

22/02/2018

TESIS
IF2001
A5

UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO
ESTUDIOS DE POSGRADO
POSGRADO EN INSTITUCIONES FINANCIERAS

**“DE LA UNIÓN EUROPEA A LA COOPERACIÓN
LATINOAMERICANA”**

LIC. JOSÉ IGNACIO ANTOLÍN. C.I: 17.401.705

PROF. JOSÉ REQUENA UNDA

TRABAJO ESPECIAL DE GRADO PRESENTADO COMO REQUISITO
PARA OPTAR AL TÍTULO DE
ESPECIALISTA EN INSTITUCIONES FINANCIERAS

MENCIÓN:

“FINANZAS INTERNACIONALES”

JUNIO 2001

ÍNDICE

0. INTRODUCCIÓN.	01
1- EL FENÓMENO DE LA INTEGRACIÓN.	03
2- LA ÚNIÓN EUROPEA.	11
2.1. Breve recorrido histórico por la Unión Europea.	12
2.1.1. La declaración Schuman y la Comunidad Económica del Carbón y del Acero.	12
2.1.2. Los Tratados de Roma: la creación de la Comunidad Económica Europea.	13
2.1.3. El Tratado de Bruselas y la unificación de los órganos comunitarios.	16
2.1.4. El Informe Werner y la Unión Económica y Monetaria	16
2.1.5. Del Mercado Común al Acta Única Europea.	21
2.1.6. El Tratado de la Unión Europea y la Europa de Maastricht	26
3- LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA	31
3.1. Evolución de los esquemas de integración en América Latina	32
3.1.1. Etapas del proceso de integración latinoamericano	34
3.2. La Iniciativa para las Américas	37
3.3. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA)	42
3.4. La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	47
3.5. La Comunidad Andina de Naciones (CAN)	51
3.6. El Mercado Común del Sur (MERCOSUR)	55
3.7. Acuerdo de Libre Comercio del Grupo de los Tres (G-3)	59

4- DE LA UNIÓN EUROPEA A LA COOPERACIÓN LATINOAMERICANA	63
4.1. Falacias de la Integración Latinoamericana	63
4.2. Causas que debilitan los procesos de integración en América Latina	65
4.2.1. Asimetría en los niveles de desarrollo y producción	65
4.2.2. Desintegración e inestabilidad política y social	66
4.2.3. Proliferación de grupos, tratados y acuerdos bilaterales	67
4.2.4. Escaso intercambio comercial entre los distintos grupos regionales	69
4.2.5. Los eternos problemas: la deuda externa y la inflación	71
4.3. Principales desafíos para enfrentar una integración armónica.	73
4.3.1. Integración conjunta	73
4.3.2. Autolimitación del interés nacional en beneficio del grupo	75
4.3.3. Armonización de políticas macroeconómicas, fiscales y monetarias	75
4.3.4. Encarar los problemas sociales de manera cooperativa y solidaria.	78
4.3.5. Reformulación del modelo de desarrollo planteado para América Latina.	79
5- CONCLUSIÓN.	81
6- ANEXOS	85
7- BIBLIOGRAFÍA.	101

INTRODUCCIÓN.

Sin duda alguna el mundo está pasando por una serie de transformaciones que eran inimaginables hace unos años. La desintegración de la URSS, la introducción en China del capitalismo, las primeras conversaciones entre Corea del Norte y Sur, la fundación del Estado Palestino... son algunas muestras de cómo el panorama mundial ha variado notablemente en los últimos años. América Latina no ha sido la excepción: en 1991 se firmó el tratado del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), en 1993 se aceleró el proceso de integración centroamericano; en 1994 entró en vigencia el NAFTA...

Estos cambios, tanto a nivel latinoamericano como mundial han ido transformando radicalmente la geopolítica del siglo XXI. Las tendencias de regionalismo y globalización están cambiando la faz de la Tierra.

Hoy en día no se habla de otra cosa sino de "globalización", es decir, del viejo crecimiento de la actividad económica por encima de las fronteras políticas de las naciones, se ha intensificado en la última década. El impulso procede del desarrollo de las comunicaciones, la avalancha informativa y la muerte de la bipolaridad económica e ideológica que marcó la Guerra Fría.

De ahí, que el objetivo del presente trabajo sea reflexionar sobre la importancia de los procesos de integración -dentro de un mundo cada día más globalizado- para los países latinoamericanos. Resulta obvio que América Latina no puede continuar respondiendo de manera individual y aislada a la problemática común que les une. Por años, las ideas de una unión latinoamericana no fueron más que sueños lejanos e irrealizables. Sin embargo, hoy en día, estas ideas están dejando de ser sólo buenas intenciones para convertirse en una realidad frente a la necesidad imperiosa de las

1- EL FENÓMENO DE LA INTEGRACIÓN

La integración económica depende de una infinidad de factores: internos, regionales e internacionales. Para comprenderla es necesario que se analicen simultáneamente sus aspectos económicos, políticos, jurídicos e institucionales. Para esto, es necesario considerar el contexto político en el que surge el proceso integrador, el nivel de desarrollo de los participantes, el orden económico vigente en el interior de cada país, el grado de cobertura de los productos y la relación entre integración económica regional e integración global.

Hugo Agudelo

1- EL FENÓMENO DE LA INTEGRACIÓN

Hay muchas versiones sobre el concepto de "integración", y la mayoría de ellas coinciden en un punto: la integración es un *proceso*. También es cierto que, generalmente, este término es definido por la mayoría de los especialistas en la materia desde el punto de vista geopolítico y de las relaciones comerciales. Se trata del concepto más clásico de integración, cuya finalidad es:

*"...la liberación del intercambio zonal... la movilidad de los factores de producción y, por último, ... la armonización y coordinación de las políticas económicas, a fin de estimular e crecimiento económico de los países de la región, a través de la ampliación de los mercados y con la ayuda del capital extranjero."*³

Desde esta óptica, la integración se concibe como una serie de compromisos que asumen un grupo de países para crear zonas de libre comercio o mercados comunes a través de la desgravación arancelaria. En otras palabras, la integración engloba un conjunto de decisiones, acuerdos, decretos, programas y proyectos que deben cumplir dos o más países en un tiempo y en un espacio determinados. El tiempo durante el cual se debe liberalizar el comercio, es el proceso.

Sin embargo, la realidad es otra. La historia nos ha recordado que, con relativa frecuencia, tales programas, proyectos, acuerdos, se han aplicado en oportunidades distintas, en espacios heterogéneos..., en fin, bajo condiciones totalmente asimétricas, sin ningún tipo de continuidad ni profundidad.

FASES DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA:⁴

El proceso de integración económica "clásica" se lleva a cabo mediante la asunción -por etapas- de una serie de compromisos que asumen los países miembros. Dicha clasificación, de acuerdo a los grados comprende: la Zona Preferencial, Zonas

³ TINBERGEN J., "El proceso de integración en Latinoamérica", en Rev. Economía y Desarrollo. N°1, p. 175

⁴ Cf. ESTEVS EDNA, *Globalización, transnacionales e integración*, Ed. Vadell, Caracas 1998, p.184 y ss.

de Libre Comercio, Uniones Aduaneras, Mercado Común y, finalmente, Uniones Económicas e Integración Total.

Modalidades Grados	Eliminación aranceles y restricciones	Arancel externo común	Libre circulación de factores de producción	Armonización políticas económicas	Unificación de políticas
Zona de libre comercio					
Unión aduanera					
Mercado Común					
Unión Económica					
Integración Total					

- ❖ *La Zona de Libre Comercio* puede considerarse como un término medio entre las preferencias y la unión aduanera. Tiene un alcance mayor, en tanto que se eliminan las barreras comerciales y arancelarias recíprocas. En sí una zona de libre comercio es un área formada por dos o más países que de forma inmediata o paulatinamente suprimen las trabas aduaneras y comerciales entre sí, pero manteniendo cada uno frente a terceros su propio arancel de aduanas y su peculiar régimen de comercio. La experiencia ha demostrado, cabalmente que la formación de zonas de libre comercio solo es posible entre países que se encuentran en un grado más o menos alto y homogéneo. En este sentido se puede establecer que en los países subdesarrollados esto es meramente de carácter transitorio. Como veremos más adelante, la gran mayoría de los Acuerdos efectuados en América Latina.
- ❖ *La Unión Aduanera*, es la máxima expresión de integración de dos o más economías nacionales previamente separadas. Supone, en primer lugar, la supresión inmediata o gradual de las barreras arancelarias y comerciales a la circulación de mercancías entre los estados que constituyen la unión ("desarme arancelario y comercial").

Además de cumplir con los requisitos anteriores, se agrega un nuevo elemento: la creación del arancel común frente a terceros países. Este último elemento -que también se denomina tarifa exterior común o simplemente TEC- es que lo que diferencia claramente a las uniones aduaneras de las zonas de libre comercio donde, frente al exterior, subsisten los distintos aranceles nacionales de los estados miembros.

- ❖ *El Mercado Común* supone, una vez que se han cumplido las anteriores etapas, la movilidad de los factores de producción, tanto del capital como de la mano de obra y de los servicios, además de suprimir las restricciones arancelarias y cuantitativas al comercio recíproco. En este sentido se orienta el Mercado del Caribe (CARICOM).
- ❖ *La Unión Económica* es el último eslabón de esta cadena, lo cual supone que las fases anteriores se han cumplido. Por consiguiente, procede a la armonización de las políticas económicas, agrícolas e industriales, monetarias, fiscales y sociales del grupo de países.
- ❖ Otros autores consideran que la etapa final es la *Integración Total*, en la cual coinciden los planes económicos, administrativos, órganos comunitarios con poder de decisión. Ésta es la gran utopía que persiguen todos.

