducir y eliminar las trabas comerciales entre los miembros, promover el desarrollo económico y social de la región y la renovación del proceso de integración latinoamericanos⁹⁵. Al contrario de la ALALC, la ALADI es más flexible con respecto a la integración de sus miembros, no establece plazos fijos y permite negociaciones selectivas entre sus miembros sin que sea necesario cumplir con un principio de reciprocidad o que dichas preferencias y tengan

⁹⁴ Jorge Lucangeli, *La integración de Argentina en el MERCOSUR. Revisión de antecedentes y evaluación del desarrollo y perspectivas del acuerdo regional* (Serie estudios No. 26; Argentina: Fundación Centro de Estudios para el Cambio Estructural [CECE], abril de 1998). Página de Internet de la Fundación Centro de Estudios para el Cambio Estructural (CECE) (noviembre 2006).
<http://www.cece.org.ar/Fse26.htm>

⁹⁵ *Acerca de la ALADI. Perfil de la Institución. Presentación.* Página de Internet de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). (noviembre 2006)
<http://www.aladi.org/nsfaladi/perfil.nsf/vsitioweb/introduccion>

que ser vinculantes. Por otro lado, busca la convergencia de los acuerdos entre los países miembros para que haya una liberalización de acuerdo al nivel de desarrollo de cada país.

Por ser el grupo regional latinoamericano más grande (con lo que respecta a capacidad económica, extensión y población), en él, confluyen y se consolidan algunos de los grupos subregionales de integración en la región (CAN, MERCOSUR y Grupo de los Tres), así como una gran cantidad de acuerdos preferenciales entre los miembros que se complementan con los firmados con los países latinoamericanos no miembros⁹⁶.

Con la firma del Tratado de Montevideo, se estableció un área de preferencias arancelarias entre los miembros, la cual se apoyó en tres mecanismos que contribuyeron de manera importante a la integración de la región, con el fin de establecer un mercado común. Los mecanismos son: La Preferencia Arancelaria Regional (PAR) y la suscripción de acuerdos de alcance regional y los de alcance parcial. Los primeros son aquellos en donde participan todos los países miembros de la organización, mientras que los segundos son aquellos en los que no participan todos los miembros y pueden realizarse a nivel bilateral o plurilateral.

La PAR está muy relacionada con el principio de la Nación Más Favorecida (NMF) de la Organización Mundial de Comercio (OMC), pues implica el otorgamiento recíproco de reducciones porcentuales a los aranceles aplicables a productos importados desde países miembros, a partir de la reducción porcentual de los aranceles que se aplican a las importaciones desde terceros países. Por ejemplo, si México reduce los aranceles de importación al acero proveniente de Alemania, entonces, México tiene la obligación de brindar esa misma preferencia a los miembros de la ALADI, y éstos a su vez, también otorgarán preferencias al acero a México y a los demás miembros dependiendo de su nivel económico. La ALADI tiene contemplado una clasificación de los países -países de menor desarrollo económico relativo, países de desarrollo intermedio y demás países- que permite diferenciar el nivel de preferencias que pueden otorgar según correspondan a sus posibilidades. Actualmente el nivel básico del PAR se encuentra en 20% y su aplicación depende según la clasificación anterior, exceptuando aquellos

⁹⁶ *Ibid.*

productos de listas negativas que también dependen del nivel de desarrollo de los miembros.

Los acuerdos de alcance regional constituyen una minoría en relación a los acuerdos de alcance parcial. Existen 8 acuerdos regionales de la ALADI en los que participan todos sus miembros y éstos incluyen: nóminas de apertura de mercados a favor a los países de menor desarrollo económico (Bolivia, Ecuador y Paraguay), cooperación científica y tecnológica, cooperación e intercambio de bienes en las áreas cultural, educacional y científica; y promoción del comercio mediante la supresión de obstáculos técnicos al comercio.

Finalmente, existen casi cien acuerdos de alcance parcial que incluyen temas de complementación económica y cooperación técnica y científica, entre otros. Los acuerdos de complementación económica son los más importantes de los acuerdos de alcance parcial, pues entre sus objetivos se encuentran: el aprovechamiento de los factores de producción, estimular la complementación económica, asegurar las condiciones equitativas de competencia, facilitar la entrada de productos latinoamericanos en mercados extranjeros e impulsar el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros. Algunos de estos acuerdos prevén la creación de áreas de libre comercio, como es el caso del acuerdo de Venezuela con Chile.

2.2.2 Comunidad del Caribe (CARICOM)

La Comunidad del Caribe (Caribbean Community, CARICOM) representa el grupo regional de los países caribeños y fue creada a partir de la transformación del CARIFTA (Caribbean Free Trade Association o Asociación de Libre Comercio del Caribe) en Mercado Común.

Aún antes de la formación del CARIFTA hubo un intento de integración por parte del gobierno británico con el establecimiento de la Federación de las Indias Orientales⁹⁷ en 1958, la cual desapareció en 1962 debido a las luchas independentistas de la región.

⁹⁷ Formada por Antigua y Barbuda, Barbados, República Dominicana, Grenada, Jamaica, Montserrat, St Kitts-Nevis-Anguilla, Saint Lucia, St Vincent y Trinidad y Tobago.

CARIFTA fue creada en 1965 con la firma del Acuerdo de Bay Dickenson en donde se establecía un área de libre comercio entre los de Antigua y Barbuda, Barbados, Guyana y Trinidad y Tobago. En 1968 se anexaron Belice, República Dominicana, Granada, Las Granadinas, Jamaica, Monserrat, St Kitts-Nevis-Anguilla, Saint Lucia y St Vincent.

El objetivo de crear el CARIFTA consistió de unir las economías de los recién independizados países caribeños (aunque no todos lo eran), que por su tamaño y poder, de forma individual no hubiesen tenido presencia internacional⁹⁸.

En 1973, Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad & Tobago (Estados independientes) firmaron el Tratado de la Comunidad Caribeña, posteriormente se anexaron los otros países que formaban el CARIFTA y en ese mismo año se firmó el Tratado de Charaguas en el que se transformaba el área de libre comercio.

Actualmente, en la CARICOM están incluidos 15 países caribeños más 5 en asociación. El grupo, en su totalidad, abarca una extensión de 462,353 km², cuenta con una población de 15,240,000 habitantes, con un Producto Interno Bruto (PIB) conjunto que asciende a 31,773 millones de dólares y un PIB per cápita de 2,084.9 dólares⁹⁹.

La CARICOM es el grupo regional más importante en el mundo en cuanto a integración de países pequeños. Cuentan con un Arancel Externo Común (AEC) el cual todavía tiene dificultades en su aplicación, pues los ingresos fiscales de las importaciones son una importante fuente de dinero para algunos países. Las principales exportaciones de este grupo varían de país a país, aunque la mayoría de éstas se encuentran en el sector primario; es decir, en la agricultura y la minería.

La CARICOM tiene un coeficiente de apertura intermedio comparado con otros esquemas subregionales (19,6%), pero es el grupo regional –excluyendo el formado por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)- con mayor participación porcentual de exportaciones intrarregionales (21,8%). Aunque las exportaciones intrarregionales no dominan sobre las exportaciones a terceros, ésta crece más rápido

⁹⁸ History of the Caribbean Community (CARICOM). Página de Internet de la Secretaría de la Comunidad del Caribe (noviembre 2006).

<http://www.caricom.org/jsp/community/history.jsp?menu=community>

⁹⁹ (CEPAL), *op. cit.*, Anexo Estadístico.

que aquéllas (Hasta 2000 la participación del total era del 19%¹⁰⁰). Este patrón permitió que el grupo superara aun a aquellos grupos que tenían niveles aceptables de intercambio regional constantes, como el Mercado Común Centroamericano (MCCA).

Lo que se destaca en el grupo regional CARICOM, es la implementación del Mecanismo Regional de Negociación (*Regional Negotiation Machinery*), creado en 2002, que está previsto para que el grupo participe en las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y otras, como un bloque. Este mecanismo es único en el hemisferio y tiene como principales objetivos impulsar los intereses comunes y conseguir los máximos beneficios posibles para los países miembros. De la misma manera, la cooperación entre los países miembros se destaca en comparación a otros grupos regionales, especialmente en ámbitos del comercio exterior como la agricultura, energía, transporte y turismo y ha sido esencial en el abastecimiento de aquellos bienes y servicios que no serían capaces de satisfacer individualmente¹⁰¹.

2.2.3 Comunidad Andina (CAN)¹⁰²

En 1969 se firmó el Acuerdo de Cartagena (Pacto Andino) con el cual quedó instalado el Grupo Andino, cuyos miembros iniciales fueron Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Chile, este último se desincorporó en 1976 y tres años antes fue incluido Venezuela. Dichos países decidieron formar el grupo al estancarse las negociaciones del Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y para profundizar sus relaciones mediante el establecimiento de una Unión Aduanera cuyo plazo máximo era de diez años. Por las mismas razones que en la mayoría de los grupos regionales latinoamericanos (proteccionismo, crisis, falta de voluntad política) el proceso de integración se estancó.

Quizá la Comunidad Andina (CAN) haya sido el grupo más castigado en su primera etapa de existencia debido a los factores internos y externos que condicionaron la integración y provocaron la salida de Chile. Se dejaron de aplicar políticas comunes, se

¹⁰⁰ Baumann Renato, et. al., *Los procesos de integración de los países de América Latina y el Caribe 2000-2001* (Serie Comercio Internacional No. 25; Chile: [CEPAL], 2002) p 52.

¹⁰¹ *Ibid*

¹⁰² Esta sección fue concluida antes de la salida de Venezuela del CAN en abril del 2006 y de la incorporación de este al MERCOSUR en junio del mismo año.

aplazaron plazos y muchos de los objetivos de la integración más planificada de la región fueron incumplidos.

Fue hasta 1989 que el proyecto tuvo una renovación a través del "Diseño estratégico para la Orientación del Grupo Andino", el cual dio frutos en 1993 cuando Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela conformaron un área de libre comercio¹⁰³. Por su parte, la Unión Aduanera y la adopción del Arancel Externo Común tuvieron vigencia a partir de febrero de 1995.

En 1997, fue modificado el Acuerdo de Cartagena provocando la reforma de las instituciones y el nombre de Grupo Andino cambió por el de Comunidad Andina. Instalada la Unión Aduanera, la Comunidad Andina tenía como objetivo del establecimiento de un Mercado Común a más tardar en el 2005, lo cual no fue posible hacer.

La Comunidad Andina tiene un alto grado de institucionalización, los esfuerzos de integración son coordinados a través del Sistema Andino de Integración, que está formado por Consejos de alto nivel gubernamental y comprenden diversos temas como el laboral, sector privado, salud y justicia, entre otros.

Al igual que la Unión Europea, la Comunidad Andina cuenta con una Política Exterior Común (PEC) que se basa en tres criterios fundamentales: los intereses comunes en coherencia con las políticas nacionales, los temas de carácter económico, político, social y cultural y su aplicación flexible, gradual e integral. La PEC ha sido un instrumento en las negociaciones comerciales de los países andinos con otros bloques comerciales como el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y la Unión Europea, asimismo, ha dotado de una vocería única a las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Los cinco países del CAN abarcan una extensión total de 4,718,320 km²; y hasta 2004, los datos rendían cuentas de una población conjunta de 121,228,000 habitantes, un

¹⁰³ Por problemas económicos y políticos, Perú suspendió su participación del proceso de apertura comercial. Se reintegró en 1997 al área de libre comercio andino el cual tiene perspectivas para completar su apertura a finales del año 2005. *Ibid*, p 84.

Producto Interno Bruto (PIB) de 315,171 millones de dólares y un PIB per cápita de 2,599.8 dólares. El CAN tiene una desventaja respecto a otros esquemas de integración, debido a la posición geográfica de sus miembros, además, las constantes crisis económicas, políticas y conflictos territoriales entre países han afectado de manera importante la profundización y al mejoramiento de la integración¹⁰⁴. Por tales motivos, el CAN se muestra como un grupo poco funcional en lo comercial, si contamos que uno de los beneficios buscados es el mayor comercio intrarregional, a pesar de su nivel de apertura relativamente alto¹⁰⁵ (21%) respecto a otros grupos, su participación porcentual del total del comercio con los otros socios del esquema es de sólo 9,7%, siendo el grupo regional con menor exportaciones de comercio intrarregional de toda América Latina.

2.2.4 Mercado Común Centroamericano (MCCA)

El Mercado Común Centroamericano (MCCA) se creó en 1960 mediante el Tratado General de Integración Económica (TGIE), siendo los miembros iniciales Guatemala, El Salvador, Nicaragua y Honduras, posteriormente se incluyó a Costa Rica.

Como antecedentes al TGIE encontramos al Tratado Multilateral de Libre Comercio (TMLC) y el Régimen de Industrias de Integración y el Convenio sobre Equiparación de Gravámenes a la Exportación, lanzados en 1958 y 1959 como una manera de sustituir a los previos acuerdos bilaterales de los países centroamericanos. Sin embargo, ambos manejaban listas positivas que dificultaban el intercambio, por lo que fueron sustituidos.

Durante las primeras décadas de existencia, el MCCA tuvo grandes avances en materia de integración. En la década de los ochenta, este proceso se vio estancado debido a las crisis económicas que azotaron a la región latinoamericana y a los conflictos bélicos en la mayoría de los países miembros del grupo.

¹⁰⁴ Armando Di Filippo y Rolando Franco, *Integración regional, desarrollo y equidad* (México: [CEPAL]/Siglo XXI, 2000) p 62.

¹⁰⁵ Este nivel de apertura se debe a que todos los países del grupo completaron su etapa de conformación de un área de libre comercio y el AEC promedio actual es de aproximadamente 10%, aunque éste no llega a ser uniforme para todos los miembros. *Comunidad Andina. Integración Regional. Unión Aduanera*. Página de Internet de la Comunidad Andina (CAN) (noviembre 2006). <http://www.comunidadandina.org/comercio/union.htm>

En los noventa, se dio la renovación institucional del grupo, mediante la firma del Protocolo de Tegucigalpa, que renovó la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA) para convertirla en el Sistema de Integración Centroamericana (SICA) y mediante el Protocolo de Guatemala, que retomó el TGIE y creando el Subsistema de Integración Económica.

El MCCA abarca casi en su totalidad a la región centroamericana (exceptuando Belice y Panamá), tiene una extensión total de 422,614 km², en 2004 sumó un Producto Interno Bruto (PIB) de 73,089 millones de dólares y tiene un PIB per cápita conjunto de 2,033 dólares.

El MCCA es uno de los grupos regionales en América Latina con mejor actuación en relación al comercio intrarregional y fue, por mucho tiempo, el grupo regional con mayores porcentajes de exportaciones e importaciones entre sus miembros, sólo superado por la Comunidad del Caribe (CARICOM) en años recientes.

El MCCA es el grupo regional con el mayor coeficiente de apertura (22%) y registra porcentajes de exportaciones intrarregionales mayores que el de la media de toda Latinoamérica (20.5%). Cuenta con un Arancel Externo Común (AEC) que está en proceso de consolidación y cuenta con una compleja estructura institucional para la integración, que considera aspectos políticos, sociales, de infraestructura, medio ambiente y ciencia y tecnología. En cambio, no cuenta con un mecanismo de concertación de política exterior o para las negociaciones de Acuerdos Comerciales Regionales (ACR).

Por su ubicación geográfica, este grupo regional tiene un grado importante de significación estratégica comercial y geopolítica, pues representa el punto de conexión entre América del Norte y América del Sur, además de ser el puente para muchos productos provenientes del canal de Panamá. Es por ello, que otras regiones y países han mostrado gran interés en la negociación de acuerdos preferenciales, tal como Estados Unidos, con quien ya se firmó el CAFTA-RD (Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana), y Europa y China que están en proceso de negociación.

2.2.5 Mercado Común del Sur (MERCOSUR)

La integración de los países que actualmente conforman al Mercado Común del Sur (MERCOSUR) comenzó con el acercamiento bilateral entre las Repúblicas de Argentina y de Brasil. Se formalizó inicialmente mediante la Declaración de Iguazú (1985) y posteriormente por el Programa de Integración y Cooperación Económica (PICE, 1986) que pretendía crear un espacio económico común mediante la eliminación de barreras arancelarias y que además incluyó a Uruguay.

En 1988, se firmó el Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo entre Argentina y Brasil que consolidaba la integración poniendo como objetivo la eliminación gradual de las barreras arancelarias y no arancelarias en un plazo máximo de 10 años y el compromiso de formar un mercado común una vez concluida la primera etapa de integración¹⁰⁶. Este tratado refiere, además, a la coherencia con los compromisos bilaterales, regionales y multilaterales de los países miembros, por lo que se le considera como el primer antecedente del nuevo regionalismo latinoamericano.

Ya en el ámbito de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Argentina y Brasil, suscribieron un Acuerdo de Complementación Económica (No.14) que constituiría la base para la formación del MERCOSUR, a través de la absorción del Tratado de Integración de 1988 y de sus protocolos complementarios. En él, se comprometían a establecer un mercado común a más tardar el 31 de diciembre de 1994.

Finalmente, con la firma del Tratado de Asunción (1991) se constituye formalmente el MERCOSUR, en el cual participan Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. En él, se establece la eliminación de las barreras artificiales al comercio, la adopción de un arancel externo común y la coordinación de políticas macroeconómicas. Este tratado fue posteriormente complementado con el Protocolo de Ouro Preto (1994) en el que se

¹⁰⁶ La primera etapa se refiere a la eliminación de las barreras arancelarias, así como la armonización de políticas aduaneras, de comercio interno y externo, agrícola, industrial, de transportes y comunicaciones, científica y tecnológica, así como la coordinación de las políticas en materia monetaria, fiscal, cambiaria y de capitales, mediante acuerdos específicos. Esto fue alcanzado mediante la firma de 24 protocolos distintos en diversos temas. *Texto del Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo entre la República Argentina y la República Federativa del Brasil*. Página de Internet Canal MERCOSUR (noviembre de 2006).

http://www2.uol.com.br/actasoft/actamercosul/espanhol/tratado_de_integracion.htm

acuerda la estructura institucional del MERCOSUR, dotándolo de personalidad jurídica internacional.

Los cuatro miembros asociados al MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) abarcan un área total de 11 861 825 km² y, hasta 2004, se contaba en conjunto con una población de 232,774,000 millones, un Producto Interno Bruto (PIB) de 777,070 millones de dólares y un PIB cápita de 3,338.3 dólares, convirtiéndolo así, en la unión aduanera más poderosa de América Latina. Cuenta con siete miembros asociados: Bolivia (1997), Chile (1996), Colombia (2004), Ecuador (2004), Perú (2003) y Venezuela (2004); todos -con excepción de Chile- miembros de la Comunidad Andina (CAN) agrupados para la posterior formación de la Comunidad Sudamericana de Naciones, proyecto que al completarse satisfactoriamente sería la quinta potencia económica a nivel mundial, con un PIB de un trillón de dólares; la cuarta en población, con 361 millones de habitantes; y con una superficie de más de 17 millones de km²¹⁰⁷.

A pesar de que el MERCOSUR es el grupo regional de más reciente creación no ha estado exento de un estancamiento en su proceso de integración, justo como los que sufrieron los otros esquemas. Esto se produjo como causa de los problemas económicos de Argentina a finales de los noventa y los primeros años del 2000, además de las disparidades y tensiones comerciales entre este país y Brasil. El que las dos principales economías del MERCOSUR tuvieran problemas afectó a la evolución del grupo. Para salir de esa situación, se convino el relanzamiento del MERCOSUR durante la XIX Reunión del Consejo Mercado Común (diciembre 2000), en el que se establecían metas de coordinación macroeconómica (metas de inflación máxima, deuda fiscal), reforzamiento de lazos comerciales con otros países, reducción de documentos administrativos para la integración entre los miembros, entre otras. Sin embargo, aún no pueden ser cumplidos a cabalidad.

En un principio, el MERCOSUR fue concebido más como un proyecto político que económico, por ello se observan mayores avances en el espacio de la coordinación y concertación políticas. Por otro lado, sus principales debilidades residen en los temas

¹⁰⁷ *Documentos Informativos. Ayuda Memoria. La Comunidad Sudamericana de Naciones: Un gran programa de desarrollo descentralizado. Reflexiones del Secretario General de la Comunidad Andina, Allan Wagner.* Página de Internet de la Comunidad Andina (CAN) (noviembre 2006). <http://www.comunidadandina.org/documentos/docSG/Ayudamemoria8-12-04.htm>

comerciales¹⁰⁸. Este grupo presenta una apertura del 13,9% y las exportaciones intrarregionales representan un 14,8% de sus exportaciones totales, esto significa que diez años después de su formación, y aunque el nivel de apertura aumentó casi el doble (7,7% en el periodo 1990-1994), el comercio intrarregional no ha registrado mayores avances durante este tiempo (14,7%).

2.3 Convergencias y divergencias en los compromisos integradores en la región

Latinoamérica es una región heterogénea, la constituyen un grupo de países que se diferencian entre sí por sus características geográficas y por algunos indicadores económicos y sociales, tales como el Producto Interno Bruto (PIB), comercio, atracción de inversión extranjera, población total y educación, entre otros. Los contrastes son contundentes entre las grandes naciones como Brasil y México y los países como Ecuador y Honduras; sin mencionar el pequeño grupo de países que conforman el Caribe. Por ejemplo, Brasil cuenta con una población total de 187 millones de habitantes, un PIB per capita de 4,181 dólares; en cambio, Honduras –uno de los países más pobres del continente- cuenta con una población total de 7 millones y un PIB per capita de 720 dólares.

Sin embargo, lo que une a estos países es la identidad regional, originada por su similitud cultural e histórica, es esto lo que da una enorme significación a la Integración Económica entre estos países.

La integración regional se ha visto como una medida para resolver los problemas comunes de los países latinoamericanos. El alcance de dicha integración tuvo gran apogeo durante los sesenta y se renovó a finales de los ochenta y principios de los noventa, y actualmente pareciera que dicho progreso se viera estancado una vez más debido a diversos factores adversos tanto al interior y exterior de los estados y de los grupos regionales.

¹⁰⁸ (CEPAL), *op. cit.*, p 103-104.

En este sentido, Abraham F. Lowenthal¹⁰⁹ hace hincapié en cuatro aspectos esenciales que hacen que aumenten las diferencias intralatinoamericanas, las primeras dos están enfocadas hacia factores que inciden en lo externo y, los segundos, a lo interno. Esto son pues, algunos puntos coyunturales que inciden en el proceso de integración:

- 1) La naturaleza y el grado de interdependencia económica y demográfica con Estados Unidos;
- 2) la medida en que los países han comprometido sus economías con la competencia internacional;
- 3) las capacidades relativas de sus instituciones estatales y
- 4) la solidez de las normas e instituciones democráticas

Hoy en día, existe la percepción de que en la región existe una división entre dos proyectos de integración: el primero, la formación de un área de comercio hemisférica (Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA) en donde todos los países latinoamericanos (excepto Cuba) se integrarían económicamente a Estados Unidos y Canadá y, el segundo, uno enfocado a la región sur del continente, irreconciliable con el primero y que está apoyada por las economías del MERCOSUR, con una influencia y participación especial de Venezuela.

México, Centroamérica y el Caribe forman el grupo de países que cuentan con una estrecha relación económica con los Estados Unidos, no sólo por las ventajas que les representa su cercanía geográfica en términos comerciales, sino también por la influencia cultural y política, debido, principalmente, a que estos países también son los mayores exportadores de inmigrantes a aquel país.

En conjunto, México, Centroamérica y el Caribe representan un tercio de la población total de América Latina, contienen casi a la mitad de la inversión extranjera que Estados Unidos destina a la región, el intercambio comercial con Estados Unidos constituye más del 70% del comercio intralatinoamericano, la presencia bancaria está representada

¹⁰⁹ Abraham F. Lowenthal, “Más allá de la idea del hemisferio Occidental” (México D.F. : Revista Foreign Affairs en Español, Vol. 6, núm.1, Enero-Abril, 2006) p 3.

con casi 60% del total regional y el 85% de los inmigrantes latinoamericanos que llegan a aquel país son de origen mexicano, centroamericano o caribeño¹¹⁰.

Así, estos países tienen en Estados Unidos a su mayor socio comercial, la mayor fuente de inversión extranjera y de remesas y, por lo tanto, existe una mayor aceptación al proyecto ALCA, que provoca un mayor distanciamiento con los países del sur que no encuentran similitudes de interdependencia con Estados Unidos. El comercio del MERCOSUR representa menos del 15% del comercio entre Estados Unidos y América Latina, el 40% de la inversión extranjera y menos del 10% de los inmigrantes; mientras que el comercio con los países de la Comunidad Andina representa el 15%, el 10% de la inversión extranjera y también participa con un porcentaje mínimo respecto a los migrantes de origen latinoamericano.

Debido a su intensa interdependencia y relaciones comerciales, México, Centroamérica y el Caribe están mucho más interesados en mantener un mayor acercamiento político y económico con Estados Unidos que con el Sur, que bien puede ser un factor de distanciamiento entre los países latinoamericanos, hecho que fue reflejado en el fracaso de la última Cumbre de las Américas. De igual forma, la naturaleza de algunos gobiernos de América Latina considerados como populistas han polarizado el tema de la integración al utilizar una retórica antiestadonidense para ganar partidarios y votos, en opinión de Peter Hakim¹¹¹.

En el caso específico de México, este hecho puede ser claramente advertido desde la percepción de la población respecto a su afinidad con otros países. En un estudio-encuesta realizado, los mexicanos demostraron un mayor grado de correspondencia con Estados Unidos que con los países latinoamericanos lo que puede deberse, en parte, a que las 3/5 de las personas encuestadas tienen parientes que residen en el extranjero y que en la inmensa mayoría de éstos vive en Estados Unidos, además de que el 21% del total de la población mexicana recibe remesas provenientes del mismo país¹¹². Esto

¹¹⁰ *Ibid*

¹¹¹ Peter Hakim, “¿Pierde Washington a América Latina?”, *Ibid*, p. 9.

¹¹² El estudio-encuesta “México y el Mundo: Visiones Globales 2004” fue elaborado por el Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE) conjuntamente con el Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales (COMEXI). Disponible en internet: <http://mexicoyelmundo.cide.edu/>. Jorge A. Schiavon, “Percepciones y política exterior” en *Reportes de Investigación* (Secretaría Académica CIDE; Segundo semestre 2005) p. 9.

pues, se refleja en las acciones de política exterior de México, las cuales se apegan más hacia la búsqueda de logros en materia bilateral con los Estados Unidos, al contrario del discurso de una mayor integración con el Sur.¹¹³

Del mismo modo, el tipo de política comercial que incurre en el nivel de apertura de cada país también puede ser considerado como un elemento que define las relaciones entre los países de la región. Los países con una política comercial dinámica adquieren mayor presencia dentro del escenario regional y generan gran interés fuera de él. De esta manera, aquellos que cuentan con mayor apertura –ya sea a nivel unilateral o a través de los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR)- tienen mayores posibilidades de intercambio, así como de atracción de inversión extranjera. Por el contrario, aquellos que cuentan con prácticas proteccionistas demasiado severas, son aislados de la dinámica integracionista.

No obstante, lo anterior puede ser visto como un arma de doble filo. Por un lado, es necesario tener una enorme consistencia entre los diferentes ámbitos de la política comercial –unilateral, bilateral, regional, hemisférica y multilateral- que requiere de consensos a nivel interno para mantener coherencia entre las políticas públicas y lo relacionado a la inserción internacional¹¹⁴. Por el otro, el gran número de ACR extrarregionales puede distraer la atención hacia la propia integración regional y disminuir los avances en la corrección de las deficiencias de los grupos.

Las deficiencias al interior de los estados también constituyen un reto para la integración regional y la capacidad de las instituciones estatales para corregirlos, igualmente influyen para que se aprovechen o desperdicien los beneficios de dicho proceso. La falta de políticas públicas necesarias para combatir problemas como la pobreza, desempleo, migración, inseguridad y corrupción, entre otros, pueden mermar los esfuerzos y energías del estado hacia su compromiso con la integración en niveles profundos. En cuestiones de índole regional, como por ejemplo el narcotráfico y el lavado de dinero, se observa poca cooperación entre los países para encarar problemas que trascienden fronteras¹¹⁵.

¹¹³ *Ibid*

¹¹⁴ (CEPAL), *op. cit.*, p 84-85.

¹¹⁵ Heraldo Muñoz, “¿El fin de América Latina?” (Revista Foreign Affairs en Español, *op.cit.*) p 37.

La gran mayoría de los países tienen un gran rezago en el combate de estos problemas, si bien esto fomenta una mayor diferenciación de las relaciones entre los países, también incide en que dentro de los mismos aumente la desigualdad económica y social de su población. Las disparidades en el avance de las reformas estructurales hace complicada una reconciliación de los acuerdos regionales, por causa de la multiplicidad y divergencia de las reglas de las instituciones existentes. Las reformas económicas y sociales que comenzaron a aplicarse durante la liberalización de los países no han sido completadas y mucho menos complementadas en la mayoría de los casos, hasta que lo anterior no sea afianzado y consolidado, quedarán serias dudas acerca del avance de los procesos de integración¹¹⁶. Esto hace que no pueda haber un desarrollo equilibrado e instituciones democráticas fuertes¹¹⁷ que puedan responder a los retos de la integración.

De esta forma, lo que puede ser considerado como un elemento integrador de las economías latinoamericanas –la democracia–, se encuentra hoy amenazada por la incertidumbre e inestabilidad política que se ha presentado en años recientes en algunos países (Nicaragua, Venezuela, Bolivia, Ecuador y Haití).

Efectivamente, la renovación del proceso de integración en América Latina vino acompañada no sólo por la apertura y la aplicación de reformas económicas, sino también por la adopción de sistemas políticos más democráticos al interior del Estado, que sustituyeran a aquellas dictaduras y gobiernos represores que ostentaron el poder durante varias décadas.

Los compromisos democráticos en América Latina se tradujeron en la adopción de varios elementos a nivel multilateral y regional como la Resolución 1080 de la Organización de Estados Americanos (OEA), que posteriormente fue transformada en la Carta Democrática Interamericana y en la cláusula de suspensión en el grupo MERCOSUR (“Protocolo de Ushuaia sobre Compromiso Democrático”), en caso del quebranto a la democracia de uno de sus miembros¹¹⁸. Ambos mecanismos han servido

¹¹⁶ Ninfa Fuentes y Jorge A. Schiavon, *op. cit.*, p 1-2.

¹¹⁷ Peter Hakim, *op. cit.*, p 8.

¹¹⁸ En este se declara que los miembros integrantes del MERCOSUR, más Bolivia y Chile, “reconocen que la vigencia de las instituciones democráticas es condición indispensable para la existencia y desarrollo de los procesos de integración y que toda alteración del orden democrático constituye un

con gran efectividad en la preservación de la paz y los posibles efectos dominó en países que forman parte de un grupo regional, como en el caso de Paraguay, Guatemala y Haití¹¹⁹.

Como se ha mencionado en repetidas ocasiones, la Integración Económica no sólo abarca cuestiones puramente económicas o comerciales, además se requiere abordar temas en conjunto para sacar mayores beneficios de dicho proceso, tales como en el tema de la infraestructura. Este punto tiene particular importancia, pues representa uno de los puntos clave para el desarrollo económico de los países y una de las características óptimas del nuevo regionalismo.

En este aspecto, América Latina ha avanzado de forma significativa en la construcción de infraestructura común y compensa, en parte, la escasa apertura comercial entre grupos, y ha sido producto de consensos políticos substanciales. Encontramos en la región dos grandes proyectos de infraestructura energética que pueden ser un punto de inflexión para la integración de los países, pues se podrían adoptar nuevas medidas que refuercen la complementariedad económica y comercial; en particular, si tomamos en cuenta que unos de los principales factores que dificultan el comercio interregional son los relacionados a los temas de energía y transporte¹²⁰.

El primer proyecto, se propuso en junio del 2005 con la construcción de un “anillo energético” en América del Sur, un proyecto con el cual se construiría un gasoducto regional que beneficiaría a Argentina, Brasil, Chile, Uruguay y Perú. El gas natural provendría de Perú y la red se extendería a Chile en una primera etapa y, posteriormente, si se cuenta con la participación de Bolivia, ésta se extenderá hasta Argentina. En efecto, en este proyecto se han involucrado los mandatarios de los grupos regionales MERCOSUR y CAN que han refrendado su compromiso para avanzar en el proyecto, que contaría con el financiamiento en varios niveles: privado, público y regional (a través del Banco Interamericano de Desarrollo, BID).

obstáculo inaceptable para la continuidad del proceso de integración regional”. *Texto del Tratado de Ushuaia*. Página Oficial de Internet del MERCOSUR (noviembre 2006).

<http://200.40.51.219/msweb/principal/contenido.asp>

¹¹⁹ Herald Muñoz, *op. cit.*, p 38.

¹²⁰ (CEPAL), *op. cit.*, p 82-90.

El segundo proyecto consiste en el Programa de Integración Energética Mesoamericana; firmado en diciembre de 2005 por los presidentes de México, Centroamérica, República Dominicana y Colombia. Comprende siete proyectos cuyas principales acciones se refieren a la construcción de una planta de refinamiento, una termoeléctrica para la cogeneración de energía, un gasoducto troncal, franquicias de Petróleos Mexicanos (PEMEX) en los demás países, así como cooperación técnica y científica que ayuden a los proyectos.

Hay que destacar también la importancia de las reuniones de alto nivel entre los países latinoamericanos en las que se abarcan temas conjuntos a nivel regional, hemisférico e, incluso, extrarregionales; para mencionar algunos: la Cumbre América Latina y el Caribe-Unión Europea (ALCUE), la Cumbre Iberoamericana, etc. Estas reuniones funcionan como foros para tomar acciones que de otra manera serían muy difíciles hacer a nivel individual, en aspectos comerciales, de cooperación y seguridad. Por último, una fuerza integradora igualmente importante que la del Estado, es la participación de la empresa privada en el enlace de las cadenas productivas a nivel regional. En este punto hay que resaltar la actuación de las denominadas “multilatinas”, que son básicamente Empresas Transnacionales latinoamericanas (por ejemplo, Bimbo).

2.3.1 Actual configuración de los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) en América Latina

Existen en la región una gran variedad de acuerdos, sólo en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) existen más de cien acuerdos de alcance parcial y unos cuantos regionales que incluyen una gran variedad de temas (no todos relacionados con el comercio), los más importantes son, sin duda, los llamados Acuerdos de Cooperación Económica (ACE), algunos de los cuales vinculan a los participantes hacia una posterior integración en el marco de las reglas del Sistema Multilateral de Comercio (SMC).

No obstante, estos acuerdos no son considerados como Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) notificados ante la Organización Mundial de Comercio (OMC), por lo que el número de acuerdos formales de integración susceptibles a estudio por parte de este organismo se reduce considerablemente. Dentro de los acuerdos regionales

notificados ante la OMC y siguiendo la clasificación utilizada por Armando Di Filippo y Rolando Franco, encontramos los de tipo A y los de tipo B (ver Tabla 2.1).

TABLA 2.1 Tipos de acuerdos en América Latina. Compromisos y efectos buscados

Tipos de Acuerdo	Compromisos	Efectos buscados
<p>ACUERDOS TIPO A. Se ejemplifican gruesamente con los acuerdos de libre comercio a nivel bilateral, subregional y hemisférico. Este tipo de acuerdos se absorberían a través de la suscripción del ALCA. En consecuencia, los acuerdos de libre comercio son la vía a través de la cual el regionalismo abierto se proyecta en el eje Norte-Sur. En el hemisferio occidental serán el mecanismo institucional que vincula preferencialmente a los Estados Unidos y Canadá con el resto de América Latina.</p>	<p>1. EN EL PLANO ECONÓMICO. Preferencias en los mercados de bienes, servicios y factores, expresadas como una liberalización más rápida y profunda que la que se verifica paralelamente a nivel global.</p> <p>2. EN EL PLANO POLÍTICO. Requisitos de democracia. Defensa de las libertades individuales. Tratados de defensa y asistencia recíproca a nivel hemisférico. Papel de la OEA.</p> <p>3. EN EL PLANO SOCIAL. Acuerdos laborales orientados a respetar la legislación interna (TLCAN). Se limitan al plano de la cooperación. Por ejemplo, Cumbre de Santiago vinculada al lanzamiento del ALCA</p>	<p>1. EN EL PLANO ECONÓMICO. Creación de áreas de libre mercado que profundicen y anticipen (pero no contradigan) los avances del multilateralismo global promovidos desde organismos como la OMC, el FMI y el BM.</p> <p>2. EN EL PLANO POLÍTICO. Fortalecimiento de la alianza hemisférica en el marco de las soberanías nacionales. Papel protagónico de los organismos hemisféricos (OEA, BID) plenamente compatible con el cumplido por los organismos de alcance mundial.</p> <p>3. EN EL PLANO SOCIAL. Búsqueda de la compatibilidad de la cooperación social con la plena liberalización en el plano de los mercados en el eje Norte-Sur. Convergencia hacia una plataforma social mínima en materia de derechos individuales y sociales, pero sin compromisos jurídicos vinculantes.</p>
<p>ACUERDOS TIPO B. Se ejemplifican con los cuatro acuerdos subregionales (CAN, Caricom, Mercosur, MCCA) actualmente vigentes y que sobrevivirán al ALCA por plantearse modalidades de integración más vinculantes y multidimensionales. En consecuencia, los acuerdos tipo B son la vía a través de la cual las subregiones de América Latina intentan avanzar en la construcción de áreas de integración multidimensional y profunda. También son un mecanismo de negociación conjunta con terceros bloques, sea en el plano mundial, en el hemisférico en el regional. Hasta ahora sus modalidades han sido plenamente compatibles con los principios del SMC.</p>	<p>1. EN EL PLANO ECONÓMICO. Coordinación, armonización e incluso unificación de políticas con efectos jurídicos vinculantes. Búsqueda de la armonización de políticas macroeconómicas y sectoriales.</p> <p>2. EN EL PLANO POLÍTICO. Requisito de la democracia para la pertenencia a los acuerdos. Disposición a compartir soberanías para efectivizar políticas coordinadas, armonizadas y unificadas. Búsqueda de incipientes modalidades de representatividad para la sociedad civil. Mantenimiento del requisito de la unanimidad para profundizar políticas fundamentales.</p> <p>3. EN EL PLANO SOCIAL. Garantías individuales y sociales a los migrantes, requeridas para la futura integración de los mercados de trabajo. Exploración de compromisos vinculantes. Búsqueda de incipientes modalidades de representación e intereses corporativos (empresarios, trabajadores, profesionales, consumidores, etc.) a través de foros, comités o consejos de naturaleza consultiva.</p>	<p>1. EN EL PLANO ECONÓMICO. Disposición de avanzar hacia formas de integración profunda.</p> <p>2. EN EL PLANO POLÍTICO. Hacia adentro: superación de las fricciones limítrofes, integración física. Hacia fuera: concentración de posiciones para negociar con una sola voz en los diferentes foros externos al acuerdo.</p> <p>3. EN EL PLANO SOCIAL. Objetivo de avanzar hacia la fase de mercados comunes con libertad migratoria en el interior del espacio ampliado. Creciente integración de los mercados de trabajo. Implicaciones en el plano de los derechos individuales, políticos y sociales. Posibilidades que se abren en materia de coordinación, armonización y/o unificación de políticas sociales.</p>

Fuente: Armando Di Filippo y Rolando Franco, *Integración regional, desarrollo y equidad* (México: [CEPAL]/Siglo XXI, 2000) p 20.