No obstante, en la actualidad, el fenómeno integrador no responde a este proceso lineal que se acaba de presentar. Por el contrario, obedece a una combinación simultánea de factores, políticas, programas y fases diversas. En otras palabras, lo que se quiere decir es que estas fases, aunque presentes en los procesos integracionistas de hoy, no están estrictamente separadas tal y como ha aparecido en el cuadro, sino que se interrelacionan unas con otras, haciendo imposible su separación y, dando así, a nuevas formas de cooperación económica, distintas a las tradicionales.

La reformulación de la clasificación tradicional

A fin de eliminar algunos de los defectos más visibles de la clasificación tradicional, los expertos en materia integracionista, apuntan a unos nuevos parámetros a tener en cuenta a la hora de analizar los actuales procesos de integración:

- ❖ *La transferencia de la soberanía.* En algunos casos se puede pensar que las etapas de la integración podían delimitarse en función de la transferencia de la soberanía del orden nacional al regional. De acuerdo con este criterio, se podrían

definir tres etapas en el proceso de integración: las etapas de la cooperación, de la coordinación y de la integración plena. Una conduciría progresivamente a la otra según el grado en que se limita la soberanía nacional y se amplía y afianza la soberanía regional. Este criterio es poco aplicable a la integración económica, en sentido estricto y aislado, pues se refiere a una característica institucional, dejando de abordar abiertamente los cambios que deben verificarse en el orden económico propiamente dicho.

- ❖ *La remuneración de los factores productivos.* También se ha sugerido que los niveles de integración podrían quedar mejor indicados por las diferencias que subsistan en la remuneración de los factores productivos, suponiendo que al alcanzarse la integración plena el nivel de remuneración de cada uno de los factores productivos debería ser el mismo en todos los países miembros. Una economía está integrada cuando para un mismo tipo de trabajo rige un mismo precio; cuando hay un mercado para el capital, con un mismo precio para riesgos semejantes y cuando ha sido igualado el precio para el mismo tipo de tierra. De este modo se obtendría un índice de integración más interesante, sobre todo para aquellos que se ocupan de su impacto sobre el bienestar de las poblaciones participantes.
- ❖ *La adecuación a las condiciones específicas.* Los diferentes esquemas de integración han trazado sus etapas en función de sus diversos objetivos, cuyo cumplimiento se escalona en el tiempo. Mientras las fases inmediatas están bastante pormenorizadas en cuanto a sus instrumentos, mecanismos y metas, la más alejadas quedan apenas bosquejadas en sus finalidades. En cada caso, la delimitación y el contenido de las fases responde a las condiciones económicas existentes y a la correlación de fuerzas políticas y sociales predominantes en los países miembros. Como los medios de acción y los objetivos son una consecuencia de esas condiciones y fuerzas, los cambios que en ellas se verifican le restan precisión y nitidez a las fases del proceso de integración. A la falta de rigor

teórico de las fases o grados de integración, se adicionan, entonces, las dificultades de una práctica conflictiva.

Después de este breve análisis sobre la integración, es inevitable que añadamos al término "*proceso*" un adjetivo que le acompaña de manera inevitable: "*dinámico*". A lo largo de estas páginas nos hemos podido dar cuenta de la dificultad de establecer unos parámetros fijos que determinen el fenómeno integracionista. Y la razón es sencilla: porque se trata de un hecho dinámico, que no puede analizarse de manera aislada, sino que exige una visión más amplia, dentro del fenómeno mundial de la globalización. Por otro lado, descubrimos dos elementos intrínsecos en todos los rasgos mencionados anteriormente. La integración, visualizada como proceso dinámico, supone un *plan* (proyecto) que pueda cumplirse, en mayor o menor grado, en la *realidad*. En cuanto a la primera, la integración aparece como una interacción programada. Por ejemplo, se proyecta un determinado grado de complementación industrial, conforme a una programación, formalizada normativamente en un tratado, protocolo... En cuanto a la segunda, la integración es una interdependencia estructural. Las instituciones son medios que buscan alcanzar el mayor grado de interrelación entre los distintos miembros participantes en el proceso de integración.

En este sentido de interdependencia estructural, la integración económica está muy vinculada a un término muy empleado hoy por los economistas: las Áreas Monetarias Óptimas (AMOs). El mentor de este término, Robert A. Mundell ⁵, las define como grupos de regiones con economías estrechamente vinculadas por el comercio en bienes y servicios, y por la movilidad de factores de producción (capital y mano de obra). El punto de partida de la teoría de las AMOs es el cuestionamiento de la premisa que sostiene que los Estados Nacionales son las áreas naturales en las que deben existir monedas independientes y con tipos de cambio flotantes entre sí. La gran ventaja de establecer un AMO es la siguiente: ampliando el ámbito de utilización

⁵ MUNDELL R.A., "*The Theory of Optimum Currency Areas*", American Economic Review 51 (septiembre de 1961), págs. 717-725.

de una moneda, se obtienen beneficios de economía de escala. Cuanto más amplio es el radio de acción de una moneda, mayores beneficios reportará a todos los miembros que se acojan a ella.

En los años sesenta reinaba, entre los economistas, la opinión de la inconveniencia de las AMOs, puesto que implicaba la renuncia directa a emplear la herramienta del tipo de cambio para controlar los desequilibrios económicos, lo cual suponía un sacrificio muy grande. Por ejemplo: un país que se veía afectado por cosechas inferiores, no tenía más remedio que ajustarse por vía del mecanismo que se usaba en el Patrón Oro, por la inflación o deflación. Si los precios caían, este país tenía que estar dispuesto a que se generara recesión y desempleo para ajustar sus variables macroeconómicas. En aquel entonces estaba vigente la concepción keynesiana que atribuía un rol protagónico al Estado, que tenía la prioridad de preservar el pleno empleo, es decir, el crecimiento económico. En esta época, el problema de la inflación era visto como secundario. Sin embargo, con las AMOs⁶, el instrumento del tipo de cambio desaparecería, ya que sólo existe una moneda a un tipo de cambio fijo. Y el desajuste producido se solucionaría a través de la política fiscal: aumento del gasto público, subsidios a sectores productivos en crisis...

En los años ochenta cambió el paradigma político-económico porque los gobiernos se dieron cuenta que los desajustes inflacionarios creaban un enorme freno para las inversiones y, por consiguiente, repercutían directamente en el crecimiento económico de los países. Entonces, el objetivo de la estabilidad de precios y de control de la inflación pasó a ocupar el primer plano. El resto de los objetivos, como el empleo, se iban a subordinar al objetivo prioritario: el control de la inflación.

⁶ PURROY M.I., *Inflación y régimen cambiario: Un enfoque de economía política*, Ed. BCV, Caracas 1998. En el capítulo II el autor señala las condiciones en que un grupo de países deberían integrarse en una AMO. Aquí solamente las citaremos: *alto grado de movilidad de los factores producción, así como de flexibilidad de precios, apertura de las economías, alto grado de desarrollo e integración financieros, y similitud productiva y de coordinación macroeconómica*. Págs.61-68.

¿Cuál es la razón de hablar de las AMOs en este capítulo dedicado a la integración? Primero, porque el proceso que han seguido los países europeos -y que describiremos a continuación- de homogeneizar progresivamente sus economías entre sí, ha desembocado en una Unión Monetaria. Y las uniones monetarias nacen bajo el paradigma de las AMOs y de la búsqueda de estabilidad. Y segundo, porque el gran enemigo de todas las economías latinoamericanas es la inflación. Con esto no quiero decir que América Latina deba embarcarse en una AMO -lo cual sería una locura en la actualidad, dada la disparidad existente entre los países latinoamericanos- sino que debe prestar atención al proceso realizado por la Unión Europea al respecto y aprender de su experiencia.

2- LA UNIÓN EUROPEA.

Hoy en día, al abordar el tema de la Unión Europea, corremos el peligro de entenderla como una especie de bebé que ha nacido por generación espontánea, es decir, sin padres, sin pasado, sin una historia. ¡Nada más lejos de la realidad! La actual Unión Europea es un producto final, que lleva gestándose desde hace mucho tiempo. Ha sido un largo derrotero que los países europeos emprendieron a mediados del siglo pasado, y que poco a poco ha ido concretándose en un proyecto común asumido por gran parte de Europa. Por eso, más que hablar de Unión Europea - producto final- nos parece más conveniente hablar de "construcción europea", ya que este término hace énfasis en el camino recorrido.

La construcción europea responde a un conjunto de circunstancias históricas concretas en Europa, en un entorno internacional específico y posiblemente irrepetible. A menudo estas circunstancias y este entorno se han obviado o simplificado, cayendo así en explicaciones superficiales. Rápidamente podemos destacar tres factores que han jugado un papel fundamental en este proceso de construcción:

- ❖ El factor histórico: las confrontaciones bélicas (I y II Guerras Mundiales) que desolaron Europa a principios y mediados del siglo XX fueron semilla fértil para los posteriores intentos de integración. Después de ellas, las ideas federalistas brotaron con gran fuerza entre los dirigentes políticos europeos.
- ❖ El factor internacional: a raíz de la II Guerra mundial, surge una tercera confrontación que nunca llegó a estallar de manera definitiva: la Guerra Fría. Con ella el Mundo se dividió en dos grandes bloques: por un lado, el polo capitalista, y a la punta de él los Estados Unidos; y por otro, el bloque socialista, con la Unión Soviética a la cabeza. Desde esta lógica bipolar se hacía cada día más imperiosa la idea de consolidar un nuevo bloque independiente y alternativo a los otros dos ya existentes.
- ❖ Y por último, el factor económico: la necesidad de crecimiento económico, de desarrollar un mercado altamente competitivo y productivo, al estilo del mercado estadounidense.