Los de tipo A consisten básicamente en los Tratados de Libre Comercio (TLC) o formaciones de Áreas de Libre Comercio (ALC) que suponen una integración poco profunda. Los participantes en este tipo de acuerdos sólo adquieren compromisos de apertura comercial; a grandes rasgos, en la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, en la solución de controversias, de medidas salvaguardia, de normas de origen y, en casos excepcionales, se adoptan otro tipo de compromisos mediante

acuerdos complementarios (por ejemplo, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN), así como algunas otras iniciativas de cooperación que no representan compromisos vinculantes de nivel jurídico.

En contraste, los de tipo B se refieren a aquellos de integración profunda –que incluyen no solamente temas comerciales, sino de armonización de normas, coordinación de políticas, instituciones supranacionales- a partir del segundo nivel de integración; es decir, aquellos que incluyen uniones aduaneras y mercados comunes. En este tipo de esquemas se pueden identificar órganos de representación social y política, mecanismos o convenios vinculantes orientados a reconocer y preservar derechos y garantías de nivel comunitario, además se cuentan con los recursos aptos para formular y llevar a cabo políticas sociales de nivel comunitario (Ver Tabla 2.2).

TABLA 2.2 Acuerdos tipo B. Compromisos, órganos y mecanismos con contenido social

Cláusulas, órganos, mecanismos, compromisos	Comunidad Andina de Naciones (CAN)	Comunidad del Caribe (Caricom)	Mercado Común Centroamericano (MCCA)	Mercado Común del Sur (Mercosur)
1.Órganos y mecanismos de consulta y cooperación en temas sociales, con especial referencia a los educacionales y culturales	Convenio Simón Rodríguez sobre Políticas Sociolaborales. Convenio Andrés Bello sobre Educación y Cultura. Convenio Hipólito Unanue sobre Salud, Universidad Andina Simón Bolívar	Consejo de Ministros de Salud, Educación, Trabajo, etc. Universidad de Guyana. Universidad de las Antillas Occidentales.	Consejo de la Integración Social. Consejo de Ministros del Área Social. Secretaría de Integración Social.	Reuniones de Ministros de Salud, Educación, Trabajo, Bienestar Social, etc. Plan Trienal para el Sector Educación. Subgrupo de Trabajo Número 10 sobre Trabajos Laborales
2.Órganos de representación económica y social de naturaleza consultiva	Consejo Consultivo Empresarial (CCEA). Consejo Consultivo Laboral (CCLA).		Comité Consultivo del SICA (con representación de empresarios, campesinos, trabajadores y universidades).	Foro Consultivo Económico Social.
3.Órganos de representación legislativa de naturaleza consultiva	Parlamento Andino.	Asamblea Parlamentaria de la Comunidad del Caribe (Assembly of Caribbean Community Parliamentarians)	Parlamento Centroamericano (PARLACEN)	Comisión Parlamentaria Conjunta.
4.Derechos y garantías (individuales, sociales, políticas) vinculantes y no vinculantes	Instrumento Andino de Seguridad Social (decisión 113). Normas sobre Democracia e Integración (es preparatorio de un protocolo vinculante en proceso de elaboración)	Carta de la Sociedad Civil (Charter of Civil Society). Acuerdo sobre Seguridad Social (Agreement on Social Security).	Tratado de Integración Social Centroamericano (SICA). Tratado de Seguridad Democrática.	Protocolos de Integración Educativa y Reconocimiento de Certificados, Títulos y Estudios (varios niveles). Convenio Multilateral de Seguridad Social(en proceso de aprobación). Protocolo sobre Compromiso Democrático con la Adhesión de Bolivia y Chile
5.Órganos, mecanismos y recursos de nivel comunitario (vinculantes)	Tribunal de Justicia.	Solución de Controversias: Tribunales Ad hoc.	Tribunal de Justicia.	Protocolo de Brasilia para la Solución de Controversias.

Fuente: *Ibid*, p 24.

Los acuerdos de tipo A son los más abundantes en la región y se constituyen a nivel bilateral o plurilateral y los participantes pueden ser miembros o no de un acuerdo tipo B. Así, los esquemas para dichos acuerdos son país-país o país-bloque, y de llegar a concluir las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), los únicos sobrevivientes serán los acuerdos tipo B, ya que los tipo A serán absorbidos por aquél.

No todos los acuerdos tipo A (al igual que los B) son iguales entre sí, aunque pueden llegar a ser similares. Las características de los acuerdos depende mucho de las propias características de los participantes: puede haber reciprocidad, capítulos sectoriales, contenido de listas negativas y separabilidad jurídica, entre otros. No obstante, existen compromisos de carácter económico, político y social que son compartidos en general por todos los acuerdos del hemisferio, los cuales son coherentes con las características del regionalismo abierto y lo adoptado por los países en la Cumbre de las Américas, para la formación del proyecto ALCA.

Hasta enero del 2005, había un registro de 36 ACR notificados ante la OMC, de los cuales 3 son uniones aduaneras imperfectas¹²¹ (8,3%, Comunidad del Caribe - CARICOM-, Mercado Común Centroamericano -MCCA- y Mercado Común del Sur - MERCOSUR-), 16 son TLC (44.4%), 15 son acuerdos en materia de servicios (41.6%) y 2 son acuerdos preferenciales (5.5%, ALADI y Comunidad Andina (CAN), aunque éste último es mejor considerado como UA para diversos estudios). Falta anotar que estos acuerdos no se realizan necesariamente entre distintos participantes, si no que existen, como en el caso del TLC Chile-México, dos acuerdos distintos, uno en materia de bienes y otro de servicios.

De estos 36 acuerdos, 16 son intrarregionales (44.4%); es decir, firmados con otros países dentro de la región y 20 son extrarregionales (55.6%), firmados principalmente con los Estados Unidos y Europa. Además, 16 son plurilaterales (44.4%) y 20 son bilaterales (55.6%). México y Chile son los países que tienen una mayor predilección hacia la firma de ACR.

¹²¹ Aunque el CAN es considerada como una Unión Aduanera, está registrado como un acuerdo preferencial junto con la ALADI.

Cabe recordar que éstos no son los únicos acuerdos existentes en la región, pues sólo representan aquellos que la OMC ha considerado, pero aún existen otros muchos que no han sido notificados a la fecha y que ya han entrado en vigor, tales como el TLC México-Triángulo del Norte y el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana, CAFTA-RD, (incluyendo algunos ACE en el marco de la ALADI) y representan sólo una parte de los aproximadamente 70 ACR no notificados a nivel mundial, al igual que algunos Acuerdos de Complementación Económica (ACE) que actúan como acuerdos de apertura comercial.

Los ACR en la región seguirán aumentando, pues a nivel bilateral y plurilateral se espera la conclusión de muchos acuerdos que actualmente están bajo negociación y la formalización de aquellos de los que apenas está prevista su negociación. En un futuro se espera que la tendencia hacia la firma de ACR se haga de manera interregional; es decir, entre bloques (por ejemplo, el TLC Mercosur-Unión Europea)

Cada vez más, los países latinoamericanos se han acercado a los países asiáticos y aunque la estrategia de entrar al Mecanismo de Cooperación Asia-Pacífico (APEC) es la más popular, existe también la tendencia hacia la firma de TLC. En este sentido, México y Chile son los países que han logrado firmar con dos importantes países dentro de este continente (Japón y Corea, respectivamente); Chile también espera la firma de un TLC con Japón. Panamá ha concluido las negociaciones de un TLC con Singapur, así como con Taiwán y se espera la próxima firma de éstos (febrero 2006). Igualmente, los países del MCCA han considerado iniciar negociaciones con Taiwán, y el MERCOSUR también ha manifestado su intención de una posible negociación para un TLC con China.

En el marco de las uniones aduaneras existentes en la región, se han firmado una gran cantidad de acuerdos, tanto en el marco de la ALADI, así como otros de amplia liberalización mediante TLC, ya sea que se firme de forma conjunta o un país miembro del grupo lo firme individualmente.

En América del Sur se han dado grandes avances para la conformación de lo que será la Comunidad Sudamericana de Naciones, siendo el pilar principal la convergencia entre

los grupos CAN y MERCOSUR (y los países asociados). El primer paso para la conformación de este proyecto fue la firma de acuerdos para la formación de zonas de libre comercio dentro del marco de la ALADI entre los miembros de ambos grupos. De esta manera, se cuentan con tres acuerdos distintos: El ACE No. 59 (MERCOSUR - Colombia, Ecuador y Venezuela) firmado en 2004, el ACE No. 36 (Bolivia - MERCOSUR) vigente desde 1996 y el último, ACE No. 58 (Perú - MERCOSUR) firmado en 2003 y el 1 de enero de 2006 entraron en vigor los acuerdos de libre comercio CAN-MERCOSUR y Perú- MERCOSUR. El comercio originado por los acuerdos suscritos por el MERCOSUR representan el 24,6% de su comercio total y se proyecta un 25,6% del total por parte de aquellos acuerdos que están en proceso de negociación.

Como reflejo de la importancia del MERCOSUR en su rol como espacio de coordinación y concertación política para los países de América del Sur, otros países fuera de esta subregión han expresado su intención de formar parte de este grupo¹²², tal es el caso de México. Las negociaciones para la creación de un área de libre comercio con la Unión Europea se encontraban estancadas hasta marzo del 2006, y pretenden ser retomadas en meses posteriores para darles un nuevo impulso. En cuanto a África, el Mercosur y sus países miembros, se han mostrado receptivos hacia la firma de acuerdos comerciales y de cooperación. Brasil ha declarado su intención de suscribir TLC con Marruecos y Egipto, de concluir exitosamente las negociaciones, éste sería el país latinoamericano con más relaciones con países africanos.

Los países miembros del CAN (Colombia, Ecuador y Perú) se embarcaron en las negociaciones para un TLC con Estados Unidos desde mayo de 2004. Hasta marzo del 2006, concluyeron exitosamente las negociaciones entre Perú y Colombia, quedando aún en proceso el TLC Ecuador-Estados Unidos.

De los acuerdos suscritos que se tenían contabilizados por parte de los miembros del CAN, incluidos aquellos con los grupos CARICOM, MERCOSUR y los países de Chile y México, el comercio originado representa el 15,7% del total de sus exportaciones totales.

¹²² (CEPAL), *op. cit.*, p.103.

La CAN enfrenta dificultades con respecto a los puntos de vista de sus miembros para la negociación del TLC con la Unión Europea, que iniciará formalmente en mayo de 2006, ya que se espera que sólo Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú formen parte de dichas negociaciones, mientras que Venezuela quedará fuera de ellas, dado que para este país, la integración regional tiene más peso que las relaciones extrarregionales¹²³.

El MCCA enfoca sus relaciones exteriores primordialmente con los países vecinos del norte y con las principales islas del caribe (Canadá, EUA, México, República Dominicana y Trinidad y Tobago), teniendo suscritos acuerdos de liberalización comercial con cada uno de ellos, de manera conjunta o individual y se espera la negociación de un TLC con la Unión Europea que sustituiría el actual Sistema Generalizado de Preferencias Plus (SGP-Plus). Dado que los acuerdos suscritos del MCCA incluyen ya a sus principales socios comerciales, el porcentaje de las exportaciones totales es alto, ascendiendo a 76,6%.

Por último, la CARICOM mantiene relaciones con aquellos países que se encuentran más cercanos geográficamente: Costa Rica, República Dominicana, Trinidad y Tobago y Venezuela, además de mantener relaciones con Asia e India. También, mantiene negociaciones con el MERCOSUR y la Unión Europea, para la firma de acuerdos de liberalización recíprocos.

2.3.2 Las Cumbres de las Américas y el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)

El contexto político de finales de los ochentas hizo posible la redefinición de la estrategia económica y comercial de los Estados Unidos hacia América Latina, formulando iniciativas y proyectos como el Consenso de Washington y la Iniciativa de las Américas, posteriormente transformada en el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

¹²³ *Todo listo para negociar con la UE. Sección Economía. Periódico electrónico Portafolio. 10 de marzo de 2006 (noviembre 2006)*

http://www.portafolio.com.co/port_secc_online/porta_econ_online/2006-03-10/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-2785039.html

En ambos casos, se promocionó el cambio hacia políticas dirigidas al exterior a través de la liberalización de las economías, que también resultaron como medidas de presión e influencia para que se dieran las reformas estructurales en los países latinoamericanos. El Consenso de Washington consiste en una serie de recomendaciones entre las que se destaca la desregularización de la economía por parte del Estado, la apertura comercial y privatizaciones. La Iniciativa de las Américas es una iniciativa para la suscripción de Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) en grupos y redefine la relación comercial de los Estados Unidos con los países de la región.

Efectivamente, el término del conflicto Este-Oeste obligó a Estados Unidos a dejar de ver a sus rivales en términos de simple supremacía militar y, más bien, en términos económicos y comerciales, a través de la división del mundo en centros regionales de poder económico, siendo Europa y Japón sus nuevos rivales, buscando en su zona de influencia natural – América Latina- la dispersión de sus ideales de libre comercio y democracia.

La Iniciativa de las Américas fue lanzada en a mediados de 1990 por el presidente norteamericano George Bush y es el antecedente directo de la propuesta ALCA¹²⁴. Esta Iniciativa estaba sustentada en tres componentes esenciales: la liberalización comercial, el fomento de las corrientes de capital y la reducción de deudas oficiales.

Lo que llamó la atención de la Iniciativa de las Américas fue la propuesta para la creación de un Área de Libre Comercio (ALC) hemisférico, que se formaría de manera paulatina mediante la firma de tratados bilaterales con países clave y servirían como eslabones para la formación de este gran proyecto.

Posteriormente, en 1994, el presidente norteamericano Bill Clinton lanzó una propuesta para la organización de una reunión de Jefes de Estado de aquellos países pertenecientes a la Organización de Estados Americanos (OEA). La primera Cumbre de las Américas

¹²⁴ Aunque cabe recordar la propuesta de creación de un Mercado Común Latinoamericano, dentro del proyecto “Alianza para el Progreso”, realizada en la última de las Cumbres Interamericanas auspiciadas por la OEA (1967), cuyas metas no fueron cumplidas y que restó credibilidad a dichas reuniones. No fue hasta el término de la confrontación Este-Oeste que se pudieron dar las condiciones propicias para que las Cumbres fueran retomadas. Sin embargo, la propuesta de creación de un ALC hemisférica se le atribuye a Estados Unidos mediante la Iniciativa de las Américas. *El proceso de Cumbres de las Américas*. Página de Internet del Sistema de Información de la Cumbre de las Américas (noviembre 2006). <http://www.summit-americas.org/esp-2002/proceso-cumbres.htm>

fue realizada en Miami (9-11 de diciembre de 1994) en la que se firmó una Declaración de Principios y un Plan de Acción en los cuales se plasmaban los objetivos generales y los lineamientos a seguir en una gran variedad de temas que se abordarían de forma conjunta. Los representantes de comercio de cada país serían encargados de llevar a cabo las primeras medidas para el proyecto.

En la Declaración de Principios, se insta al fortalecimiento de la democracia, al combate a la pobreza y discriminación, y a la promoción del desarrollo sostenible. Con respecto a la Integración Económica, se establece la creación del ALCA, cuyas negociaciones pretendían concluir el año 2005 y actualmente se encuentra en un periodo de estancamiento. Para ello, se hace mención y se promueven las características del regionalismo abierto¹²⁵ como modelo de formación al ALCA: la utilización de los ACR subregionales como escalones primarios hacia la liberalización comercial y posterior formación del área, el fortalecimiento de instituciones hemisféricas y la construcción de infraestructura común.

En el Plan de Acción se plasman de una forma más concreta las acciones consideradas para la liberalización comercial: la participación activa de los países en las Rondas Comerciales de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y la plena consistencia de los acuerdos subregionales con las reglas del Sistema Multilateral de Comercio (SMC), la compatibilidad de políticas públicas en el rubro ambiental, laboral y de derechos humanos con las de liberalización comercial, la celebración de acuerdos que sean “equilibrados e integrados”¹²⁶ los mismos deberán ser consistentes, asistencia

¹²⁵ “...Reconocemos el progreso que ya se ha obtenido a través de las acciones unilaterales de cada una de nuestras naciones y de los acuerdos comerciales subregionales de nuestro Hemisferio. Sobre la base de los acuerdos subregionales y bilaterales existentes ampliaremos y profundizaremos la integración económica hemisférica, haciéndolos mas parecidos... nos comprometemos a crear mecanismos sólidos que promuevan y protejan el flujo de inversiones productivas en el Hemisferio, y fomenten el desarrollo y la integración progresiva de los mercados de capital... crearemos una infraestructura hemisférica con la cooperación y el financiamiento del sector privado y de las instituciones financieras internacionales. Este proceso, que requiere de un esfuerzo de cooperación en áreas tales como telecomunicaciones, energía y transporte, permitirá el movimiento eficiente de bienes, servicios, capital, información y tecnología, que son la base de la prosperidad...”. Texto de la Declaración de Principios. Primera Cumbre de las Américas. Miami, Florida. 9-11 de diciembre de 1994. *Ibid.*

<http://www.summit-americas.org/miamidec-spanish.htm>

¹²⁶ Dichos acuerdos deberán incluir las siguientes disposiciones: barreras arancelarias y no arancelarias que afecten el comercio de bienes y servicios; agricultura; subsidios; inversión; derechos de propiedad intelectual; compras del gobierno; barreras técnicas al comercio; salvaguardias; reglas de origen; derechos antidumping y compensatorios; normas y procedimientos sanitarios y fitosanitarios; solución de controversias y políticas de competencia. Texto del Plan de Acción. Primera Cumbre de las Américas. Miami, Florida. 9-11 de diciembre de 1994. *Ibid.* <http://summit-americas.org/miamiplan-spanish.htm#9>

técnica para la integración de economías pequeñas, fortalecimiento de las instituciones subregionales, cooperación técnica y científica, entre otros.

Durante la fase preparatoria del ALCA (1994-1998) se celebraron cuatro reuniones ministeriales: Denver, Estados Unidos, 1995; Cartagena, Colombia, 1996; Belo Horizonte, Brasil, 1997 y San José, Costa Rica, 1998. En las primeras tres se crearon los doce grupos de trabajo antes mencionados y en la Reunión Ministerial de San José, se establecieron las bases estructurales para las negociaciones del ALCA.

Las negociaciones del ALCA están basadas en tres pilares institucionales:

- 1) Los Ministros de Comercio. Estos tienen como labor el formular un plan de trabajo que sirva de base para el establecimiento del ALCA
- 2) Los nueve grupos de trabajo, quienes se dedican a recopilar información actualizada de los avances de las negociaciones del ALCA: Acceso a mercados, inversión, servicios, compras del sector público solución de controversias, agricultura, derechos de propiedad intelectual, subsidios, antidumping y derechos compensatorios y política de competencia.
- 3) Los viceministros de Comercio. Coordinan a los grupos de trabajo y dan asesoramiento, a través del Comité de Negociaciones Comerciales (CNC).

La presidencia del ALCA será la encargada de conducir las reuniones ministeriales y presidir el CNC y se rota cada 18 meses o con la conclusión de cada reunión ministerial. Actualmente, la presidencia de las negociaciones del ALCA está presidida por Argentina y anteriormente era compartida entre Estados Unidos y Brasil (2001-2004). Por último, existen 5 comités y grupos que se encargan de temas paralelos a las negociaciones comerciales: Grupo Consultivo sobre Economías más Pequeñas, El Grupo de Representantes Gubernamentales sobre la Participación de la Sociedad Civil, El Comité Conjunto de Expertos del Sector Público y Privado sobre Comercio Electrónico, El Comité de Asuntos Interinstitucionales (creado en 2001) y el Comité Tripartito, este último brinda apoyo técnico y está formado por el Banco Interamericano

de Desarrollo (BID), la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la OEA.

De establecerse, el ALCA sería una unidad geográfica que abarcaría 34 países, con una población conjunta de 757 millones de habitantes, un Producto Interno Bruto (PIB) de 8 billones de dólares y comercio total por 2.4 billones de dólares. Hasta ahora, los costos y beneficios del ALCA no pueden ser conocidos a cabalidad y los estudios que se han hecho al respecto no pueden dar conclusiones determinantes, puesto que no se cuenta con una experiencia similar.

ALCA es el proyecto hemisférico de apertura comercial más ambicioso de todos los tiempos y supone grandes retos para los participantes pues se trata de integrar económicamente a una gran cantidad de países con muy diversas características. Así, se trata de unir a algunos de los países más pobres con la economía más poderosa del mundo, así como a países geográficamente muy distantes entre sí y que se encuentran en desventaja frente a otros países que tienen una mayor cercanía con Estados Unidos. Por esta razón, existen divergencias en la recepción del ALCA entre los países de Norteamérica, Centroamérica y el Caribe con respecto a los del sur, ya que los primeros pueden aprovechar su cercanía geográfica, los bajos costos salariales y ambientales, que sirven de abastecedores de bienes y servicios para el mercado estadounidense.

Los desafíos que se tienen que superar incluyen las propias deficiencias de los grupos regionales (falta de coordinación macroeconómica, debilidad de las instituciones subregionales, etc.) y las divergencias en los compromisos integradores (inestabilidad política, fragilidad democrática, falta de políticas públicas efectivas, etc.)

No obstante, éstos no son los únicos problemas que enfrenta la constitución de este proyecto, pues hay otros obstáculos que han mermado el progreso de las negociaciones¹²⁷:

- a) La falta de una política definida de “vía rápida” por parte de Estados Unidos, que resulta por la desconfianza de este país hacia las naciones latinoamericanas en

¹²⁷ (CEPAL), *La Conformación del Área de Libre Comercio de las Américas. Aspectos institucionales y comerciales* (México: [CEPAL], 12 de octubre de 1999) p 4.

asuntos que requieren de su certificación como el narcotráfico, inmigración ilegal y lavado de dinero.

- b) La aplicación de prioridades del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), esto supone que muchos de las concesiones que hizo México respecto a este tratado se podrían ampliar al establecerse el ALCA y no todos los países latinoamericanos serían capaces de aceptarlas.
- c) La falta de liderazgo estadounidense.

Hasta 2001, la política comercial de los Estados Unidos había sido entorpecida debido a la falta de consenso interno en la llamada política de vía rápida¹²⁸ para la negociación del ALCA. En un primer intento fallido, el expresidente norteamericano Bill Clinton propuso al Congreso la participación de Estados Unidos en la negociación del ALCA en 1998, coincidiendo con la Segunda Cumbre de las Américas, la Cumbre de Santiago (18-19 de abril). Durante esta reunión, se estableció el inicio de las negociaciones formales para el ALCA siguiendo la estructura trazada en la Declaración ministerial de San José.

Durante la Tercera Cumbre de las Américas, realizada en Québec (20-22 abril de 2001), se dieron avances importantes para el proceso ALCA, ya que se dio a conocer el primer borrador del acuerdo que conformaría la integración hemisférica y se creó el Comité Técnico de Asuntos Institucionales para considerar los asuntos generales e institucionales del nuevo acuerdo (dado a conocer en febrero de 2002), en los cuales destacan la relación del ALCA con los acuerdos de la OMC y con otros acuerdos regionales de integración, así como el tratamiento de las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías.

¹²⁸ La “vía rápida” es un procedimiento en el cual las negociaciones de los acuerdos comerciales internacionales en Estados Unidos se hace en dos vías: la primera a nivel interno entre el poder legislativo (Congreso) y el poder ejecutivo (el presidente y sus asesores), y el segundo a nivel internacional entre Ejecutivo y los representantes de otros países. El Congreso define las “reglas” mediante las cuales el Ejecutivo se va a conducir en las reuniones de negociación. El Congreso da la facultad al Ejecutivo para hacer las negociaciones, no sin antes haber tenido concesiones por parte del éste para la protección de ciertos sectores. Así, los congresistas protegen aquellos sectores que representan y consideran importantes, y el Ejecutivo tiene un límite en las negociaciones con otros países. Una vez concluidas las negociaciones a nivel internacional, la aprobación del acuerdo debe realizarse en un plazo máximo de 90 días sin enmiendas mayores. Gustavo Acua, “Las implicaciones del procedimiento de la vía rápida en el Congreso de Estados Unidos para la integración de las Américas” (México: Revista Perfiles Latinoamericanos (FLACSO) No.23, Año 11, Dic. 2003) p 48-51.

Pasados los atentados terroristas del 11 de septiembre, el actual presidente de Estados Unidos, George W. Bush, logró convencer al Congreso para que su país participara en las negociaciones del ALCA (Trade Promotion Authority, TPA, 6 de diciembre de 2001). Esto no fue fácil ya que muchos de los congresistas aún se oponían y se tuvieron que hacer un gran número de concesiones; sin embargo, un factor clave para su aprobación fue que la negociación de dicho fue visto con fines de seguridad nacional. Las concesiones otorgadas se realizaron en tres sectores clave de la economía estadounidense: la agricultura, los textiles y la siderúrgica, por lo que se demandaron más medidas de protección y salvaguarda contra la competencia latinoamericana. Esto trajo como consecuencia la tensión en las relaciones con el país que en aquel momento compartía la presidencia del ALCA, Brasil, llegando incluso hasta a amenazar con quedar fuera de las negociaciones si Estados Unidos seguía con sus medidas proteccionistas. Venezuela y otros países extraterritoriales (Rusia, Unión Europea) también se declararon en contra de las disposiciones norteamericanas¹²⁹.

A pesar de la disposición de los países latinoamericanos para la conformación del ALCA, existe una división en cuanto a su verdadera voluntad de concluir con las negociaciones. Como mencionamos anteriormente, México, Centroamérica y El Caribe se muestran más comprometidos con el apoyo del proyecto debido a la estrecha relación política-comercial con los Estados Unidos, a pesar de que, llegado el momento del establecimiento del área, ésta no traiga mayores beneficios, siendo que éstos países ya cuentan con tratados de liberalización con aquél (o en el caso de el Caribe, un SPG).

Muchos países de la región, en particular aquellos que aún no cuentan con un tratado de libre comercio con Estados Unidos, se encuentran reticentes con que las negociaciones del ALCA dejen de abarcar aquellos aspectos puramente comerciales y se incluyan aquellos temas de complementación como el laboral, medio ambiente, salud y seguridad, tal como se manejaron en el TLCAN, esto según nos describe Frederick W. Mayer, por la “percepción de que México fue objeto de maltrato en el proceso de negociaciones secundarias del TLCAN”¹³⁰. Siendo así, existe cierta resistencia en algunos países latinoamericanos para que en el ALCA se discutan temas tangenciales,

¹²⁹ *Ibid*, p 51-66.

¹³⁰ Frederick W. Mayer, “La política de la integración hemisférica”, *Ibid*, p 205.

puesto que en la aprobación del Congreso estadounidense al Trade Promotion Authority (TPA), se establecía de manera explícita el tratamiento de los temas ambientales y laborales para la negociación del ALCA, y que los países latinoamericanos no estarían dispuestos a aceptar.

Sumado al desgano de los países latinoamericanos, la falta del liderazgo estadounidense ha sido un factor significativo para el raquítico avance del proceso de constitución del área de libre comercio. En últimos años, el gobierno de Estados Unidos ha mostrado un marcado desinterés en los proyectos latinoamericanos, sólo procurando aquellos que son de suma importancia o urgencia, lo que ha venido en detrimento de las relaciones entre la región y aquel país. Lo anterior resulta de los intereses que Estados Unidos está tratando en Medio Oriente, enfocando su atención en Irak y la guerra contra el terrorismo, trasladando alguno de los temas relacionados con este último punto a las relaciones con América Latina, dejando a un lado otros asuntos que requieren de una participación más comprometida por parte de este país.

CAPÍTULO III. EVALUACIÓN Y PERSPECTIVAS DEL MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO (MCCA)

3.1 Antecedentes

El Mercado Común Centroamericano (MCCA) se creó en 1960 mediante el Tratado General de Integración Económica (TGIE), siendo los miembros iniciales Guatemala, El Salvador, Nicaragua y Honduras, posteriormente se incluyó a Costa Rica en 1962

Los antecedentes de la formación del TGIE se dieron principalmente bajo la forma de suscripción de acuerdos comerciales a nivel bilateral entre los países de la región, el primero de ellos se firmó en 1848 entre Costa Rica y Guatemala. Posteriormente, la suscripción de acuerdos se intensificó gracias a la iniciativa de El Salvador en los años cincuenta, seguido por Guatemala, como se muestra en la tabla 3.1.

TABLA 3.1 Antecedentes al MCCA: Convenios bilaterales suscritos por los países centroamericanos

Países	Año de firma
El Salvador/Nicaragua	1951
El Salvador/Guatemala	1951
El Salvador/Costa Rica	1951
El Salvador/Honduras	1954
Guatemala/Honduras	1956
Guatemala/Costa Rica	1955

Fuente: Isaac Cohen, "Bilateralismo e Integración Centroamericana", En Isaac Cohen, *Ensayos sobre Integración Centroamericana* (Honduras: Banco Centroamericano de Integración Económica [BCIE], 1998) p 137.

Estos acuerdos tenían una duración breve (no más de un año) y se basaban en el establecimiento de listas positivas; es decir, una serie de productos que eran susceptibles al libre comercio, pero además, muchos de estos productos estaban sujetos a restricciones arancelarias cuantitativas de importación. Esto dificultaba la renegociación de los tratados, pues requería de nuevas inclusiones de productos en las listas y la aprobación se sujetaba a las mismas formalidades a las que se había sometido el convenio original¹³¹

¹³¹ Isaac Cohen, "Bilateralismo e Integración Centroamericana", En Isaac Cohen, *Ensayos sobre Integración Centroamericana* (Honduras: Banco Centroamericano de Integración Económica [BCIE], 1998) p 138-139.

Las limitaciones de los tratados bilaterales fueron expuestas en el Informe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Política Económica y Libre Comercio*¹³², en el que se menciona que dichos acuerdos, a pesar de que favorecían la integración, no la concretaban de manera profunda.

Por este motivo y por el hecho de que la renegociación de los acuerdos bilaterales generaban incertidumbre, se lanzaron en 1958 y 1959 el Tratado Multilateral de Libre Comercio (TMLC), el Régimen de Industrias de Integración y el Convenio sobre Equiparación de Gravámenes a la Exportación. El primero de ellos incluía por primera vez, en un marco legal único, a los cinco miembros que después formarían el MCCA. El TMLC planteaba la necesidad de una integración progresiva con la creación de una unión aduanera, además, se seguía la línea de las listas positivas.

Sin embargo, la temporalidad y el tratamiento positivo de las listas seguían siendo un factor negativo para que el proceso de integración se llevara plenamente. El TMLC no fue ratificado por muchos gobiernos, y se dio una versión alternativa a la profundización del proceso de integración por parte de los gobiernos de El Salvador, Guatemala y Honduras en febrero de 1960 con la suscripción del Tratado de Asociación Económica, conocido como Tratado Tripartito. Por ello, se lanzó el TGIE en diciembre del mismo año como respuesta al problema de los antiguos acuerdos, donde se estipuló como plazo máximo de 5 años el establecimiento de un mercado común para la constitución de una unión aduanera. Para llevar a cabo esto, se señalaba la creación de una zona centroamericana de libre comercio en un plazo de cinco años y la adopción de un arancel centroamericano uniforme en los términos del Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación. Asimismo, se cambió el modo de tratamiento de las listas de los productos de manera negativa, de tal forma que todos los productos de los países centroamericanos fueran susceptibles al libre comercio, con excepción de los que se mencionan en el Anexo A del Tratado, que son básicamente productos de origen agropecuario: azúcar, café, harina de trigo y alcohol etílico y hasta 1999, también se incluía al petróleo.

¹³² (CEPAL), *Política Económica y Libre Comercio* (E/CN.12/CCE/11) 20 de julio de 1955.

Los órganos del TGIE (Capítulo IX) encargados de los objetivos de integración son tres: 1) El Consejo Económico Centroamericano; 2) El Consejo Ejecutivo y 3) La Secretaría Permanente del Tratado de Integración Económica Centroamericana (SIECA). El primero está compuesto por los Ministros de Economía de cada Estado y es el encargado de ejecutar las resoluciones en materia de integración; el segundo, está formado por representantes de cada uno de los miembros y es el encargado de introducir las resoluciones con base en su aprobación, asegurar el cumplimiento del tratado y la resolución de problemas derivado de éste, y puede proponer la suscripción de acuerdos multilaterales adicionales entre los miembros; y el último, es el órgano técnico regional encargado de asistir técnica y administrativamente a los otros dos órganos y cuenta con personalidad jurídica propia, además, coordina los trabajos con la Secretaría de la Integración Centroamericana (SICA).

El Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), se creó tras la firma del TGIE, siendo la institución financiera supranacional que apoyaría la integración y se anexaron a este proceso el Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial (ICAITI), el Instituto de Nutrición de Centroamérica y Panamá (INCAP) y la Corporación Centroamericana de Servicios de Navegación Aérea. Dentro de este marco, surgieron otros mecanismos que no sólo involucraban a los países del MCCA, sino también a Panamá y en algunos otros casos a República Dominicana, tales como el Consejo Monetario Centroamericano (CMCA) y sus órganos: La Cámara de Compensación Centroamericana y El Fondo de Cooperación Monetaria; la Comisión Centroamericana de Telecomunicaciones (COMTELCA) y los Consejos Ministeriales Sectoriales y Subsectoriales.

Una organización regional que apoyó enormemente a la integración centroamericana fue la pionera ODECA (Organización de Estados Centroamericanos), antecedente del SICA y cuyos miembros fueron los integrantes del MCCA. Esta organización se estableció en la Carta de San Salvador (1951) y entró en funciones en 1955, sirviendo de marco de discusión para numerosos acuerdos, entre ellos el TMLC y el TGIE. Posteriormente, esta Carta se reformó en 1962, manteniendo el mismo nombre.

En la década de los cincuenta, Centroamérica adoptó, como muchos otros países de la región, una estrategia de desarrollo hacia adentro mediante el Modelo de Sustitución de

Importaciones (MSI). Esta estrategia se le denomina hacia adentro porque tiene un alto grado de proteccionismo hacia los productos extranjeros, limitando considerablemente la importación a través de la aplicación de aranceles muy elevados, propiciando con ello el fortalecimiento de la industria interna con la fabricación local de los productos que anteriormente se importaban y por la ausencia de competencia extranjera.

Este modelo comenzó a declinar y desapareció años después. La mayoría de los autores, coinciden que la causa fue el reducido tamaño de las economías locales y las distorsiones ocasionadas por la falta de políticas de competitividad para las empresas a nivel regional.

El TGIE, por una parte, buscaba superar las limitaciones del antiguo Modelo de Sustitución de Importaciones (MSI) mediante la creación de un mercado regional.¹³³ El establecimiento de este mercado suponía un área económica de mayor tamaño mediante la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio entre los países miembros, además de la continuación de una estrategia enfocada hacia el mercado interno a través del proteccionismo.

Muy lejos se estaba entonces de los compromisos con el multilateralismo. Robert Devlin y Antoni Esteveordal mencionan al respecto: “los efectos de la integración sobre los vínculos comerciales con los mercados de los países industrializados y el sistema multilateral no constituían un asunto central de la política”¹³⁴. En efecto, la década de los sesenta y los setenta la región centroamericana (al igual que el resto de Latinoamérica) estuvo dominada por el proteccionismo hacia terceros países.

Durante este tiempo, se alcanzaron importantes avances para la creación de la ZLC en cinco años y la Unión Aduanera en un plazo no determinado. Se logró el establecimiento de un AEC con el 98% de uniformidad y la liberalización del comercio entre sus miembros en 96%¹³⁵, la formación de una infraestructura de comunicaciones mediante la construcción de una red vial y el sistema centroamericano de telecomunicaciones para facilitar el comercio y el establecimiento de los mecanismos

¹³³ Devlin, Robert y Antoni Esteveordal, *op. cit.*, p 3.

¹³⁴ *Ibid.*

¹³⁵ Alfredo Guerra-Borges, “La integración económica centroamericana y los nuevos escenarios de la integración latinoamericana”, En Jaime Preciado Coronado y Alberto Rocha Valencia, *op. cit.*, p 79.

monetarios y cambiarios para facilitar los pagos en monedas locales de los productos originarios en la región, compensando únicamente con divisas los saldos de comercio en pares de países.

Esto dio como resultado el registro de crecimientos anuales de exportación a nivel intrarregional, superiores a los de la media latinoamericana, un caso excepcional de los otros modelos integracionistas como la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, ALALC (posteriormente Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI), o la Comunidad del Caribe (CARICOM). De \$30,278,000 dólares que eran producto de el comercio intrarregional en 1960, se pasó a \$250,081,000 a finales de la misma década; es decir, hubo un aumento del comercio intrarregional que ascendió a 8 veces más que antes de la firma del TGIE. El porcentaje de participación de las exportaciones intrarregionales del comercio total, también tuvo un aumento de 6.8% en 1960, a 23.5% en 1968; es decir, alrededor de 3 veces más.

TABLA 3.2. Porcentaje sobre el total de la participación del comercio intrarregional en el MCCA 1960-1990

%Exportaciones Intra-regionales sobre el total	1960	1968	1980	1985	1990
Costa Rica	2.1	21.3	27.0	15.5	9.3
El Salvador	10.9	40.3	41.1	15.7	29.3
Guatemala	5.5	31.2	27.4	20.7	23.8
Honduras	10.9	17.3	10.3	3.0	2.8
Nicaragua	4.5	15.2	17.3	8.8	13.2
Centroamérica	6.8	23.5	25.4	13.9	15.0

Fuente: Elaborado a partir de datos del Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 1970 (Santiago de Chile, Chile: [CEPAL], 1971); Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 1981 (*Ibid*, 1982); Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 1991 (*Ibid*, 1992).

El comportamiento del crecimiento en las exportaciones, tanto a nivel intrarregional y como en el resto del mundo, se mantuvo constante hasta el comienzo de la década de los ochenta; sin embargo, donde varios factores confluyeron para el desencadenamiento de una crisis económica y política que empantanaron el proceso de integración, renovándose hasta los años noventa.

El comportamiento de las balanzas de bienes de los países integrantes del MCCA durante las décadas de los sesenta, setenta y ochenta fueron variables, debido a factores

antes ya mencionados y las características de cada país. El alcance de la integración y de desarrollo tuvo efectos diferentes en cada uno de los miembros.

La crisis económica de finales de los setenta y principios de los ochenta se generó, en gran parte, por las propias contrariedades de un mercado regional protegido. Eduardo Gitli menciona algunas circunstancias, que coincidieron con factores externos (como la elevación de los precios del petróleo) que provocaron la llamada “década pérdida”¹³⁶. Primero, el mercado regional no tuvo la capacidad de mejorar los niveles de empleo a pesar del crecimiento de las industrias (en especial las agropecuarias) creando mayor estratificación social, que generó crisis políticas y desestabilización social. Segundo, los agentes de desarrollo industrial (inversionistas extranjeros y nacionales) se enfocaron a abastecer y a mantener el mercado regional, no a exportar y sin mejorar la calidad de sus productos y servicios. Lo anterior distaba de los ideales de un desarrollo económico saludable para la región y el proteccionismo, lejos de mejorar esto, vició a la industria interna.

Esta situación se acumuló a los de por sí graves problemas que el grupo tuvo que enfrentar con las modificaciones en el tipo de cambio que hizo el gobierno de Costa Rica (1971-1972), con el conflicto de Honduras y El Salvador en 1969 (Guerra del Fútbol), y con la salida del primero de los países mencionados en 1970 debido a las divergencias en el cumplimiento de compromisos respecto a los otros países con mayor desarrollo relativo (Guatemala y El Salvador) quienes percibían mayores ventajas al aprovechar de distinta manera la integración¹³⁷, así como los problemas bélicos de este mismo país con Nicaragua y los surgidos en Guatemala. Honduras mantuvo su relación comercial mediante tratados bilaterales con los miembros del grupo (a excepción de El Salvador) y fueron armonizados y multilateralizados una vez renovada la integración.

¹³⁶ Eduardo Gitli, “Los procesos de integración en América Central”, En Paul Krugman, *et. al, op. cit.*, p 200-203.

¹³⁷ Programa Radial Avance Industrial (Asociación Nacional de Industriales de Honduras [ANDI]) Sábado 2 de Noviembre de 2002.

<http://www.andi.hn/Comentarios/NOVIEMBRE-02/INTEGRACION%20ECONOMICA%20CENTROAMERICANA.doc>

3.2 La “Nueva Integración” Centroamericana

La crisis provocó la desaparición del sistema regional de pagos creado mediante la Cámara de Compensación Centroamericana. La inestabilidad de las divisas hizo necesario reorientar la estrategia de desarrollo hacia adentro a una hacia fuera mediante la promoción de las exportaciones.

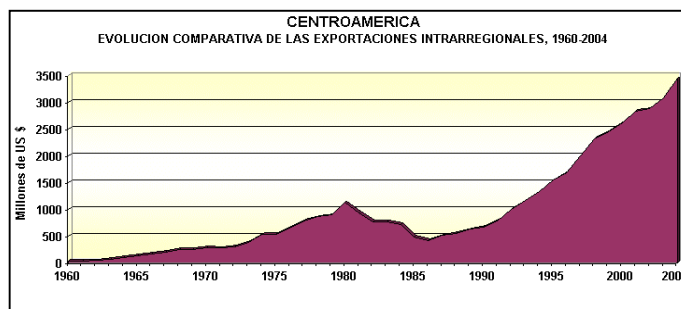
En esto, fue muy útil la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (Caribbean Basin Economic Recovery Act - CBERA), que entró en vigor el 1 de enero de 1984. Mediante esta ley, 24 países de Centroamérica y El Caribe tendrían acceso preferencial al mercado estadounidense en una lista de productos que tuvieran algún insumo de aquel país. Esta situación presentaba ventajas para Estados Unidos, porque podía exportar insumos para la manufactura en la Cuenca y comprar productos finales a bajo precio, gracias a la mano de obra barata.

En 1990, esta Ley tuvo una expansión, mejor conocida como la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) quedando así establecidas las bases para el proceso de liberalización económica que se tuvo posteriormente en la región y como antecedente para los compromisos con el multilateralismo.

La decisión de los gobiernos de los países miembros del Mercado Común Centroamericano (MCCA) para la renovación del proceso de integración respondió a varios factores externos e internos y a la necesidad que surgió en la región para insertarse en el sistema internacional, ya que en la década de los ochenta, el comercio internacional del grupo sufrió un dramático revés. Durante las primeras décadas de formación, el MCCA tuvo un ritmo de crecimiento constante en el comercio intrarregional de 1960 hasta 1980, las exportaciones totales entre miembros pasaron de \$30,278,000 a \$1,129,160,000 de dólares, con un promedio anual de crecimiento de 20.75%, afectado solamente por el periodo comprendido de 1970 a 1971 con la salida de Honduras del MCCA, donde se registró un decrecimiento del 4.76%, pero que fue parcialmente compensado por los acuerdos bilaterales que se firmaron posteriormente. En contraste, el comercio intrarregional se desplomó de 1980 a 1985, llegando las exportaciones intrarregionales a \$485,722,000, una reducción de más del 50% respecto a 1980. En el lustro posterior, se presentó una recuperación raquítica, alcanzando la

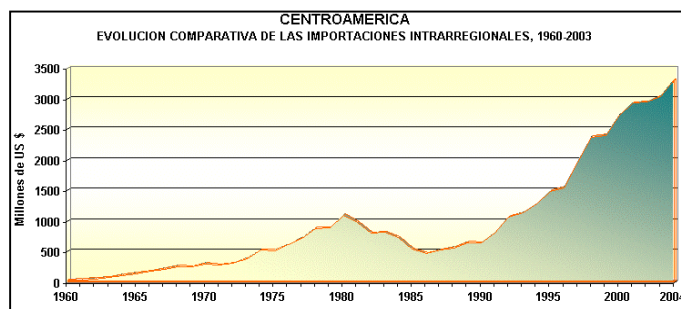
cifra de \$671,225,000 en 1990. Las importaciones intrarregionales registraron un comportamiento similar a las exportaciones, tuvieron crecimientos favorables durante las primeras décadas y declinaron posteriormente (Ver Gráfica 3.1 y 3.2).

GRÁFICA 3.1 Exportaciones intrarregionales de Centroamérica 1960-2004*



* Calculado en dólares americanos. Las cifras sólo incluyen a los países miembros del MCCA.
Fuente: Estado de la Situación de la Integración Centroamericana (mayo de 2006). Página de Internet del Sistema de Información de la Integración Económica Centroamericana (SIECA). www.sieca.org.gt/SIECA

GRÁFICA 3.2 Importaciones intrarregionales de Centroamérica 1960-2004*



* Calculado en dólares americanos. Las cifras sólo incluyen a los países miembros del MCCA.
Fuente: *Ibid.*

Para que cualquier esfuerzo de renovación tuviera éxito, era necesaria la pacificación de los conflictos en prácticamente todos los países miembros del MCCA, exceptuando Costa Rica. En efecto, la región estuvo convulsionada por diversos conflictos bélicos que tuvieron su punto máximo a principios de los ochenta. Algunos de estos, fueron alimentados por consecuencia de la confrontación Este-Oeste y por problemas limítrofes, pero principalmente fueron resultado de años de descontento por parte de la población ante de las dictaduras y gobiernos antidemocráticos que aún prevalecían.

Un primer intento para dar fin al peligro que suponía la regionalización del conflicto, distinto a la retórica estadounidense de ayuda económica y militar, fue el esfuerzo que

hizo el Grupo Contadora -creado en 1983- como foro para las negociaciones de paz entre los países centroamericanos y en el que participaban México, Panamá, Venezuela y Colombia como mediadores. A este grupo se unieron Argentina, Brasil, Perú y Uruguay (Grupo de Apoyo a Contadora o Grupo de los Ocho en conjunto) en 1985.

Como resultado, durante la reunión de Esquipulas, Guatemala, en 1986, los mandatarios centroamericanos reconocieron la importancia de la paz y de la democracia para avanzar en la integración y que la mejor vía para conseguirlas se encontraría con el apoyo del Grupo Contadora. Se firmó en esa ocasión el “Acuerdo de Esquipulas I” que pretendía dar fin a años de confrontaciones en y entre países y, en ese marco, se creó el Parlamento Centroamericano (PARLACEN) que funge como institución supranacional de representación democrática (guiada con base en los principios de la cooperación y el debate) de El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, República Dominicana, teniendo como observadores a Taiwán, México y Puerto Rico. A partir de ese momento, se insertaron al debate integracionista centroamericano los temas de democracia, derechos humanos y justicia social.

Un reforzamiento de este primer tratado, fue la firma del “Acuerdo Esquipulas II”, al año siguiente, en el que se acordó el “Procedimiento para la paz firme y duradera en Centroamérica” y constaba de diez pasos: Reconciliación nacional, exhortación al cese de hostilidades, democratización, elecciones libres, cese de la ayuda a las fuerzas irregulares o a los movimientos insurreccionales, no uso del territorio para agredir a otros estados, negociaciones en materia de seguridad, verificación, control y limitación de armamento, protección a refugiados y desplazados, cooperación, democracia y libertad para la paz y desarrollo, y verificación y seguimiento internacional¹³⁸.

La caída del muro de Berlín en 1989 simbolizó la sofocación del modelo socialista y el fin de la era bipolar de confrontación entre Estados Unidos y la URSS, abriendo nuevas posibilidades para una mayor relación de los países de Latinoamérica con el resto del mundo. Para adecuarse a los recientes cambios en el orden mundial y a aquellos

¹³⁸ Dámaso Morales, “La Lenta Arquitectura de la Integración Centroamericana”, En Joaquín Roy, Roberto Domínguez Rivera y Rafael Velásquez (coord.), *Retos e Interrelaciones de la Integración Regional: Europa y América* (México: Plaza y Valdés/Universidad de Quintana Roo, 2003) p 265; Texto del Acuerdo de Esquipulas II. Página de Internet del Ministerio del Trabajo de Guatemala (noviembre 2006).

http://www.mintrabajo.gob.gt/varios/compendio_leyes/acuerdos_html/acuerdo2html/document_view

registrados en el ámbito regional, durante la VII Cumbre de los Presidentes de Centroamérica (1990) se lanzó la Declaración de Antigua y se firmó conjuntamente el Plan de Acción de Centroamérica (PAECA). Con ello, los países centroamericanos retomaban los esfuerzos para el pleno establecimiento de la unión aduanera, ajustada a una mayor competencia internacional, y se propuso la creación de un nuevo marco jurídico institucional, proyectos de infraestructura comunitaria y coordinación macroeconómica, entre otros puntos.

El cambio del marco jurídico institucional se dio a través de la firma del Protocolo de Tegucigalpa (1991), con el cual, se reformaron las bases de la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA) y se creó del Sistema de Integración Centroamericana (SICA), que sería el nuevo marco institucional del proceso de integración centroamericana. El SICA tiene como objetivo fundamental la integración de Centroamérica bajo los principios de paz, libertad, democracia y desarrollo; solidaridad y cooperación entre sus miembros, gradualidad en la integración y tratamiento especial a aquellos países con economías menos desarrolladas (contando con la Cláusula Centroamericana de Excepción)¹³⁹.

Algunos propósitos del SICA son:

- La consolidación de la democracia y el respeto a los derechos humanos
- El fortalecimiento del sector civil para combatir los problemas de pobreza, corrupción, narcotráfico, terrorismo, contaminación, etc.,
- La inserción de la región a nivel internacional y su desarrollo,
- Alcanzar una unión económica y fortalecer el sistema financiero centroamericano,
- El manejo de una estrategia conjunta de la región en el ámbito internacional, respetando la autodeterminación de cada país,
- Promover el desarrollo económico, social, cultural y político de los Estados miembros y de la región en su conjunto.

¹³⁹ Protocolo de Tegucigalpa a la Carta de la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA). Página de Internet del Sistema de Integración Económica Centroamericana (SIECA) (noviembre 2006). http://www.sieca.org.gt/publico/Marco_legal/protocolos/protocolo11.htm

La integración dejó de tener un carácter meramente económico, desarrollando, además, líneas de acción estratégica en temas políticos, sociales y ambientales. El MCCA comenzó a incluir los nuevos temas de la agenda internacional y su evolución fue más multidimensional.

En 1993, se acordó la actualización del Tratado General de Integración Económica (TGIE) a través de la firma por parte de los países del Istmo (excepto Belice) del Protocolo al TGIE (Protocolo de Guatemala). Así, al contrario de los primeros años de vida del MCCA, cuando el principal objetivo de la integración era la industrialización de los miembros mediante la protección del mercado ampliado, el Protocolo de Guatemala plasma en su Artículo 3 que el principal objetivo del acuerdo es cumplir con “un proceso que permita la transformación y modernización de las estructuras productivas, sociales y tecnológicas, eleve la competitividad y logre una reinserción eficiente y dinámica de Centroamérica en la economía mundial”.

Para ello, a lo largo del Protocolo, se hace mención a la forma y contenido de la renovación del proceso de integración, con base en los nuevos aspectos del regionalismo abierto:

- 1) Liberalización comercial. Los Estados se comprometen en el perfeccionamiento del Área de Libre Comercio (ALC) mediante la liberalización gradual de las barreras arancelarias y no arancelarias, evitar las prácticas desleales al comercio y la inclusión progresiva de los productos excluidos en el Anexo A del TGIE. El compromiso por parte de los Estados para realizar acciones conjuntas de manera gradual y flexible para el establecimiento de la Unión Aduanera, la plena aplicación del Arancel Externo Común (AEC), y el esfuerzo posterior hacia una Unión Monetaria.
- 2) La compatibilidad con los principios del Sistema Multilateral de Comercio (SMC) y el fomento a las relaciones comerciales extrarregionales. La integración no será excluyente para terceros países, al contrario, se impulsará mediante negociaciones comerciales con países fuera de la región y la firma de acuerdos seguirá las normas y principios internacionales de comercio en materia de liberalización, comercio desleal, medidas salvaguardia, solución de controversias y normas técnicas.

- 3) Coordinación macroeconómica. Los Estados centroamericanos reconocen la necesidad de una mayor coordinación macroeconómica que coadyuve al proceso de integración mediante la aplicación de políticas “congruentes y convergentes”. Con esto, se busca que los Estados tengan mayor equilibrio y estabilidad interna y externa. Para profundizar hacia otros estadios, se busca también la aprobación de políticas monetaria y fiscal de manera paulatina. Asimismo, se comprometen a una armonización gradual de las normas técnicas.
- 4) Políticas regionales. Se busca la convergencia gradual de políticas comunes en el plano de la agricultura, comercio, medio ambiente, competitividad, economía, turismo, servicios, educación, etc.
- 5) Infraestructura comunitaria. Los Estados se comprometen a impulsar el desarrollo de infraestructura física y de servicios, particularmente en vías de comunicación y energía con el fin de aumentar la competitividad de la región.

En el nuevo contexto global, surgieron a su vez, nuevos temas en la agenda global como la democracia, los derechos humanos, el desarrollo sustentable y el medio ambiente. Esto suponía nuevos compromisos para los países del MCCA, los cuales, decidieron llevarlos de manera conjunta y se comenzó con la suscripción de tratados que impulsarían la estancada integración en otras dimensiones. El primero de ellos, fue la Alianza Centroamericana para el Desarrollo Sostenible (ALIDES, 1994), una respuesta a los nuevos temas de la agenda propuestos por la comunidad internacional, enfocada especialmente a contenidos ecológicos y de desarrollo sustentable.

En el ámbito político, el Tratado Marco de Seguridad Democrática, suscrito en 1995, establece la creación de un Modelo de Seguridad Regional que vincule jurídicamente a los países Centroamericanos y tiene como principal objetivo la preservación de la democracia, el respeto a los derechos humanos y la cooperación para el combate de problemas como el narcotráfico, tráfico de armas, terrorismo y otras formas de crimen organizado

En ese mismo año, se suscribió el marco jurídico del área social de la integración, con lo que se incluye a la sociedad civil al proceso de integración. El Tratado de Integración Social organiza, regula y estructura el Subsistema Social de la integración centroamericana, con el fin de impulsar el desarrollo social de la población, incluyendo aspectos laborales, de salud, educación, vivienda, recreación y cultura.

3.3 Estado actual del MCCA

3.3.1 Situación política y económica del Mercado Común Centroamericano (MCCA)

Al igual que en el resto de Latinoamérica, en los países miembros del Mercado Común Centroamericano (MCCA) se hicieron reformas que cambiaron sustancialmente el panorama político y económico de la región a lo largo de la década de los noventa. Para aliviar los efectos de la crisis de los años ochenta se hicieron ajustes a las políticas monetarias y fiscales, junto con la apertura comercial y el cambio a una economía orientada a las exportaciones para mantener mayor estabilidad y lograr los objetivos macroeconómicos de la integración como parte de las condiciones del Fondo Monetario Internacional (FMI) para la obtención de préstamos. Al igual que los cambios en el ámbito económico, los avances que se han registrado en los países no hubieran sido posibles sin la pacificación y democratización de la región, que respaldó el fortalecimiento y credibilidad de las instituciones.

A diferencia de hace veinte años, la región vive una etapa de democracia renovada, caracterizada por los cambios en la estructura y operación de las instituciones estatales, una mayor participación de la sociedad civil y protección a los derechos humanos. Esto se logró gracias a los distintos acuerdos firmados por los países centroamericanos y a sus nuevos compromisos en el nivel internacional que demandaban de una región más estable. De esta manera, hubo una transición pacífica en todos los países miembros del MCCA de administraciones antidemocráticas a gobiernos civiles democráticos. Como sucede en la mayoría de los países latinoamericanos, se tienen dificultades en la aplicación de la justicia, pues se tienen altos índices de corrupción y problemas de narcotráfico.

En el escenario económico, los países centroamericanos adoptaron las recomendaciones del llamado Consenso de Washington y han registrado un comportamiento macroeconómico estable aunque no perfecto. En la década de los noventa, si bien se registró un crecimiento en el Producto Interno Bruto (PIB) regional y una disminución de los niveles inflacionarios, éstos no han sido factores para el mejoramiento sustancial del nivel de vida de la población ni para la disminución del desempleo y de la migración.

De 1990 a 1991, el MCCA experimentó una lenta recuperación que arrastraba aún los efectos de los años anteriores, posterior a esto, entre 1992 y 2000 –exceptuando 1996 donde el crecimiento del PIB sólo alcanzó un 2.8%- se registraron tasas de crecimiento del PIB de entre 3.5% y 5.5%, con los máximos valores de crecimiento de la nueva etapa de integración en 1992, 1993 y 1997 (Ver tabla 3.4 y Gráfica 3.3). Entre 1990 y 2000 los países con mayor dinamismo fueron Costa Rica con un promedio de crecimiento del PIB de 5.1%, seguido por El Salvador con 4.6%, Guatemala con 4%, Honduras con 3% y Nicaragua con sólo 2.9%.

TABLA 3.4 Centroamérica (MCCA): Producto Interno Bruto (variación porcentual)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002/p	2003/e
Costa Rica	3,9	2,6	9,2	7,4	4,7	3,9	0,9	5,6	8,4	8,2	1,8	1,1	3,0	5,3
El Salvador	4,8	3,6	7,5	7,4	6,1	6,4	1,7	4,2	3,7	3,4	2,2	1,7	2,1	2,0
Guatemala	3,1	3,7	4,8	3,9	4,0	4,9	3,0	4,4	5,0	3,8	3,6	2,3	2,2	2,4
Honduras	0,1	3,3	5,6	6,2	-1,3	4,1	3,6	5,0	2,9	-1,9	5,7	2,6	2,5	3,2
Nicaragua	-0,1	-0,2	0,4	-0,4	3,3	4,3	4,8	5,1	3,7	7,0	4,2	3,0	1,0	2,3
Centroamérica	2,4	2,6	5,5	4,9	3,4	4,7	2,8	4,9	4,8	4,1	3,5	2,1	2,2	3,0

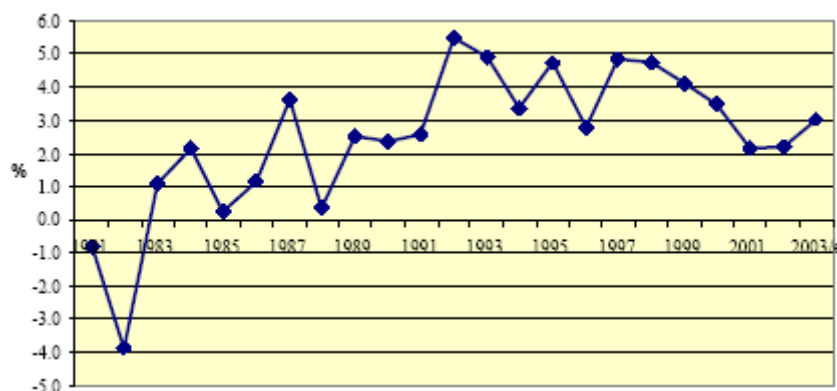
p/ Preliminar
e/ Estimado

Fuente: SG-SICA/CEPAL, *La Integración Centroamericana: Beneficios y Costos. Documento Síntesis* (Centroamérica: SG-SICA, 2004) p 26.

Según nos muestra la tabla 3.4 el comportamiento individual en las tasas de crecimiento del PIB son muy variables, lo cual puede ser explicado por el contexto internacional, regional y nacional en el cual se sitúan las cifras. Así, por ejemplo, la crisis mexicana y la asiática tuvieron un impacto notable en 1994 y 1996 en todos los países que se reflejó en el promedio regional de ese año. En el mismo sentido, la zona centroamericana es muy propensa a los desastres naturales y éstos tienen efectos negativos para las economías de los países. En 2001, junto con la recesión mundial, la región sufrió de

una grave sequía que afectó a los productos agropecuarios, al mismo tiempo que en El Salvador sucedió un terremoto de gran magnitud. El Huracán Mitch, sucedido en 1998, fue el fenómeno natural con mayores consecuencias, no sólo para el crecimiento, sino también para el desarrollo de la región, significando pérdidas por 13% del PIB regional (para los países más pobres -Honduras y Nicaragua- significó una pérdida del más del 50%), retrasando hasta por más de 10 años el nivel de desarrollo en algunas localidades¹⁴⁰.

GRÁFICA 3.3 Centroamérica (MCCA): Crecimiento PIB Real 1981-2003



e/ Estimado
Fuente: *Ibid*, p 25.

Como se puede apreciar en la gráfica 3.3, en los últimos años anteriores a 2003, la región mostró un proceso de desaceleración progresiva en las tasas de crecimiento del PIB, de 1998 a 2001 (periodo comprendido entre el impacto del Huracán Mitch y los atentados terroristas del 11 de septiembre) con una lenta recuperación posterior.

Respecto al control de la inflación, se ha avanzado en términos importantes, pues a principios de los años noventa, el nivel inflacionario regional sobrepasaba el 35% y actualmente la mayoría de los países han logrado mantener esta cifra por debajo de dos dígitos. Esto responde a las políticas restrictivas y austeras que se han aplicado a lo largo de la región. En contraste con lo que sucede con otros indicadores, Costa Rica mantiene uno de los niveles de inflación más altos con respecto al resto de los miembros del MCCA (en 2004 sobrepasó el 10%), esto se debe principalmente a que mantiene una

¹⁴⁰ SG-SICA/CEPAL, *La Integración Centroamericana: Beneficios y Costos. Documento Síntesis* (Centroamérica: SG-SICA, 2004) p 57.

política cambiaria que mantiene la competitividad del tipo de cambio real con respecto a otras monedas¹⁴¹.

El crecimiento y estabilidad de la región en la década de los noventa pueden explicarse por el argumento anterior (aumento del PIB+baja inflación), que junto al incremento de la actividad maquiladora y de las zonas francas, el aumento y diversificación de las exportaciones, la mayor atracción de inversión extranjera y los mayores flujos de turismo permitieron aliviar algunos de los trastornos económicos vividos en los ochentas¹⁴².

Ahora bien, este crecimiento ha evidenciado dificultades en los últimos años debido a la vulnerabilidad de la región a factores externos, pero más importante aún, a los efectos negativos de las falencias institucionales de los propios Estados que, en algunos casos, no permiten la correcta absorción de beneficios de las reformas; en otros, ni siquiera permiten aplicarlas cabalmente. Por ejemplo, las políticas monetarias tan restrictivas no permiten inversiones públicas en beneficio de la población y se ha mostrado un progresivo detrimento de las pequeñas y medianas empresas enfocadas al abastecimiento del mercado regional y mayor dependencia de las actividades maquiladoras y de exportación de productos tradicionales¹⁴³.

El crecimiento del PIB no ha mantenido una relación con respecto al crecimiento de la población, por lo que el PIB per cápita ha aumentado escasamente en más de diez años, que en promedio era de \$1,423 dólares en 1990 y pasó a \$1,761 dólares en 2003, un aumento de poco más de \$300 dólares. Además, las diferencias económicas entre países son grandes, pues este promedio supera a la mayoría de las cifras individuales. Se distingue claramente una asimetría económica entre los miembros del MCCA que puede ser demostrada a través del PIB per cápita y el nivel de desarrollo humano de cada país como se observa en la siguiente tabla.

Como se puede apreciar en la tabla 3.5, Costa Rica es el país más desarrollado del MCCA, con un PIB per cápita que es 2 veces más alto que el del país desarrollado más

¹⁴¹ (CEPAL), *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 1996-1997* (Santiago de Chile: CEPAL, 1997) p 10.

¹⁴² SG-SICA/CEPAL, *op. cit.*, p 29.

¹⁴³ *Ibid.*

cercano, El Salvador; 2.5 veces mayor que el de Guatemala, 4 veces mayor que el de Nicaragua y 5 veces mayor que el de Honduras. Es el país con menor población, está clasificado dentro de los países con desarrollo humano alto por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), superando a países como México y Brasil (posición 53 y 63, respectivamente) y está apenas dos posiciones debajo de Uruguay y Chile dentro de los países clasificados según el IPH 1.

TABLA 3.5 MCCA: PIB per cápita, población, IDH e IPH en 2003

País	PIB/per cápita US \$	Población (millones)	Clasificación según IDH	Clasificación según IPH-1
Costa Rica	3 935,0	4,2	47	3
El Salvador	1 760,2	6,6	104	34
Guatemala	1 573,9	12,0	117	51
Honduras	720,7	6,9	116	39
Nicaragua	820,7	5,3	112	40

IDH= Índice de Desarrollo Humano sobre la base de 177 países, formulado a partir de las siguientes variables: Esperanza de vida al nacer, Tasa de Alfabetización, Tasa de matriculación de nivel primaria, secundaria y terciaria; y PIB per cápita.

IPH 1= Índice de Pobreza Humana sobre la base de 103 países, que mide las privaciones de tres aspectos básicos del desarrollo humano según el IDH: vida larga y saludable, educación y nivel de vida digno.

Fuente: Elaborado a partir de datos del *Anuario Estadístico para América Latina y el Caribe 2003* (Santiago de Chile, Chile: [CEPAL], 2004); *Informe sobre Desarrollo Humano 2005*, Página de Internet del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (noviembre 2006). <http://www.undp.org>

Los países restantes están dentro de la misma clasificación del PNUD como países con desarrollo humano medio, aunque si se tuviera que hacer una clasificación propia que especificara más las situación de los países que conforman el MCCA, los dividiríamos en tres grupos: desarrollo alto, que estaría comprendido solamente por Costa Rica, desarrollo medio comprendido por El Salvador y Guatemala, y desarrollo bajo con Honduras y Nicaragua. Aunque Guatemala es el país con el menor desempeño de desarrollo humano según la clasificación del PNUD, presenta mejor dinamismo macroeconómico que Honduras y Nicaragua, lo que puede ser entendido por el alto número de habitantes que tiene, entre los cuales se encuentran numerosos grupos indígenas.

Estas diferencias hacen que cada país aproveche la integración regional y la apertura económica de distintas maneras, por lo que los indicadores económicos y también socioeconómicos varían de país a país. Existen contrastes en términos de pobreza, empleo, educación y desigualdad, entre otros.

Con respecto a la pobreza, ha disminuido en términos relativos. En 1990 de los 28 millones de habitantes del MCCA, el 60% vivía bajo la línea de la pobreza y pasó a 50.8% en el 2001. Sin embargo, el aumento de la población aumentó la cifra de 16,8 millones en 1990 a 18,8 millones de pobres y de 7.6 millones a 8.5 millones en situación de pobreza extrema en 2001¹⁴⁴. Honduras es el país más afectado, pues el 77% de su población total vive por debajo de la línea de la pobreza, seguido de Nicaragua con 69,4%, Guatemala con 60,2%, El Salvador con 48,9% y Costa Rica con sólo 20,3%¹⁴⁵. Se subraya que la mayor parte de esta población vive en áreas rurales.

La situación de pobreza está íntimamente relacionada con el número y calidad de los empleos, los cuales, no han sido suficientes para absorber el creciente número de personas que entran al mundo laboral. El número de personas que no tienen un trabajo es muy alto, según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el porcentaje de desempleo urbano para Centroamérica está ubicado por arriba del 6,5%¹⁴⁶. De aquellas personas que se encuentran ocupadas en zonas urbanas, la mayoría están en sectores de baja productividad con salarios muy bajos y pocas o ninguna prestación.

La falta de oportunidades y el empleo mal pagado hacen que Centroamérica sea uno de los principales focos de origen de inmigrantes latinoamericanos hacia Estados Unidos. La tendencia de migración de la subregión ha aumentado y representa, después de México, la región con mayor porcentaje de población origen inmigrante en Estados Unidos. Según cifras de la CEPAL, en 1990 se estimaba que había 5,391,943 centroamericanos en Estados Unidos, lo que representaba el 64.4% de población inmigrante latinoamericana y en 2000 esa cifra pasó a 9,789,000; es decir, el 67.6%¹⁴⁷. El Salvador es el cuarto país, después de México, Cuba y República Dominicana, con mayor movimiento de personas a Estados Unidos.

¹⁴⁴ *Ibid*, p 47.

¹⁴⁵ (CEPAL), *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, 2004* (Santiago de Chile, Chile: CEPAL, 2005) p 118-119.

¹⁴⁶ (CEPAL), *Panorama Social de América Latina y el Caribe, 2004. Tendencias 2005, op.cit.*, Anexo Estadístico.

¹⁴⁷ (CEPAL), *Panorama Social de América Latina y el Caribe 2004* (Santiago de Chile, Chile: [CEPAL], 2005) p 139-140.

Un fenómeno que se ha observado con mayor intensidad en los últimos años ha sido la migración interna dentro del MCCA. Principalmente por el movimiento de personas de origen guatemalteco, hondureño y nicaragüense hacia Costa Rica: se estimó que para el año 2000, había un total de 348,000 inmigrantes centroamericanos en otros países del MCCA, de los cuales, 59% estaban ubicados en Costa Rica¹⁴⁸.

Finalmente, la elevación de la competitividad ha sido uno de los puntos focales de la nueva integración. A partir de la renovación del proyecto, el grupo se vio enfrentado con el mercado mundial y, aunque el nivel de especialización es mayor que en la época del viejo regionalismo, la competitividad de la unión se considera baja. Según el Foro Económico Mundial (FEM), para 2005 sólo dos países –El Salvador y Costa Rica– tenían un nivel de competitividad medio, mientras los países restantes registraron un nivel bajo (ver tabla 3.6). Igualmente, las cifras varían considerablemente de país a país y, en los últimos dos años, todos los países (con excepción de Honduras) tuvieron un retroceso en su competitividad. Lo anterior puede ser entendido por la buena actuación económica de algunas economías asiáticas.

TABLA 3.6 Índice de Competitividad Global de los países miembros del MCCA*

	ICG 2005 (117 países)	ICG 2004 (104 países)	ICG 2003 (101 países)	Tecnología 2005	Instituciones Públicas 2005	Entorno Macroeconómico 2005
Costa Rica	67 (medio)	50	51	56	58	82
El Salvador	56 (medio)	53	48	70	54	57
Guatemala	97 (bajo)	80	89	96	107	81
Honduras	93 (bajo)	97	94	95	88	89
Nicaragua	99 (bajo)	95	90	102	82	110

* Calculado con base a variables en la calida de tecnología, instituciones públicas y entorno macroeconómico.
Fuente: *Reporte Global de Competitividad 2005-2006*. Página de Internet del Foro Económico Mundial (noviembre 2006).
www.weforum.org

3.3.2 Instituciones regionales

Con la firma del Protocolo de Tegucigalpa en 1991 se creó el sistema encargado de la ejecución y coordinación de políticas en materia de integración. Las líneas de acción del Sistema de Integración Centroamericana (SICA) se basan principalmente en 4 aspectos: el económico, el social, el ambiental y el político y cada uno de éstos forman, a su vez, un subsistema que no está claramente delineado en el texto del Protocolo¹⁴⁹.

¹⁴⁸ SG-SICA/CEPAL, *op. cit.*, p. 51

¹⁴⁹ Dámaso Morales, *op. cit.*, p 271-272.

Cabe mencionar que el SICA tiene una estructura compleja que fue condensándose de manera paulatina: algunos de los subsistemas, órganos e instituciones fueron erigidos en años posteriores mediante la firma de otros tratados (como el Protocolo de Guatemala y El Tratado de Integración Social).

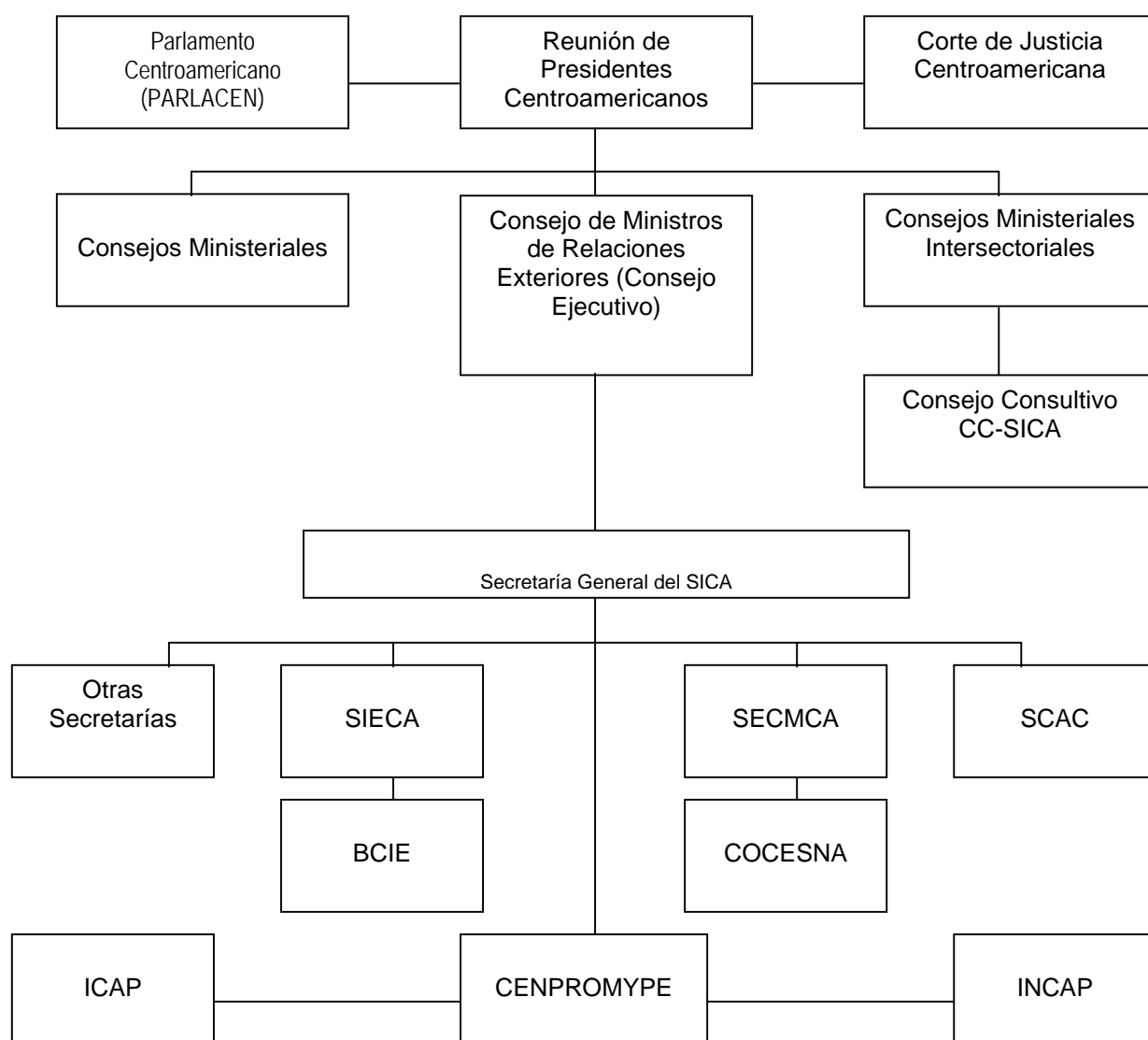
El SICA tiene personalidad jurídica propia (con sede en El Salvador) y todos los órganos e instituciones principales que lo componen tienen autonomía, aunque deben estar coordinadas entre sí. El Protocolo de Tegucigalpa establece cuatro órganos principales (Reunión de Presidentes, Consejo de Ministros, Comité Ejecutivo, Secretaría General), cada uno con distintas atribuciones y funciones. También se establece como parte del mismo, las instituciones que habían sido creadas anteriormente para apoyar la integración de Centroamérica. En este sentido, se adhieren al sistema, con carácter de órganos, el Parlamento Centroamericano (PARLACEN) y la Corte Centroamericana de Justicia; el primero, funcionando como un “Órgano de Planteamiento y Ejecución” que conserva las mismas atribuciones establecidas en su acta constitutiva, y el segundo, como el encargado de la interpretación y ejecución del Protocolo desde el punto de vista jurídico. Finalmente, se establece como último órgano del SICA el Comité Consultivo, formado por la sociedad civil organizada (incluyendo a empresarios, sindicatos y académicos, entre otros.) que realiza una labor de asesoría en el desarrollo de programas de integración.