2.1. Breve recorrido histórico por la Unión Europea.

Muchas veces, cuando se hace un análisis histórico de la Unión Europea se ignora, tal vez porque se da por supuesto, que uno de los fundamentos que sustentaron el proyecto de la Unión Europea fue -como ya dijimos- las dos Guerras Mundiales que destruyeron Europa. Los europeos aprendieron que la mejor forma de lograr la prosperidad de sus respectivos países no era mediante la confrontación bélica, sino mediante políticas económicas que incentivaran la cooperación y la integración comercial entre ellos. Y la lección la aprendieron rápido.

2.1.1. LA DECLARACIÓN SCHUMAN Y LA COMUNIDAD ECONÓMICA DEL CARBÓN Y DEL ACERO (CECA). París, 9 de mayo de 1950.

El 9 de mayo de 1950 el ministro de Asuntos Exteriores de Francia, Robert Schuman y su asesor Jean Monet, lanzan una propuesta realmente novedosa para el momento histórico en el que se encontraban:

*El Gobierno francés propone colocar el conjunto de la producción franco-alemana de carbón y acero bajo una **alta autoridad común**, en una organización abierta a la participación de los demás países de Europa.⁷*

La originalidad de dicha iniciativa no residía en su carácter técnico, sino en su dimensión política. Por así decirlo, significaba la reconciliación entre dos países que hasta ese momento eran grandes rivales, mediante la puesta en práctica de un plan común -en el cual podían participar otros países europeos- para las dos grandes industrias de aquel entonces: el acero y el carbón. El establecimiento de esta unidad poderosa de producción reunirá los elementos fundamentales reales para una futura federación europea, indispensable para el mantenimiento de la paz.

El plan Schuman proponía la creación de una Alta Autoridad compuesta por miembros independientes de los gobiernos nacionales, responsable ante una Asamblea parlamentaria, y cuyas decisiones, de carácter ejecutivo en los países miembros, podrían ser objeto de recurso jurisdiccional.

⁷ PEREIRA CASTAÑARES J. C., y MARTÍNEZ LILLO P. A., *Documentos básicos sobre la historia de las relaciones internacionales 1815 - 1991*, UCM, Madrid 1995, págs. 429-431.

La idea fue bien recibida por el Gobierno de Alemania Federal y por los de Bélgica, Italia, Luxemburgo y Holanda. Estos cinco países junto con Francia firmaron el 18 de abril de 1951 el Tratado de París, en el cual se acordó la creación de la Comunidad Económica del Carbón y del Acero (CECA). Es preciso señalar que el gobierno británico rechazó el carácter supranacional de este nuevo organismo y optó por no unirse a él.

También en 1950, René Pleven, presidente del Consejo de Ministros francés, lanzó la propuesta de crear una Comunidad Europea de Defensa, como respuesta a la necesidad de realizar el rearme alemán sin levantar las cenizas del nacionalismo nazi y sin herir la sensibilidad de la opinión pública europea. El objetivo de este proyecto era claro: vincular a la creación de un ejército europeo la formación de las bases de una futura Europa política. Sin embargo esta iniciativa no logró vencer las barreras de la propia Francia, puesto que La Asamblea Nacional Francesa rechazó el proyecto por 319 votos contra 262, el 30 de agosto de 1954. De esta manera, la construcción de la Unión Europea, desde sus inicios, se va a centrar en el plano económico.

2.1.2. LOS TRATADOS DE ROMA: la creación de la Comunidad Económica Europea (CEE). Roma, 25 de marzo de 1957.

En junio de 1955 los ministros de Asuntos Exteriores de las seis naciones de la CECA decidieron estudiar las posibilidades para una mayor integración económica. Este nuevo esfuerzo desembocó en los dos tratados de Roma. Tales tratados serán recordados por la creación de dos entes supranacionales con personalidad propia: la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM); este último tendrá escasa importancia ya que cada gobierno mantendrá el control de su programa de energía nuclear.

En estos tratados los países miembros continúan haciendo énfasis en el carácter económico de la integración europea. El punto de partida de dicho proceso es la creación de un mercado común y el progresivo acercamiento de las políticas económicas de los Estados participantes. El artículo 2 del Tratado de Roma, en el que se recogen los objetivos político-institucionales de la Comunidad, lo deja bien claro:

"La comunidad económica tiene la misión de promover, mediante la instauración de un mercado común y el gradual acercamiento de las políticas económicas de los Estados miembros, un desarrollo armónico de las actividades económicas en el conjunto de la Comunidad, una expansión continua y equilibrada, una estabilidad en crecimiento, una mejora cada vez más rápida del nivel de vida, así como unas relaciones más estrechas entre los Estados que en ella participan".

Los primeros en firmar el Tratado de Roma fueron Francia, Bélgica, Luxemburgo, Países Bajos, Italia y la República Federal Alemana.

Es preciso señalar que durante las negociaciones previas a la firma del Tratado surgieron dos posturas respecto a la manera de entender y de poner en práctica el Mercado Común Europeo. Alemania y los países del Benelux defendían una posición liberalista, solicitando la supresión de todos los obstáculos para la construcción del mercado común en el menor tiempo posible. Por otro lado, estaba la posición más cauta de Francia e Italia, que daban más importancia a los riesgos que se derivan de un liberalismo comercial extremo, sugiriendo un largo período de transición para la eliminación de los obstáculos en los intercambios, así como medidas de protección comercial. Esta segunda posición fue la que se impuso entre los países. El mercado común sería una realidad, pero no inmediata, sino gradual -en un lapso de doce a quince años- por medio de la fusión de los mercados nacionales y el acercamiento de los sistemas económicos, a fin de igualar las condiciones de competencia y las posibilidades de desarrollo social.

Durante este período de transición se irán eliminando progresivamente las barreras comerciales entre los países miembros, se implementará un arancel común para las importaciones del resto del mundo, y se pondrá en práctica una política agrícola (PAC) y de transporte conjunta. La PAC establecía un sistema de precios comunes garantizados para proteger la producción comunitaria contra las importaciones procedentes de mercados con costes más bajos y, de modo, asegurar el nivel de vida de los agricultores comunitarios. Pero este costoso sistema, por el cual los sectores industriales sufragan de hecho una agricultura poco productiva, ha sido tema de constantes discusiones desde entonces.

En definitiva, el Tratado de Roma garantizaba el respeto de las llamadas cuatro libertades fundamentales.

- ❖ **La libre circulación de las mercancías** a través de la eliminación de las barreras existentes en este comercio. Para ello se creó una unión aduanera: un espacio económico en el que, según el derecho internacional, los participantes se comprometen contractualmente a no introducir en sus recíprocos intercambios aranceles, tasas de efecto equivalente -que gravan unilateral e injustificadamente las mercancías comunitarias- o restricciones cuantitativas, y a introducir un arancel aduanero común (AAC) respecto a terceros países. La unión aduanera entró en vigor el 1 de julio de 1968.
- ❖ **La libre circulación de trabajadores y el derecho de establecimiento.** Esta libertad hace referencia a la circulación de personas. Las normas comunitarias permiten, por un lado, la movilidad de los ciudadanos que desean encontrar trabajo en otro Estado miembro y, por otro, reconocen a las empresas y a los demás trabajadores por cuenta propia la libertad de ejercer una actividad económica en todo el territorio comunitario (derecho de establecimiento). Este derecho implica la abolición de cualquier discriminación, que se ampare en la nacionalidad, entre los trabajadores de los Estados miembros, por lo que se refiere al empleo, al salario y demás condiciones de trabajo.
- ❖ **Libre circulación de servicios.** Las actividades bancarias, las aseguradoras y los servicios de transporte representan una parte cada vez más importante de la actividad económica de las sociedades industrializadas. También en este sector las reglas se basan en el principio de no discriminación, según el cual los ciudadanos de un Estado miembro pueden ejercer su servicios en otro país miembro distinto con las mismas condiciones que éste exige a sus ciudadanos.
- ❖ **Libre circulación de capitales:** adquisición de inmuebles, participaciones en empresas, títulos, créditos a mediano y largo plazo, cuentas corrientes... Las reglas previstas responden a una doble finalidad: por un lado, garantizar la posibilidad de efectuar directamente, fuera de las fronteras nacionales, los pagos anexos al suministro de mercancías, a la retribución de las prestaciones de servicios o a la realización de trabajos; por otro, eliminar las barreras a los movimientos financieros con carácter autónomo, como por ejemplo, las inversiones o las participaciones accionarias. En este último caso, debido a que los Estados miembros mantenían políticas económicas independientes sobre el tipo de cambio, las disposiciones que derivadas del Tratado de Roma no pudieron concretarse del todo.

Como respuesta a la CEE, Inglaterra y otros seis países no comunitarios formaron la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) en 1960. Sin embargo, tras el evidente éxito económico de la CEE⁸, Gran Bretaña inició negociaciones para su ingreso en 1960. Pero en 1963 y 1967, el presidente francés Charles de Gaulle vetó la candidatura británica, especialmente por sus estrechos lazos con Estados Unidos. Finalmente, cuando De Gaulle dimitió, se unieron a la CEE el Reino Unido, Dinamarca e Irlanda (1973)⁹. Tras la restauración del régimen democrático fueron también admitidos en la CEE Grecia, en 1981, y España y Portugal, en 1986.