La Reunión de Presidentes Centroamericanos es el órgano supremo del SICA y está conformado por los presidentes de cada uno de los miembros, reuniéndose ordinariamente cada semestre y extraordinariamente cada que sea necesario. La Reunión de Presidentes tiene entre sus funciones, tomar por consenso las políticas necesarias para la integración en materia de democracia, paz y seguridad, la armonización de la política exterior de la región, velar por el cumplimiento de los mandatos del Protocolo y decidir sobre la inclusión de otros países al SICA. El primer nivel de la estructura del SICA (ver Esquema 3.1) nos revela que los órganos que lo integran (PARLACEN, Reunión de Presidentes y Corte Centroamericana) se centran principalmente en asuntos políticos y jurídicos de los miembros y del propio Sistema.

El segundo nivel está conformado por el Consejo de Ministros, dentro del cual, se encuentra el Comité Ejecutivo. El Consejo de Ministros está integrado por distintos

ministros encargados de la ejecución de las decisiones tomadas en la Reunión de Presidentes referentes a la integración global en sus respectivas esferas de acción. Debido a la complejidad de temas que abarca el proceso de integración, los ministros tienen reuniones intersectoriales. El Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores es el Órgano Principal de Coordinación sobre decisiones políticas, económicas, sociales y culturales de la integración y pueden repercutir a nivel internacional, asimismo, propone y ejecuta la estrategia regional respecto a la inserción de la subregión a nivel internacional.

ESQUEMA 3.1 Estructura del Sistema de Integración Centroamericana (SICA)



Fuente: *Acerca del Sistema de Integración Centroamericana*. Página de Internet de la Secretaría General del Sistema de Integración Centroamericana (SG-SICA) (noviembre 2006). <http://www.sgsica.org/sica/>

El Comité Ejecutivo está conformado por un representante de cada uno de los Estados Miembros, y son nombrados por los presidentes de los mismos, con intermediación de los Ministros de Relaciones Exteriores. El Comité tiene reuniones ordinarias una vez por semana y entre sus principales atribuciones se encuentran la ejecución de las decisiones de las Reuniones Presidenciales por intermedio de la Secretaría General; velar por el cumplimiento de los mandatos del Protocolo y de sus instituciones y órganos; proponer las políticas sectoriales de integración, la creación de nuevas instituciones, secretarías u órganos subsidiarios así como de sus respectivos reglamentos e instrumentos al Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores.

El tercer nivel corresponde a la Secretaría General del Sistema de Integración Centroamericana (SG-SICA), que funge como la representante del proceso de integración a nivel internacional. La Secretaría tiene como máxima autoridad al Secretario General, que es elegido en la Reunión de Presidentes para cumplir con un periodo laboral de 4 años. Entre las principales funciones de este órgano se distinguen la ejecución y coordinación de los mandatos de los Consejos Ministeriales y la gestión internacional de la cooperación financiera y técnica para el proceso de integración. Además tiene como atribución, la facultad de suscribir convenios, acuerdos o cualquier otro tipo de instrumento internacional que favorezcan y no contravengan los principios del SICA.

Forman parte del marco institucional de la integración centroamericana otras secretarías, subsecretarías, instituciones técnicas especializadas, instituciones regionales y foros sectoriales de integración, algunas de las cuales están directamente relacionados con la SG-SICA.

Dentro de las Instituciones técnicas especializadas se encuentran las siguientes:

- La Comisión Centroamericana de Transporte Marítimo (COCATRAM). Creada en 1980, integrada por los Viceministros encargados de Transporte y representantes de la industria privada del ramo y su principal función es el fortalecimiento del sector marítimo con el principal objetivo de fomentar el comercio exterior.
- La Secretaría del Consejo Agropecuario Centroamericano (SG-CAC). Establecida en 1993 mediante el Protocolo de Guatemala, integrada por los Ministros de

Agricultura. Sus funciones tienen que ver con la ejecución y puesta en marcha de lineamientos en materia agrícola, asimismo, trabaja en la elaboración y ejecución de la “Política Agrícola Centroamericana” de manera gradual.

- La Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano (SECMCA). Fue creada en 1960 a través del TGIE y fue retomada en el Protocolo de Guatemala. Está integrada por los presidentes de los bancos centrales. El CMCA se enfoca a los aspectos financieros y monetarios de los países miembros, su Secretaría es la encargada de los aspectos técnicos y de coordinación.
- La Secretaría General de Coordinación Educativa y Cultural Centroamericana (SGCECC). Esta institución tuvo como antecedente a la Coordinación Ejecutiva Centroamericana (1975) y posteriormente, en 1982, fue transformada en la Coordinación Educativa y Cultural Centroamericana (CECC). La integran los Ministros encargados de la Educación de los países miembros y tiene como principal objetivo lo relacionado a los temas de educación, investigación y la promoción cultural mediante la cooperación y la formulación de políticas conjuntas, intercambio de información y otorgamiento de becas, entre otros.
- La Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA). Esta Secretaría se creó por el Tratado General de Integración Económica (TGIE) en 1960 y fue revitalizada por el Protocolo de Guatemala. Según el Protocolo de Tegucigalpa, la SIECA es la institución encargada de los asuntos económicos de la integración y conserva las mismas funciones y características que le fueron atribuidas desde su concepción. Como parte del mismo marco institucional, la SIECA tiene la obligación de informar a la SICA de sus actividades, entre las cuales se encuentran: la correcta aplicación del Protocolo de Guatemala, velar por la aplicación de las decisiones del Subsistema de Integración Económica y la realización de estudios técnicos. Está integrada por los Ministros de Economía de los países miembros.
- La Secretaría Ejecutiva de la Comisión Centroamericana de Ambiente y Desarrollo. Dirección General de Medio Ambiente (CCAD). Se creó en 1989 y está integrada por los Ministros encargados del Medio Ambiente o equivalentes. Su principal función es la de establecer normas para el aprovechamiento adecuado de los recursos naturales, así como la armonización de políticas y legislaciones, y la promoción de una gestión ambiental participativa y democrática.

- La Secretaría de la Integración Social Centroamericana (SISCA). Fue creada en 1995 como parte de la Subsecretaría de la Integración encargada de los aspectos sociales de la integración. Así, el órgano directivo del SISCA, es decir, el Consejo de la Integración Social está compuesto por los Ministros encargados de lo social. La Secretaría tiene como objetivo principal el velar por la correcta aplicación del Tratado de Integración Social y su coordinación con otras Secretarías, entre otros.
- La Secretaría Técnica del Consejo Centroamericano de Turismo (STCTT). Fue creada en 1965 y después fue constituido como órgano subsidiario del SICA y su función es la de promover el desarrollo turístico de la subregión a través de normas y lineamientos que faciliten la movilidad de personas y el fomento de las actividades turísticas.

Las Instituciones Regionales son:

- El Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE). El BCIE fue creado en 1960 mediante el TGIE, fue retomado por el Protocolo de Guatemala y, un año antes, tuvo una reforma a su Convenio Constitutivo que permitió la participación extrarregional en su capital. Su órgano máximo (Asamblea de Gobernadores) está conformado por los Ministros de Economía y los presidentes de los Bancos Centrales de los miembros. La principal función del Banco es la de proveer los recursos monetarios y cooperación técnica necesarios para la puesta en marcha de proyectos y políticas que favorezcan la Integración Económica.
- Comisión Centroamericana Permanente para la Erradicación de la Producción, Tráfico, Consumo y Uso Ilícitos de Estupefacientes y Sustancias Psicotrópicas y Delitos Conexos (CCP). Fue creada en 1993 tras la firma del Convenio Constitutivo de la Comisión Centroamericana Permanente para la Erradicación de la Producción, Tráfico, Consumo Uso Ilícito de Estupefacientes y Sustancias Psicotrópicas. Se maneja, sobre todo, a través de la cooperación el control de la producción, tráfico, consumo y uso ilícitos de estupefacientes y sustancias psicotrópicas y delitos anexos.
- El Centro para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa en Centroamérica (CENPROMYPE). Fue creada recientemente (2001) y se basa en los siguientes aspectos para el desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas: fomento a la

competitividad, mejoramiento de los niveles de especialización y formulación de proyectos regionales en el tema.

- Centro de Coordinación para la Prevención de Desastres Naturales en América Central (CEPREDENAC). Se creó en 1993 y su máxima autoridad, el Consejo de Representantes, está conformado por un organismo de emergencia o defensa civil y una de las instituciones técnico-científicas especializadas en el tema desastres. Dado que el Istmo Centroamericano es muy propenso a los desastres generados por huracanes y terremotos, que repercuten de manera muy negativa en sus economías, este Centro concentra sus esfuerzos en el ámbito de la cooperación y el conocimiento para la reducción de los costos de este tipo de fenómenos.
- Consejo Superior Universitario Centroamericano (CSUCA). Fue instaurado en 1948 y está conformado por distintas universidades públicas de los países miembros, su principal función es la de compartir los diferentes programas educativos.
- Corporación Centroamericana de Servicios de Navegación Aérea (COCESNA). Se crea en 1960 y es el organismo internacional de integración centroamericana, sin fines de lucro y de servicio público, encargado de las áreas de navegación aérea, capacitación y seguridad aeronáutica.
- Unidad Técnica de Salud/Secretaría del Consejo de Ministros de Salud de Centroamérica (COMISCA). El COMISCA se crea en 1991 y pasa a formar parte del Subsistema de Integración Social del SICA tras la firma del Tratado de Integración Social en 1995. Se centra en el abordamiento del tema de la salud a nivel regional, formulando y ejerciendo la Agenda y el Plan Centroamericano de Salud.
- Comisión Técnica Regional de Telecomunicaciones de Centroamérica (COMTELCA). En 1966 se firma el Tratado Centroamericano de Telecomunicaciones, con el cual, se crea el COMTELCA, después es reformado en 1995 con el Protocolo del mismo Tratado. Sus principales funciones son: la integración de las telecomunicaciones en la región, así como su regulación, armonización y administración.
- Instituto Centroamericano de Administración Pública (ICAP). Su antecesor fue la Escuela Superior de Administración Pública de América Central (1954), transformada en el ICAP en 1967. Su principal órgano, la Junta General, está constituida por los Ministros de Economía de cada uno de los Miembros. Este

Instituto tiene como principal función la modernización de las estructuras institucionales de sus miembros, adecuándolas a las transformaciones de la integración, a través de la docencia, investigación y asesoría.

- Instituto de Nutrición de Centroamérica y Panamá (INCAP). El INCAP surgió gracias a la colaboración de la Organización Panamericana de la Salud (OPS) en 1949. Existe un representante de este instituto en cada país miembro y su principal tarea consiste en colaborar para asegurar la alimentación y nutrición de la población.
- Organismo Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria (OIRSA). Fue creado en 1953 y se reformó en 1987. La máxima autoridad del OIRSA, el Comité Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria, está integrado por los Ministros de Agricultura, Ganadería y Recursos Naturales. Su principal función es la prevención, control y erradicación de enfermedades y plagas en la industria agropecuaria. También son miembros de este organismo la República Dominicana y México.
- Unidad Coordinadora de la Organización del Sector Pesquero y Acuícola del Istmo Centroamericano (OSPESCA). Fue creada en 1995 y está conformada por los Ministros del Consejo Agropecuario Centroamericano (Protocolo de Guatemala) y se integró al SICA en 1999. Sus principales funciones corresponden a la industria pesquera y acuícola, desarrollando y coordinando políticas regionales para el aumento de la competitividad y normatividad de los recursos originados por la pesca.
- Secretaría Ejecutiva de la Comisión Regional de Recursos Hidráulicos (SE-CRRH). Esta Secretaría fue creada como parte del Proyecto Hidro-Meteorológico de Centroamérica en 1966. Su principal función reside en la coordinación de políticas meteorológicas y de aprovechamiento de recursos hidráulicos.

Las Secretarías AD-HOC Intergubernamentales son:

- Consejo Centroamericano de Instituciones de Seguridad Social (COCISS). Este consejo fue creado en 1992 y está compuesto por las distintas instituciones de Seguridad Social del Istmo y su principal función es la aplicación de políticas tendientes al cubrimiento de la seguridad social del mayor número posible de la población.
- Secretaría Ejecutiva del Consejo de Electrificación de América Central (SE-CEAC). El Consejo de Electrificación de América Central se creó en 1979 y su convenio

constitutivo en 1985, el cual, establece su estructura. Está conformada por las principales empresas de generación eléctrica y su función reside en la ejecución de acciones para una mejorar la producción, transmisión y generación de energía eléctrica, ya sea a través de acuerdos de interconexión o de cooperación técnica, entre otros.

- Consejo del Istmo Centroamericano de Deportes y Recreación (CODICADER). Este Consejo, dedicado al deporte, fue creado en 1992 y tiene una participación especial en el proceso de integración de Centroamérica al “fomentar la solidaridad y la paz entre los países a través del deporte, la actividad física y la recreación”.
- Unidad Técnica de Vivienda del Consejo Centroamericano de Ministros de Vivienda y Asentamientos Humanos (SE-CCVAH). Igualmente creado en 1992, tiene como principal objetivo la promoción de la integración de políticas regionales de vivienda y asentamientos humanos.
- Comisión de Ciencia y Tecnología de Centroamérica y Panamá (CTCAP). Fue creada en 1976 e incorporada al SICA en 1994. Se enfoca al área de cooperación internacional entre los miembros, gestionando, coordinando y formulando políticas regionales científicas y tecnológicas.
- Organización Centroamericana de Entidades Fiscalizadoras Superiores (OCCEFS). Su antecedente fue la Organización Latinoamericana y del Caribe de Entidades Fiscalizadoras Superiores (OLACEFS), reformada en 1998 adquiriendo su actual nombre. Se enfoca principalmente a la asistencia técnica para los órganos de control y fiscalización de los Estados, siendo foro de experiencia, capacitación y cooperación.

El siguiente paso luego del Protocolo de Tegucigalpa fue la firma del Protocolo de Guatemala, que reformó al antiguo TGIE de 1960. En el Protocolo de Guatemala se da la creación del Subsistema de Integración Económica, que sería el encargado de todos los asuntos en materia económica dentro de la integración global que, como anteriormente se mencionó, abarca también aspectos políticos, sociales y de medio ambiente. El Protocolo de Guatemala tiene como principal compromiso alcanzar una Unión Económica Centroamericana de manera gradual y flexible y para ello se estableció este Subsistema, con estructura propia, dentro del marco institucional del SICA. A pesar de que todos los países del Istmo Centroamericano son miembros plenos

del SICA, los países participantes del Subsistema de Integración son únicamente aquellos que conforman al Mercado Común Centroamericano (MCCA).

El Subsistema de Integración Económica tiene como principal objetivo el desarrollo económico y social de la región a través de la transformación y modernización de las estructuras productivas, sociales y técnicas, elevando la competitividad de la región para que logre una mejor inserción en la economía internacional. Así, el Subsistema se rige por medio de los siguientes principios: legalidad, consenso, gradualidad, flexibilidad, transparencia, reciprocidad, solidaridad, globalidad, simultaneidad y complementariedad¹⁵⁰.

Su estructura es similar a la del SICA, tiene 4 órganos principales, 4 órganos técnico-administrativos y 3 instituciones regionales. Los principales órganos son:

- a) El Consejo de Ministros de Integración Económica (COMIECO). El órgano más importante del Subsistema es el Consejo de Ministros de Integración, conformado por los Ministros de Economía y los presidentes de los Bancos Centrales de los países miembros, quienes proponen las políticas y los lineamientos generales del Subsistema para ser aprobados en la Reunión de Presidentes. Es el encargado, también, de coordinar, armonizar y unificar las políticas económicas de los países.
- b) El Consejo Intersectorial de Ministros de Integración Económica. Como su nombre lo indica, en este Consejo se reúnen los Ministros Responsables de la Integración Económica con los Ministros de distintos sectores como Relaciones Exteriores, Agricultura, Finanzas, entre otros, abordando la integración como un proceso de interrelación entre las distintas fuerzas económicas.
- c) El Consejo Sectorial. Está compuesto por la reunión de los Ministros por ramo, incluyendo a los de los órganos técnicos (SCA, SITCA), Hacienda, Economía, Turismo, Energía, etc. Su función es la de tratar temas particulares de su sector y armonizarlas y coordinarlas con las acciones de los otros actores tendientes a la Integración Económica.
- d) El Comité Ejecutivo de Integración Económica. El Comité Ejecutivo depende del Consejo de Ministros, y está conformado por un representante permanente titular y

¹⁵⁰ *Texto del Protocolo de Guatemala*. Página de Internet del Sistema de Información Económica Centroamericana (noviembre 2006). <http://www.sieca.org.gt/SIECA>

un alterno, nombrados por el Gabinete Económico de cada Estado. Entre sus atribuciones están la aprobación de los planes, proyectos y programas, así como la adopción de actos administrativos para la ejecución de las acciones del Consejo de Ministros.

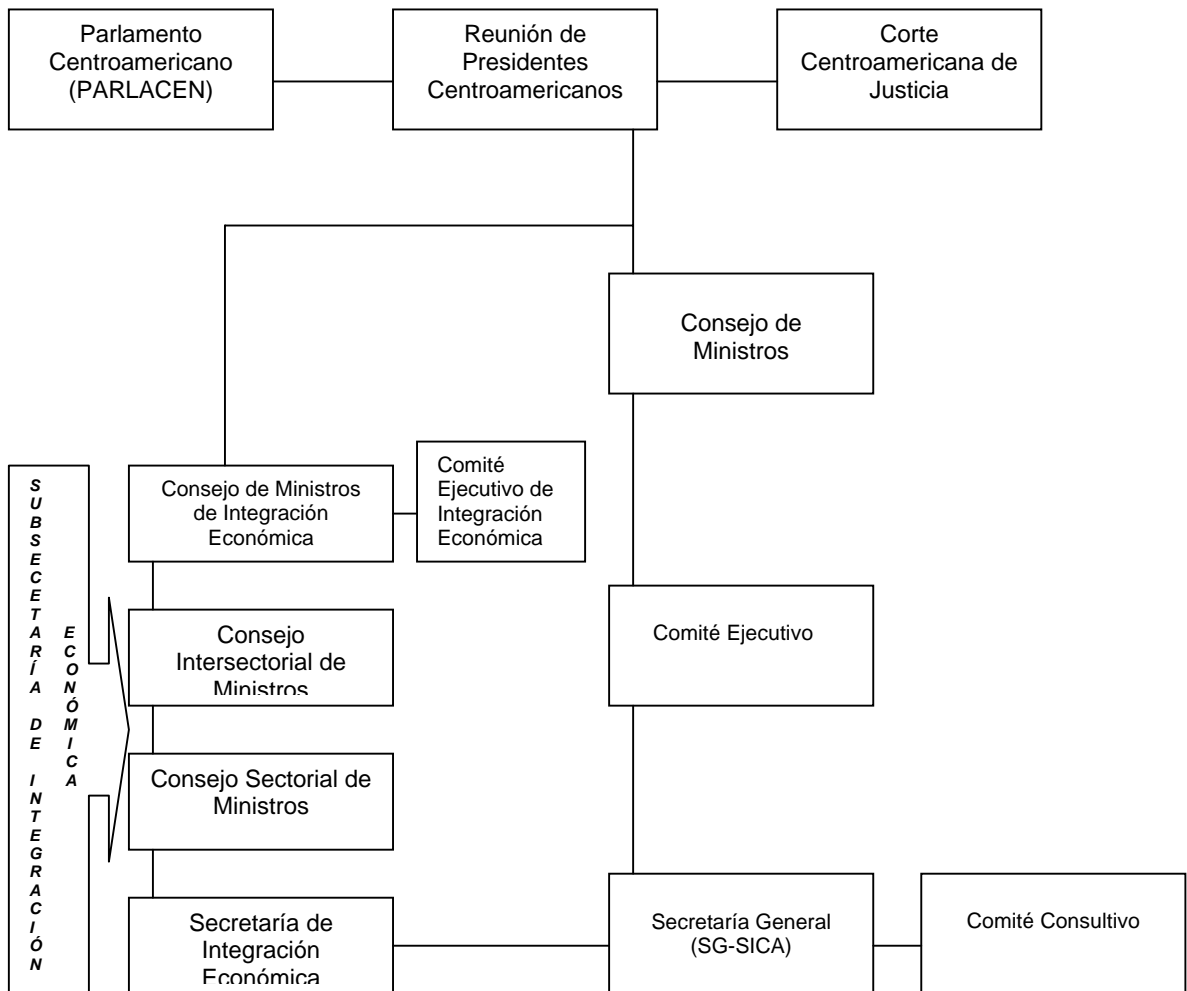
Los órganos técnicos administrativos del Subsistema son:

- a) Secretaría de la Integración Económica Centroamericana (SIECA). La SIECA tiene un papel primordial dentro del proceso de integración de la región, siendo éste el principal órgano técnico de todo el sistema de integración, cuenta con personalidad jurídica propia y está representada por un Secretario General que es nombrado por el Consejo de Ministros Responsables de la Integración Económica. La SIECA, como se mencionó en párrafos anteriores, tiene entre sus funciones el velar por la correcta aplicación del Protocolo de Guatemala, la aplicación de las decisiones del Subsistema de Integración Económica y sus órganos y la realización de estudios técnicos. Sus acciones se han enfocado, principalmente, en el perfeccionamiento de la Unión Aduanera y la mejor inserción internacional de la región. Como parte del SICA, la SIECA informa de sus actividades a la anterior, pero además, sirve como órgano de enlace y coordinación entre las demás partes del Subsistema y del propio SICA.
- b) Secretaría del Consejo Agropecuario Centroamericano (SCA). Esta Secretaría se encarga de todo lo relacionado al sector agropecuario. Define las políticas regionales del sector, promueve su coordinación y da seguimiento a las demás acciones, planes y programas.
- c) Secretaría del Consejo Monetario Centroamericano. Este órgano se encarga de la coordinación y armonización de las políticas monetarias de los Bancos Centrales de los países del MCCA, con el fin de lograr de manera progresiva, la integración monetaria y financiera del grupo.
- d) Secretaría de Integración Turística Centroamericana (SITCA). Este órgano cumple básicamente las mismas funciones que los anteriores, enfocado a los sectores de servicios turísticos.

Por último, las instituciones son:

- a) El Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE). El BCIE es una de las instituciones regionales de mayor importancia por a su participación en el proceso de integración del MCCA. En el Banco, participan tanto los países miembros del MCCA como socios extrarregionales, estos últimos pudiendo tener hasta un 49% de las acciones. El BCIE es el encargado de financiar los proyectos destinados a la profundización de la integración, así como a la aportación de fondos a otras instituciones y órganos del grupo, colabora también con asesoría técnica para conocer la viabilidad de los programas, proyectos y planes.

ESQUEMA 3.2 Esquema de la Subsecretaría de Integración



Fuente: *Ibid.*

- b) El Instituto Centroamericano de Administración Pública (ICAP). Esta institución se aboca a la docencia, capacitación e investigación, con el fin de modernizar las instituciones públicas de integración. Entre sus acciones se encuentran la elaboración de talleres, seminarios y conferencias, así como el fomento de la cooperación con otras universidades. Además, cuentan con una Maestría en administración pública
- c) El Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial. Su principal función es la de hacer estudios e investigaciones sobre aspectos relacionados a actividades industriales de las principales ramas de actividad económica de los países del MCCA, con el fin de mejorar la competitividad de la región.

También es parte del Subsistema el Comité Consultivo de la Integración Económica (CCIE), tiene carácter consultivo, y está integrado por representantes del sector privado.

3.3.3 Alcances en la profundización de la integración

Hasta la fecha, los países del Mercado Común Centroamericano (MCCA) han hecho grandes esfuerzos con el objetivo de consolidar un único territorio aduanero. Cada año, se busca el perfeccionamiento del Área de Libre Comercio (ALC), la armonización y la consolidación de aranceles y la puesta en marcha de nuevos procedimientos aduaneros comunes, para este propósito, se han creado muy variados marcos normativos que abarcan desde la negociación de la Unión hasta infraestructura carretera, solución de controversias, entre otros, que sirven de plataforma para las metas del Tratado General de Integración Económica (TGIE) y de los Protocolos.

El primer estadio de integración, el ALC, ha alcanzado logros significativos, ya que, en los últimos años, se ha avanzado en la incorporación de los productos exentos de libre comercio del TGIE (Anexo A). En un principio sumaban 112 productos y, hasta octubre del 2004, éstos se redujeron a 2 restricciones comunes y 4 bilaterales. Asimismo, para el 2005, fueron eliminados todos los obstáculos al comercio intrarregional, que tan sólo en 2002 sumaban sesenta¹⁵¹. Esta eliminación fue producto

¹⁵¹ *Ibid.*

de la aprobación e implementación de instrumentos como el Mecanismo de Solución de Controversias Centroamericano, en 2003.

Efectivamente, la creación de reglamentos (que han sido desarrollados particularmente en los últimos cinco años) le han permitido a los países, la correcta regulación de las relaciones comerciales con mayor certidumbre y transparencia al interior del grupo regional. Los reglamentos incluyen distintos ámbitos de aplicación y cada uno cumple con una función específica en el intercambio comercial. El compromiso explícito del nacimiento de estos reglamentos está plasmado en el Art. 7 del Protocolo de Guatemala que establece que “Queda a salvo el derecho de los Estados a establecer medidas de seguridad, policía y sanidad. Los Estados partes acordarán un Reglamento Uniforme que regule todo lo referente a las medidas relativas a sanidad...se comprometen, en materia de normas técnicas, a conservar la aplicación del trato nacional a las ya existentes y convienen en establecer un proceso de armonización regional de la normativa técnica en general, que propicie el mejoramiento de la calidad de la producción y favorezca al consumidor, sin que ello implique obstáculos al comercio intrarregional... se comprometen a perfeccionar y actualizar las normas comunes de comercio que proscriban el uso de subsidios y subvenciones, el dumping y demás prácticas de comercio desleal”.

Los reglamentos son:

- Reglamento Centroamericano sobre el Origen de las Mercancías: Resolución 20-98 (COMIECO); Resolución 30-98 (COMIECO); Resolución 146-2005 (COMIECO-XXXII). Establece las normas para determinar el origen de las mercancías, procedimientos de verificación y contenido específico de las normas de origen, a fin de que los productos sean considerados como susceptibles a las preferencias contenidas en el TGIE.
- Reglamento Centroamericano sobre Medidas Salvaguardia: Resolución 19-96 (COMRIEDRE). Sólo se aplica a los productos provenientes de terceros países, estableciendo la aplicación de medidas de salvaguardia según lo dispuesto por la OMC, por el Protocolo de Guatemala y por el Convenio sobre el régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano y por sus Protocolos.

- Reglamento Centroamericano sobre Prácticas Desleales de Comercio: Resolución 12-96 (COMRIEDRE). Funciona de forma similar al anterior, sólo que en este caso, decide qué acciones tomar en caso de subvenciones y dumping y aplicar, si corresponde, medidas antidumping y aranceles compensatorios.
- Reglamento Centroamericano de Medidas de Normalización, Metrología y Procedimientos de Autorización: Resolución 37-99 (COMIECO). Establece disposiciones en materia de normalización, metrología y procedimientos de autorización para ser aplicados de forma homóloga en los miembros del grupo, de manera que facilite el comercio y no constituyan una barrera técnica.
- Reglamento Centroamericano sobre Medidas y Procedimientos Sanitarios y Fitosanitarios: Resolución 37-99 (COMIECO). Su función es regular los lineamientos sanitarios y fitosanitarios con el fin de que éstos no sean demasiado discriminatorios.
- Reglamento sobre el Régimen de Tránsito Aduanero Internacional: Resolución 65-2001 (COMRIEDRE). Este reglamento sirve para facilitar, armonizar y simplificar el tránsito aduanero terrestre de los Estados miembros, Panamá y de terceros Estados siempre y cuando la operación inicie en un Estado Parte.
- Mecanismo de Solución de Controversias Comerciales entre Centroamérica: Resolución 106-2003 (COMIECO); Resolución 111-2003 (COMIECO). Sirve para dirimir controversias comerciales entre los integrantes del grupo, se aplica en dos circunstancias: 1) Para la prevención o solución de controversias relativos a la aplicación o interpretación del TGIE y 2) Cuando otro Estado no considere compatible con la integración un proyecto o programa de otro Estado.

En servicios, se firmó el Tratado sobre Inversión y Comercio de Servicios (2000) con el fin de establecer un marco jurídico para la libre entrada de servicios e inversiones entre los cinco países.

En lo referente a instrumentos relativos a la infraestructura, los países del MCCA han suscrito numerosos acuerdos de infraestructura carretera que facilitan el intercambio comercial, haciendo que los productos lleguen en menor tiempo y mejor estado, apuntando que la mayor parte del comercio intrarregional de los países del Istmo se realiza mediante vía terrestre. Éstos son:

- Acuerdo Centroamericano sobre Circulación de Carreteras.
- Acuerdo Centroamericano sobre Señales Viales Uniformes.
- Manual Centroamericano de Mantenimiento de Carreteras.
- Manual Centroamericano de Normas para el Diseño Geométrico de las Carreteras Regionales.
- Manual Centroamericano de Especificaciones para la Construcción de Carreteras y Puentes Regionales.
- Manual Centroamericano de Diseño de Pavimentos.
- Manual Centroamericano de Normas Ambientales para el Diseño, Construcción y Mantenimiento de Carreteras.
- Apoyo al Comité Centroamericano de Fondos Viales.
- Estudio Centroamericano de Transporte (ECAT).

En lo referente a la Unión Aduanera, el Protocolo de Guatemala establece su consolidación de forma gradual y progresiva, siendo uno de los principales instrumentos el establecimiento de un Arancel Externo Común (AEC). Para tal fin, en 1996 (Resolución 26-96 COMRIEDRE), se estableció el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) y los Derechos Arancelarios de Importación (DAI). Mediante este sistema se propuso una política arancelaria para cuatro tipos de bienes con un nivel arancelario común:

- 0% Bienes de Capital y Materias Primas no producidas en la región.
- 5% Materias Primas producidas en Centroamérica.
- 10% Bienes intermedios producidos en Centroamérica .
- 15% Bienes de consumo final.

Las metas de convergencia para llegar a estos niveles, se establecieron para el año 2000, contando con algunas excepciones en situaciones especiales como en criterios de carácter fiscal, en compromisos multilaterales ante la Organización Mundial de Comercio (OMC) y situaciones propias de algún sector productivo; sin embargo, dado que cada país fue desgravando conforme a sus posibilidades, la meta no fue alcanzada en ese año. A la fecha, el SAC no ha podido ser uniformado a su totalidad, siendo los productos agrícolas en los que ha habido menos avance.

Como se puede ver en la Tabla 3.7, en el 2005, del universo arancelario total (6,198 rubros), se encontraban armonizados el 94%, equivalente a 5,846 rubros que integran la Parte I del SAC. La Parte II y III, correspondiente a aquellos aranceles desarmonizados representaban el 6%; es decir, 352 rubros de los cuales, 53% son productos agrícolas y el resto son medicamentos, metales, petróleo, textiles y madera, entre otros. Por otro lado, los rubros no contemplados como parte de los compromisos individuales derivados de la Ronda de Uruguay suman 121 y existen otros 67 rubros que cuentan con distinta clasificación y tratamiento en los cinco países, entre los que se encuentran los vehículos.

TABLA 3.7 Armonización arancelaria en el MCCA

POSICIONES	RUBROS	PORCENTAJE
Posiciones arancelarias totales del SAC	6198	100.0
Posiciones armonizadas	5846	94.0
Desarmonizados	352	6.0
*no incluye vehículos		
SITUACIÓN DE LOS RUBROS DESARMONIZADOS		
PRODUCTOS	RUBROS	PORCENTAJE
Posiciones desarmonizadas	352	100.0
Productos agrícolas	188	53.4
Arancelizados OMC	121	
No arancelizados	67	
Maquinas y aparatos	32	9.1
Medicamentos	29	8.2
Metales	25	7.1
Petróleo	13	3.7
Textiles y confección	12	3.4
Madera	10	2.8
Otros	43	12.3

Fuente: *Estado de la Situación de la Integración Centroamericana*. Página de la SIECA (mayo 2006). <http://www.sieca.org.gt>

Se ha llegado este nivel de armonización de forma lenta, pues a casi 10 años de la implementación del arancel externo común, en 2004, sólo El Salvador, Guatemala y Costa Rica habían completado el proceso de desgravación y armonización¹⁵². Es precisamente en estos dos primeros países donde se observan mayores avances en materia de integración, ya que en 1999 se dio el inicio para el establecimiento de una Unión Aduanera entre ambos territorios, ejemplo que fue seguido en el 2000 por Honduras y Nicaragua, y por Costa Rica en el 2002.

¹⁵² (CEPAL), *Panorama de la Inserción Internacional 2004. Tendencias 2005*, op. cit., p 83.

De estos avances se destacan la creación de aduanas integradas, yuxtapuestas y periféricas¹⁵³ que agilizan la entrada de mercancías y productos de un país a otro, homologando y simplificando procedimientos aduaneros. Hasta la fecha, se encuentran en funcionamiento 8 aduanas periféricas, 6 de ellas funcionando entre las delegaciones de El Salvador y Guatemala, otra de ellas entre El Salvador y Honduras y una tripartita entre El Salvador, Guatemala y Nicaragua.

En todos los miembros del MCCA se aplica el Acuerdo de Valoración del GATT, adoptado mediante la Resolución 115.2004 de COMIECO como el Reglamento Centroamericano sobre la Valoración Aduanera de las Mercancías, utilizando así, lineamientos multilaterales para productos de intercambio comercial y evitar la sobrevaloración o subvaloración. Así también, se aplica en todos los países (aunque no ha sido ratificado en todos), el Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA) firmado en 2002, siendo éste una legislación aduanera común cuyo propósito es el de definir normas aplicables a todo el territorio aduanero para la entrada de mercancías, movimiento de personas y tránsito regional.

Ante una eventual firma del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (CAFTA-RD), se aprecia que a partir del 2002 (año en que inició la negociación del tratado) se dio el lanzamiento de más instrumentos comunes enfocados al perfeccionamiento del grupo regional que en años anteriores. Esto puede explicarse debido a que para Estados Unidos la profundización de la integración en los países centroamericanos era una condición necesaria para la negociación del tratado (ver apartado 3.4.2.1 Estados Unidos y el CAFTA-RD). De esta manera, en junio de 2004 y ante los pocos avances derivados de una falta de coordinación, fue lanzado durante la XXIV Reunión Ordinaria de los Jefes de Estado y de Gobierno del Sistema de Integración Centroamericana (SICA), el “Marco General para la Negociación de la Unión Aduanera Centroamericana”, en el cual, se establecieron foros y grupos especiales en temas específicos para mayores resultados.

¹⁵³ Las aduanas integradas son aquellas que aplican políticas aduaneras comunes de los miembros de un territorio aduanero y además comparten una misma oficina; las aduanas yuxtapuestas son aquellas cuyas oficinas se encuentra, cada una, en uno de los países de la Unión, que funcionan de manera coordinada y aplican procedimientos complementarios para el despacho de mercancías; las aduanas periféricas “proporcionan servicios en la periferia exterior del territorio aduanero común y aplican legislación y procedimientos aduaneros uniformes, quedando las mercancías una vez despachadas, en libre circulación en el territorio aduanero común”. *Ibid*, p 88

El objetivo de este instrumento jurídico consiste en lograr mediante las reuniones en foros y grupos, la total consolidación de la Unión Aduanera.

TABLA 3.8 Plan de Acción para la Unión Aduanera. Metas y Plazos

PLAN DE ACCION	
UNION ADUANERA	
Convenio de Intercambio de Información y Asistencia Mutua.	Suscrito el 25 /04/2006
Código Aduanero Uniforme Centroamericano. Régimen de Tránsito Comunitario.	30 /04/2006
Convenio de Compatibilización de los Sistemas Tributarios.	30/06/2006
Armonización Arancelaria. Liberalización productos del anexo "A".	31/07/2006
Convenio para la Creación de la Unión Aduanera Centroamericana. Interconexión electrónica de las administraciones aduaneras y tributarias.	31/12/2006

Fuente: *Ibid.*

Por último, en la última Cumbre Extraordinaria de Jefes de Estado y de Gobierno del SICA (marzo 2006), se implementó un Plan de Acción para la Unión Aduanera, que contiene metas específicas y plazos que se pretenden cumplir a lo largo de este año (ver tabla 3.8)

3.4 Relaciones comerciales

A partir de 1990, los países centroamericanos comenzaron a tener mayor actividad en sus relaciones con el exterior: adquirieron compromisos multilaterales y emprendieron nuevas negociaciones, tanto para impulsar los nexos al interior del grupo como con socios extrarregionales, suscribiendo o renovando acuerdos en distintos marcos, aumentando su participación en foros internacionales y con otros grupos regionales.

Todos los países del Mercado Común Centroamericano (MCCA) formaron parte del SMC una vez que fue creada la Organización Mundial de Comercio (OMC), tras la conclusión de la Ronda de Uruguay en 1994, aunque algunos de ellos ya estaban contemplados dentro del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), pero la inclusión de la mayoría de estos en los primeros años de la década de los noventa da cuenta del cambio que hubo en la región¹⁵⁴. En dicha Ronda, cada país hizo una lista de concesiones para conducir la entrada de productos de los demás miembros de la OMC, estableciendo aranceles NMF (Nación Mas Favorecida) consolidados y demás recargos,

¹⁵⁴ Nicaragua fue anexado al GATT en 1950, Costa Rica en 1990, El Salvador y Guatemala en 1991, y Honduras en 1994.

que serían renegociados en la siguiente Ronda. Además, se establecieron los bienes que tendrían derecho a una salvaguarda especial, previo diagnóstico de que la entrada de productos extranjeros estuviera afectando la producción local. Dentro de esta opción quedaron cobijados muchos de los bienes agropecuarios que se producen en Centroamérica y que representan una parte importante de su industria, como, por ejemplo, el maíz, el arroz, el azúcar de caña, el tabaco y las carnes de ave, res y cerdo.

Dado que cada país se adhirió al GATT de manera individual, sin establecerse una coordinación previa para la negociación de concesiones, los compromisos que se adquirieron en la Ronda de Uruguay varían de país a país (los compromisos adquiridos por Honduras no fueron adquiridos en la negociación de la Ronda, se desprenden de su inclusión al GATT). Esto hace que los esfuerzos de uniformar el arancel externo común, para la consolidación de la Unión Aduanera sean aún mayores, al tener que nivelar distintos techos arancelarios y contingentes desiguales¹⁵⁵.

Los últimos exámenes de políticas comerciales de la OMC realizados a los países de la Unión nos demuestran los avances que se han dado en materia de liberalización, ya sea reduciendo aranceles o facilitando el acceso de los bienes importados mediante el mejoramiento de sus procesos aduanales y administrativos. En todos los casos, los aranceles NMF medios bajaron de un porcentaje de dos dígitos a sólo uno. Para Costa Rica, el arancel NMF medio bajó de 12% a 7% de 1995 a 2000, en el caso de Honduras, se dio una reducción de 17% en 1993 a 6% en 2003, Nicaragua de 20.4% en 1994 a 4.1% en 1999, y El Salvador y Guatemala mantuvieron cifras de 7.4% en 2003 y 7% en 2002, respectivamente¹⁵⁶. En todos los países el arancel promedio para los productos agrícolas es mayor que para los de los productos industriales, asimismo, los tope máximos para los aranceles consolidados son mayores para los productos agrícolas, en niveles que van desde 40% hasta 257%, según el país.

Con respecto a las prácticas que vayan en contra del libre comercio de mercancías, todos los países del MCCA han cumplido de buena forma, exceptuando algunos puntos

¹⁵⁵ Estado de Situación de la Integración Económica Centroamericana hasta Octubre de 2003. Página de la SIECA (octubre 2003). <http://www.sieca.org.gt>

¹⁵⁶ Los datos se desprenden de más recientes Exámenes de Política Comercial realizados por la OMC a Costa Rica (2001), El Salvador (2003), Guatemala (2002), Honduras (2002) y Nicaragua (1999). *Ibid.*

en materia agrícola, según sus compromisos adquiridos en la Ronda. Costa Rica cumplió, en la mayoría de los casos, con la base de los aranceles consolidados, a excepción de algunos bienes agropecuarios, a los cuales, se les aplicó un arancel de hasta 223%. El caso de Honduras es similar, sólo superando las tarifas consolidadas en unos cuantos productos; en cambio, este país nunca ha aplicado derechos antidumping o compensatorios, ni medidas de salvaguardia. Guatemala ha mantenido contingentes para la importación de ciertos productos agrícolas y Nicaragua ha aplicado algunas cuotas compensatorias a algunos de estos productos.

En general, los exámenes realizados por la OMC destacan el buen papel en materia de liberalización que se ha hecho en la región, solamente apuntando hacia la necesidad de mayor previsibilidad por parte de todos los países en relación a los aranceles aplicados y a los topes máximos de los consolidados que varían considerablemente. Todo esto, en conjunto, provoca que el MCCA sea el grupo con mayor apertura en América Latina. Otro ejemplo de este buen papel se ilustra con el hecho de que, actualmente, sólo Nicaragua y Guatemala están involucrados en controversias comerciales como países demandados (dos cada uno) que están siendo solucionadas en la OMC.

En el comercio de servicios, todos los miembros del MCCA forman parte del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS) aunque su participación en la liberalización de este sector es escasa en comparación a las mercancías, debido a su los mínimos compromisos que cada uno de los países adquirió en este acuerdo y a los Protocolos Anexos del mismo (Movimiento físico de personas, Servicios financieros, Telecomunicaciones, Transporte Aéreo).

Si bien uno de los principios de la integración, contenido en sus acuerdos constitutivos, es el manejo de una estrategia conjunta de la región en el ámbito internacional también da la pauta para que, según su propia autodeterminación, cada país pueda formar parte de un grupo o de algún acuerdo individualmente; siempre y cuando no se perjudique a los demás países que forman el esquema. La actuación del MCCA, en el exterior no ha caracterizado, del todo, como un conjunto y, en cambio, cada país ha optado por manejar de manera individual sus relaciones exteriores, según veremos en páginas siguientes. En el marco de las negociaciones de la Rondas Comerciales, por ejemplo,

sólo Costa Rica y Guatemala participan en el Grupo Cairns¹⁵⁷ y en el G-33¹⁵⁸ participan todos los miembros del MCCA excepto Costa Rica.

3.4.1 Estructura del comercio exterior del Mercado Común Centroamericano (MCCA)

A partir de 1990, el comercio del Mercado Común Centroamericano (MCCA) comenzó a registrar un aumento gradual, pasando de \$3,924,700,000 dólares en exportaciones y \$6,465,576,000 en importaciones a un total de \$14,008,345,000 y \$30,948,445,000 en 2005 (ver Anexo II). Esto significó un crecimiento cercano al 300% del comercio en los años posteriores a la pacificación y a la renovación del proyecto original, alcanzando, precisamente en 2005, su máximo histórico. Durante este periodo, sólo se observó un declive en la variación porcentual de las exportaciones, registrado en el periodo 2000-2002 como consecuencia de una tendencia mundial en la disminución del intercambio comercial (ver tabla 3.9), derivado de la recesión económica mundial y de los atentados terroristas del 11 de septiembre de 2001. Durante los últimos 15 años, la región ha registrado un promedio de crecimiento anual de sus exportaciones totales de 9.1% y de 11.1% para las importaciones.

En 2005, Costa Rica y Guatemala fueron los países con mayor participación dentro del valor total de las exportaciones del MCCA, con 47% y 25%, respectivamente; le siguieron, en orden descendente, El Salvador (12%), Honduras (10%) y Nicaragua (6%). Y con respecto a las importaciones totales, la tendencia es equivalente, siendo Costa Rica el mayor miembro importador (31%), seguido de Guatemala (28.5%), El Salvador (17%), Honduras (15%) y Nicaragua (8.5%) (ver gráfica 3.4)

Como se puede apreciar en el Anexo II, las importaciones registraron un mayor crecimiento, paralelo a las exportaciones durante este periodo de 15 años, traduciéndose en un aumento gradual del déficit comercial del MCCA, pasando de \$2,531,536,000 de dólares en 1990 a \$16,940,100,000 en 2005 (ver tabla 3.10).

¹⁵⁷ Grupo de Cairns es un grupo de coalición que está conformado por 18 países exportadores agrícolas que actúa como un bloque de negociación que da voz a las propuestas conjuntas en materia de acceso a mercados, subsidios, etc.

¹⁵⁸ El G-33 fue creado en 2003 tras la Reunión Ministerial de Cancún, como un foro informal a las negociaciones de la OMC para los países en desarrollo, actualmente cuenta con 45 países miembros.

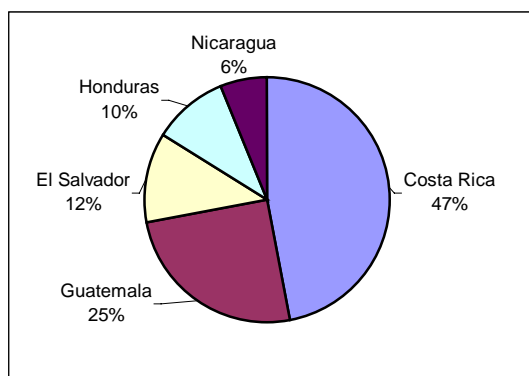
TABLA 3.9 Variación porcentual anual del Comercio Total del MCCA

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
1991	5.77%	6.66%
1992	11.79%	24.02%
1993	10.49%	12.71%
1994	14.40%	6.27%
1995	25.17%	18.28%
1996	14.76%	5.92%
1997	14.96%	18.76%
1998	8.31%	16.64%
1999	10.55%	1.87%
2000	-0.99%	3.81%
2001	-11.52%	9.14%
2002	-0.14%	7.24%
2003	10.98%	7.77%
2004	13.32%	13.44%
2005	9.51%	15.05%

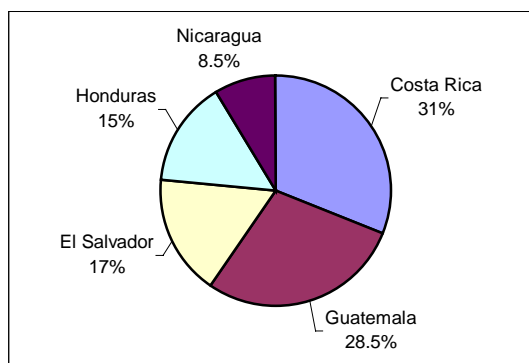
Fuente: Elaborado a partir de datos comerciales de la página de Internet de la SIECA (julio 2006). <http://www.sieca.org.gt>

Gráfica 3.4 Participación por país del comercio total del MCCA (%)

EXPORTACIONES



IMPORTACIONES



Fuente: *Ibid.*

TABLA 3.10 Saldo Comercial del MCCA 1990-2005 (En Miles de US\$)

AÑO	TOTAL	AÑO	TOTAL
1990	-2,531,536	1998	-7,262,515
1991	-2,735,199	1999	-6,484,486
1992	-3,901,006	2000 (P)	-7,289,137
1993	-4,500,682	2001 (P)	-10,333,314
1994	-4,365,139	2002 (P)	-11,833,167
1995	-4,758,041	2003 (P)	-12,426,068
1996	-4,388,471	2004 (P)	-14,109,247
1997	-5,532,954	2005 (E)	-16,940,100

(P)= Cifras Preliminares, (E) Cifras Estimadas

Fuente: *Ibid.*

Por el lado del comercio intrarregional, la evolución ha sido gradual y constante, sin ninguna declinación durante el periodo 1990-2005, lo que significa que los lazos comerciales de los miembros del MCCA, aunque no son tan significativos como con socios mayores, son estables, menos vulnerables y pueden servir de contrapeso a fenómenos extrarregionales (ver Anexo III y IV). Así, el comercio intrarregional que en 1990 representaba 17% de las exportaciones totales y un 9.8% para las importaciones totales, aumentó a 27.6% y 12.3%, respectivamente (ver gráfica 3.5).

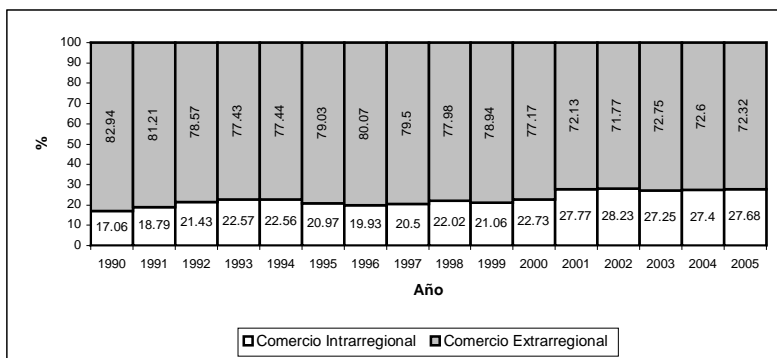
A pesar de que las cifras del intercambio extrarregional. han ido en aumento y representan la mayor parte del comercio total del MCCA, no llegan a equipararse con el crecimiento del intercambio intrarregional. De 1991 a 2005, el promedio de crecimiento de las exportaciones e importaciones intrarregionales fue de 12.5% y 13%, respectivamente; mientras que el promedio de crecimiento para las exportaciones e importaciones extrarregionales fue de 8.3% y 10.9%, respectivamente.

La participación porcentual en el comercio intrarregional de los países miembros es distinta en relación al comercio total. Respecto a las exportaciones, la situación varía ligeramente, siendo Guatemala y El Salvador los países que realizan mayores intercambios con los miembros del MCCA (35% y 24%, respectivamente). A éstos, le siguen Costa Rica Honduras y Nicaragua con el mismo nivel de participación. Es en comparación con las importaciones intrarregionales donde existe un cambio significativo: Costa Rica es el de menor participación porcentual (9%), le siguen

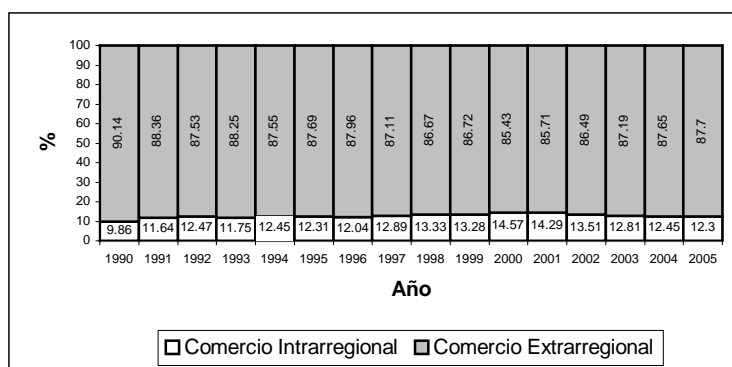
Nicaragua (17%), Honduras (21%) y, finalmente, Guatemala y El Salvador comparten prácticamente el mismo nivel de participación (ver gráfica 3.6).

GRÁFICA 3.5 Comercio Intrarregional y Comercio Extrarregional, 1990-2005 (%)

EXPORTACIONES



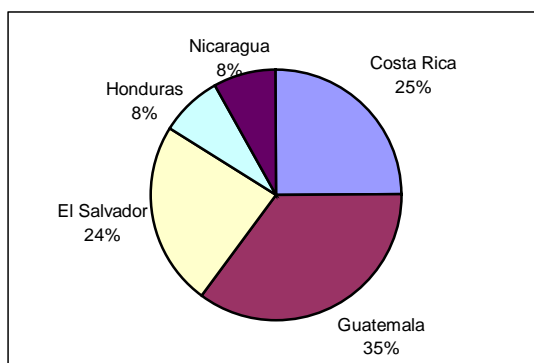
IMPORTACIONES



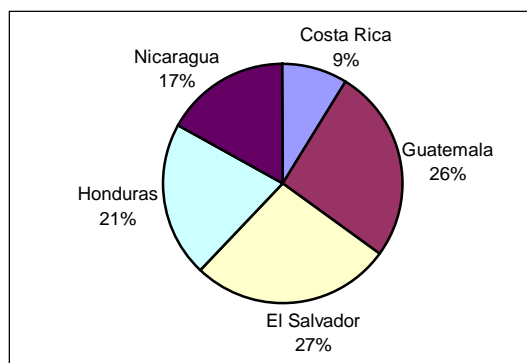
Fuente: *Ibid.*

GRÁFICA 3.6 Participación por país del comercio intrarregional del MCCA, 2005 (%)

EXPORTACIONES



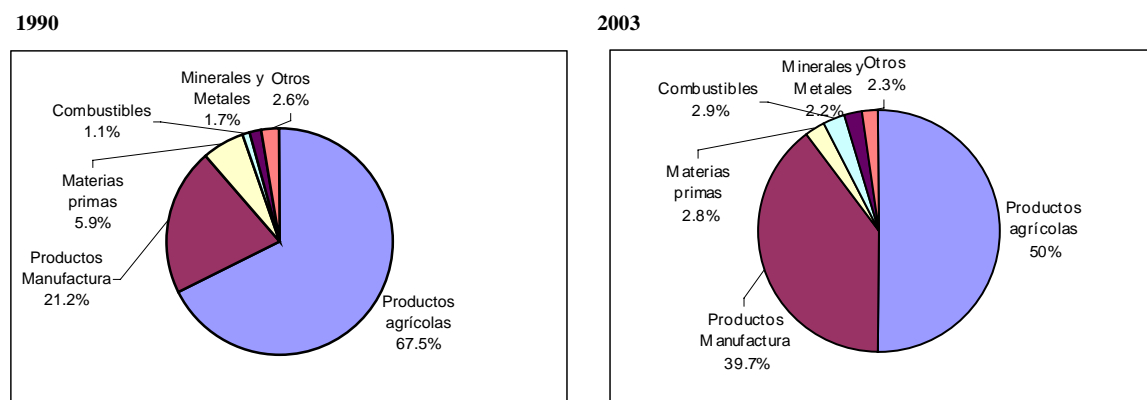
IMPORTACIONES



Fuente: *Ibid.*

Poco a poco, la estructura productiva de la región ha ido transformándose y la relación porcentual de los principales productos comerciales ha ido cambiando en la última década, aunque en la mayoría de los países se sigue dependiendo de los productos agrícolas de exportación. En particular, el proceso de industrialización ha sido más dramático en Costa Rica: en 1990 los productos manufacturados de exportación representaban 26.8% y los productos agrícolas 58.2% del total de sus exportaciones, situación que cambió para 2003 donde la tendencia fue revertida y las cifras fueron de 65.4% para productos manufacturados y 30.1% para productos agrícolas¹⁵⁹ (ver gráfica 3.7). Para el caso de El Salvador y Guatemala, esta transformación ha sido más moderada y para los países más pobres, Honduras y Nicaragua, los productos agrícolas siguen constituyendo más de la mitad de su oferta exportable (60.4% y 79.1%, respectivamente). En promedio, la oferta exportadora del MCCA en 1990 era dominada por los productos agrícolas en un 67%, seguido por la manufactura en 21.2% y las materias primas en 5.8%. Para 2003, aún persistía la dependencia en los productos agrícolas, representando 50% del total de las exportaciones de los cinco países y la manufactura llegó a casi un 40%, seguido de las exportaciones de materia prima y combustibles (2.9%).

GRÁFICA 3.7 Relación de las principales categorías de exportación 1990 y 2003*



*Las cifras para Nicaragua fueron tomadas del año 2004

Fuente: Elaborado a partir de cifras del *Handbook of Statistics 2005*. Página de Internet de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el desarrollo UNCTAD (julio 2006). <http://www.unctad.org>

El principal producto de exportación del MCCA según su participación porcentual en el total de las exportaciones corresponde a las piezas de máquina de oficina (12.2%), seguido por: plátanos frescos (8.2%), café verde (7.7%), instrumentos y aparatos de

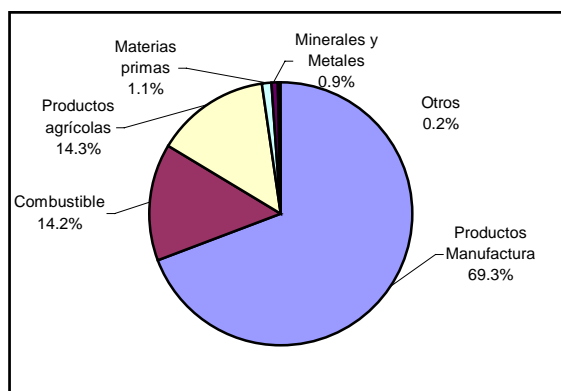
¹⁵⁹ UNCTAD, Handbook of Trade Statistics 2004. www.unctad.org

medicina (4.1%), medicamentos (3.25), azúcar (2.3%), frutas tropicales (1.9%), petróleo crudo (1.5%), preparados alimenticios (1.5%) y ropa interior (1.3%)¹⁶⁰. Estos 10 productos en conjunto condensan el 43.9% del total de las exportaciones de los cinco países y destaca la concentración de las exportaciones en productos agrícolas muy susceptibles a cambios en los precios del mercado internacional y la conversión de los países a actividades maquiladoras.

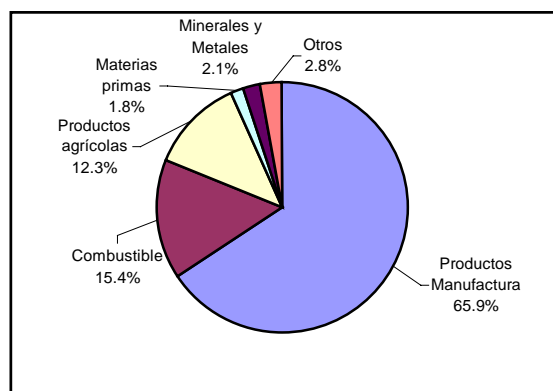
En cambio, la participación porcentual, por categoría, de las importaciones no han sufrido cambios tan drásticos en comparación con las exportaciones. De 1990 a 2003, las tres principales categorías de importación han variado en porcentajes que van de 2% a 4%, registrando una tendencia casi sin alteraciones de compras al extranjero durante más de diez años.

GRÁFICA 3.8 Relación de las principales categorías de importación 1990 y 2003*

1990



2003



*Las cifras para Nicaragua fueron tomadas del año 2004

Fuente: Elaborado a partir de datos comerciales de la página de Internet de la SIECA (julio 2006). <http://www.sieca.org.gt>

Como se muestra en el Gráfico 3.7, en 1990, la principal categoría de importación correspondía a la de los productos manufacturados que representaban 65.9% del total de las compras al extranjero, seguido por los combustibles con 15.4% y los productos agrícolas con un 12.3%. Para 2003, los productos manufacturados aumentaron a un 69.3%, los combustibles disminuyeron a 14.2% y los productos agrícolas registraron una leve alza con 14.3%.

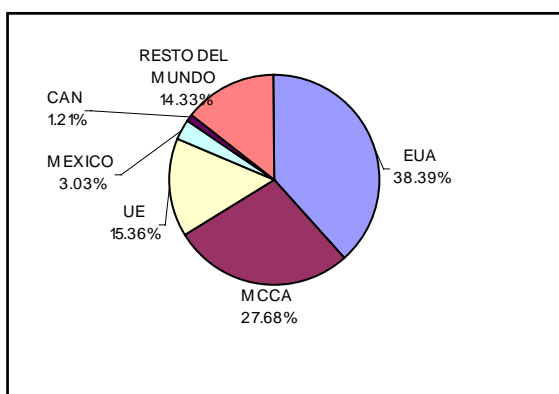
Estados Unidos es el principal socio comercial del MCCA, tan sólo en 2005, el porcentaje de participación de las exportaciones e importaciones respecto al total fue de

¹⁶⁰ (CEPAL), Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2004, op. cit., p.

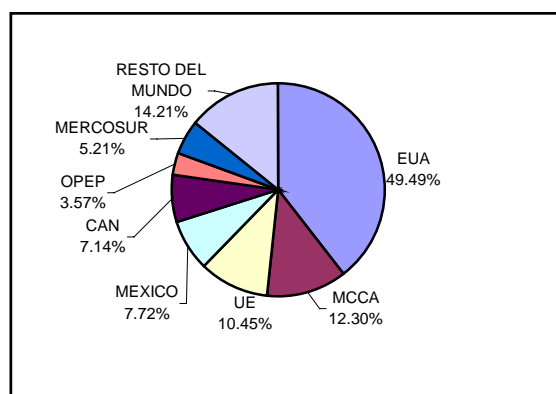
38.39% y 39.49%, respectivamente. Gran parte de este intercambio corresponde a productos agrícolas y de maquila, en especial de ropa confeccionada. El segundo destino de exportaciones/importaciones es el propio MCCA. La Unión Europea, por su parte, es el segundo socio extrarregional en importancia, seguido por México. En los tres principales socios extrarregionales (Estados Unidos-Unión Europea-México) se concentra más de la mitad del comercio total del MCCA, suman en conjunto 56.78% respecto a las exportaciones y un 57.66% de las importaciones (ver gráfico 3.9).

GRÁFICA 3.9 Destino y origen del comercio del MCCA, 2005

EXPORTACIONES



IMPORTACIONES



Fuente: *Ibid.*

3.4.2 Relaciones Comerciales Externas

A la fecha, el MCCA tiene registrados ante la Organización Mundial de Comercio (OMC) nueve Acuerdos Comerciales Regionales (ACR), todos ellos tendientes a crear Áreas de Libre Comercio (ALC) con países del continente americano. En cinco de ellos, participan todos los países del grupo aunque realmente se trata de tratados con concesiones bilaterales, pues cada uno de ellos toma derechos y obligaciones con la otra parte de forma individual, a excepción del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (CAFTA-RD) que es de corte multilateral. En otro ACR, participaron El Salvador, Guatemala y Honduras como una partida (Tratado de Libre Comercio Triángulo del Norte-México), aunque igualmente se trate la liberalización de manera bilateral y no en conjunto. Debemos recordar que estos tratados pueden ser divididos en acuerdos de mercancías o acuerdos de servicios y que cada uno se rige por distintos artículos de los acuerdos de la OMC (Artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, GATT, para el caso de las mercancías y

el Artículo V del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios, AGCS, para los servicios).

Así pues, hasta enero de 2005, los ACR registrados ante la OMC sumaban nueve: cinco en mercancías (TLC Costa Rica-Chile, TLC Costa Rica-Canadá, TLC El Salvador-Chile, TLC El Salvador-Panamá y TLC Nicaragua-México) y cuatro en servicios (TLC Costa Rica-Chile, TLC El Salvador-Chile, TLC El Salvador-Panamá y TLC Nicaragua-México).

TABLA 3.11 ACR del MCCA

Tratado	Suscripción	Entrada en vigor
CAFTA (Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y EUA)	Guatemala, El Salvador, Nicaragua y Honduras, agosto de 2004; Costa Rica, enero de 2005; República Dominicana, mayo 2005	Vigente para El Salvador, Honduras, Nicaragua y los Estados Unidos; Aprobado por la Asamblea Legislativa, Guatemala y República Dominicana; Pendiente de aprobación, Costa Rica.
TLC Centromérica-República Dominicana	16 de abril de 1998	Guatemala y El Salvador, 4 de octubre de 2001; Honduras 19 de diciembre de 2001; Costa Rica 7 de marzo de 2002; Nicaragua el 3 de septiembre de 2002
TLC Costa Rica-Canadá	23 de abril de 2001	1 de noviembre de 2002
TLC México-Triángulo del Norte (Salvador, Guatemala y Honduras)	29 de junio de 2000	Guatemala y El Salvador, 15 de marzo de 2001; Honduras 1 de junio de 2001
TLC Costa Rica-México	6 de abril de 1994	1 de enero de 1995
TLC Nicaragua-México	18 de diciembre de 1997	1 de julio de 1998
TLC Centroamérica-Chile	18 de octubre de 1999	Costa Rica 15 de febrero de 2002 y El Salvador, 3 de junio de 2002
TLC Centroamérica-Panamá	6 de febrero de 2002	11 de abril de 2003
TLC Centroamérica-CARICOM	9 de marzo de 2004	Costa Rica 15 de noviembre de 2005; y vigente para Trinidad & Tobago y Guyana del CARICOM

Fuente: *Estado de la Situación de la Integración Centroamericana*. op. cit. <http://www.sieca.org.gt>

El acercamiento de los países centroamericanos con otras regiones del mundo se ha dado principalmente, mediante la celebración de reuniones de alto nivel a nivel bilaterales o plurilaterales, como en los casos de la Cumbre de las Américas, Cumbre América Latina y El Caribe-Unión Europea (ALC-UE), la Cumbre Centroamérica-Japón y la Cumbre Centroamérica-Taiwán y en su participación indirecta en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Además, han servido de marco para la suscripción de acuerdos comerciales, de cooperación económica y política, entre otros. A continuación se desglosan las relaciones comerciales externas de los países del MCCA con las principales regiones del mundo.

3.4.2.1 Estados Unidos y el Tratado de Libre Comercio con Centroamérica y República Dominicana (CAFTA-RD)

Al igual que sucede a lo largo de toda la región latinoamericana, Estados Unidos ha tenido, y tiene, un gran peso en el acontecer de los países centroamericanos. Su influencia no sólo se limita a lo económico, sino también a lo cultural y político, teniendo este último punto particular importancia durante las relaciones bilaterales de los años álgidos en la guerra fría. De esta relación se desprenden muchas de las acciones emprendidas por parte de los países del Istmo respecto a su inserción internacional e integración.

En cuanto a asuntos comerciales, Centroamérica tuvo los primeros acercamientos directos con Estados Unidos en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), a través de propuestas de carácter unilateral por parte de este país. El primero de ellos fue mediante el Sistema Generalizado de Preferencias arancelarias (SGP) para países subdesarrollados que fue puesto en marcha en la década de los setenta (1976). El segundo y más importante, se dio mediante la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (Caribbean Basin Economic Recovery Act – CBERA) mejor conocida como la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) en los noventas. Este programa entró en vigor en 1984 y contemplaba 24 países de la Cuenca del Caribe, que abarca a los Estados del Istmo Centroamericano y a las islas del Caribe (excepto Cuba).

El CBERA tenía la tendencia inicial de fungir como un plan de reconstrucción -al estilo del Plan Marshall- para la región ante la recesión, las altas tasas de interés y la caída de los precios de las materias primas. Sin embargo, esto no pudo ser acordado entre los que diseñaron la ley, por lo que el resultado final fue una propuesta más conservadora¹⁶¹. Esta Acta fue una pieza clave para la transformación de la región en múltiples aspectos, ya que su objetivo no sólo se enfocaba a los aspectos económicos y comerciales. En efecto, en el marco de los conflictos Este-Oeste, esta Ley pretendía, mediante una estrategia de reestructuración económica, acabar con la contrainsurgencia

¹⁶¹ "Informe Especial: El TLC entre Centroamérica y Estados Unidos: Ventajas y Desventajas" (Centroamérica: Revista Reporte Político. Panorama Centroamericano, Año XXXIII, 3ª. Época, No. 180; Instituto Centroamericano de Estudios Políticos [INCEP], marzo 2002) p 5.

y su posible contagio a otros países, además de debilitar a los sistemas de dominación controlados desde las cúpulas más altas de los Estados que privilegiaban a los monopolios, a través de la promoción del libre mercado y el financiamiento externo abierto¹⁶².

En 1990, el CBERA tuvo una modificación mediante el Acta 1990 de Aduana y Comercio de Estados Unidos (Ley H. R. 1594) provocando la ampliación de los objetivos del mismo y llegó a conocerse mejor como la ICC, la cual, se basaba en 3 aspectos principales: libre comercio, promoción de inversiones y el fomento del sector privado. Los cambios hechos en el CBERA incluían la incorporación de más bienes susceptibles de libre comercio, la indefinición del periodo de aplicación de la Iniciativa (que en el caso de anterior expiraba en 1995) y de nuevos requisitos para que los productos fueran internados al mercado estadounidense bajo este programa. Para ello, los bienes debían ser producidos en el territorio de los países de la Cuenca del Caribe o en el caso de aquellos que suponían la utilización de materia prima proveniente de otros países, se exigía que el valor agregado final fuese de 35% y para la materia prima de procedencia estadounidense, el porcentaje era de 20%.

Con el ingreso en escena internacional del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, las exportaciones hacia Estados Unidos de los países centroamericanos resultaron afectadas. Con este Tratado, México logró el acceso preferencial de muchos de los principales productos que Centroamérica exportaba hacia Estados Unidos, algunos de los cuales no estaban contemplados dentro de la lista de la ICC. Entre los productos de Centroamérica que aún pagaban aranceles se encontraban aquellos que se estimaban sensibles para algunos productores de Estados Unidos, tal es el caso del azúcar, del tabaco, del algodón, de los productos textiles y del cuero, de la carne bovina y del petróleo y sus derivados.

Dado que México presenta muchas similitudes en su estructura productiva con los países de Centroamérica, tiene ventaja respecto a éstos, debido a que comparte fronteras con Estados Unidos. Por otro lado, el TLCAN no sólo abarcó el tema de bienes sino también el de servicios. Esto se refleja en el hecho de que algunas de las exportaciones, sobre todo en los sectores textil y agrícola, son abastecidas, ahora, por México. El

¹⁶² *Ibid*

TLCAN atrajo inversiones, especialmente en la instalación de maquilas para que las empresas estadounidenses operaran a lo largo de la frontera norte.

Por este motivo, la ICC tuvo una expansión mediante la Ley de Comercio y Desarrollo 2000 o Ley de Asociación comercial con la Cuenca del Caribe (Caribbean Basin Trade Partnership Act, CBTPA). Con esto se pretendía no solamente reinvertir la tendencia a la baja que el CBERA tuvo en los años anteriores a la aplicación de la nueva Ley para aumentar el dinamismo económico de Centroamérica y El Caribe tras los Huracanes Mitch y George (1998), sino alentar también la inversión y frenar el flujo migratorio¹⁶³.

Así pues, a partir del 2001, se exento en el cobro de aranceles a productos textiles con insumos de Estados Unidos, de otros países que mantenían un programa similar a la ICC con Estados Unidos y de los demás miembros del TLCAN, siempre y cuando, las telas fueran de hilado estadounidense. Además, a los bienes del CBTPA se les dio un trato equivalente al que otorgan las preferencias contenidas en el TLCAN, que incluyen productos como el calzado, atún enlatado, derivados del petróleo y más.

Junto con un acceso más comprehensivo, Estados Unidos estableció una serie de requisitos de elegibilidad para aquellos países que pretendían beneficiarse de la nueva Ley¹⁶⁴. El primero de dichos requisitos es el compromiso para el cumplimiento de las obligaciones de apertura comercial en el marco de lo establecido en la Organización Mundial de Comercio (OMC) en las fechas propuestas y para la participación activa en apoyo a las negociaciones tendientes a la formación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA); por esto, al CBTPA también se le conoce como Ley de Paridad del ALCA.

Los demás requisitos incluyen medidas de protección a los derechos de propiedad intelectual, la certificación de lucha contra narcóticos (Ley de Ayuda Exterior 1961), medidas tendientes a la ratificación y aplicación de la Convención Interamericana

¹⁶³ Gabriela Llobet y Fernando Ocampo, *La ampliación de los Beneficios de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe* (Costa Rica: COMEXI, 2000) p 10.

¹⁶⁴ *Información comercial América Central y el Caribe. Programas de Información Internacional del Departamento de Estado de los Estados Unidos*. Página de Internet del Departamento de Estado de los Estados Unidos de Norteamérica (noviembre 2006).
http://usinfo.state.gov/esp/home/regions/central_america_caribbean/cent_amer_keydocs/cent_amer_ley_de_asociacion.html

contra la Corrupción, medidas de transparencia para compras gubernamentales y el cumplimiento de algunas disposiciones en materia laboral (derecho de asociación, prohibición del trabajo forzoso, medidas de control para el trabajo infantil y apoyo para elevar la calidad del trabajo en condiciones humanas). Es en este último punto donde los países del Mercado Común Centroamericano (excepto Costa Rica) tuvieron que pasar por rigurosas exámenes por parte de la Representación Comercial de los Estados Unidos (USTR), ya que aún presentaban deficiencias en el cumplimiento de las mismas. Además, el TLCAN se utilizó como una base, a partir de la cual, se otorgaron algunas preferencias. Por otra parte, Estados Unidos también lo adoptó como modelo para que los países beneficiarios comenzaran a aplicar los mismos procedimientos aduaneros como requisito indispensable.

El mejoramiento del ICC, a través del CBTPA, tenía ciertas ventajas para Estados Unidos, tales como la mayor utilización de insumos estadounidenses a cambio del libre tránsito, el compromiso de los países con el Sistema Multilateral de Comercio (SMC), el apoyo al ALCA y la aplicación estricta de leyes laborales, entre otros. A pesar de que los países centroamericanos tuvieron mayor acceso a aquel país, seguían persistiendo algunas restricciones en cuanto al volumen de productos y procedencia de los materiales de fabricación, por lo que aún persistía la necesidad de un acuerdo de libre comercio propio para esta región¹⁶⁵. Con todo esto, la Ley de Paridad del ALCA fue un preámbulo para la suscripción del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos (CAFTA-RD)¹⁶⁶.

¹⁶⁵ Aunque el TLCAN en un principio fue considerado como un eje en el cual se iba a dar la apertura regional mediante la anexión de los demás países latinoamericanos al tratado, en este caso los países centroamericanos no pudieron ser incorporados a él, ya que no podían cumplir con los compromisos extensibles del mismo en un corto plazo. Por lo tanto, en el CAFTA se otorgó un poco más de flexibilidad a los países centroamericanos, no imponiendo los mismos compromisos en materia ambiental y laboral que en el TLCAN, limitándose únicamente al efectivo cumplimiento de las legislaciones internas y regionales ya existentes y adoptando algunos principios fundamentales derivados de la OIT, sancionando a aquellos que no cumplieran con lo establecido. Pueden añadirse otras razones para la posterior firma del tratado de libre comercio: 1) Que las exportaciones hacia Estados Unidos bajo el programa CBTPA fueron aprovechadas en su mayoría por Centroamérica y República Dominicana (82% del total en los primeros meses tras su aplicación, en contra del 18% del resto de los países del Caribe) y 2) El impacto limitado del CBTPA sobre las exportaciones totales de los miembros del MCCA. SG-SICA/CEPAL, *op. cit.*, p 9-10; Norman Girvan, *Paridad del ALCA existen algunas restricciones. El Gran Caribe*. Página de Internet de la Asociación de Estados del Caribe (AEC). <http://www.acs-aec.org/columna/index28.htm>

¹⁶⁶ El CAFTA-RD incluye a Estados Unidos, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Se anexó posteriormente al Tratado la República Dominicana.

En los primeros meses del 2002, Estados Unidos declaró su intención para iniciar las negociaciones para la firma de un Tratado de Libre Comercio (TLC), las cuales, comenzaron en enero del 2003. La negociación del tratado se llevó a cabo en nueve Rondas que culminaron en diciembre del mismo año, y en tres reuniones extraordinarias para tratar temas previos a la propia negociación. Las mesas de negociación del CAFTA-RD se basaron en la estructura de las negociaciones del ALCA y del TLC Estados Unidos-Chile, y se dividieron de la siguiente manera: acceso a mercados, servicios e inversiones, compras al sector público y propiedad intelectual, medio ambiente y cuestiones laborales, solución de controversias y asuntos institucionales y Comité de Cooperación para la creación de capacidades en materia laboral.

Al igual que en el TLCAN, algunos productores estadounidenses, al saber de las intenciones de negociación para el CAFTA-RD, se opusieron al proyecto argumentando que su producción se vería afectada por la entrada de los productos centroamericanos. En particular, su preocupación se centraba en la mano de obra barata en los textiles y en productos sensibles como el azúcar. Sin embargo, el gobierno estadounidense pudo sacar adelante la negociación del tratado vía *fast track* bajo la recién aprobada Trade Promotion Authority (TPA), en la cual, quedaban protegidos algunos productos ante la limitación que se estableció para el acceso de los productos centroamericanos, además de que se pidió el compromiso de la región para el cumplimiento de ciertos requisitos.

Para la negociación y firma del CAFTA-RD, Estados Unidos estableció las siguientes condiciones¹⁶⁷:

- 1) Lograr avances en el proceso de integración en los países del MCCA, para lo cual, se pidió la nivelación y armonización arancelaria, la armonización y unificación aduanera y llevar a cabo las negociaciones comerciales de manera conjunta;
- 2) La aplicación de leyes que garantizaran la propiedad privada y la revisión de las legislaciones internas que tendieran a proteger monopolios;
- 3) Destinar mayores esfuerzos al combate de la corrupción y del crimen organizado, en las modalidades de contrabando y narcotráfico.

¹⁶⁷ "Informe Especial: El TLC entre Centroamérica..." (*op.cit.*) p 2-3.

Así, el CAFTA-RD entró en vigor (para la mayoría de los países miembros) en enero del 2006 y con ello comenzó una nueva etapa en las relaciones bilaterales Centroamérica-Estados Unidos. Sin embargo, el CAFTA-RD significó más que un simple tratado comercial en el cual se sellaba de manera más formal y de manera clara la base sobre la cual se desarrollarían las relaciones comerciales, pues también formó parte del avance en materia de integración de los países del MCCA, que al ser firmado con un país desarrollado fue más vinculante y los compromisos establecidos fueron más allá de lo comercial (y que de paso, facilitaría la posible conclusión de un Acuerdo Comercial Regional con la Unión Europea).