2.1.3. EL TRATADO DE BRUSELAS y la unificación de los órganos comunitarios. Brusela, 8 de abril de 1965.

En este tratado supuso la unificación de los órganos ejecutivos comunitarios hasta el momento existentes. Los tres Consejos de Ministros (CECA, CEE y EURATOM), las dos comisiones (CEE y EURATOM) y la Alta Autoridad de la CECA fueron remplazados por un Consejo y una Comisión únicos. Además, a nivel político se estableció el Parlamento Europeo y el Tribunal de Justicia de las comunidades europeas.

2.1.4. EL INFORME WERNER y la unión económica y monetaria. Luxemburgo, 8 de octubre de 1970.

La construcción europea no fue un proceso lineal, sino al contrario, se caracterizó por sus frecuentes vaivenes nacidos de los diferentes intereses políticos y económicos que representaban cada país. Ésta fue, precisamente, la nota característica de la década de los setenta, donde se entrelazó la crisis económica con la política. En realidad, las divergencias

⁸ En 1960 los intercambios comerciales dentro de los países miembros de la CEE aumentaron un 30% respecto al período precedente a la creación de la comunidad. Mientras que en la EFTA los intercambios sólo crecieron un 17%. Más tarde, en 1970, el aumento de los intercambios dentro de la Comunidad fue todavía mayor al doble del registrado en el comercio mundial tomado en su conjunto. Cf. SANTANIELLO R., *El mercado único europeo*, Acento editorial, Madrid 1999, pág. 21.

⁹ En diciembre de 1969 se celebró una reunión de los líderes de los Estados miembros en La Haya, Holanda. Esta cumbre preparó el terreno para la creación de una forma de financiación permanente de la CE, el desarrollo de un marco de cooperación en política exterior y la apertura de las negociaciones para el ingreso de Gran Bretaña, Irlanda, Dinamarca y Noruega. En enero de 1972, casi después de dos años de negociaciones, se firmaron los tratados de adhesión de los cuatro países aspirantes; sin embargo, en un referéndum los noruegos votaron en contra del ingreso.

políticas venían apareciendo desde la mitad de la década anterior, cuando Francia se opuso frontalmente¹⁰ a la creación de un sistema de recursos propios para financiar el presupuesto comunitario, que habría acelerado la evolución supranacional de la CEE. En realidad, la Francia de De Gaulle veía con cierto recelo como el crecimiento de la CEE se estaba acelerando y no quería que se le escapase de sus manos. Por esta razón Francia quiso debilitar el papel de la Comisión y negó a aceptar el recurso al voto mayoritario para las decisiones del Consejo, previsto al final del período transitorio.

En el fondo de la crisis se encontraba el fantasma que había aturdido a Europa en el reciente pasado: el miedo a que, frente a una coyuntura desfavorable, cada uno de los países reaccionaría protegiendo sus propios intereses económicos, y el añorado sueño europeo de la integración comercial y financiera se desvanecería. Las reglas de juego que garantizaran un desarrollo económico equilibrado eran confusas e insuficientes. Por lo tanto, se hacía apremiante acelerar la integración para no comprometer los resultados alcanzados en la construcción del mercado común. Ésta fue la gran tarea que se propuso realizar la CEE en la Conferencia de La Haya, en 1969, y que se vio concretado en el famoso *Informe Werner*.

El Informe Werner fue redactado por un comité de expertos económicos y financieros de los países miembros, bajo la dirección del primer ministro luxemburgués Pierre Werner. En dicho informe se planteó la conveniencia de avanzar hacia una Unidad Cambiaria y, posteriormente, a la Unidad Monetaria. Para reforzar la integración económica, el Comité Werner definió un proyecto de unión económica y monetaria, sobre la base de la unificación de las políticas económicas de la CEE, y la creación en 1980 de una organización monetaria. De esta manera, en diez años se proponían constituir una zona económica unitaria en el interior de la cual mercancías, personas, servicios y capitales deberían circular libremente. En el ámbito monetario, las monedas serían libremente convertibles y los márgenes de fluctuación eliminados. Sería un proceso que se llevaría a cabo en tres etapas. Sabiamente, el Informe Werner sólo incluyó medidas concretas para conseguir los objetivos marcados en la primera etapa, es decir, en los tres primeros años desde su puesta en marcha. Por último, se destacaba que la consecución de la unión económica y

¹⁰ Durante siete meses, desde junio de 1965 hasta enero de 1966, Francia puso en práctica la famosa política denominada "de la silla vacía": los delegados franceses en el Consejo Europeo se ausentaron en todas las reuniones durante este lapso.

monetaria era la vía obligada para conseguir la unión política, objetivo último de la Comunidad Europea.

La unión económica y europea parecía enrumbarse hacia un final feliz. Sin embargo, el plan establecido en el Informe Werner pronto fracasó. A continuación destacamos las principales razones.

En primer lugar -a nivel interno- porque los países miembros de la CEE no estaban todavía dispuestos a renunciar a sus autonomías fiscales y monetarias en pro de una coordinación monetaria y fiscal comunitarias. Y así, las decisiones que el Consejo debía adoptar para poner en práctica la integración económica y monetaria, se vieron continuamente frustradas por el derecho a veto que ejercieron algunos países miembros, tales como el Reino Unido.

En segundo lugar -en la escena internacional- hubo un par de acontecimientos que tomaron de sorpresa a la CEE, que no supo afrontar comunitariamente los problemas de recesión y de desempleo. Me refiero a la caída del sistema monetario de *Bretton Woods*, que funcionó desde los inicios de la posguerra (II Guerra Mundial) hasta 1971, y al Shock petrolero de 1973.

Respecto al derrumbe de *Bretton Woods* debemos señalar que éste se produjo de manera paulatina; es decir, ya se venía gestando desde la segunda mitad de la década de los sesenta, hasta que definitivamente explotó en 1971. Una de las principales causas que precipitó su caída fue la guerra que Estados Unidos mantuvo con Vietnam, la cual le exigió un gran esfuerzo fiscal y monetario, puesto que el armamento empleado en este enfrentamiento bélico requería de grandes capitales. Esta situación obligó a los Estados Unidos a aplicar unas políticas monetarias y fiscales expansivas, que no eran consistentes con una de las principales reglas del sistema *Bretton Woods* (ver anexo N°1): Proveer de liquidez al mundo. Como país hegemónico dentro de este sistema, Estados Unidos tenía la obligación de dotar de dólares -moneda de reserva- al resto de las economías mundiales. Esta gran responsabilidad llevaba implícita otra no menos importante: la de preservar la inflación mundial. En otras palabras, Estados Unidos debía proveer el anclaje de precios mundial a través de una política monetaria coherente y equilibrada, que era aplicada por la Reserva Federal (FED), y cuyo objetivo básico consistía en preservar la inflación dentro de unos niveles estables.

Pero, ¿por qué Estados Unidos no pudo cumplir con esta regla? Por lo dicho anteriormente: al enfrentarse con Vietnam, tuvo que restringir la liquidez mundial y, al mismo tiempo, aumentó las tasas de interés para poder hacer frente a los costos altísimos que implicaba estar en guerra. Al subir las tasas de interés en dólares, se produjo una entrada masiva de capital (procedente de la compra de Letras del Tesoro) y esto, a su vez, creó gran presión a los países que exportaban capital hacia Estados Unidos. Toda esta situación hizo dudar al resto de los países sobre la capacidad de Estados Unidos de mantener su papel de país hegemónico responsable.

Un segundo elemento, además de la guerra de Vietnam, que erosionó la credibilidad de Estados Unidos fue que *el incremento de capital por parte de los Estados Unidos no se tradujo en un aumento de las reservas en oro, que era el respaldo de la emisión de dólares nuevos*. Por lo tanto, en la comunidad mundial aumentaba la impresión de que el dólar no estaba respaldado. Y, entonces, comenzaron los ataques especulativos a las diferentes monedas de los países. Los países europeos, ante esta indisciplina monetaria se encontraron en un dilema¹¹: si acompañaban a USA en su política monetaria, también importaban su inflación; por otro lado, si no lo acompañaban, debían revaluar sus monedas, y esto significaba una pérdida de competitividad de sus productos frente a los norteamericanos.

Finalmente, en 1971 el presidente Nixon dio al traste con lo que quedaba del sistema de Bretton Woods:

- Cerró la convertibilidad en oro a los bancos centrales de los otros países que recurrían al FED para canjear sus dólares en oro.
- En agosto del 71, impuso una tarifa única especial a todas importaciones del 10%: cada carro, cada bien que entraba en Estados Unidos, tenía un costo adicional del 10%. Eso equivalía, indirectamente, a una devaluación del dólar en un 10%.
- Más tarde, en diciembre del mismo año, Estados Unidos reajustó el valor del oro con respecto al dólar: si antes la onza de oro valía 35 dólares, ahora costaba 38 (10%).

¹¹ *Europa se enfrentó a un conflicto. Los países importaban la inflación de USA. Si otro país en este caso USA está fijando su nivel de precios e inflación, internamente su inflación se traslada directamente a otros países. La decisión fue salirse del sistema porque la devaluación era la única manera de defenderse de la inflación que les viene de USA.*

- Posteriormente, también se amplió la banda cambiaria a $\pm 2,5\%$, para dotar de mayor flexibilidad al sistema, pero no duró mucho tiempo.

En julio del 72 la libra decidió salirse del sistema Bretton Woods por las presiones que había en el mercado cambiario, y empezó a flotar libremente. Un poco después, todas las monedas siguieron su ejemplo... hasta que en marzo del 1973 todas las monedas mantenían un tipo de cambio flotante. En esta coyuntura, los países europeos participaron en una flotación informal frente al dólar, conocida como la "serpiente"¹².

Ahora bien, si Bretton Woods no hubiera colapsado por la guerra del Vietnam, lo hubiera hecho en 1973, cuando se produjo el primer shock petrolero. Los países árabes decidieron subir el precio del barril del petróleo de 3 \$ a 12\$, además de boicotear las exportaciones de petróleo hacia Estados Unidos, que apoya a Israel en la guerra contra los palestinos.

Esta situación dio al traste con el proyecto integrador europeo puesto que creó una gran recesión y una inflación significativa en sus respectivas economías, ya que el aparato productivo de todas ellas estaba centrado en el petróleo. Al subir éste, la inflación y la recesión se dispararon debido a la imposibilidad de los países europeos de vender los bienes producidos en sus economías habían aumentado considerablemente su precio por el alza del petróleo.

Ante los diferenciales de inflación de cada país, se hacía imposible mantener un tipo de cambio fijo o estable, y cada país sucumbió a la tentación de aplicar medidas proteccionistas, incluso dentro de la misma comunidad europea, a través de barreras aduaneras y fiscales. La adolescente legislación comunitaria no pudo impedir tal situación. Aumentaron las ayudas públicas y se multiplicaron los atropellos a la libre circulación de mercancías y servicios. Todo ello condujo a un deterioro del funcionamiento del mercado común.

¹² Cuando en 1972 cayó el sistema monetario de Bretton Woods, Europa no quiso formar parte de un sistema de libre flotación, y creó un sistema paralelo llamado "SERPIENTE", en el cual las monedas europeas tenían cierto margen de flotación de acuerdo a unas bandas que no permanecían fijas, sino que se movían de acuerdo al dólar. No obstante, el continente Europeo no estaba maduro para esta serpiente, debido principalmente a la falta de Instituciones que permitieran la coordinación a la convergencia económica y monetaria.

2.1.5. DEL MERCADO COMÚN AL ACTA ÚNICA EUROPEA. Luxemburgo, 28 de febrero de 1986.

Dentro del oscurantismo que representó la década de los setenta en materia de integración europea, sólo hubo dos momentos que fueron alentadores: la creación del Sistema Monetario Europeo, en 1978 (SME)¹³ y la celebración de elecciones al Parlamento europeo por sufragio universal directo, en 1979.

La inconvertibilidad del dólar en 1971 y el posterior ensanchamiento de los márgenes de fluctuación fueron las principales razones que motivaron la decisión del Consejo Europeo - diciembre de 1978- de crear el Sistema Monetario Europeo. Éste se presentaba como el sistema de cambio que permitiría reestablecer la añorada estabilidad de las monedas europeas y capaz de controlar la espiral inflacionaria que amenazaba a la mayoría de las economías europeas.

El elemento central del SME era el ECU¹⁴, una cesta fija que comprendía una cierta cantidad de cada una de las monedas de los países miembros -a excepción de la libra esterlina. Las monedas no podían variar entre ellas más que en un margen del +/- 2,25% -excepcionalmente un 6%- en relación con sus tipos centrales bilaterales. Su composición era objeto de revisión cada cinco años, lo que permitía modificar el peso de cada moneda e introducir la de los nuevos países miembros (el dracma en 1984, la peseta y el escudo portugués en 1989). Cuando se preveía que el tipo de cambio de una de las monedas pudiera sobrepasar los márgenes de dicha banda, los bancos centrales estaban obligados a intervenir en apoyo de su moneda.¹⁵

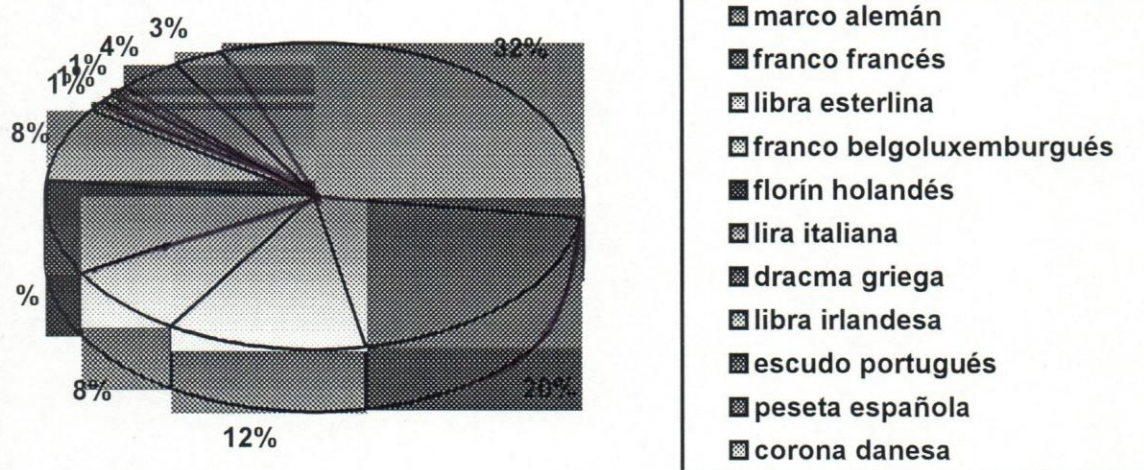
¹³ Las siglas en inglés son ERM.

¹⁴ En sus inicios el ECU nunca se pensó como una moneda de uso común, sino para las siguientes funciones:

- Permitir establecer una paridad central que sirviera de referencia para las demás monedas; es decir, que fuera numerario.
- Que sirviera como moneda de intervención en los mercados cambiarios, así como el dólar en Bretton Woods.
- Que sirviera como moneda de compensación entre los bancos centrales europeos.

¹⁵ Para saber más sobre el funcionamiento del SME consultar: LELART Michel, *El sistema monetario internacional*, Acento editorial, Madrid 1996, capítulo VI.

Ponderado de las monedas en el valor del ECU ¹⁶ (12 febrero de 1997)



Para afianzar el proceso de estabilización en Europa y asegurar la convergencia de las políticas económicas nacionales, el Consejo Europeo estableció -además de la creación del ECU- dos elementos fundamentales:

- ❖ Creación de mecanismos crediticios a corto plazo para darle estabilidad a todo el sistema cambiario europeo. Cada país, de acuerdo a su cuota, tenía derecho automático a ciertas facilidades o comodidades crediticias establecidas en los convenios ya acordados.
- ❖ Una vez establecidos estos mecanismos, se establecieron las reglas del juego cambiario europeo. (ver anexo N°2)

Este sistema obtuvo excelentes resultados en sus primeros años de funcionamiento, dando paso a una zona de estabilidad monetaria en Europa, que favoreció el crecimiento y la inversión. La estabilidad nunca fue del todo perfecta, puesto que hubo doce realineaciones en diez años. Pero la mayoría fueron de poca amplitud. Sin embargo, el SME estuvo sometido desde 1992 a importantes presiones en los mercados cambiarios, lo cual obligó a dicho sistema a ampliar los márgenes de fluctuación de las monedas hasta el +/- 15%. Estas presiones se debían, en buena parte, al proceso de reunificación de las dos Alemanias, que produjo una masiva trasmisión de capital de Occidente a Oriente, y creó una gran inflación. De esta manera, se perdió el anclaje de

¹⁶ FUENTE: GARCÍA DE LA CRUZ J.M. y RUESGA S., *El euro*, Acento Editorial, Madrid 1998, pág. 40.

precios. Alemania antepuso sus intereses personales a los grupales, igual que lo hizo Estados Unidos cuando se enfrentó en guerra a Vietnam.

El Banco Central Alemán empleó una política contractiva, y los tipos de interés subieron muchísimo, lo cual generó graves problemas al resto de los países europeos que, ahora, importaban -en lugar de estabilidad- el aumento inflacionario y de las tasas de interés. El efecto recesivo de Alemania creó un estado emotivo contra el sistema europeo monetario, ya que las economías de cada país estaban entrando en grandes recesiones.

Respecto al segundo punto, la celebración de *elecciones al Parlamento europeo por sufragio universal directo*, tuvo efectos políticos importantes, ya que permitieron a la Asamblea parlamentaria salir de la marginación en la que se encontraba dentro de la estructura institucional comunitaria. Reforzado por la legitimidad democrática derivada de su elección directa por los ciudadanos, el Parlamento europeo desarrolló dos grandes iniciativas, trascendentales para la consolidación de la Comunidad Europea:

- ❖ La primera iniciativa, de carácter económico, consistió en la elaboración de un "Plan para la recuperación económica europea".
- ❖ La segunda, de carácter político, fue la elaboración de un proyecto de reforma institucional para transformar la Comunidad en una Unión europea sobre bases auténticamente federales.