De este modo, se comenzaron a ver avances dentro del MCCA desde el inicio de las negociaciones del CAFTA-RD. Por ejemplo, en tan sólo unos cuantos meses, las controversias comerciales intrarregionales bajaron de 60 a 36, y la armonización de aranceles entre Honduras (uno de los países más atrasados en la materia) y El Salvador pasó de 27% a 77%, además, se espera que se de la ejecución entera de las reformas estructurales emprendidas desde los noventas. Al mismo tiempo, se dio la firma y ratificación de otros instrumentos comerciales (Convenio sobre Inversión y Servicios y El Código Aduanero Uniforme Centroamericano) que fueron calificados de “fundamentales para el avance de la integración y para la firma del CAFTA-RD”¹⁶⁸.

Sin embargo, pensar que el CAFTA-RD es la solución para la situación económica e integracionista de los miembros del MCCA sería erróneo, pues si bien, un tratado de tales magnitudes implica compromisos importantes, la total consolidación de Centroamérica no será posible aun con un TLC con la economía más grande del mundo, si primero no se dirimen los problemas internos de los países y exista una mayor cooperación y voluntad entre ellos. A este respecto, Solís Rivera menciona: “No puede ignorarse la estrechez de los márgenes de autonomía relativa de América Central... en especial si se toman en cuenta su alta dependencia del mercado de Estados Unidos y la pequeñez regional de su economía... quizá precisamente por ello, pensar que el área de libre comercio constituirá la panacea, constituye en el mejor de los casos una ilusión sin fundamentos”¹⁶⁹.

¹⁶⁸ *Ibid*, p. 4

¹⁶⁹ Luis Guillermo Solís Rivera, “América Central, entre la anexión y la esperanza”, (Revista Foreign Affaire en Español, *op. cit.*)p 79.

Cabe mencionar que se han hecho diversos estudios sobre los posibles efectos del CAFTA en el comercio de ambas partes, los cuales, han sido analizados por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)¹⁷⁰ y refuerzan la opinión de Solís Rivera. Como conclusión del estudio realizado, los efectos comerciales que pudieran extraerse de la apertura en los mercados se dividen en dos tipos: los efectos estáticos y los efectos dinámicos. Los primeros se refieren a la creación o desviación del comercio; es decir, aquellos efectos derivados directamente de la eliminación de restricciones comerciales. Respecto a este punto, el estudio recalca que el aumento en el flujo comercial sería muy escaso, partiendo del hecho de que el MCCA ya tenía preferencias con los programas ICC y SGP. Los efectos dinámicos, derivados indirectamente por la apertura comercial (como inversión, competitividad, migración) varían de país a país, siendo los países con mayor desarrollo económico los que se beneficiarían más de ello.

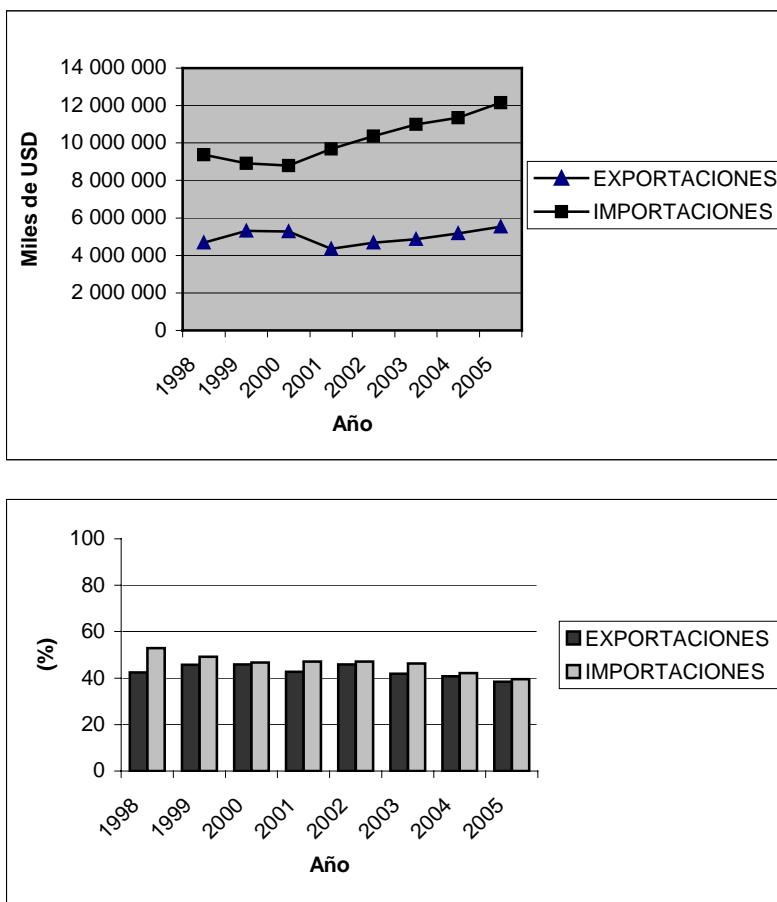
Según un estudio realizado por Oxfam America, un organismo internacional no gubernamental, el CAFTA-RD lejos de beneficiar a los países centroamericanos, perjudicaría su situación¹⁷¹. Dicho estudio se basa en tres aspectos principales: agricultura, propiedad intelectual e inversiones. Lo preocupante de este asunto, es que Estados Unidos no dejó margen para el libre acceso de aquellos bienes que constituyen los principales productos de exportación de los países centroamericanos (la mayoría agrícolas), entre otras disposiciones inequitativas y que lejos de propiciar el libre comercio, justo y en pro del desarrollo, es manejado a través de prácticas proteccionistas que dañan a las pequeñas economías.

Estados Unidos es el mayor socio comercial de este grupo, abarcando aproximadamente el 50% de las compras y ventas del MCCA y la evolución de dicho intercambio ha tenido una tendencia a la baja en los últimos años (ver gráfica 3.10). Esto puede explicarse al crecimiento paulatino del comercio intrarregional y la desaceleración económica en aquel país.

¹⁷⁰ El estudio sobre efectos del CAFTA en el libro “La Integración Centroamericana: Beneficios y Costos”, una coedición de CEPAL y de la SG-SICA, fue desarrollado a partir del análisis de dos estudios realizados por el Banco Mundial y otro de la CEPAL/SG-SICA. SG-SICA/CEPAL, *op. cit.*, p 70-79.

¹⁷¹ El estudio se encuentra disponible sólo en inglés bajo el título “On the Implementation of the Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement” en la página de internet de Oxfam America. www.oxfamamerica.org

GRÁFICA 3.10 Evolución del comercio entre Estados Unidos y el MCCA 1998-2005



Fuente: Elaborado a partir de datos comerciales de la página de Internet de la SIECA (julio 2006). <http://www.sieca.org.gt>

3.4.2.2 Europa y Asia

Las relaciones entre Centroamérica y los países europeos marcaron una pauta importantísima a raíz de los conflictos bélicos en la subregión durante la década de los ochenta¹⁷². En aquel entonces, la Comunidad Económica Europea, basó su acercamiento en cuestiones políticas y no meramente comerciales, con el afán de coadyuvar a la pacificación de la región junto con los esfuerzos del Grupo Contadora a través del Diálogo de San José.

¹⁷² Hasta entonces, la CEE no había mantenido ningún tipo de relación de alto nivel o parecido, en 1971 simplemente había favorecido a los países centroamericanos con entrada en vigor su sistema de preferencias generales (SGP).

En específico, a Europa le interesaba crear una política centroamericana para disminuir la tensión Este-Oeste que podía afectar a los propios países europeos, esto bajo la retórica de que los problemas en la subregión eran, más que nada, Norte-Sur, además de reavivar las relaciones con América Latina y evitar el “antieuropeísmo” originado por la mala popularidad del caso de las Islas Malvinas (1982) y para tener un acercamiento indirecto con los Estados Unidos¹⁷³.

De esta forma, se inició en 1984 (en San José, Costa Rica), el proceso de San José o Diálogo de San José con la participación de los ministros de relaciones exteriores de ambas partes, y su principal objetivo fue el apoyo a la pacificación y el desarrollo de los países del Istmo, inaugurando así, una etapa de estrecha cooperación interregional. La Segunda Reunión Ministerial de San José (Luxemburgo, 1985) tuvo importantes resultados, se incluyó un Acuerdo Marco de Cooperación (Acuerdo de Luxemburgo) y se decidió que las Reuniones Ministeriales fueran celebradas anualmente, convirtiéndolas en el foro de negociación más importante de las relaciones de Centroamérica y Europa. El acuerdo contenía, entre otras cosas, la creación de una Comisión Mixta y Subcomisiones en diversos temas, que dirigirían los esfuerzos de cooperación. Lo más destacado fueron los convenios acordados, dentro de una de estas subcomisiones, con respecto a la ampliación y profundización de preferencias especiales de los productos centroamericanos bajo el régimen del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y que en el marco de la Asociación de Organismos de Promoción de Exportaciones de Centroamérica, Panamá y República Dominicana, (ASOEXPO), fueron destinados recursos a la promoción de exportaciones bajo la cooperación comercial.

El Acuerdo de Luxemburgo fue reemplazado años adelante por otro Acuerdo Marco de Cooperación, suscrito en la IX Reunión, conocido como Acuerdo de San Salvador. En él, se ampliaba la esfera de cooperación entre ambas regiones; incluyendo temas de medio ambiente, democracia, comercio, cooperación científica y tecnológica, inversiones, servicios, normas técnicas, industria, minería, desarrollo social, educación y cultura, salud y narcotráfico, entre otros. Así, los principales objetivos se basaban en

¹⁷³ Heinrich Kreft, “Europe and Central America –16 years of San Jose Dialogue-“, *Paper prepared for the workshop Dollars, Democracy and Trade: The External Influence of Economic Integration in the Americas* (Los Angeles, USA: The Pacific Council of International Policy/The Centre of Applied Policy Research, 2000) p 2-3.

la protección y administración de los recursos naturales, la diversificación y expansión del comercio y fomentar los flujos de inversión, por mencionar algunos.

Se destaca de este documento el grado de interés que la Unión Europea ve en la profundización del proceso de integración de los países Centroamericanos, ubicándolo como uno de los objetivos para la cooperación¹⁷⁴.

El Acuerdo de San Salvador puede ser considerado como un preámbulo para una posible firma de un Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Centroamérica y la Unión Europea, al contener varias disposiciones relativas al comercio, tales como el manejo de las relaciones en cumplimiento con las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), cuestiones aduaneras, eliminación de obstáculos al comercio y de normalización. Se suma a esto, la declaración unilateral por parte de Centroamérica, para la disposición del inicio de las negociaciones de un TLC, una vez que cualquier país europeo lo considere conveniente.

Diez años después, se firmó el Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación suscrito en Roma (Diciembre 2003), que amplió el margen de cooperación entre los miembros de la Comunidad Europea y los países centroamericanos, además de crear un nuevo marco para el diálogo entre ambas partes en materia de política exterior y así, promover iniciativas conjuntas. El nuevo acuerdo vino a renovar el interés de las relaciones interregionales, pues tras la pacificación, se había dado un periodo de estancamiento y la Unión Europea comenzó a enfocarse en otros grupos con mayor presencia como el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) e interlocutores más amplios como el Grupo de Río¹⁷⁵.

¹⁷⁴ El Art. 28 del Acuerdo de San Salvador plasma lo siguiente: “Cooperación en materia de integración. Las Partes Contratantes favorecerán la realización de acciones destinadas a desarrollar la integración regional centroamericana. En particular, se dará prioridad a las acciones destinadas a: la asistencia técnica relativa a los aspectos técnicos y prácticos de la integración...Promover el comercio subregional e interregional...Desarrollar la cooperación medioambiental regional...Fortalecer las instituciones regionales y apoyar la realización de políticas y actividades comunes...Fomentar el desarrollo de las comunicaciones regionales.” *Texto del Acuerdo de San Salvador*. Página de Internet de la SIECA (noviembre 2006). <http://www.sieca.org.gt>

¹⁷⁵ José Ángel Sotillo Lorenzo, “La Unión Europea y Centroamérica: Examen a unas relaciones de baja intensidad”, En Joaquín Roy, Roberto Domínguez Rivera y Rafael Velásquez (coord.), *op. cit.*, p 302.

En este acuerdo, las partes se comprometen a ampliar sus relaciones comerciales, la principal consigna fue la aceptación explícita para el inicio de las negociaciones tendientes a la formación de un área de libre comercio, que estaría enmarcada por las disposiciones que se tomaran tras la conclusión de la Ronda de Doha. Hasta la fecha, ese acuerdo no se ha podido concretar, debido a lo problemático de los temas de apertura de los productos agrícolas, los subsidios y subvenciones que se dan a estos bienes por parte de los países industrializados y a la protección de los mercados locales mediante la aplicación de medidas desleales al comercio.

Lo espinoso del tema agrícola fue trasladado al ámbito de la comercialización de uno de los principales productos de exportación de los países centroamericanos: el plátano, y que, junto a Brasil, Colombia, Ecuador y Venezuela, llevaron ante la Organización Mundial de Comercio (principios de 2005) ¹⁷⁶, el intento de la Unión Europea de aplicar, en enero de 2006, el “arancel único”, aplicado únicamente a los países latinoamericanos, que elimina las cuotas y licencias actuales que restringen la entrada de fruta a la Unión Europea, siendo ésta una de las controversias comerciales más importantes entre ambas regiones. Esto fue considerado como un retraso para las negociaciones del posible TLC debido a la tensión surgida, principalmente, por Honduras que incluso amenazó con boicotear la Reunión Ministerial de la OMC en Hong Kong, en diciembre del 2005. A pesar de lo anterior, recientemente se dio el anuncio de que el inicio de las negociaciones entre ambos bloques se iniciaría en mayo del 2006.

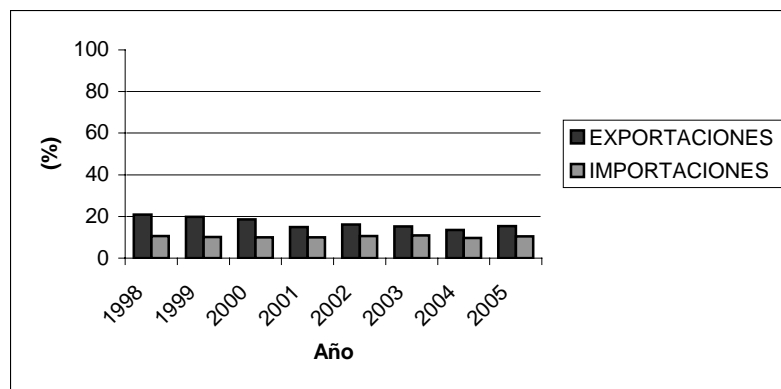
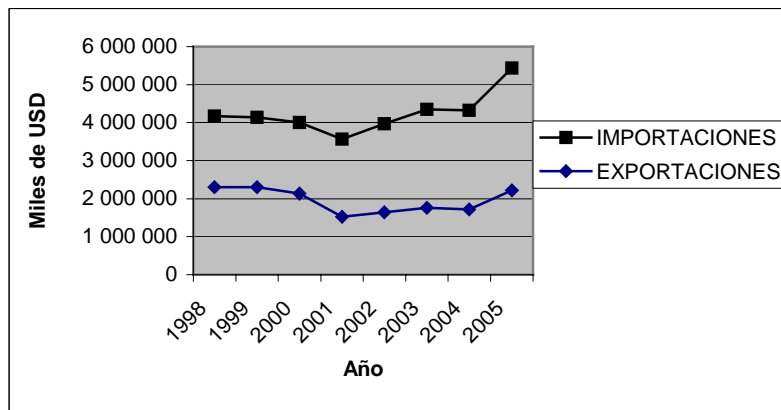
En 2005, el SGP que se tenía desde la década de los 70's fue remplazado por el SGP-Plus que abarca más productos y contiene más requerimientos que la Unión Europea pide a los países subdesarrollados para que puedan acceder a éste. Para ello, se deben suscribir 23 convenios internacionales, que van desde cuestiones laborales, de medio ambiente, derechos civiles, buen gobierno hasta el combate al crimen organizado (en especial el narcotráfico y el tráfico de armas). Dentro de los países que han sido beneficiados con este sistema están los países del Istmo Centroamericano (excepto

¹⁷⁶ La OMC falló a favor de los países latinoamericanos, aludiendo que el aumento de \$75 a \$230 euros por tonelada métrica de banano, repercutiría negativamente para la entrada de los productos latinoamericanos en Europa, proponiendo una reducción arancelaria a \$187 euros. *Fallo a favor de la OMC para latinoamericanos*. Reuters (mayo 2006). <http://espanol.news.yahoo.com/051028/4/14mhb.html>

Belice) y otros países sudamericanos. El SGP Plus entró en vigor en julio del 2005, provee de un tratamiento especial a casi 9 mil productos, en muchos casos permitiendo la entrada con un arancel cero, aumentando la lista respecto al anterior en 300 productos, la mayoría de los cuales, pertenecen a la industria agrícola y la pesquera. Por otro lado, a diferencia del anterior sistema, se aplica cada 3 años y de forma anual, lo que provee de mayor certidumbre y estabilidad para el comercio.

Se comprende que tanto los acuerdos de cooperación (Acuerdo de San Salvador y Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación) como el SGP-Plus representan la preparación de Centroamérica hacia la firma de un Acuerdo de Asociación con Europa, más que un TLC (que abarcaría temas de además diálogo político y de cooperación) y se comience a dar preferencias a los bienes que la subregión produce a cambio de la adopción de ciertas medidas internacionales derivadas de los convenios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), entre otros.

GRÁFICA 3.11 Evolución del comercio entre la Unión Europea y el MCCA 1998-2005



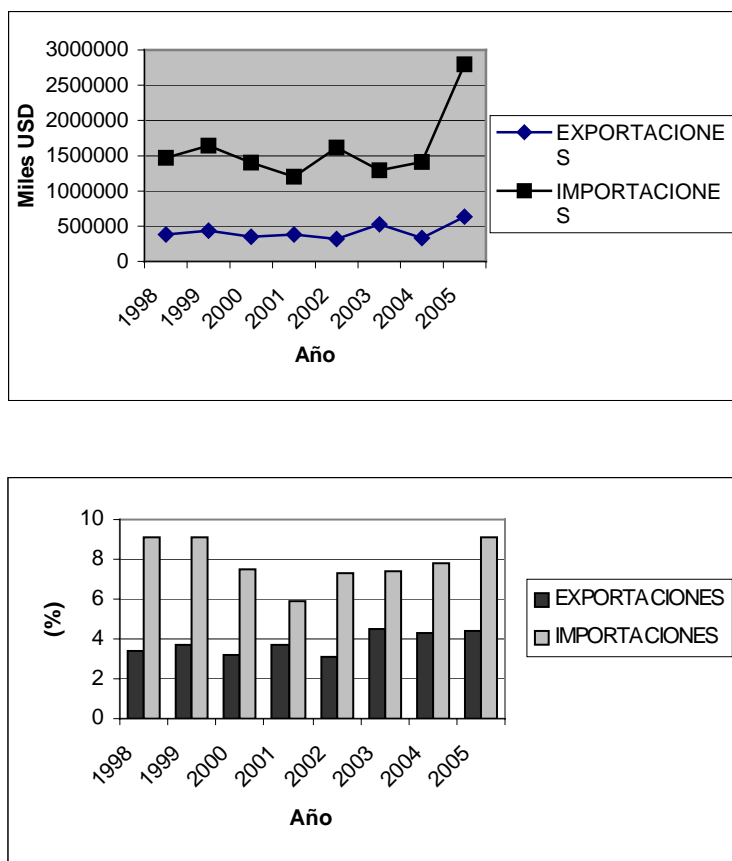
Fuente: *Ibid.*

La Unión Europea representa el segundo socio extrarregional en importancia para el Mercado Común Centroamericano (MCCA), después de Estados Unidos. Aproximadamente 45% de los productos centroamericanos tienen trato preferencial de entrada a la Unión Europea en virtud del principio de la Nación Más Favorecida (NMF) y otro 23% tiene descuentos arancelarios o entrada libre por el SGP que se mantiene. El comercio entre ambas partes no ha mostrado una evolución favorable, ya que, en los últimos siete años, en vez de aumentar, éste se ha visto estancado o con retrocesos. En 1998 las exportaciones del MCCA hacia la UE sumaron \$2,303,530 de dólares, y en 2005 las ventas fueron por \$2,213,139 de dólares; es decir, se pasó de 10.5% a 10.4% de participación y para el caso de las importaciones, el cambio fue un poco más notorio pues se pasó de 20.9% a 15% de participación aunque en términos absolutos el valor de las ventas aumentaron en ese mismo periodo (de \$2,037,475 a \$3,218,319) (ver gráfica 3.11). La declinación de la participación de la Unión Europea dentro del comercio del MCCA puede explicarse debido al crecimiento del comercio intrarregional y la cada vez mayor compra y venta hacia otros países latinoamericanos.

Hasta hace unos cuantos años, los países del MCCA comenzaron a tener relaciones comerciales, de manera más formal, con el continente asiático. El acercamiento entre ambas regiones se ha dado a través de reuniones de alto nivel. La primera de ellas se dio en 1996 entre Centroamérica y Japón (aunque en 1995 se estableció el Foro de Diálogo entre Centroamérica y Japón) y en el 2005, tuvo lugar la Segunda reunión, en la que se estableció el Plan de Acción de la Declaración de Tokio, en donde se plantea, entre otros puntos, el fomento y cooperación de la integración, mediante la asistencia técnica y el apoyo financiero. Japón aporta significativas cantidades al apoyo de la integración regional, en especial a aquellos proyectos enfocados a la construcción y modernización de la infraestructura regional (carreteras, telecomunicaciones). La segunda vía de acercamiento, la Reunión de Jefes de Estado y de Gobierno del Istmo Centroamericano y la República de China comenzó a celebrarse de manera periódica desde 1997 dando lugar a la firma del Acuerdo de Complementación Económica entre las dos regiones. En 2005 se iniciaron las negociaciones para formular tratados bilaterales de libre comercio entre China (Taiwán) y Guatemala, Nicaragua, El Salvador y Honduras, hasta la fecha sólo ha concluido exitosamente las negociaciones con

Guatemala que suscribió el acuerdo en septiembre de 1995 pero aún no ha entrado en vigor.

GRÁFICA 3.12 Evolución del comercio entre Asia* y el MCCA 1998-2005



*Las cifras incluyen a China, Japón y ASEAN
Fuente: *Ibid.*

El comercio con Asia no ha tenido gran dinamismo desde 1998, ya que el porcentaje de participación en las exportaciones e importaciones del MCCA con esa región han variado muy poco (para el caso de las importaciones, éstas siguen representando el mismo porcentaje en 2005 que en 1998). Cabe destacar que las relaciones con Japón han disminuido, ya que, en 1998, las exportaciones representaban 1.62% y las importaciones 7.12%, y en 2005 estas cifras disminuyeron a 0.92% y 4.35%, respectivamente. Por el contrario, el intercambio con China ha aumentado escasamente (comparándolo con la relación México-China), siendo que en 1998 las exportaciones e importaciones apenas significaban 0.27% y 0.66 del comercio total del MCCA, y en 2005, pasó a 2.22% y 3.64% (ver gráfica 3.12). Sumando los principales actores comerciales de Asia (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático -ASEAN-, China y

Japón) su participación porcentual es mucho menor que con otros bloques económicos (Estados Unidos, Unión Europea y Latinoamérica). Así, en 2005 las exportaciones significaron 4.39% y las importaciones 9.07% del total del comercio de la región

3.4.2.3 Latinoamérica

En la actualidad, se cuentan con algunos Acuerdos de Alcance Parcial (AAP) que se han suscrito bilateralmente en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Éstos son de vigencia limitada por cierto número de años y pueden ser prorrogables, principalmente estos acuerdos tienen el objetivo de aumentar los vínculos comerciales entre los países signatarios a través del otorgamiento de preferencias arancelarias y no arancelarias. Éstos son:

- AAP entre Colombia y Costa Rica (1984)
- AAP entre Colombia y El Salvador (1984)
- AAP entre Colombia y Guatemala (1984)
- AAP entre Colombia y Honduras (1984)
- AAP entre Colombia y Nicaragua (1984)
- AAP entre Venezuela y Costa Rica (1986)
- AAP entre Venezuela y El Salvador (1986)
- AAP entre Venezuela y Guatemala (1985)
- AAP entre Venezuela y Honduras (1986)
- AAP entre Venezuela y Nicaragua (1986)
- AAP entre Cuba y Guatemala (1999)
- AAP entre Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay (Mercado Común del Sur, MERCOSUR) y Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua (Mercado Común Centroamericano, MCCA) (1998)

Destaca entre estos acuerdos, el Acuerdo marco de comercio e inversión entre el MERCOSUR y el MCCA, firmado entre bloques, en el cual, se disponen de mecanismos de cooperación y de protección de inversiones para las partes.

Respecto a este último punto, en años recientes se han firmado acuerdos de promoción y protección recíproca de las inversiones entre los principales países latinoamericanos que aportan flujos de inversión extranjera a los países Centroamericanos:

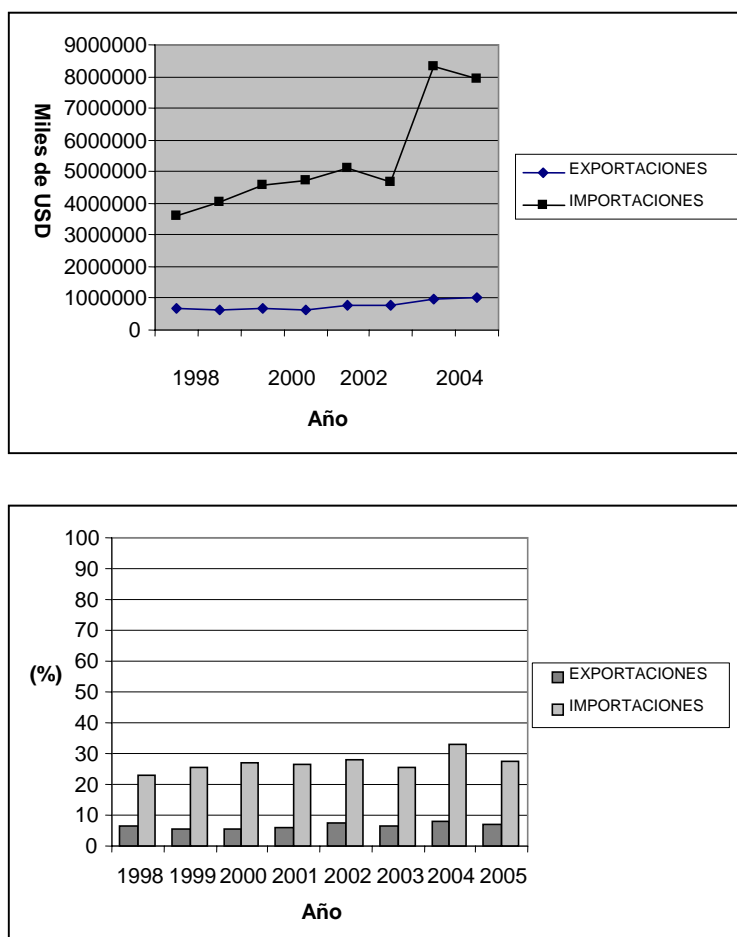
- Acuerdo entre Costa Rica y Argentina
- Acuerdo entre Costa Rica y Chile
- Acuerdo entre Costa Rica y Paraguay
- Acuerdo entre Costa Rica y Venezuela
- Acuerdo entre El Salvador y Argentina
- Acuerdo entre El Salvador y Chile
- Acuerdo entre El Salvador y Ecuador
- Acuerdo entre El Salvador y Perú
- Acuerdo entre Guatemala y Argentina
- Acuerdo entre Guatemala y Chile
- Acuerdo entre Honduras y Chile
- Acuerdo entre Nicaragua y Argentina
- Acuerdo entre Nicaragua y Chile

Los países centroamericanos participan en diversos foros internacionales en los que comparten iniciativas y experiencias con otros países latinoamericanos. Entre éstos se encuentran: La Asociación de Estados del Caribe (AEC) y La Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura (OEI). En la AEC participan los 25 Estados miembros más tres en asociación¹⁷⁷. Las funciones de esta Asociación son variadas, en el plano comercial, el principal objetivo es la de promover la cooperación y la integración regional para ello, se tienen diversos proyectos e iniciativas que van desde la convergencia de posiciones en común en negociaciones de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), hasta cursos de capacitación y facilitación del comercio. La OEI, por otro lado, está enfocada principalmente en el intercambio de experiencias y

¹⁷⁷ Los Estados miembros son: Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Colombia, Costa Rica, Cuba, Dominica, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, República Dominicana, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago, y Venezuela: Los Estados asociados son: Aruba, Francia (en nombre de Guyana francesa, Guadalupe y Martinica), las Antillas Neerlandesas y las Islas Turcos y Caicos

cooperación en los terrenos educativo, tecnológico y cultural y también es aplicado a la integración regional. También, Centroamérica es miembro de la Organización de Estados Americanos (OEA), que incluye a todos los países del continente americano y ha desempeñado un papel fundamental en la celebración de las Cumbres de las Américas para la creación del área hemisférica de libre comercio.

GRÁFICA 3.13 Evolución del comercio entre Latinoamérica* y el MCCA 1998-2005



Fuente: *Ibid.*

La relación con el resto de Latinoamérica ha sido más intensa en el plano político que en el comercial. Como se había mencionado en páginas anteriores, la región fue apoyada para superar los conflictos que se vivían en la década de los ochenta mediante la mediación de algunos países latinoamericanos (Grupo Contadora). No obstante, aún cuando en esta región y en ninguna otra, en donde el MCCA cuenta con más tratados y acuerdos de cooperación y comercio, las ventas con Estados Unidos o con Europa no son equiparables con el del resto de los países latinoamericanos (de 1998 a 2005, el

porcentaje de participación del comercio con Latinoamérica respecto al comercio total del MCCA se mantuvo por debajo del 10% para las exportaciones) (ver gráfica 3.13) . Hasta ahora, el comercio con Latinoamérica sigue teniendo una mayor participación que el de Asia, pero está en riesgo la posición de intercambio debido a la fuerte entrada de productos de aquella región en los mercados internacionales.

3.4.3 Relaciones con México e importancia del Plan Puebla-Panamá (PPP)

El primer antecedente que se cuenta previo a la firma de los Tratados de Libre Comercio (TLC) entre México y Centroamérica, es la firma, de manera bilateral de los Acuerdos de Alcance Parcial (APP) o Acuerdos Bilaterales de Alcance Parcial (ABAP) dentro del marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) en la década de los ochenta, que eran renovados cada año. Este tipo de acuerdos básicamente son listados de mercancías definidos por el país importador, en este caso México, que gozan de un tratamiento arancelario preferencial sin obligación de reciprocidad por parte de los países exportadores, en este caso, los países Centroamericanos.¹⁷⁸

Las preferencias arancelarias tenían relación con el arancel vigente en México, disminuyendo de forma considerable el pago por internar las mercancías a territorio mexicano, en algunos casos incluso con arancel cero, aunque en otros había ciertas restricciones.

Esas restricciones fueron uno de los principales problemas que estos acuerdos tuvieron, ya que, una gran variedad de productos quedaron sujetos a cuotas de exportación. En algunos casos, las preferencias otorgadas no eliminaron el pago de impuestos y muchos productos de interés para Centroamérica no estaban contemplados en la lista hecha por México. Aunado a esto, no existían reglas claras para su aplicación y mucho menos la existencia de un mecanismo de solución de controversias.

Por lo anterior, los AAP sólo fueron aprovechados de manera mínima; además de la limitación planteada por estos acuerdos, Centroamérica presentaba baja diversificación en su oferta exportable, resultado de una estructura productiva basada principalmente en

¹⁷⁸ *Las relaciones comerciales México-Centroamérica*, SIECA/DGPCE, Octubre 1998. Página de Internet de la SIECA (julio 2006). <http://www.sieca.org.gt>

la agricultura, por lo que los problemas comerciales se originaban principalmente con el intercambio de bienes y servicios.

Posteriormente, El Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla fue lanzado en los años noventa para concertar las negociaciones para la firma de los Tratados de Libre Comercio entre México y los países Centroamericanos. Este mecanismo fue instituido en la Cumbre de Presidentes de Centroamérica y México celebrada en la Ciudad de Tuxtla Gutiérrez, México, el 11 de enero de 1991. Fue aquí donde se suscribieron la Declaración y el Acta de Tuxtla, que recogen como tema central el compromiso de implementar un Programa de Complementación Económica entre las partes.

Dichos programas, de carácter asimétrico, abarcaban temas de liberalización comercial, cooperación financiera, desarrollo de la oferta exportable de Centroamérica, cooperación en el sector primario, abastecimiento de energéticos, fomento a la inversión y capacitación y cooperación técnica. Mientras tanto, aún se seguían renovando los AAP entre cada país, hasta la firma de los respectivos tratados de libre comercio.

En 1994, las negociaciones conjuntas para llegar a concretar los puntos de la Cumbre Tuxtla I fueron suspendidas debido a la crisis económica que México enfrentó, por lo que los países centroamericanos decidieron negociar de manera bilateral. De tal forma, primero México firmó un TLC con Costa Rica (1994) y posteriormente Nicaragua (1997)

A diferencia de estos países, El Salvador, Guatemala y Honduras; conocido como el Triángulo del Norte, decidieron negociar en grupo y retomaron las negociaciones luego de la Reunión Tuxtla II, celebrada en la Ciudad de San José, Costa Rica, el 15 de febrero de 1996 y en la Reunión Tuxtla III (El Salvador, 1998) se manifestó el interés por finalizar las pláticas y suscribir el TLC con México.

El propósito de las Cumbres fue la de comenzar a tratar temas que incumbían a ambas partes, discutidos hasta los más altos niveles y que se realizaran acciones al respecto. Los puntos que tuvieron particular relevancia en esta etapa de las relaciones México-Centroamérica fueron la interconexión eléctrica y el abastecimiento energético (en particular de petróleo y gas). De hecho, uno de los principales propósitos para la

primera reunión entre los mandatarios mesoamericanos, fue precisamente, hacer algo al respecto de la crisis energética que había dañado enormemente a la economía de la región. Las Cumbres renovaron el interés por parte de México (y también por parte de Estados Unidos) en los países de la frontera sur.

Tal como menciona Daniel Villafuerte Solís, “los proyectos de Integración Económica y comercial tienen una enorme importancia en la reconfiguración de la frontera sur, ya que la región pasa a tener una significación estratégica”¹⁷⁹. En efecto, este renovado interés se explica no únicamente por el cambio de política de desarrollo enfocado al exterior, sino por la influencia de las líneas del nuevo regionalismo, el potencial económico descubierto del sur y por el papel que México representaría en apoyo al combate de problemas comunes y en la inserción de Centroamérica a la nueva dinámica mundial, la globalización.

Hasta la década de los noventa, México basaba sus relaciones con Centroamérica principalmente en el ámbito político, aunque se hicieron algunos acuerdos comerciales en el marco de la ALADI, como se mencionó anteriormente, éstos tuvieron muy poco resultado. Centroamérica sólo captó la atención de México durante la etapa de conflictos bélicos, que obligó a este último a crear el Grupo Contadora para que los problemas no se extendieran más allá de la subregión. De forma análoga, el desinterés por esta zona, se extendió a sus entidades federativas del sur, que han sido relegadas de los grandes proyectos de desarrollo de la nación.

Hasta antes del 2000, cuando el actual presidente de México, Vicente Fox, lanzó el proyecto del Plan Puebla Panamá, no se había tenido un interés de tal envergadura. El Plan Puebla Panamá (PPP) representa un gran plan de integración subregional que incluye a nueve Estados del Sur Sureste de México (Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Puebla, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz y Yucatán) y a todos los países del Istmo Centroamericano (Belice, los miembros del Mercado Común Centroamericano – MCCA- y Panamá), y se espera que, junto con los TLC, sea el instrumento a través del cual México actúe como “el país bisagra” que ayude al proceso de conformación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), al arrastrar a los países

¹⁷⁹ Daniel Villafuerte Solís, *La Frontera Sur de México. Del TLC México-Centroamérica al Plan Puebla Panamá* (México: UNAM /Plaza y Valdés, 2004) p 52.

Centroamericanos a insertarse en el plano internacional y acercándolos hacia los Estados Unidos¹⁸⁰.

Los Estados fronterizos del sur y del Istmo Centroamericano comparten problemas comunes y cuentan con vastos recursos naturales. En esta subregión se cuenta con grandes yacimientos de petróleo y de gas natural, es una proveedora importante de materia prima y productos agropecuarios, y representa una zona con un enorme potencial turístico y de maquila.

Las líneas de acción del PPP, conocidas como las Iniciativas Mesoamericanas, dan prioridad a la construcción y mejoramiento de la infraestructura, así como al libre comercio¹⁸¹. Con esto se relega a un segundo plano el desarrollo económico y social de la población, necesarios para el combate de los problemas que requieren de la participación conjunta de los países: el crimen organizado (en particular el narcotráfico) y la migración; bajo el supuesto de que el desarrollo de la infraestructura y el acceso a los mercados propiciará el impulso necesario del desarrollo de la subregión, alentando el comercio y las inversiones. Lo anterior; sin embargo, puede ser descartado según la propia experiencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), ya que, para México, no a “acreditado su capacidad para impulsar el desarrollo”¹⁸² y las diferencias entre ricos y pobres han sido más profundas¹⁸³. Esto se demuestra claramente en la desigualdad de desarrollo entre la frontera norte y el sur.

El proyecto fue reconocido por los analistas como algo positivo para las relaciones México-Centroamérica, al establecer bases para una mayor integración del sur; no obstante, también se reconocieron las fallas que tuvo desde su concepción: la falta de

¹⁸⁰ *Ibid*, p 40.

¹⁸¹ Las Iniciativas Mesoamericanas son ocho: 1) La integración carretera y de transporte, 2) Interconexión eléctrica, 3) Desarrollo de la infraestructura de las telecomunicaciones, 4) Facilitación comercial 5) Promoción del Ecoturismo, 6) Desarrollo Humano, 7) Desarrollo Sustentable y 8) Prevención de Desastres Naturales.

¹⁸² Antonio Gazol Sánchez, “Diez años del TLCAN: una visión al futuro” (Revista *Economía UNAM*, Vol 1, No. 1; México: Facultad de Economía de la UNAM/Instituto de Investigaciones Económicas, septiembre-diciembre de 2004) p 21.

¹⁸³ Según el coeficiente de Gini que mide la desigualdad (donde 0 es la igualdad perfecta y 100 la desigualdad perfecta), México registró en 2000, un 54.6, una cifra que supera a los otros 56 países con igual índice de desarrollo (la cifra más baja es 24.7 de Dinamarca). Índice de Desarrollo Humano 2005. Página de Internet del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (noviembre 2006) <http://www.undp.org>

conocimiento concreto sobre el costo y financiamiento, y la falta de visión estratégica para articular el plan¹⁸⁴.