Quien se benefició de la consolidación política del Parlamento europeo fue la Comisión presidida, a partir de 1985, por el francés Jacques Delors -antiguo ministro de finanzas-, que retomó el plan de recuperación económica y propuso al Consejo un programa, un calendario y un método de trabajo para la culminación del mercado común. Aprovechando el clima de optimismo que se estaba viviendo a nivel económico, la Comisión presentó al Consejo, en la Cumbre de Milán de 1985, un *Libro Blanco* sobre la culminación del mercado interior antes del 31 de diciembre de 1992, que contenía 300 medidas necesarias para eliminar las barreras físicas, técnicas y fiscales. Los jefes de Estado aprobaron el Libro Blanco. Sin embargo, para que el Libro Blanco se pudiera llevar a cabo era necesario salvar otro obstáculo: renovar las normas jurídicas iniciales del Tratado de Roma. Esto se pudo lograr, a pesar de la oposición de la primera ministra británica,

Margaret Thatcher, máximo freno en el camino de construcción de la unidad económica y política europea.

El 28 de febrero de 1986 se firmó el *Acta Única Europea*¹⁷. Se la denominó "única" no por referencia al mercado único, sino porque reunía en un mismo texto, de una parte las modificaciones introducidas en los Tratados constituyentes, y en otra, los procedimientos de cooperación política de los Doce.

El objetivo principal que perseguía el Acta Única era dar respuesta a los retos económicos y sociales del presente, creando un gran bloque económico mediante la transformación de la CEE en un gran *mercado interior*¹⁸. Las medidas más importantes estaban dirigidas a la eliminación de:

- ❖ Las fronteras físicas, mediante la supresión de controles de personas y mercancías.
- ❖ Las fronteras técnicas, mediante la elaboración de normas homólogas europeas y la armonización de las legislaciones nacionales relativas a la libertad de establecimiento.
- ❖ Las fronteras fiscales, mediante la concertación de los tipos de IVA (impuesto de valor añadido) y los impuestos sobre consumos específicos.

Para agilizar las decisiones relativas al mercado interior, El Acta Única adoptó para el Consejo *el voto de mayoría cualificada*, con excepción de aquellas que afectan a las cuestiones fiscales y a la libre circulación de personas, para las que se exigía la unanimidad. Con el voto mayoritario se buscaba favorecer el acercamiento de las legislaciones nacionales y reducir los obstáculos de naturaleza administrativa y reglamentaria en el mercado intracomunitario. Además, el Acta Única favoreció la cohesión de las políticas comunes comunitarias en materia social, económica, de investigación y desarrollo tecnológico, protección del medio ambiente y, por último, de cooperación monetaria.

¹⁷ Realmente entró en vigor el 1 de julio de 1987 debido a la lentitud de las ratificaciones parlamentarias por parte de los Estados miembros.

¹⁸ El concepto de "mercado común" fue desplazado por el de "mercado interior". A diferencia del Tratado de Roma, donde no existía ninguna definición de mercado común, el Acta Única ofrece una clara interpretación del mercado interior, definiéndolo como "espacio sin fronteras interiores, en el que se asegura la libre circulación de mercancías, de personas, de servicios y de capitales. Además, el mercado interior implica la eliminación de las fronteras interiores entre los Estados miembros. Sin embargo, la expresión más difundida por los medios de comunicación fue la de "Mercado Único Europeo".

Otro elemento que contribuyó a la consolidación del mercado interior fue el principio del *reconocimiento recíproco*¹⁹, a través del cual se permite anular todos los reglamentos y normas técnicas invocadas por cada uno de los Estados para impedir la importación de productos. Este principio era el pilar fundamental sobre el que se apoyaban la gran mayoría de las propuestas del Libro Blanco.

*Con el principio del reconocimiento recíproco se pasa de una concepción monolítica del proceso de integración, según el cual los poderes nacionales son sustituidos integralmente por los comunitarios, a una concepción plural en la que las legislaciones nacionales no son sustituidas, sino que se remiten a marco general que asegura el respeto de criterios mínimos fijados por la Comunidad.*²⁰

Para reforzar la credibilidad del Libro Blanco y del Acta Única, El Consejo aprobó una serie de propuestas financieras, denominadas "*paquete Delors*"²¹. A continuación mencionamos las más destacadas.

- ❖ Aumento del presupuesto comunitario con la creación de una nueva entrada a cargo de los Estados miembros, calculada en base a grado de prosperidad de cada uno de ellos -es decir, su PIB-, y con la modificación del cobro del IVA consistente en aplicar un porcentaje del 1,4% a la base imponible del IVA de los Estados miembros²².
- ❖ Duplicación de los recursos comunitarios destinados a las zonas menos desarrolladas, que en 1993 alcanzaron la cifra de 13.000 millones de ECUS, aproximadamente un tercio del presupuesto comunitario.
- ❖ Reducción de los gastos agrícolas, fijando un máximo de gastos de dos tercios del presupuesto comunitario, y dar un impulso a la Política Agrícola Común (PAC).

¹⁹ Este principio se inspira en una sentencia del Tribunal de Justicia del 20 de febrero de 1979. El Tribunal estableció que todo producto legalmente fabricado o comercializado en un Estado miembro, en principio tenía que ser admitido en el mercado de los restantes Estados miembros.

²⁰ SANTANIELLO R., *El Mercado Único Europeo*, Acento Editorial, Madrid 1998, pág. 26.

²¹ Todas estas propuestas estaban contenidas en el "Informe Delors". Dicho informe contenía, además, un plan detallado para alcanzar la unión monetaria.

²² Cf. IDEM. Para 1993, el presupuesto comunitario era de 66.000 millones de ECUS, equivalente al 1,2 % del PIB comunitario.

- ❖ Financiar políticas de investigación e innovación tecnológicas, así como a las pequeñas y medianas empresas.

Los resultados del Libro Blanco cumplieron las expectativas de sus precursores. Entre 1986 y 1990 los intercambios intracomunitarios alcanzaron el 60% de los intercambios totales de la Comunidad. Durante el mismo período la tasa media de crecimiento subió un 4% del PIB, gracias al aumento del 30% de las inversiones. Los efectos combinados del crecimiento económico y el aumento de las inversiones permitieron disminuir el desempleo hasta una tasa media del 8%.

2.1.6. EL TRATADO DE LA UNIÓN EUROPEA Y LA EUROPA DE MAASTRICHT.

Tras la firma del Acta Única Europea, la integración europea se afianzó y la añorada estabilidad cambiaria, conseguida con el SME, parecía navegar en un mar en calma. Sin embargo, y a pesar del fortalecimiento del mercado único europeo, la zozobra volvió a invadir el barco "Europa". El desmembramiento del bloque de la Europa Oriental, la acelerada y sorpresiva unificación de Alemania, la permanente incertidumbre de los mercados del petróleo, generaron un clima desestabilizador caracterizado por importantes crisis y movimientos especulativos en los mercados financieros (1991-1993), que puso en peligro la continuidad del propio proceso de integración.

De nuevo, el temor de deshacer el camino andado, el miedo a la influencia de medidas proteccionistas nacionales, a la ruptura de acuerdos de estabilidad monetaria y al desmantelamiento de políticas comunes, volvió a hacerse presente entre los países europeos.

Desde esta coyuntura se lanzó la propuesta de la creación de una única moneda -EURO-, y de instituciones que permitieran una política monetaria uniforme en el conjunto de la Unión Europea. De esta manera, el 7 de diciembre de 1992, los doce ministros de exteriores de los Estados miembros firmaron²³ el Tratado de Maastricht, cuyo objetivo prioritario fue el

²³ Dicho acuerdo estuvo sujeto a referéndum, ya que en él se comprometían los países a renunciar a un banco central y a una moneda propia. El primer referéndum danés rechazó el Tratado de Maastricht; el segundo, realizado un año más tarde, sí logró la aprobación. De esta manera, en Noviembre de 1993, el tratado de Maastricht entró en vigor en todos los países.

establecimiento de la unión económica y monetaria²⁴ (UEM), que implicaba crear la creación de una única unidad monetaria y un único banco central. Las once monedas nacionales serían sustituidas por una moneda única. Ahora bien, para acceder a esta fase debían satisfacer cinco criterios:

CRITERIOS DE CONVERGENCIA.

- ❖ Tasa de inflación inferior a la media de los tres países menos inflacionistas más un punto y medio porcentual.
- ❖ Tipos de interés a largo plazo inferiores a la media de los tres países menos inflacionistas más dos puntos porcentuales.
- ❖ Déficit público inferior al 3% del PIB.
- ❖ Deuda pública inferior al 60% del PIB
- ❖ Estabilidad del tipo de cambio de la moneda nacional, dentro del mecanismo de cambios del SME, en los años anteriores a la fecha de fijación de la lista de países que accedan a la Unión Económica y Monetaria.

¿Por qué estos criterios de convergencia? La razón es obvia. La experiencia acumulada les había enseñado la importancia de contar con un marco de política económica y monetaria común, que les consolidara como bloque frente a las perturbaciones tanto externas como internas. Y la mejor forma de salvaguardar el camino recorrido era estableciendo las reglas de juego para pertenecer a dicho bloque.

²⁴ La idea de crear una Unión económica y Monetaria no es nueva; se formuló por primera vez en el Informe Werner en 1970, que buscaba la integración monetaria antes de 1980. Sin embargo no se pudo alcanzar a causa del aumento de los precios del petróleo y de la inflación mundial que tuvo lugar desde mediados de la década de los setenta y provocó una divergencia de los tipos de cambio.

Fases de la construcción de la Unión Económica y Monetaria²⁵:

El tratado de Maastricht establecía un proceso en tres etapas para alcanzar la plena integración económica y monetaria, que implicaba una gran convergencia de las economías de todos los países miembros:

Primera etapa. 1 de julio de 1990.

❖ Objetivos:

- Concluir el gran mercado interior.
- Libre circulación de capitales.
- Convergencia económica.

❖ Había que fortalecer la cooperación económica y monetaria entre los Estados Miembros, en el marco de las instituciones existentes. Lo hicieron a través del acuerdo de una serie de compromisos:

- Remover los controles de capital.
- Trabajar hacia una reducción de las oscilaciones de los tipos de cambio; es decir, llegar a la convergencia de los tipos de cambio.
- Coordinar sus políticas monetarias.
- Establecer una política de convergencia paulatina de las tasas de interés e inflacionaria.

Segunda etapa. 1 de enero de 1994

❖ Objetivos:

- Garantizar bancos centrales sólidos y autónomos, única manera de combatir la inflación.
- Prohibir la financiación privilegiada del sector público.
- Control del déficit público.
- Coordinación de las políticas económicas.
- Cumplir los criterios de convergencia.

❖ Se crea el Instituto Monetario Europeo (IME) para coordinar las políticas monetarias y preparar el paso a la tercera fase. Se convirtió en una especie de Banco Central de todos los

²⁵ El proyecto de constituir la Unión Económica y Monetaria (UEM) tomó forma gracias a los trabajos de un Comité ad hoc, reunido en Hannover (diciembre de 1988), compuesto por los gobernadores de los bancos centrales y por Jacques Delors, encargado por el Consejo europeo presentar un informe con propuestas concretas. El informe del Comité Delors sugirió un acercamiento gradual a la unión monetaria articulado en tres fases. Contó con el apoyo de Alemania y Francia. El Reino Unido se opuso, manifestando su preocupación de que su soberanía se vería amenazada.

bancos centrales de los Estados miembros, pero no podía emitir moneda, ni tenía autoridad sobre los demás países. No obstante, a pesar de estas dos limitaciones, existía una gran colaboración entre los bancos centrales europeos de cada país.

- ❖ En mayo de 1995 se tomó la decisión de crear el EURO. Se establecieron los criterios que debían adoptar los países para preservar la estabilidad en los diferentes ámbitos, mediante un pacto de crecimiento y estabilidad.
- ❖ Coordinación fiscal. Se establecieron los parámetros concretos para la política fiscal en cada país: reglas en cuanto al déficit, el nivel de endeudamiento... La política monetaria sería una sola, puesto que sólo iba a ver una moneda y un Banco Central.
- ❖ En 1997 se definió qué países iban a integrar el Primer Grupo, de acuerdo al cumplimiento de los criterios de convergencia.

Tercera etapa. Enero de 1999.

- ❖ **Objetivos:**
 - Implementar la moneda única.
 - Política monetaria y cambiaria única.
 - Estrecha convergencia de las políticas económicas.
- ❖ Se crea el Sistema Europeo de Bancos Centrales, formado por el Banco Central Europeo y los Bancos Centrales nacionales.
- ❖ Desaparece el Instituto Monetario Europeo.
- ❖ El Comité Económico y Financiero sustituye al Comité Monetario.
- ❖ Instauración del euro como moneda nacional de Alemania, Austria, Bélgica, España, Finlandia, Francia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo y Portugal.
- ❖ Los precios y transacciones financieras deben tomar una doble cotización: en Euros y en la moneda local.
- ❖ Se fija el tipo de conversión irrevocable entre las monedas locales y el euro.
- ❖ El ECU desaparece y es sustituido por el EURO (al tipo de conversión 1 ECU * 1 EURO).
- ❖ La deuda pública comienza a emitirse en euros
- ❖ La deuda pública viva (emitida antes del 1-1-1999) se redenominará en euros.

Cuarta etapa. A partir del 2002.

- ❖ Inicio de la circulación de billetes y monedas en euros y céntimos de euros.
- ❖ Las monedas locales continúan existiendo pero sólo como medio de pago. Las transacciones podrán efectuarse en euros o en moneda local, estas últimas con curso legal hasta el 1-7-02 como máximo.

- ❖ Todos los pagos escriturales (a través de referencias en cuentas bancarias) se efectuarán exclusivamente en euros.
- ❖ Los Presupuestos Generales del Estado se elaborarán en euros.

A Partir del 1 de julio -como muy tarde- desaparecerán las monedas locales.

CONCLUSIÓN:

La conclusión lógica, después de la lectura de estas páginas, es que la unión económica y monetaria es al mismo tiempo un punto de llegada del proceso iniciado en 1951 y un nuevo factor de integración frente al futuro. Este nuevo espacio, en el que una sola moneda común sustituya a las monedas locales, será el espacio definitivo de las políticas comunes.

Durante este largo proceso de integración los países europeos, como lo señalábamos en el primer capítulo, se han encaminado a formar un *Área Monetaria Óptima*²⁶ (AMO); es decir, se han dado a la tarea, antes que nada, de fortalecer los lazos comerciales entre sus miembros, así como establecer unos criterios de convergencia a nivel macroeconómico; también han buscado los mecanismos necesarios para crear un ambiente de flexibilidad y solidaridad fiscal, tales como los Fondos de Cohesión o la Política Agrícola Común..., que facilitan la integración de los países más pobres de Europa. Por último, y no menos importante, hay que resaltar la fuerte voluntad y decisión política de permanecer en la Unión Europea, por encima de sus intereses particulares, y concretada en la creación de instituciones supranacionales autónomas, tales como el Banco Central Europeo, la Comisión y el Consejo Europeos, por mencionar algunas.

También es verdad, que hay elementos dentro de la Unión Europea que requieren mejorarse, como por ejemplo, los referentes a la movilidad y similitud de su mercado laboral, así como la problemática que actualmente enfrenta sobre la ampliación hacia el Este del continente, debido a las diferencias estructurales de esos países, que pueden afectar el valioso equilibrio que hasta el momento han pretendido salvaguardar los países miembros de la Unión Europea.

²⁶ Recordamos al lector el concepto de AMO: *Grupo de países cuyas economías están estrechamente vinculadas en las esferas comerciales y financieras, y entre las cuales existe una alta movilidad de los factores de producción.*

3- LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA²⁷

*"Allí está en el horizonte.
Doy dos pasos, ella retrocede dos pasos,
Y el horizonte se corre diez pasos más allá.
Por mucho que yo avance, nunca la alcanzaré.
¿Para qué sirve la utopía?
Para eso sirve...
PARA CAMINAR".
Eduardo Galeano.*

²⁷ La intención de este capítulo sobre la Integración latinoamericana es dar una visión panorámica de dicho proceso. Existen excelentes textos que ofrecen una perspectiva más amplia y profunda sobre tal proceso, y que citaremos a lo largo del capítulo para que el lector interesado en el tema pueda ahondar más sobre él.

3.1. EVOLUCIÓN DE LOS ESQUEMAS DE INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA.

El anhelo de unión e integración en América Latina es añejo. Desde la época de la independencia²⁸ se ha venido subrayando la importancia y la necesidad de caminar hacia esa meta que, hasta el momento presente, ha sido la gran utopía de los países latinoamericanos. No obstante, es a partir de 1960 cuando se empieza a tomar en serio y a concretar las primeras propuestas de integración económica para la región. Desde entonces, han sido varios los éxitos y los fracasos. Con frecuencia han estado vinculados con el devenir político y económico de cada una de las naciones del continente. Los períodos democráticos han favorecido más los procesos de integración que las épocas de regímenes militares. Los períodos de auge económico han impulsado el comercio recíproco y otras vinculaciones entre los sectores productivos. En contraste, los de crisis y recesión han provocado el aislamiento.

Durante este largo derrotero hacia la integración latinoamericana se han ido estableciendo acuerdos subregionales que han llegado a conformar un mapa en el cual grupos afines de naciones aspiran a un desarrollo conjunto. Los países Andinos, de Centroamérica, del Caribe y del Atlántico Sur del continente han delimitado sus propios espacios económicos. Más recientemente, los países de América del Norte han formado una Zona de Libre Comercio, ampliando el horizonte integracionista más allá de América Latina.

Pero, ¿cuáles son las razones que han promovido tantas iniciativas para la integración del continente latinoamericano? ¿No será acaso una moda pasajera propuesta por nuestros políticos y economistas, que buscan trasladar modelos foráneos a la complicada realidad de cada uno de los países de América Latina?

²⁸ Cf. SELA, Documento sobre "El proceso de integración en América Latina", pág. 3: *Simón Bolívar convocó en 1824 al Congreso de Panamá con el objeto de crear una confederación de naciones hispanoamericanas. Allí se acordó un tratado de unión. Liga y confederación perpetua, cuyo segundo artículo señalaba: "...El objeto de este pacto perpetuo será sostener en común}, defensiva y ofensivamente si fuera necesario, la soberanía e independencia de todas y cada una de las potencias confederadas de América contra toda dominación extranjera; y asegurarse desde ahora para siempre los goces de una paz inalterable y promover al efecto la mejor armonía y buena inteligencia, así entre sus pueblos, ciudadanos y súbditos, respectivamente, como con las demás potencias con quienes deben mantener o entrar en relaciones amistosas".*

A través de los años son muchas las razones que se han esgrimido para promover la integración de América Latina y el Caribe. A continuación mencionaré algunas de ellas.