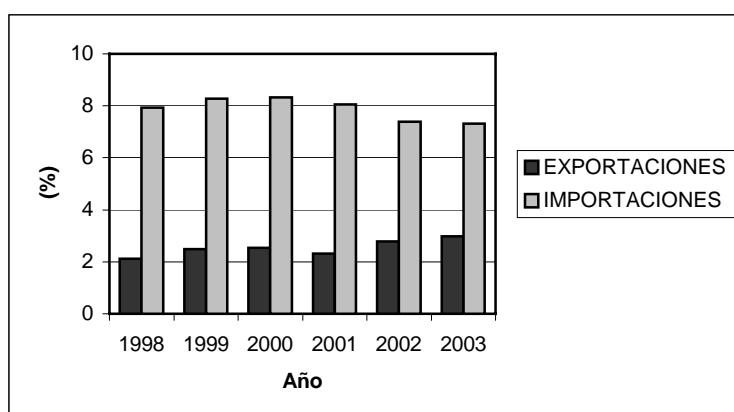
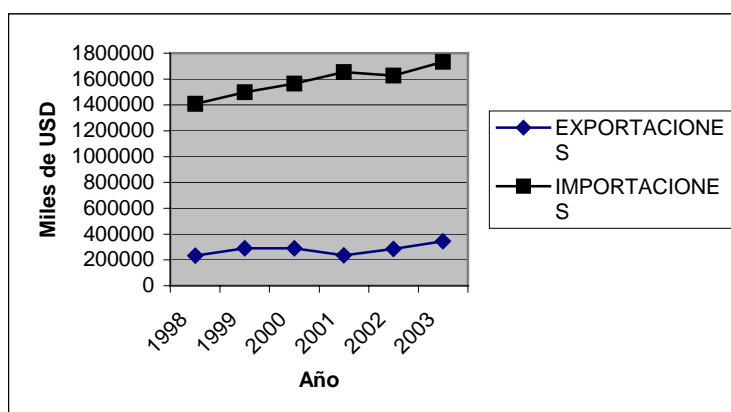
Hasta ahora, el PPP ha registrado muy pocos avances debido principalmente a la falta de dinero necesario para el financiamiento de cada uno de los proyectos y, segundo, a la falta de una decidida voluntad política de los países para concretarlos. Esta falta de impulso necesario entre ambas partes (México y Centroamérica) puede explicarse porque en realidad no se tienen una relación comercial profunda que se tradujera en intereses económicos importantes, de hecho, el PPP tiene mayores perspectivas hacia el intercambio hemisférico que el propio intercambio subregional.

En efecto, a pesar de que México cuenta con tres TLC con Centroamérica (TLC México-Nicaragua, México-Costa Rica; México-Triángulo del Norte), la relación de participación del comercio que se tiene con la región no es significativa para México. Si contamos con que México depende en más del 80% de su comercio con Estados Unidos, se deja un margen muy corto para la participación de otros países o regiones dentro del intercambio comercial. El MCCA es el cuarto socio comercial de México, no obstante, el porcentaje de participación en las ventas y compras representa menos del 1% para nuestro país y la situación parece no revertirse, ya que en los últimos años esta participación ha sido cada vez menor. Esto, como ya se explicó, se debe a la enorme dependencia hacia Estados Unidos pero también a la actuación de China como socio comercial de México que ha ganado terreno en la compra de algunos productos que provenían de Centroamérica. Datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) demuestran que en 1990 las ventas de México hacia el MCCA ascendían a \$345 millones de dólares, mientras que las compras alcanzaron el monto de \$102 millones de dólares y esto representaba el 1.2% y 0.3% del total del comercio, respectivamente. En 2003, el porcentaje de participación de las exportaciones bajaron a 0.8% y las importaciones subieron apenas a 0.49%, a pesar de que el valor del comercio entre las partes subió, no ha sido equiparable al aumento de las importaciones y exportaciones hacia otras partes del mundo.

¹⁸⁴ Programa de televisión “Primer Plano” del 18 de junio de 2001. Página de Internet de Once TV (junio 2006).
<http://oncetv.internext.com.mx/cgi-bin/trace.cgi?q=desppplano&terms=7703-2-18062001%5Cb>

Al contrario, para el MCCA, México representa uno de sus mercados de mayor importancia, especialmente como abastecedor y no tanto como consumidor. En 2003, las ventas a México ascendieron a poco más de \$345 millones de dólares (2.97%) y las compras a \$1,732 millones de dólares (7.31%) (ver gráfica 3.13).

GRÁFICA 3.13 Evolución del comercio entre México y el MCCA 1998-2003



Fuente: *Ibid.*

México, al ser el país con mayor desarrollo y por el hecho de que de él vino la propuesta del PPP, está llamado a mantener el liderazgo en el manejo de las reuniones e imprimir dinamismo para que se concreten las decisiones y demás, pero hasta ahora, la actuación de nuestro país no ha sido lo suficiente como para lograr más avances, especialmente porque en este sexenio la agenda exterior de México ha estado enfocada a las relaciones con Estados Unidos, en particular, en los puntos relacionados al terrorismo y a la protección de los inmigrantes. Centroamérica es un mercado muy similar al mexicano,

que junto con la cercanía geográfica, significa un nicho de oportunidades importantes para las relaciones comerciales.

3.5 Retos y condicionantes al proyecto de integración

Todos los grupos regionales latinoamericanos se encuentran en un momento decisivo para su consolidación y enfrentar, de una mejor manera, los retos inherentes a la inserción internacional. Los grupos no sólo se enfrentan a un mundo cada vez más globalizado y competitivo, sino también a las propias y muy particulares dificultades individuales de los países, lo que representa una necesidad de doblar esfuerzos y voluntades para que los proyectos regionales sean funcionales.

Por lo expuesto a lo largo del presente trabajo se deduce que la consolidación de la Unión Aduanera sólo será posible si sus miembros se concentran en mejorar la capacidad para enfrentar los problemas de la asimetría económica, coordinación económica, de la debilidad y falta de coherencia institucional, incluyendo el hecho de que las agendas doméstica y regional aún no han podido ser integradas en el plano de las negociaciones comerciales. En los últimos cinco años se han logrado muchos avances en el Mercado Común Centroamericano (MCCA), en parte, por la firma del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (CAFTA-RD), que impulsó favorablemente el proceso de integración, contrario a la tendencia anterior, cuando no se habían visto más acciones importantes después de la renovación del proyecto regional a principios de los noventa. Esto corresponde, como mencionan Eduardo Lizano y José María Salazar-Xirinachs, a periodos de entusiasmo y desgano en la integración, ya que éste no puede ser visto como un proceso lineal¹⁸⁵. Viendo este nuevo periodo de entusiasmo con las iniciativas del MCCA, será necesario poner atención en los puntos anteriores y poner mayor énfasis en su solución, aprovechando la situación actual.

¹⁸⁵ Eduardo Lizano y José Ma. Salazar-Xirinachs. "The Central American Common Market and the Hemispheric Free Trade", En Ana Julia Jatar and Sydney Weintraub (ed.), *Integrating the Hemisphere. Perspectives from Latin America and the Caribbean* (Washington, D.C.: Inter-American Dialogue Conference, 1997) p 113.

3.5.1 Asimetría económica y coordinación macroeconómica

De primera impresión, se pensaría que los países que conforman el Mercado Común Centroamericano (MCCA) tienen un nivel similar de desarrollo económico. Como hemos visto, esto no es así. Existen diferencias notorias en el tamaño de sus economías, lo que afecta directamente los esfuerzos de integración. Estas diferencias no sólo hay que entenderlas en términos de la dimensión de sus indicadores económicos, sino también por los contrastes en sus estructuras productivas, principales productos de exportación e importación, socios comerciales, infraestructura, marcos jurídicos, entre otros. La debilidad económica de un país radica en no poder cumplir con los mismos compromisos que otros países, en que se invierte menos en los avances para la integración y en la falta de infraestructura complica el intercambio regional ya que encarece los bienes aun en países que se encuentran cercanos geográficamente. A la larga, esto afecta a los demás miembros del grupo mientras no haya una consolidación de la Unión.

La decisión de los países centroamericanos para renovar su esquema de integración responde a su adecuación a los nuevos retos globales mediante la adopción del nuevo regionalismo o regionalismo abierto. No obstante, los beneficios que se desprenden de la integración no son iguales para todos, pues son los países con mayor desarrollo relativo los que obtienen mayores beneficios. Esto significa que deben realizar grandes esfuerzos para que la integración sea tomada (no solamente en el papel sino también en las acciones) como un proyecto regional en el que los mayores beneficios de unos no aumenten las asimetrías de entre ellos.

Luis René Cáceres menciona que debido a la falta de un mecanismo de compensación o de cohesión (al estilo de la Unión Europea) que reconozca las limitaciones de los países menos desarrollados y auxilie en la reducción de la brecha económica, los países centroamericanos se han vuelto cada vez más heterogéneos¹⁸⁶. En efecto, si se toma el modelo europeo, recordaremos que tras la incorporación de países como España, Portugal y Grecia, éstos fueron apoyados con fondos provenientes de la Unión, destinados a reducir las diferencias económicas con países como Alemania o Francia.

¹⁸⁶ Luis René Cáceres, *La Integración de Centroamérica: promesa y reto vigente* (Honduras: [BCIE], 2002) p 205.

En esta misma dirección, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) señala que la creación de un fondo de cohesión sería un apoyo sustancial para la integración y apertura centroamericana, el cual, podría ser auspiciado por el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) mediante la canalización de recursos de fuentes extranjeras y de sus propias utilidades¹⁸⁷.

Por otro lado, Cáceres apunta hacia otro factor relevante para la atenuación de las diferencias: el desarrollo del capital humano. En su opinión, cuando el bono de capital humano de un país no es suficiente para sustentar los esfuerzos de desarrollo e investigación que emanan de la integración, entonces, el capital humano no desarrollado de ese país, emigra hacia otro país con capital humano desarrollado, lo que le permite a éste último destinar mayores recursos a la investigación e innovación para la integración, aumentando así, las diferencias entre los miembros del grupo¹⁸⁸. Este fenómeno se puede ver claramente ejemplificado en las migraciones intrarregionales, donde Costa Rica es el mayor receptor de personas provenientes de países como Honduras y Nicaragua.

Puesto que el desarrollo del capital humano debe impulsarse a partir del mejoramiento de factores interrelacionados como la educación y el nivel de vida, entre otros, y dado que esto no puede lograrse en plazos cortos, una opción viable para que se proveyera de capital humano a un país menos desarrollado es a través de una mayor cooperación en los campos de ciencia y tecnología y la creación de una política regional para la movilidad de mano de obra, de manera que un país como Costa Rica pudiera proveer de personas capacitadas a otros países, beneficiándolos con su experiencia, mientras éstos mejoran su capacidad de generación de capital humano.

Sin embargo, para que también se logre un desarrollo equilibrado de la región, es necesaria una mayor coordinación macroeconómica. En 1994, el Consejo Monetario Centroamericano (CMCA) estableció criterios de convergencia de algunos indicadores macroeconómicos que han sido adecuados conforme a la propia evolución subregional. Los principales criterios de convergencia actuales incluyen:

¹⁸⁷ (CEPAL), *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2004. Tendencias 2005*, *op.cit.*, p 94.

¹⁸⁸ Además, el autor también hace énfasis en la relación de capital humano-comercio, donde entre mayor capital humano, mayores índices de comercio y viceversa. Luis René Cáceres, *op.cit.*, p 224.

- Crecimiento anual (igual o superior) del Producto Interno Bruto (PIB) en 4 %
- Inflación (IPC diciembre-diciembre, igual o inferior) de 6%
- Índice de tipo de cambio real efectivo (diciembre de 1994=100): banda 95%-105%
- Tasa de interés pasiva promedio de referencia en términos reales a diciembre de cada año de 0% a 5%
- Déficit en la cuenta corriente: inferior o igual a 3.5% del PIB
- Déficit del sector público: inferior o igual a 2.5% del PIB
- Deuda pública inferior o igual a 50% del PIB

En el MCCA, la falta de coordinación se evidencia en el incumplimiento de metas de convergencia (ver tabla 3.12). El criterio de convergencia del PIB ha sido muy variable en todos los países del MCCA, pero en los últimos dos años El Salvador y Guatemala no han podido cumplir con la meta de crecimiento de 4% anual. La meta de inflación ha sido uno de los puntos más problemáticos de resolver en el grupo, ya que, como veremos más adelante, está interrelacionada con las propias políticas macroeconómicas de los otros países de la Unión. Así, la meta sólo ha sido alcanzada por El Salvador. En el caso de Costa Rica, la situación es distinta ya que por su tipo de política cambiaria, mantiene altos niveles de inflación, por lo cual estableció como meta mantenerla por debajo de 14%.

En El Salvador y Guatemala se observa el mismo problema en el cumplimiento de la meta establecida para las tasas de interés reales y de apreciación cambiaria en relación con los Estados Unidos. En cuanto al cumplimiento de indicadores externos, sólo Honduras cumplió con la meta establecida en el 2005, lo que significó un cambio sustancial de -5.3% a un -0.5%, en cambio, fue el único país que cumplió con el criterio de convergencia en el déficit del sector público. Finalmente, donde se nota una mayor discrepancia es en las cifras sobre el criterio de deuda pública por debajo del 50%, donde encontramos a Guatemala en un extremo con un 25% y , por otro lado, a Nicaragua con una deuda pública de más del 130%. Todo esto, en conjunto, provocó que la región tuviera, en promedio para el 2005, un porcentaje de cumplimiento de 50.4%, siendo Costa Rica y El Salvador los países con mayor porcentaje (63%) y Guatemala y Nicaragua los que han tenido menos convergencia (38%).

TABLA 3.12 Indicadores de Convergencia 2004-2005

Indicadores	Criterio	Costa Rica		El Salvador		Guatemala		Honduras		Nicaragua	
		2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005
PIB	4.0	4.1	4.1	1.5	2.8	2.7	3.2	5.0	4.2	5.1	4.0
P [^]	6.0	13.1	14.1	5.4	4.3	9.2	8.6	9.2	7.7	9.3	9.6
iR	0-5	1.0	1.0	-1.9	-0.3	-2.3	-1.5	1.8	2.9	-0.3	1.9
ITCER/USA	95-105	103.8	102.0	96.9	96.1	80.9	75.4	97.2	94.8	107.0	107.1
RIN/BM	100	147.3	153.5	115.0	108.2	136.5	129.3	173.6	193.1	82.3	89.4
RCC/PIB	-3.5	-4.3	-4.8	-4.0	-3.9	-4.4	-4.1	-5.3	-0.5	-15.3	-16.9
RSP/PIB	-2.5	-2.8	-2.0	-1.1	-1.0	-1.1	-1.5	-4.0	-4.3	-2.2	-1.7
DPT/PIB	50	58.0	54.0	42.0	40.0	28.0	25.0	85.0	75.0	148.0	133.0
Porcentaje de cumplimiento		50%	63%	63%	63%	38%	38%	50%	50%	25%	38%

PIB= Producto Interno Bruto

P[^]= Tasa Anual de Inflación

iR= Tasa de Interés Pasiva Real

ITCER/USA= Índice de Tipo de Cambio Real con EUA

RIN/BM= Razón Reservas Internacionales Netas del Banco Central a Base Monetaria

RCC/PIB= Razón Déficit en Cuenta Corriente de Balanza de Pagos a PIB

RSP/PIB= Razón Déficit Sector Público a PIB

DPT/PIB= Razón Deuda Pública Total a PIB

Fuente: *Indicadores de convergencia*. Página de la Secretaría General del CMCA (julio 2006). <http://www.sgcma.org>

En particular, donde se requieren de acciones más decididas es en la coordinación de las políticas cambiarias, monetarias y fiscales que producen graves costos en los flujos comerciales y financieros. Los costos de la ausencia de coordinación de estas políticas se acentúan en situaciones desfavorables como crisis económicas en otros países que exponen la vulnerabilidad del proyecto regional al variar la intensidad del comercio intrarregional y extrarregional y a las posibilidades de cumplir compromisos de apertura entre los propios miembros de la región, tal como se mencionó en el capítulo anterior.

A este respecto, Cáceres señala tres puntos fundamentales donde se requiere de una mayor supervisión por parte de los países del MCCA y demuestran la necesidad de coordinación de políticas macroeconómicas y generación de políticas regionales, realistas y compatibles con las propias necesidades de cada país¹⁸⁹. Estos puntos son:

- Arbitraje en el mercado de monedas. En el MCCA aún no existe una integración monetaria formal, cada país sigue utilizando su propia moneda y cada una de ellas tiene un valor distinto a las demás. La moneda, como bien, puede ser objeto de compra-venta para obtener ganancias, lo que ocasiona problemas en la oferta

¹⁸⁹ *Ibid*, p 206-211.

monetaria de cada país y aun como proveedor de monedas extranjeras hacia otro país.

- Sustitución de monedas. Los tipos de cambio de las monedas de los países está determinado por su oferta monetaria. En países como El Salvador y Guatemala, sus ofertas y tipos de cambio son interdependientes (e inciden en ellos, aun la oferta monetaria de Costa Rica), lo que significa que la estabilidad cambiaria e indicadores tales como la inflación dependen de variables externas, lejos del control propio del Estado.
- Diferencial cambiario. El costo de transacción de compra y venta del dólar en Guatemala y El Salvador es muy alto, por lo que se requiere de mayor coordinación en este aspecto por que incide en la entrada y salida de dólares. El autor demostró que cuando en un país el volumen de operaciones es alto, en el otro es bajo y viceversa.

Ya que la actuación macroeconómica de un país depende directamente de las acciones de los demás miembros del grupo, el problema de diferencias de las variables podría ser resuelto al establecer políticas estatales con objetivos subregionales, para lo cual, deben existir mayores estímulos que los propios beneficios que los países tendrían al existir una correcta coordinación de políticas macroeconómicas. Al respecto, la CEPAL destaca la falta de estímulos endógenos para la coordinación, por lo cual valdría la pena rescatar algunos mecanismos de estímulos exógenos a cambio de una menor participación individual de los Estados en sus políticas a favor de un mayor control que beneficie a la Unión. El BCIE también ocuparía un papel central al dar paquetes de financiamiento para aquellos países que cumplieran de manera voluntaria los criterios de metas macroeconómicas¹⁹⁰.

3.5.2 Fortalecimiento institucional

La importancia de las instituciones regionales radica en que son las responsables de planear, administrar, coordinar y poner en marcha los esfuerzos de integración en el

¹⁹⁰ (CEPAL), *op. cit.*, p 96.

marco de un proyecto regional, como en el caso de Centroamérica. Aunado a la necesidad del fortalecimiento institucional a nivel nacional de los países miembros del Mercado Común Centroamericano (MCCA), una condición necesaria para la integración es el reforzamiento institucional regional, que incluye la revisión de los marcos normativos de la integración y la reforma de aquellas instituciones regionales clave como el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).

Uno de los problemas que se encuentran en el lento avance de la integración es la falta de coordinación en las políticas estatales que trascienden a nivel regional; es decir, en las políticas macroeconómicas, de regulación y promoción de competencia y de normatividad comercial, que la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) denomina como la coordinación de bienes públicos regionales¹⁹¹. Además esta coordinación debe llevarse a cabo de manera institucional. Durante los años de la crisis asiática hubo muchas dificultades dentro de los grupos regionales latinoamericanos para cumplir con los compromisos en el plano institucional por la falta de coordinación macroeconómica y por la vulnerabilidad a efectos externos que afectaban el comercio y, en algunos casos, obligaron a los países a recurrir a medidas contrarias al libre comercio en detrimento de países que, incluso, pertenecían al mismo esquema de integración. Esto sucedió con mayor énfasis en los grupos sudamericanos durante los años posteriores a la crisis asiática: entre 1997 y 1999 el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y la Comunidad Andina (CAN) sufrieron retracciones acumuladas del comercio intrarregional de 26% y 30%¹⁹².

En el caso del MCCA, el comercio intrarregional no se contrajo durante el mismo periodo, demostrando que es menos vulnerable a este tipo de crisis; sin embargo, esto no significa que no sea necesario un reforzamiento en el plano institucional que permita mayor eficiencia del grupo. Aquí, encontramos dos puntos relevantes: 1) la necesidad de sistemas decisorios que generen mayor certidumbre; y 2) una mejor gestión dentro de las instituciones¹⁹³.

¹⁹¹ (CEPAL), *ibid*, p 133.

¹⁹² (CEPAL), *Globalización y Desarrollo, op. cit.*, p 198.

¹⁹³ SG-SICA/CEPAL, *Integración Centroamericana: Beneficios y Costos, op. cit.*, xxxix

Durante las Reuniones de Presidentes, de Ministros o de cualquier otro órgano encargado de la delimitación o aplicación de planes, políticas o proyectos, se lanzan una gran cantidad de Resoluciones y Declaraciones que proponen hacer un conjunto de acciones en beneficio de la integración. Sin embargo, sólo algunos planteamientos, en el mejor de los casos, se llegan a realizar con muchas dificultades y después de largos plazos a partir de su discusión. Por lo tanto, es necesario que los países miembros cumplan con lo establecido en los marcos normativos de integración, así como lo que se desprenda de las distintas instituciones especializadas.

El incumplimiento de las acciones en pos de la profundización de la integración se debe, como se mencionó anteriormente, a la falta de estímulos endógenos en los países centroamericanos. Aquí, la participación de las instituciones regionales podría representar un papel crítico para que los compromisos no sólo se queden en buenas intenciones, ya que pueden favorecer en la constitución de aquellos factores exógenos que los países necesitarían para estimular con el cumplimiento de metas regionales. De esta manera se fortalecería el plano institucional y se cumplirían los objetivos de coordinación y armonización.

Es preciso que los miembros tengan una verdadera voluntad política para que los marcos nacionales institucionales sean adecuados a las necesidades regionales, esto otorgaría mayor importancia al plano institucional de la región. Lo anterior significa que la gobernabilidad dentro de las propias instituciones regionales debe ser revisada para que los proyectos se tomen de manera más rápida, imparcial pero comprensiva y no estén sujetos a meras coyunturas políticas. Dentro de la anterior lógica, el MCCA ha buscado la reforma de organismos como el BCIE y una mayor correspondencia de sus miembros con la institucionalidad regional.

Eduardo Lizano y José María Salazar-Xirinachs añaden otro punto del marco institucional de la integración que incide negativamente en los esfuerzos para la consolidación de la Unión Aduanera en el MCCA y se refiere a la ambigüedad y generalidad de los Protocolos que no siguen la línea de los modernos tratados comerciales al no establecer derechos u obligaciones ¹⁹⁴. El primer problema surge

¹⁹⁴ Eduardo Lizano and José Mo. Salazar-Xirinachs, *op. cit.*, p 122.

cuando la estructura de las relaciones y el funcionamiento de los Subsistemas de la integración no están bien definidos y, el segundo, cuando no se establece qué aspectos de la integración serán prioritarios o cómo se van a llevar a cabo. Todo esto provoca que haya una multiplicidad de instituciones y que, en algunos casos, se dupliquen funciones de manera innecesaria. Alfredo Guerra-Borges lo expone así:

“Desde su constitución...el MCCA ha pasado por no pocas vicisitudes institucionales. Todas ellas han podido superarse gracias a la interdependencia económica creada entre los países centroamericanos por el proceso de integración, y a la flexibilidad con que los gobiernos han buscado la permanencia del proceso, fueran sus órganos los creados por el TGIE u otros distintos, sin haber incurrido nunca, hasta años recientes, en una multiplicidad de órganos rectores del proceso, legítimos unos y los demás inexistentes, jurídicamente hablando”¹⁹⁵.

Con esto, el autor se refiere a los problemas surgidos en la toma de decisiones durante las Cumbres Presidenciales ante la confusión sobre a qué órganos debían dirigirse y al hecho de que aún varios años después de haber sido suscritos los Protocolos, éstos no habían sido ratificados o entrado en vigor. Estos problemas, lejos de estar superados, aún persisten y hacen de la integración un proceso sumamente lento. En pocas palabras, existe “burocracia regional”.

Se suma a esto, la falta de recursos necesarios para el buen funcionamiento de las instituciones. El financiamiento de las instituciones funciona generalmente mediante aportaciones que hacen los países miembros. No obstante, debido a los propios problemas económicos que tienen que enfrentar individualmente, no se reúnen los recursos óptimos, provocando déficit en las finanzas de las instituciones y obligándolos a recurrir al BCIE, el cual, tiene que aportar dinero que podría ser utilizado en otros proyectos regionales. En algunos casos, las instituciones están sostenidas completamente mediante fondos provenientes de países extrarregionales.

¹⁹⁵ Alfredo Guerra-Borges “Impacto de los tratados de libre comercio en el Mercado Común Centroamericano: una reflexión preliminar”, En Alfredo Guerra Borges, *La integración centroamericana ante el reto de la globalización* (Antología) (Nicaragua: Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales [CRIES], 1996) p 46.

Como bien apunta la CEPAL, los organismos regionales representan puntos de convergencia para la coordinación, armonización y unificación de criterios y del fortalecimiento de las institucionalidad dependerán los beneficios de la unión; no sólo para hacerla menos vulnerable ante crisis financieras internacionales, sino también para una representación ante el exterior de mayor fortaleza e importancia en negociaciones comerciales¹⁹⁶.

3.5.3 Controversias comerciales y productos sensibles

Fue hasta hace poco que entre los países de la Unión no existía un mecanismo de solución de controversias propio que pudiera dirimir los desacuerdos del comercio intragrupo, situación que cambió con la creación del Mecanismo de Solución de Controversias entre Centroamérica, en 2003. Esto, junto a las adecuaciones recientes de algunos de los Reglamentos que rigen el comercio, han favorecido para que las medidas contrarias al libre comercio hayan sido eliminadas totalmente en el 2005, en contraste a los 70 obstáculos identificados en 2002.

Esto representa un avance importante en el fortalecimiento de la institucionalidad regional, al cumplirse los criterios existentes dotando a comerciantes e inversionistas con mayor certidumbre. Por lo que respecta a este punto, el Mercado Común Centroamericano (MCCA) tiene una clara ventaja sobre los demás grupos regionales latinoamericanos en los que aún persisten altos niveles de proteccionismo, como en el caso del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y Comunidad Andina (CAN), que requieren de una reestructuración urgente de su normativa común¹⁹⁷.

Conforme al Plan de Acción de la Unión Aduanera, poco a poco se irán incorporando al esquema de liberalización los productos restringidos del Anexo A del Tratado General de Integración Económica (TGIE), con lo cual, ya no habría ninguna excepción. Esto significa un paso importante para la consolidación del Área de Libre Comercio (ALC) y representaría menos “perforaciones” al Arancel Externo Común (AEC). Los productos que aún están excluidos representan una parte importante del comercio de estos países

¹⁹⁶ (CEPAL), *Globalización y Desarrollo*, op. cit., p 207-209.

¹⁹⁷ (CEPAL), *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y El Caribe, 2004. Tendencias 2005*, op. cit, p 116.

(en especial el café y la caña de azúcar) y su liberalización debe darse en un marco de coordinación con el AEC (que de no darse, complicaría aún más la consolidación de la Unión), pero también tomando en cuenta las propias necesidades de los miembros, derivadas por del costo generado por su apertura.

Actualmente los productos que no gozan de libre comercio son:

Restricción común a los cinco países:

Café sin tostar

Azúcar de caña

Restricciones bilaterales:

Café tostado: Costa Rica con todos los países

Alcohol etílico, esté o no desnaturalizado: Costa Rica con todos los países y Honduras con El Salvador

Derivados del petróleo: Honduras con todos los países

Bebidas alcohólicas destiladas: Honduras con todos los países

3.5.4 Consolidación del Arancel Externo Común y armonización de normas

El Sistema Arancelario Común (SAC), que es formalmente el nombre del Arancel Externo Común del Mercado Común Centroamericano (MCCA), tiene un porcentaje de armonización en los rubros arancelarios de 96% que representa 5,846 productos. El restante 4% representa 352 rubros que cubren una gran variedad de productos, la mayoría de éstos de origen agropecuario (cereales, carnes).

La problemática a la que se han enfrentado los países del MCCA para el avance más rápido en la armonización de los aranceles, se debe a la diversidad de concesiones en las negociaciones que se hicieron multilateralmente y a los tratados comerciales de manera individual y no concertada, creando distintos niveles de reducción para cada país (ver 3.5.5 El laberinto de acuerdos comerciales). Por ello, se debe tomar especial atención a aquellos productos que se encuentran arancelizados en el marco de la Organización

Mundial de Comercio (OMC) y que podrían ser renegociados en este mismo sentido¹⁹⁸. Además de esto, los rubros no homologados (es decir, los que no tienen una misma clasificación arancelaria) para los cinco países deberán hacerse compatibles.

Junto con el perfeccionamiento del Área de Libre Comercio -ALC- (que incluye la eliminación de obstáculos contrarios al libre comercio y la liberalización de productos del Anexo A del Tratado General de Integración Económica, TGIE), se pretende que en el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) no haya “perforaciones” y la Unión Aduanera deje de ser imperfecta. Ante la falta de una agenda de fijación de plazos y metas en el pasado, fue hasta enero del 2006 cuando se acordaron plazos para la armonización arancelaria¹⁹⁹:

- a) A corto plazo: Los productos no producidos en la región (productos menos sensibles).
- b) A mediano plazo: Productos industriales y agroindustriales producidos en la región y algunos productos agrícolas.
- c) A largo plazo: Analizar propuestas que presenten los sectores y dar recomendaciones técnicas a las autoridades para implementar un plan para armonizar (por ejemplo usando el plazo determinado en el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana, CAFTA-RD).

Para finales de julio del 2006 se espera la adopción de plazos más concretos para alcanzar un arancel meta (actualmente el promedio arancelario de la región es de aproximadamente 7,5%).

La consolidación de la Unión Aduanera como tal, se entiende como la consolidación del Arancel Externo Común (AEC) al formar entre los miembros un sólo territorio aduanero; pero para que esto tenga sentido, también debe darse la modernización de las aduanas y la simplificación en los trámites aduaneros. Esto abarca la creación de nueva infraestructura, la adopción de una normativa aduanera común y la armonización de

¹⁹⁸ Avances en la Unión Aduanera (informe mayo 2006) www.sieca.org.gt

¹⁹⁹ *Ibid*

normas de origen y técnicas, que está interrelacionado con la facilitación y simplificación de la entrada/salida de mercancías.

El mejoramiento de las aduanas es un punto relevante para el desarrollo del proceso integrador, ya que es una fuente importante para el financiamiento de los proyectos regionales, y proveería la suficiente recaudación fiscal. Al respecto, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) hace mención a tres aspectos esenciales para la transformación de las aduanas en Centroamérica: la modernización institucional, la integración jurídica y administrativas de las aduanas y la definición de reglas para la distribución de ingresos en caso de que se eliminen las aduanas intrarregionales²⁰⁰.

A pesar de que en últimos años se han logrado avances importantes para la mayor integración de estos países, las acciones emprendidas para la consolidación de la Unión Aduanera han sido recientes y aún persisten grandes limitaciones: la falta de inversión destinadas a las aduanas, carencia de tecnología e ineficiencia en la recaudación de impuestos corrupción (corrupción, fraudes, etc.).

Por otro lado, el MCCA ha adoptado algunos reglamentos que han ayudado a armonizar las normas de origen y las normas sanitarias y fitosanitarias al interior de la Unión. El problema, nuevamente, surge al exterior por la gran cantidad de acuerdos comerciales, que implican la multiplicidad de normas entre distintos signatarios. Esto reduce la posibilidad de un acceso más fácil, en particular, para medianas y pequeñas empresas, al aumentar los costos de transacción para cumplir con cada criterio particular. Respecto a este punto, destaca la firma del CAFTA-RD, ya que este acuerdo permite la acumulación de normas de origen de los países signatarios del CAFTA-RD e inclusive de México. Se propone en este sentido, la regionalización de las normas de origen y el reconocimiento mutuo de las normas sanitarias y fitosanitarias, haciéndolas plurilaterales mas allá de la esfera del MCCA. Con esto, se reducirían los costos que suponen el cumplimiento de normas específicas para cada país y se alentaría a los exportadores.

²⁰⁰ SG-SICA/CEPAL, *op. cit.*, p 86.

3.5.5 El laberinto de acuerdos comerciales

Existe un intenso debate sobre los beneficios y riesgos de los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR), si son buenos para la liberalización a nivel multilateral y su posible tendencia de discriminación hacia terceras partes. Pero, ¿cómo afecta la suscripción de ACR a un grupo regional? Si existe una correcta coordinación de políticas comerciales entre miembros o si existe una política comercial común, los ACR pueden ser fuente de oportunidades para el grupo regional, por el contrario, si no existe tal coordinación o política común, pueden representar una amenaza para un grupo que está en proceso de consolidación.

Lamentablemente, en el caso del Mercado Común Centroam (MCCA) lo que sucede es lo segundo. Si retomamos lo expuesto por Bhagwati y su efecto “olla de spaguethis”²⁰¹, entenderemos mejor lo que está pasando.

Los países del MCCA no cuentan con una correcta coordinación, ni armonización de sus relaciones comerciales con terceros países, a pesar de que esto es uno de los lineamientos del Protocolo de Guatemala. En la Sección Segunda: Relaciones Comerciales Externas, Artículo 11 se postula que: “Los Estados parte se comprometen en forma gradual y flexible a coordinar y armonizar sus relaciones comerciales externas, hasta llegar a adoptar una política conjunta de relaciones comerciales con terceros países, que contribuya a mejorar el acceso a mercados, desarrollar y diversificar la producción exportable y fortalecer la capacidad de negociación”. Pero aunque se ha tratado de alcanzar lo anterior, los miembros del MCCA manejan en relaciones externas de manera individual, ya que el Artículo 12 del mismo Protocolo lo permite: “Los Estados parte podrán negociar unilateralmente acuerdos con terceros países siempre que informen previamente su intención al Comité Ejecutivo de Integración Económica y acuerden un mecanismo de coordinación e información sobre los avances de las negociaciones y que el resultado de dichos acuerdos respeten los compromisos contraídos en este Protocolo”.

²⁰¹ Haciendo referencia a el caos de los ACR a través del mundo, los cuales tienen sus propias reglas y tablas de desgravación que al final tienen un impacto negativo al aumentar el proteccionismo y los costos de transacción.

Los participantes del MCCA han suscrito diversos acuerdos comerciales, algunos de los cuales, son bilaterales y otros tantos, como partida o como bloque. Sin embargo, en la práctica, éstos últimos son considerados bilaterales ya que cada país negoció las concesiones de manera individual y no en grupo o en coordinación con los demás países. La negociación unilateral de los países no sólo se limita a la suscripción de ACR sino también al marco de las concesiones otorgadas en la Ronda de Uruguay (ver 3.4 Relaciones Comerciales). En suma, existe una gran diversidad de tasas arancelarias según el país importador y los bienes de origen, que ponen en peligro la apertura intraregional y, especialmente, implica una mayor dificultad para la armonización de aranceles y consolidación el arancel externo común²⁰².

Este argumento se fortalece con la opinión de Germán De la Reza, que con base en la teoría de sistema eje-rayos²⁰³ (usada para hacer un análisis de la estrategia comercial mexicana de diversificación de las relaciones comerciales), establece que los mayores costos por la suscripción de tratados bilaterales tienden a concentrarse en los países periféricos. Esta situación es aplicable al MCCA (que constituye la periferia de México) y, por lo tanto, debido a la proliferación de estos acuerdos, el Arancel Externo Común (AEC) del grupo no ha podido consolidarse²⁰⁴.

Al respecto de los efectos de los acuerdos comerciales en el MCCA, Alfredo Guerra-Borges apunta que la manera en cómo se han suscrito los acuerdos, refleja la falta de coherencia en los propósitos e incide en la disyuntiva de los países para actuar o no como una unión en las negociaciones comerciales. Esto –continúa- explica que los avances que se dan en la unión sean por incentivos o iniciativas del exterior, “con lo que se pone el proceso de integración a merced de terceros”,²⁰⁵. Lo anterior, puede ser claramente distinguido en el periodo de negociación y firma del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (CAFTA-RD), donde se hicieron grandes avances en el proceso de integración.

²⁰² SG-SICA/CEPAL), *Ibid*, p 83.

²⁰³ La teoría eje-rayos se basa en la concepción de un país eje sobre el cual se va a llevar a cabo la liberalización de una determinada región y al cual se le van a sumar países periféricos mediante la suscripción de tratados comerciales.

²⁰⁴ Germán A. De la Reza, "La estrategia mexicana de integración". En Germán A. De la Reza (coord.), *México más allá del TLCAN. Competitividad y diversificación de mercados*. (México: UAM/Plaza y Valdés, 2004) p 69.

²⁰⁵ Alfredo Guerra-Borges, *op. cit.*, p 46.

Así, los países enfrentan un gran reto para la coordinación de sus compromisos bilaterales, regionales y multilaterales. En especial, la negociación de tratados externos ha acaparado la atención de los países centroamericanos. La firma de ACR no deben ser motivo de distracción para el cumplimiento de los compromisos del proceso de integración regional, que debe ser una cuestión prioritaria más que la apertura externa, ya que de una buena integración dependerá que los tratados subsecuentes sean aprovechados o no. Para ello –como bien apuntan Eduardo Lizano y José María Salazar-Xirinachs- es necesario que las agendas nacionales, regionales e internacionales sean coherentes entre sí y sean funcionales para la inserción en otros mercados, en particular, para la integración hemisférica²⁰⁶. De no ser así, la Unión corre el riesgo de mantenerse imperfecta por un largo periodo y de que los beneficios sean menores a los que se pudieran obtener con una mayor consistencia del grupo.

²⁰⁶ Eduardo Lizano, José M. Salazar-Xirinachs, *op. cit.*, p 121.

CONCLUSIONES

Con el propósito de hacer un análisis de la inserción económica del grupo a nivel mundial y de su relación con el proceso de integración al interior del mismo, se delimitó al Mercado Común Centroamericano (MCCA) como un sistema, el cual, cuenta con objetivos comunes y que, a su vez, está compuesto por varios subsistemas. Estos subsistemas están delineados dentro de la propia institucionalidad del MCCA y que, junto con los países miembros, forman parte de este sistema. Por otro lado, los países miembros se consideraron como el núcleo del MCCA y se asume que de sus características, intereses y voluntades dependerá el avance del grupo en el proceso de integración y de la actuación del sistema dentro del contexto internacional.

Desde la conclusión de la Guerra Fría, el contexto internacional ha sufrido de cambios drásticos con los que los países se vieron enfrentados a una nueva etapa para las relaciones exteriores. La multipolaridad dio paso a la formación de bloques económicos, cuyo sistema está conformado por un país o grupo eje, al cual se anexan regiones periféricas consideradas como sus áreas de influencia económica. Con la liberalización económica a escala mundial, existe una competencia a gran escala a partir de la integración de las economías.

La globalización y la regionalización de las economías son consideradas como las dos principales tendencias que definen los actuales estudios sobre Integración Económica, siendo la primera un fenómeno que unifica las relaciones económicas y la segunda, un fenómeno que delimita dichas relaciones. La participación de los países miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC) dentro del Sistema Multilateral de Comercio (SMC) supone una mayor certidumbre y previsibilidad, al establecer un marco de cumplimiento de normas y principios para las relaciones comerciales entre países. Sin embargo, a pesar de lo anterior, muchos países pasan por alto estos principios o bien, no cumplen a cabalidad con las normas del SMC. Esto, sin duda, afecta a las relaciones comerciales y limitan el objetivo de liberalización mundial de la OMC.

La decisión de un país ante la Integración Económica responde a diversos objetivos, dependiendo de las características de los miembros que conforman dicho esquema. Al establecerse dicho esquema como un proyecto regional, a través de la firma de un acuerdo o tratado, se buscan mejores condiciones de competencia mediante la ampliación del mercado. Para que un grupo regional tenga éxito, es necesario que se realicen grandes esfuerzos por parte de los miembros que lo integran, manteniendo un estrecho vínculo de cooperación y comunicación para la concertación de políticas comunes y realización de proyectos en conjunto.

Bajo este marco teórico, se observó que en el MCCA, a pesar de su aparente homogeneidad, coexisten países con distintos niveles de desarrollo. La asimetría entre los núcleos constitutivos del sistema, se ven reflejados en las diferencias de los indicadores macroeconómicos y socioeconómicos, en las capacidades productivas, en los socios comerciales, en el cumplimiento en los compromisos de integración y liberalización. Esto provoca, en consecuencia, que el grupo carezca de la cohesión necesaria que se traduzca en la profundización del esquema de integración y lograr un aprovechamiento menos polarizado de los beneficios derivadas de ella. Las fallas encontradas en el sistema incluyen la falta de coordinación económica, la debilidad institucional regional y la falta de concertación en las negociaciones comerciales.

En este sentido, podemos destacar los siguientes puntos como resultado de la investigación:

1. El marco institucional del MCCA no cuenta con la suficiente fortaleza para conducir la profundización de la integración y la correcta inserción del grupo a nivel internacional. Entre sus principales debilidades se encuentran la falta de claridad, la estructura de toma de decisiones y las formas de financiamiento para las instituciones. Con el fin de evitar la “permeabilidad” de los elementos legales, sería necesaria la revisión de los tratados constitutivos de la integración para hacerlos más concisos, claros y coherentes. Esto evitaría la violación de las normas en perjuicio de la Unión. Además, se incluye a este punto, se conceda la importancia necesaria a las instituciones de integración por parte de los países miembros, ya que en algunos casos, como en el Parlamento Centroamericano, no todos los países están incluidos en él. La mayor credibilidad del grupo dependerá de la fortaleza de

las instituciones regionales y, de lograr esto, se presentarán mayores oportunidades con otros países.

2. La falta de un mecanismo de coordinación en las políticas externas de los países miembros, especialmente en materia de negociación de acuerdos comerciales, ha retrasado la profundización del esquema regional. Debido a que la gran mayoría de los acuerdos comerciales firmados son de corte bilateral, se ha dificultado la consolidación del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), ya que cada uno de ellos tiene distintos niveles de liberalización y tiempos de desgravación. Como se mencionó anteriormente, esto es consecuencia de las acciones individuales de los países, que ven una mayor viabilidad en la negociación de tratados de manera bilateral que en grupo, ya sea por la indisposición de los demás miembros o para tener una mayor ventaja sobre éstos. Mientras no se cuente con el arancel común, en la región persistirán los problemas de triangulación y polarización de los flujos comerciales de socios extrarregionales. La creación de una Política Exterior Común (PEC) -al estilo de la Unión Europea- se plantea como una posible alternativa que reforzaría la identidad regional y proporcionaría un mayor poder de negociación frente a terceros.
3. Dadas que las asimetrías de los países miembros hacen que los beneficios de la integración se polaricen, es necesario lograr una mayor cohesión económica y social dentro del grupo. La creación de un fondo de cohesión o de compensación patrocinado por los países de terceros países con mayor desarrollo, queda como una posible alternativa para reducir las brechas de desarrollo entre los miembros. Esto sería complementado con otros programas e iniciativas de organismos internacionales y de socios extrarregionales para el combate de la pobreza, inversión, infraestructura, entre otros. El beneficio que este fondo de cohesión tendría se puede ejemplificar con el caso de España en su inclusión dentro de la Unión Europea, así pues, se puede esperar que El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua puedan tener un nivel de desarrollo equiparable al de Costa Rica, el miembro con mayor desarrollo económico de la región. Esto aliviaría las migraciones internas y externas que sufren estos países.

4. Entendiendo que la integración no es un fin, sino un medio para alcanzar los objetivos de desarrollo de sus miembros y que representa un mecanismo para enfrentar de mejor manera la globalización, no se puede esperar que los problemas socioeconómicos de la región sean resueltos por sí solos, si no existe, por parte del Estado, un mejoramiento de sus instituciones y aplicación de políticas correctas que vayan compaginadas con la agenda nacional, regional, hemisférica y multilateral. Queda a debate la prelación de la agenda local sobre la regional y viceversa, pues hay que considerar que no se puede evitar que un país tome alguna acción en beneficio propio y que los demás miembros no puedan asimilar.

5. La solución de los problemas de desarrollo y de la profundización de la integración no pueden venir de fuera. Si bien la firma de un tratado comercial con socios extrarregionales puede constituir un elemento positivo para la integración, en el sentido que los países miembros renuevan esfuerzos por perfeccionar la Unión Aduanera, debe evitarse considerar a estos tratados (en especial aquellos que se firman con países desarrollados) como únicos elementos que pueden impulsar la integración y el desarrollo de la región. Son los países miembros quienes deben tener iniciativa y el suficiente interés para llevar a cabo iniciativas y soluciones para elevar su desarrollo y para la profundización del esquema.

A pesar de lo anterior, el MCCA puede considerarse como el grupo regional con mayor éxito en lo que se refiere a aspectos técnicos en comparación con el resto de las uniones aduaneras existentes en Latinoamérica. Esto se refleja en el alto porcentaje de comercial intrarregional y en los logros alcanzados en el perfeccionamiento de la zona de libre comercio y la unión aduanera. Se destaca la creación del mecanismo de solución de controversias que redujo considerablemente los conflictos comerciales entre los miembros del grupo y el establecimiento de aduanas comunes.

En el ámbito político, el MCCA no es considerado como un grupo regional que constituya una verdadera fuerza de negociadora, debido al propio tamaño de las economías que lo integran y debido a que sus miembros actúan, sobre todo, de manera individual en las negociaciones y foros internacionales. Una vez más, se subraya la necesidad de actuar como región, concertando intereses y establecer objetivos comunes en las negociaciones con terceros países, los cuales conceden importancia a las

negociaciones con Centroamérica como bloque (ejemplo de esto, es el requisito de Estados Unidos y la Unión Europea para la negociación en bloque para la firma de los acuerdos comerciales).

Asimismo, es de resaltar la creación de proyectos en el tema de infraestructura, particularmente, en lo energético y de vías de comunicaciones. En este punto, es importante mencionar la alianza que se tiene con México; sin embargo, se requiere de mayor financiamiento y planeación para los proyectos propuestos, en particular del Plan Puebla-Panamá. Este tipo de cooperación fomenta la comunicación y sirven como plataformas para negociaciones con terceros países.

A nivel hemisférico, el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (CAFTA-RD) y los esfuerzos de integración del MCCA apoyarán de manera poco significativa para la conformación del ALCA y no contribuirá de forma decisiva para la materialización de este proyecto. Esto se debe a las divergencias de enfoque hacia la aceptación de este proyecto por parte de los países del sur, la falta de liderazgo estadounidense y a la lentitud con que se lleva a cabo la Ronda de Doha.

Finalmente, la evaluación de la hipótesis de trabajo es correcta y se concluye que de no superar las fallas encontradas en el sistema, el proceso de integración seguirá por un lento camino antes de lograr la consolidación de la Unión Aduanera, no pudiendo aprovechar las ventajas que se derivan de ella. En consecuencia, no podrá enfrentarse adecuadamente a la liberalización hemisférica (de darse ésta) y a la competencia mundial. Igualmente, si se establece la Unión y las fallas siguen presentes, el MCCA continuará siendo un grupo débil y con un poder de negociación limitado.

ANEXO I

América Latina y el Caribe: Exportaciones Totales y por Esquemas Subregionales de Integración, 1990-2004 (miles de dólares y porcentajes).

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004 ^d
Comunidad Andina															
Exportaciones totales (1)	31 751	28 589	28 100	29 689	39 706	39 194	44 375	46 609	38 896	44 603	60 709	59 543	52 177	54 716	74 398
Porcentaje de crecimiento anual	25,7	-10	-1,7	5,6	19,6	16,1	19,4	5	-16,5	14,7	36,1	-11,8	-2,6	4,9	35,9
Exportaciones a la Comunidad Andina (2)	1 312	1 769	2 118	2 892	3 752	4 812	4 762	5 628	5 504	3 940	5 167	5 656	5 227	4 900	7 766
Porcentaje de crecimiento anual	26,3	34,8	19,8	36,5	29,7	28,2	-1	18,2	-2,2	-28,4	31,1	9,5	-7,6	-6,2	58,5
Porcentaje exportaciones intracomunitarias (2:1)	4,1	6,2	7,5	9,7	11,1	12,3	10,7	12,1	14,2	8,8	8,5	10,6	10	9	10,4
Mercosur															
Exportaciones totales (1)	46 403	45 869	50 487	54 328	61 850	70 129	74 407	82 596	80 227	76 305	85 692	89 078	89 500	105 674	134 196
Porcentaje de crecimiento anual	-0,3	-1,2	10,1	7,6	13,9	13,3	6,1	11	-2,9	-4,9	12,3	4	0,5	19,2	25,8
Exportaciones al Mercosur (2)	4 127	5 101	7 190	10 062	12 049	14 199	17 075	20 546	20 322	15 162	17 710	15 298	10 197	12 709	17 911
Porcentaje de crecimiento anual	7,6	23,6	41	39,9	19,7	17,8	20,3	20,3	-1,1	-25,4	16,8	-19,6	-33,3	24,6	36,2
Porcentaje exportaciones intra Mercosur (2:1)	8,9	11,1	14,2	18,5	19,5	20,2	22,9	24,9	25,3	19,9	20,7	17,2	11,4	11,9	12,9
Mercado Común Centroamericano (MCCA)															
Exportaciones totales (1)	3 907	4 352	4 610	5 126	5 496	6 777	7 382	9 275	11 077	11 683	11 512	10 185	10 171	11 288	12 100
Porcentaje de crecimiento anual	9,2	11,4	5,9	11,2	7,2	23,3	8,2	26,5	19,4	5	-1	-11,5	-0,1	11	7,2
Exportaciones al MCCA (2)	624	812	1 076	1 198	1 326	1 594	1 988	1 559	1 944	2 010	2 615	2 829	2 871	3 077	3 439
Porcentaje de crecimiento anual	89	30,1	32,5	5,8	16,5	20,2	-12,9	12,4	24,6	3,4	30,1	8,2	1,5	7,2	11,8
Porcentaje exportaciones intra MCCA (2:1)	160	18,7	23,3	22,2	24,1	23,5	18,9	16,8	17,5	17,3	22,7	27,8	28,2	27,3	28,4
Comunidad del Caribe (CARICOM)															
Exportaciones totales (1)	4 118	4 034	3 958	3 779	4 471	5 598	5 683	5 861	4 790	5 170	6 358	6 072	5 732	6 466	...
Porcentaje de crecimiento anual	11,6	-2	-1,9	-4,5	18,3	25,2	1,5	3,1	-18,3	7,9	23	-4,5	-5,6	12,8	...
Exportaciones a la CARICOM (2)	509	458	469	596	666	643	875	976	1 091	1 096	1 290	1 364	1 220	1 508	...
Porcentaje de crecimiento anual	2,9	-10,1	1,1	15,9	34,2	26,5	3,9	11,5	5,7	6,3	12,3	12,4	-11,8	23,6	...
Porcentaje exportaciones intra CARICOM (2:1)	12,4	11,3	11,7	14,2	14,9	15,1	15,4	16,7	21,5	21,2	19,4	22,8	21,9	23,9	...
América Latina y el Caribe															
Exportaciones totales ^{b(1)}	130 214	126 818	131 791	140 903	167 987	227 922	259 921	289 692	280 065	292 919	359 396	345 484	347 610	376 344	461 021
Porcentaje de crecimiento anual	19,7	-2,6	3,9	7	33,4	21,2	11,4	11,7	-1,3	4,6	22,7	-3,9	0,6	8,3	22,5
Exportaciones a América Latina y el Caribe ^{c(2)}	18 727	20 758	24 991	29 669	36 552	45 190	59 155	59 731	55 644	48 493	62 552	59 607	53 424	59 454	79 575
Porcentaje de crecimiento anual	8,2	11,0	19,9	19	23,2	23,6	17,7	12,4	-5,2	-14,4	29	-6,3	-8,8	11,3	33,8
Porcentaje intraregional / Total (2:1)	13,9	16,4	18,9	21,1	19,4	19,8	20,9	21,1	20,2	16,6	17,4	17,0	15,4	15,8	17,3

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial de las respectivas agrupaciones subregionales y del Fondo Monetario Internacional (FMI), Dirección de Trade Statistics.

^a Cifras no incluyen requisitos.

^b Incluye a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el MCCA, el conjunto de países de la CARICOM, Panamá, Cuba y República Dominicana.

^c Agrega el comercio intraregional (Comunidad Andina, Mercosur, MCCA, CARICOM) y el efectuado por Chile y México al resto de la región, así como el realizado entre grupos, más el flujo de exportaciones de Cuba, Panamá y República Dominicana hacia los demás países de la región.

^d Cifras preliminares.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Panorama Internacional de América Latina y el Caribe 2004, Tendencias 2005*. (Santiago de Chile, Chile: CEPAL, 2005) p. 85

ANEXO II

Exportaciones e Importaciones Totales del MCCA 1990-2005 (En Miles de US\$)

AÑO	TOTAL	GUATEMALA	EL SALVADOR	HONDURAS	NICARAGUA	COSTA RICA
EXPORTACIONES TOTALES (Libre a Bordo -FOB)						
1990	3,934,040	1,162,970	582,243	554,612	272,844	1,361,371
1991	4,160,938	1,201,609	587,999	602,123	266,352	1,502,855
1992	4,651,604	1,295,291	596,650	740,312	236,493	1,782,858
1993	5,139,353	1,338,222	730,117	861,800	267,493	1,941,721
1994	5,879,661	1,502,556	817,774	965,499	351,108	2,242,724
1995	7,359,670	1,935,517	1,005,442	1,220,202	509,273	2,701,758
1996	8,446,161	2,030,734	1,024,268	1,316,000	660,183	3,410,177
1997	9,710,062	2,344,084	1,371,117	1,445,700	666,609	3,893,026
1998	10,517,010	2,581,675	1,256,431	1,532,800	552,824	5,097,060
1999	11,626,967	2,460,441	1,176,645	1,164,400	509,148	6,316,333
2000 (P)	11,511,708	2,699,034	1,332,300	1,322,205	629,351	5,528,818
2001 (P)	10,185,253	2,412,559	1,213,474	1,311,187	532,243	4,715,789
2002 (P)	10,170,668	2,461,566	1,238,115	961,882	558,705	4,950,400
2003 (P)	11,287,612	2,634,726	1,254,952	992,328	605,204	5,800,404
2004 (P)	12,791,378	2,931,803	1,474,665	1,704,777	727,551	5,952,583
2005 (E)	14,008,345	3,437,271	1,657,605	1,406,092	846,164	6,661,213
IMPORTACIONES TOTALES (Costo, seguro y flete -CIF)						
1990	6,465,576	1,648,799	1,262,477	941,980	622,579	1,989,741
1991	6,896,137	1,851,254	1,405,966	1,035,957	726,376	1,876,584
1992	8,552,610	2,462,757	1,698,504	1,056,748	905,746	2,428,855
1993	9,640,035	2,668,116	1,921,518	1,356,607	755,121	2,938,673
1994	10,244,800	2,647,630	2,251,464	1,467,964	852,961	3,024,781
1995	12,117,711	3,292,461	2,856,133	1,642,714	1,009,212	3,205,988
1996	12,834,632	3,146,219	2,671,165	1,840,139	1,076,154	3,972,720
1997	15,243,016	3,851,964	2,980,528	2,148,730	1,469,753	4,512,043
1998	17,779,525	4,650,848	3,121,415	2,534,830	1,534,094	5,893,363
1999	18,111,453	4,559,974	3,140,020	2,676,101	1,723,068	6,012,290
2000 (P)	18,800,845	5,171,403	3,794,700	2,884,799	1,720,629	5,229,314
2001 (P)	20,518,567	5,606,602	3,866,164	2,997,079	1,774,847	6,273,875
2002 (P)	22,003,834	6,304,057	3,909,392	3,106,028	1,788,374	6,895,983
2003 (P)	23,713,680	6,721,550	4,381,843	3,316,114	1,905,524	7,388,650
2004 (P)	26,900,625	7,812,141	4,891,045	3,991,296	2,203,014	8,003,130
2005 (E)	30,948,445	8,826,690	5,380,278	4,566,728	2,645,527	9,529,222

Nota: Las cifras no incluyen maquila

(P)= Cifras Preliminares, (E) Cifras Estimadas

Fuente: Elaborado a partir de datos del Sistema de Integración Económica Centroamericana, SIECA (noviembre 2006).

www.sieca.org.gt

ANEXO III

Exportaciones e Importaciones Extrarregionales del MCCA 1990-2005 (En Miles de US\$)

AÑO	TOTAL	GUATEMALA	EL SALVADOR	HONDURAS	NICARAGUA	COSTA RICA
EXPORTACIONES TOTALES (Libre a Bordo -FOB)						
1990	3,262,815	874,775	405,490	530,481	225,297	1,226,772
1991	3,378,815	877,983	390,668	569,948	214,978	1,325,238
1992	3,654,355	899,915	332,940	692,129	194,836	1,534,535
1993	3,979,314	920,004	420,038	756,600	210,391	1,672,281
1994	4,553,123	1,027,563	475,882	825,599	267,207	1,956,872
1995	5,816,275	1,370,135	578,099	1,102,245	426,247	2,352,071
1996	6,762,001	1,452,753	569,198	1,177,245	558,992	2,999,014
1997	7,718,540	1,660,739	792,294	1,286,229	545,335	3,444,417
1998	8,200,658	1,833,128	638,556	1,227,546	430,329	4,574,879
1999	9,177,453	1,670,497	537,908	865,434	364,087	5,739,527
2000 (P)	8,894,911	1,883,686	595,272	1,011,526	465,137	4,939,290
2001 (P)	7,355,841	1,352,964	490,763	1,100,099	357,721	4,054,293
2002 (P)	7,298,942	1,454,025	497,693	721,285	362,042	4,263,897
2003 (P)	8,211,005	1,545,363	508,736	740,117	382,386	5,034,405
2004 (P)	9,285,276	1,683,691	652,539	1,391,776	479,241	5,078,030
2005 (E)	10,129,663	2,032,037	744,012	1,114,427	554,538	5,684,649
IMPORTACIONES TOTALES (Costo, seguro y flete -CIF)						
1990	5,827,446	1,512,880	1,054,163	865,421	553,353	1,841,629
1991	6,093,247	1,694,414	1,164,476	939,138	569,650	1,725,569
1992	7,485,414	2,223,094	1,393,898	942,265	678,655	2,247,502
1993	8,506,900	2,432,893	1,594,598	1,189,014	557,738	2,732,647
1994	8,968,919	2,355,214	1,853,473	1,303,824	662,806	2,793,602
1995	10,625,342	3,000,999	2,363,857	1,397,969	780,941	2,970,373
1996	11,288,203	2,903,242	2,165,294	1,553,060	816,177	3,722,195
1997	13,277,929	3,440,537	2,398,271	1,807,774	1,138,278	4,213,071
1998	15,408,686	4,042,917	2,518,708	2,105,697	1,115,937	5,580,452
1999	15,704,654	4,074,300	2,467,038	2,226,428	1,204,846	5,713,042
2000 (P)	16,061,366	4,555,668	2,983,645	2,350,272	1,229,940	4,941,841
2001 (P)	17,585,009	4,829,346	3,045,659	2,435,220	1,307,540	5,967,244
2002 (P)	19,030,418	5,506,040	3,089,083	2,473,922	1,397,628	6,563,745
2003 (P)	20,671,641	5,890,000	3,514,374	2,731,915	1,491,886	7,043,467
2004 (P)	23,549,723	6,903,641	3,944,965	3,330,490	1,701,679	7,668,949
2005 (E)	27,140,953	7,845,155	4,365,220	3,749,991	2,012,015	9,168,572

Nota: Las cifras no incluyen maquila
(P)= Cifras Preliminares, (E) Cifras Estimadas
Fuente: *Ibid.*

ANEXO IV

Exportaciones e Importaciones Intrarregionales del MCCA 1990-2005 (En Miles de US\$)

AÑO	TOTAL	GUATEMALA	EL SALVADOR	HONDURAS	NICARAGUA	COSTA RICA
EXPORTACIONES TOTALES (Libre a Bordo -FOB)						
1990	671,225	288,195	176,753	24,131	47,547	134,599
1991	782,123	323,626	197,331	32,175	51,374	177,617
1992	997,249	395,376	263,710	48,183	41,657	248,323
1993	1,160,039	418,218	310,079	105,200	57,102	269,440
1994	1,326,538	474,993	341,892	139,900	83,901	285,852
1995	1,543,395	565,382	427,343	117,957	83,026	349,687
1996	1,684,160	577,981	455,070	138,755	101,191	411,163
1997	1,991,522	683,345	578,823	159,471	121,274	448,609
1998	2,316,352	748,547	617,875	305,254	122,495	522,181
1999	2,449,514	789,944	638,737	298,966	145,061	576,806
2000 (P)	2,616,797	815,348	737,028	310,679	164,214	589,528
2001 (P)	2,829,412	1,059,595	722,711	211,088	174,522	661,496
2002 (P)	2,871,726	1,007,541	740,422	240,597	196,663	686,503
2003 (P)	3,076,607	1,089,363	746,216	252,211	222,818	765,999
2004 (P)	3,506,102	1,248,112	822,126	313,001	248,310	874,553
2005 (E)	3,878,682	1,405,234	913,593	291,665	291,626	976,564
IMPORTACIONES TOTALES (Costo, seguro y flete -CIF)						
1990	638,130	135,919	208,314	76,559	69,226	148,112
1991	802,890	156,840	241,490	96,819	156,726	151,015
1992	1,067,196	239,663	304,606	114,483	227,091	181,353
1993	1,133,135	235,223	326,920	167,593	197,383	206,026
1994	1,275,881	292,416	397,991	164,140	190,155	231,179
1995	1,492,369	291,462	492,276	244,745	228,271	235,615
1996	1,546,429	242,977	505,871	287,079	259,977	250,525
1997	1,965,087	411,427	582,257	340,956	331,475	298,972
1998	2,370,839	607,931	602,707	429,133	418,157	312,911
1999	2,406,799	485,674	652,982	449,673	519,222	299,248
2000 (P)	2,739,479	615,735	811,055	534,527	490,689	287,473
2001 (P)	2,933,558	777,256	820,505	561,859	467,307	306,631
2002 (P)	2,973,416	798,017	820,309	632,106	390,746	332,238
2003 (P)	3,042,039	831,550	867,469	584,199	413,638	345,183
2004 (P)	3,350,902	908,500	946,080	660,806	501,335	334,181
2005 (E)	3,807,492	981,535	1,015,058	816,737	633,512	360,650

Nota: Las cifras no incluyen maquila
(P)= Cifras Preliminares, (E) Cifras Estimadas
Fuente: *Ibid.*

GLOSARIO

- AAE - Acuerdos de Asociación Económica.
- AAP - Acuerdos de Alcance Parcial.
- ACE - Acuerdos de Complementación Económica.
- ACP - Grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico.
- ACR - Acuerdos Comerciales Regionales.
- ADPIC - Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual.
- AEC - Arancel Externo Común.
- AEC - Asociación de Estados del Caribe.
- AGCS - Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.
- ALALC - Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.
- ALC - Área de Libre Comercio.
- ALCA - Área de Libre Comercio de las Américas.
- ALCUE - Cumbre América Latina y el Caribe-Unión Europea.
- ALIDES - Alianza Centroamericana para el Desarrollo Sostenible.
- ANZCERTA - Tratado de Libre Comercio de Australia-Nueva Zelanda.
- APEC - Mecanismo de Cooperación Asia-Pacífico.
- ASEAN - Asociación de Países del Sudeste Asiático.
- ASOEXPO - Asociación de Organismos de Promoción de Exportaciones de Centroamérica, Panamá y República Dominicana.
- BCIE - Banco Centroamericano de Integración Económica.
- BID - Banco Interamericano de Desarrollo.
- CAE - Comunidad Económica Africana.
- CAFTA-RD - Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana.
- CAN – Comunidad Andina.
- CARICOM – Comunidad del Caribe.
- CARIFTA - Asociación de Libre Comercio del Caribe.
- CBERA - Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe.
- CBTPA - Ley de Asociación comercial con la Cuenca del Caribe.
- CCEP - Conferencia de Cooperación Económica en el Pacífico.
- CECA - Acuerdo de Amplia Cooperación Económica.
- CEE - Comunidad Económica Europea.

CEI - Comunidad de Estados Independientes.

CEMAC - Comunidad Económica y Monetaria de África Central.

CEPAL- Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

CNC - Comité de Negociaciones Comerciales.

COMESA - Mercado Común del Este y Sur de África.

COMIECO – Consejo de Ministros de la Integración Económica.

FEM - Foro Económico Mundial.

FMI – Fondo Monetario Internacional.

GATT - Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio.

GCC - Consejo de Cooperación de los países del Golfo.

ICC - Iniciativa de la Cuenca del Caribe.

IDH – Índice de Desarrollo Humano.

IIRSA - Infraestructura Regional de Sudamérica.

IPH – Índice de Pobreza Humana.

MCCA - Mercado Común Centroamericano.

MERCOSUR – Mercado Común del Sur.

MSI - Modelo de Sustitución de Importaciones.

NMF – Principio de la Nación Más Favorecida.

ODECA - Organización de Estados Centroamericanos.

OEA - Organización de Estados Americanos.

OEI - La Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura.

OIC - Organización Internacional de Comercio.

OMC – Organización Mundial de Comercio.

ONU- Organización de Naciones Unidas.

PAECA - Plan de Acción de Centroamérica.

PAFTA - Conferencia sobre Comercio y Desarrollo del Pacífico.

PAR - Preferencia Arancelaria Regional.

PARLACEN - Parlamento Centroamericano.

PEC - Política Exterior Común.

PNUD - Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

PPP - Plan Puebla-Panamá.

SAARC - Asociación para la Cooperación del Sudeste de Asia.

SAC - Sistema Arancelario Centroamericano.

SACU - Unión Aduanera del Sur de África.
SADC - Comunidad de Desarrollo del Sur de África.
SAFTA - Acuerdo de Libre Comercio del Sur de Asia.
SGP - Sistema Generalizado de Preferencias.
SG-SICA - Secretaría General del Sistema de Integración Centroamericana.
SICA - Sistema de Integración Centroamericana.
SIECA - Secretaría de la Integración Económica Centroamericana.
SMC - Sistema Multilateral de Comercio.
TGIE - Tratado General de Integración Económica.
TLC – Tratado de Libre Comercio.
TLCAN -Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
TMLC - Tratado Multilateral de Libre Comercio.
UEMOE - Unión Económica y Monetaria del Oeste de África.
UNCTAD – Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo

BIBLIOGRAFÍA

Balassa, Bela (1962), *The Theory of Economic Integration*, London, George Allen & Unwin LTD.

Baldwin, E. Richard (1997), *The Causes of Regionalism*, Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper Series No. 1599, Switzerland, Graduate Institute of International Studies.

Baumann, Renato, et al. (2002), *Los procesos de integración de los países de América Latina y el Caribe 2000-2001*, Serie Comercio Internacional No. 25, Santiago de Chile, CEPAL.

Bøås, Morten y Hveen, Helge (2001), "Regionalism Compared", en Hettne, Björn; Inotai, András y Sunkel, Osvaldo, *Comparing regionalism. Implications for global development*, Finland, Helsinki, United Nations University/World Institute for Development.

Cáceres, Luis René (2002), *La Integración de Centroamérica: promesa y reto vigente*, Honduras, Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).

CEPAL (1971), *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 1970*, Santiago de Chile, Chile.

_____ (1982), *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 1981*, Santiago de Chile, Chile.

_____ (1992), *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 1991*, Santiago de Chile, Chile.

_____ (1997), *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 1996-1997*, Santiago de Chile, Chile.

_____ (1999), *La Conformación del Área de Libre Comercio de las Américas. Aspectos institucionales y comerciales*, México, 12 de octubre de 1999.

_____ (2001), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 1999-2000*, Santiago de Chile, Chile.

_____ (2002), *Globalización y Desarrollo*, Santiago de Chile, Chile.

_____ (2005), *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2004* Santiago de Chile, Chile.

_____ (2005), *Panorama Internacional de América Latina y el Caribe 2004, Tendencias 2005*, Santiago de Chile, Chile.

_____ (2005), *Panorama Social de América Latina y el Caribe 2004* (Santiago de Chile, Chile).

CEPAL/BID (1998), *Integración Centroamericana y la Institucionalidad Regional*, México, CEPAL/BID.

Cohen, Isaac (1998), *Ensayos sobre Integración Centroamericana*, Honduras Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).

Creamer, Germán (2002), *Regionalismo Abierto en la Comunidad Andina: ¿Creación o desviación de comercio?*, Nueva York, EUA, Columbia University & Tulane University.

Crowford, Jo-Ann y Florentino, Roberto V. (2005), *Changing Landscape of Regional Trade Agreements*, Discussion paper No. 8, Geneva, Switzerland, WTO.

De la Reza, Germán A. (coord.) (2004), *México más allá del TLCAN. Competitividad y diversificación de mercados*, México, UAM/Plaza y Valdés.

De la Reza, German A. y Conde Hernández, Raúl (coord.) (1999), *Nuevas dimensiones de la integración. Del TLCAN al regionalismo hemisférico*, México, Universidad Autónoma de México. Unidad Iztapalapa.

Devlin, Robert y Estevadeordal, Antoni (2001), *¿Qué hay de Nuevo en el Nuevo Regionalismo de las Américas?*, Documento de Trabajo 7 INTAL-ITD-STA Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Di Filippo, Armando y Franco, Rolando (2000), *Integración regional, desarrollo y equidad*, México, CEPAL/Siglo XXI.

ECLAC (1994), *Open Regionalism in Latin America and The Caribbean: Economic Integration as a contribution to changing production patterns with social equity*, Santiago, Chile.

Fuentes, Ninfa y Schiavon, Jorge A. (2004), *Reforma Estructural e Integración Regional en las Américas*, Documento de Trabajo No. 105; México, D.F., División de Estudios Internacionales, Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE).

Gerber, James et al. (2000), *Inserción Económica Internacional de América Latina*, Chile, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

Greco, Orlando (2003), *Diccionario de economía*, Argentina, Editorial Valetta.

Guerra-Borges, *La integración centroamericana ante el reto de la globalización (Antología)*, Nicaragua: Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales (CRIES).

Hederson, W.O (1962), *Genesis of the Common Market*, Great Britain, Frank & Cass Company.

Hettne, Björn; Inotai, András y Sunkel, Osvaldo (ed.) (2001), *Comparing regionalism. Implications for global development*, Finland, Helsinki, United Nations University/World Institute for Development.

Ibáñez, Joseph (2001), *El nuevo regionalismo de los años noventa*, XXVII Jornada de la Asociación Española de Profesores de Derecho Internacional y Relaciones Internacionales, España.

International Monetary Found (IMF) (2004), *World Economic Outlook 2004: Advancing Structural Reforms*, Washington, USA.

Jatar, Ana Julia y Weintraub, Sydney (ed.) (1997), *Integrating the Hemisphere. Perspectives from Latin America and the Caribbean*, Washington, D.C, USA, Inter-American Dialogue Conference.

Kreft, Heinrich (2000), *Europe and Central America –16 years of San Jose Dialogue-*, Paper prepared for the workshop Dollars, Democracy and Trade: The External Influence of Economic Integration in the Americas, Los Angeles, USA, The Pacific Council of International Policy/The Centre of Applied Policy Research.

Krugman, Paul *et al* (1996), *Las Américas: Integración Económica en Perspectiva*, Colombia, Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Lizano, Eduardo (1982), *Escritos sobre Integración Económica*, Costa Rica, Editorial Costa Rica.

Myrdal, Gunnar (1956), *Solidaridad o Desintegración*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.

Ocampo, José Antonio y Juan Martín (2004), *América Latina en la Era Global*, Colombia, AlfaOmega/CEPAL.

Organisation for Economic Co-operation and Development (OCDE), *Regionalism and its place in the Multilateral Trading System*, Paris, France.

Organización Mundial de Comercio (OMC) (2002), *Compendio de cuestiones relacionadas con los Acuerdos Comerciales Regionales: Nota de antecedentes revisada por la Secretaría*, Ginebra, Suiza.

Preciado, Jaime y Rocha Valencia, Alberto (comp) (1997), *América Latina: realidad, virtualidad y utopía*, México, Universidad de Guadalajara.

Red de Integración Regional (REDIR) (2001), *Anuario de Integración Centroamericana y Caribeña 2001*, AUNA-Cuba/BUAP/UMSNH/U de G/UAM.

Rosenthal, Pert (2004). *Experiencias y desafíos de la integración centroamericana*, Honduras, Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).

Roy, Joaquín; Domínguez Rivera, Roberto y Velásquez, Rafael (coord.) (2003), *Retos e Interrelaciones de la Integración Regional: Europa y América*, México, Plaza y Valdés/Universidad de Quintana Roo.

SG-SICA/CEPAL (2004), *La Integración Centroamericana: Beneficios y Costos. Documento Síntesis*, Centroamérica.

Spindler, Manuela (2000), *New Regionalism and the construction of global order*, Centre for the Study of Globalization and Regionalization, Working Paper No. 93/02 march, United States: University of Warwick.

Tamames, Ramón (1970), *Estructura Económica Internacional*, Madrid, España, Editorial Alianza.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2004), *Handbook of Statistics 2004*, Geneva, Switzerland.

Villafuerte Solís, Daniel (2004), *La Frontera Sur de México. Del TLC México-Centroamérica al Plan Puebla Panamá*, México, UNAM /Plaza y Valdés.

Wallace, William (ed) (1990), *The Dynamics of European Integration*, London, Pinter.

Weinberg, Stephanie (2005), *On the Implementation of the Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement*, Washington, D.C., USA, Oxfam America.

HEMEROGRAFÍA

Acua, Gustavo (2003), “Las implicaciones del procedimiento de la vía rápida en el Congreso de Estados Unidos para la integración de las Américas” en *Perfiles Latinoamericanos* (FLACSO), México, No.23, Año 11, Diciembre.

Borrmann, Axel y Koopmann George (1994) “Regionalisation and Regionalism in World Trade”, en *Intereconomics*, HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung-Hamburg, Germany, Vol. 29, No. 4, Julio-Agosto.

Hakim, Peter (2006), “¿Pierde Washington a América Latina?”, en *Foreign Affairs en Español*, México, Vol. 6, núm.1, Enero-Abril.

INCEP (2002), "Informe Especial: El TLC entre Centroamérica y Estados Unidos: Ventajas y Desventajas" en *Revista Reporte Político. Panorama Centroamericano*, Centroamérica, Año XXXIII, 3ª. Época, No. 180, marzo.

Lowenthal, Abraham F. (2006), “Más allá de la idea del hemisferio Occidental”, en *Foreign Affairs en Español*, México, Vol. 6, núm.1, Enero-Abril.

Mayer, Frederick W. (2003), “La política de la integración hemisférica”, en *Perfiles Latinoamericanos* (FLACSO), México, No.23, Año 11, Diciembre.

Muñoz, Heraldó (2006), “¿El fin de América Latina?”, en *Foreign Affairs en Español*, México, Vol. 6, núm.1, Enero-Abril.

Palacios L., Juan José (1995), “El Nuevo Regionalismo latinoamericano: el futuro de los acuerdos de libre comercio”, en *Comercio Exterior*, México, Vol. 46, núm. 4, abril.

Periódico La Jornada, 11 de septiembre de 2003.

Salazar Xirinachs, José Manuel y Sperisen Yurt, Eduardo (1995), “El camino hacia la integración hemisférica: una propuesta”, en *Integración en Marcha*, Federación de Entidades Privadas de Centroamérica y Panamá (FEDEPRICAP), No. 16, julio-agosto.

Schiavon, Jorge A. (2005), “Percepciones y política exterior” en *Reportes de Investigación*, México, D.F., Segundo semestre, Secretaría Académica CIDE.

RECURSOS DE INTERNET

Página de la Asociación de Estados del Caribe. www.acs-aec.org/

Página de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). www.aladi.org

Página de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). www.eclac.cl

Página de la Comunidad Andina (CAN). www.comunidadandina.org

Página de la Comunidad del Caribe (CARICOM). www.caricom.org

Página de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). www.unctad.org

Página de la Organización Mundial de Comercio (OMC). www.wto.org

Página de la Secretaría General del Sistema de la Integración Centroamericana (SG-SICA). www.sgsica.org

Página de Once Tv. www.once-tv.ipn.mx

Página de Oxfam America. www.oxfamamerica.org

Página de Programas de Información Internacional del Departamento de Estado de los Estados Unidos de Norteamérica. <http://usinfo.state.gov/esp/index.html>

Página del Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE). www.bcie.hn

Página del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). www.iadb.org

Página del Banco Mundial. www.bancomundial.org

Página del Fondo Monetario Internacional (FMI). www.imf.org

Página del Foro Mundial. www.weforum.org

Página del Mercado Común del Sur (MERCOSUR). www.mercosur.int

Página del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). www.undp.org

Página del Sistema de Información de la Integración Económica Centroamericana (SIECA). www.sieca.org.gt