En lo político, el mantenimiento de la soberanía, el fortalecimiento de la democracia y la proyección externa de la región han sido una constante. En lo cultural, la afirmación de la identidad y la preservación de los valores propios -entre los cuales destacan el respeto a la pluralidad étnica, religiosa e ideológica- resultan una consecuencia natural de las raíces comunes y la similitud entre las diversas experiencias históricas de las naciones de la región. En el ámbito económico, la razón ha sido la necesidad de desarrollo y el mejoramiento de las condiciones de vida de los pueblos, aunque la manera concreta para alcanzar tales objetivos ha cambiado de acuerdo a las circunstancias y los enfoques predominantes.

En la actualidad, como es bien sabido, la tendencia mundial desde algunos años ha sido formar bloques económicos, con intereses similares, o cercanos geográficamente, esto con el fin de buscar un mejor posicionamiento en la escena internacional. La consolidación de bloques económicos, como la Unión Europea, y los proyectos de fortalecer otros, como la APEC (Consejo Económico del Asia-Pacífico) obligó al continente latinoamericano a pensar en términos de asociaciones entre naciones y espacios geográficos ampliados.

Como consecuencia del proceso de globalización económica, donde predomina una gran volubilidad de los movimientos de capitales, se hacen más vulnerables las economías que no forman parte de grandes espacios económicos. Por otro lado, las crisis por las que ha pasado el mundo en los últimos tiempos, han llevado a buscar soluciones conjuntas para así, dar una respuesta más efectiva y eficiente a los problemas planteados.

Finalmente, la peculiaridad de las realidades económicas que deben enfrentar los países de la región es otra de las razones para pensar en la necesidad de acciones conjuntas y solidarias. Y la integración representa la manera más acabada de hacer frente a la vulnerabilidad de las economías nacionales, a la necesidad de superar la pobreza que padece una gran mayoría de la población, y a la exigencia moral y política de mejorar una de las peores distribuciones de la riqueza del mundo.

En definitiva, la integración latinoamericana no es una moda pasajera, sino una necesidad apremiante si queremos encarar con éxito este nuevo siglo y milenio. Sin embargo, la integración debe ser entendida como un medio y no como un fin en sí mismo.

3.1.1. ETAPAS DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA. ²⁹

Anteriormente mencionamos que los primeros pasos concretos hacia la integración latinoamericana se dan a partir de 1960. O sea, que la historia de este proyecto todavía es reciente. A grandes rasgos, los expertos en la materia establecen dos grandes etapas o períodos en esta breve historia de la integración en nuestro continente.³⁰

La primera etapa comprende desde 1960 hasta 1989. A inicios de los años 50, debido a la crisis que experimentaban los países de la región, la CEPAL propone reencauzar el proceso de sustitución de importaciones y de proseguir la industrialización sobre bases regionales.

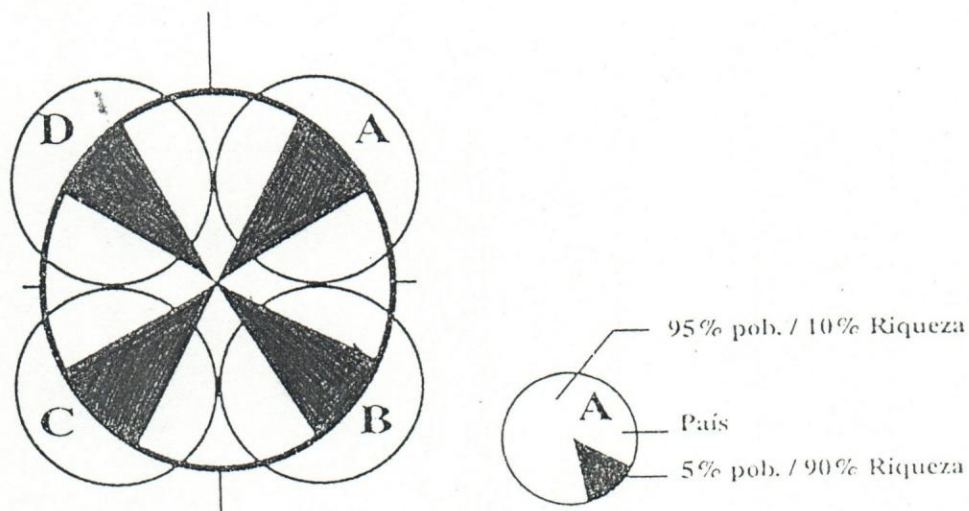
Estados Unidos, país hegemónico del mundo capitalista, consideró esta propuesta contraria a sus intereses. Pero, con la revolución socialista cubana, cambia de actitud y apoya - bajo ciertas condiciones- el proceso integrador latinoamericano. De esta manera, una motivación política -más no un plan económico- es lo que favorece la reconsideración norteamericana en su política hacia América Latina, y se establecen programas "asistencialistas", tales como *La Alianza para el Progreso y Alimentos para la paz*.

El concepto de integración que se manejaba en aquella época era el de la sumatoria de los mercados de los países miembros: $A + B + C + D = X$, con el objetivo de formar un mercado de mayores dimensiones. Es decir, la sumatoria de los espacios, del capital, de la producción, del comercio y de la capacidad adquisitiva de una pequeña proporción de la población. Significaba que más del 90% de la población de la región no se integraba al proceso habida cuenta del bajo poder adquisitivo de esa gran masa de la población.

²⁹ Cf. ESTÉVEZ E., *Globalización, transnacionales e integración*, Ed. Vadell, Caracas 1998, págs. 177-207.

³⁰ Cf. ROSENTHAL G., "Un informe crítico a 30 años de integración en América Latina", Rev. Nueva Sociedad, N°113, 1991, págs. 60-65.

Integración de Mercados (1960 - 89)



En este período, no se toma en cuenta la similitud estructural del aparato productivo de las economías latinoamericanas, por lo cual compiten entre sí en el mercado mundial. Simplemente, la integración se reduce a la aceptación grupal de una serie de compromisos para crear zonas de libre comercio, a través de principios e instrumentos de la teoría de las uniones aduaneras, que se encontraba en boga por aquella época. Dentro de esta teoría, se proponía la creación de corrientes de comercio, principalmente por medios arancelarios.

Se trata de una integración desordenada, sin planificar, donde se toman decisiones, se firman acuerdos, se establecen programas, en un tiempo determinado, pero aplicándose en circunstancias históricas distintas, en espacios heterogéneos, obviando la importancia de la continuidad y seriedad de que ameritaban tales compromisos.

Esta primera etapa de integración se caracterizó por la imposición de una serie de medidas y/o programas de corte teórico, aislados de la realidad, de las necesidades, prioridades y de los críticos problemas estructurales de la región. Se trata de un proceso lento, impreciso y de acciones contradictorias. Evidentemente, los resultados no fueron nada alentadores; se puso en evidencia el fracaso del modelo de industrialización por sustitución de importaciones y se implementaron medidas monetaristas y de corte neoliberal que, igualmente, fracasaron en su intento de revitalizar las economías latinoamericanas.

La segunda etapa de la integración va de 1989 hasta el momento presente. Está estrechamente vinculada al fenómeno globalizador que vive nuestro planeta. Se trata de un proceso más pragmático, que busca dar un puesto a América dentro del escenario de competitividad internacional, a través de la transformación productiva con equidad, a nivel nacional.

A mediados de la década de los ochenta, las relaciones comerciales, económicas, financieras y tecnológicas que afectaban a la región estaban cambiando de sesgo. Los planes norteamericanos para financiar la deuda externa latinoamericana - Plan Baker y Brady-, la "Iniciativa para las Américas" del presidente George Bush, dinamizan el estancado y olvidado proceso de integración.

En la escena internacional hay un acontecimiento político de gran trascendencia: la caída del muro de Berlín en 1989, y el subsiguiente derrumbamiento del bloque ideológico comunista. Abatido el Socialismo, el Capitalismo se erige como ideología política y económica hegemónica, sin adversarios que cuestionen sus principios y sus estrategias. No obstante, si a nivel ideológico es la ideología reinante, a nivel económico no sucede lo mismo. Aparece un proceso de regionalización trilateral. Así, tenemos varios polos o ejes nuevos:

- ❖ **La cuenca del Pacífico Asiático (CPA).** Es una zona que agrupa a ocho pequeños países que giran alrededor de Japón y que presentan la mayor competitividad mundial.³¹
- ❖ **La Unión Europea (UE/CEE),** tema de estudio del primer capítulo de esta investigación.
- ❖ **Estados Unidos y América Latina.** Siguiendo la tendencia mundial a integrarse por bloques regionales, Estados Unidos, a inicios de la década de los noventa, realizó cambios en su política exterior con miras a la integración hemisférica. Fundamentalmente dos son las estrategias de los países desarrollados para nuestra región: *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC)* y *La Iniciativa para las Américas (IPA)*. Por el lado de los países subdesarrollados surgieron también otras propuestas: *ALADI, el Grupo de los Tres, el MERCOSUR y el Pacto Andino.*

³¹ Para saber más sobre este tema remitimos al lector a la obra ya citada en esta investigación de ESTEVES Edna, pág. 191 y ss.

3.2. LA INICIATIVA PARA LAS AMÉRICAS (IPA, 1989).

Esta iniciativa nace en un marco muy complejo y poco halagador para Estados Unidos, que es quien lanza esta propuesta. El gigante del Norte, para aquel entonces - finales de la década de los ochenta e inicios de los años noventa- estaba atravesando por un punto álgido a nivel político y militar; su primacía en este último campo era notoria, así como su elevado gasto militar, especialmente, tras la guerra del Golfo Pérsico ³² y la Guerra de las Galaxias. El gasto público se incrementó notablemente durante la administración Reagan-Bush, "hasta alcanzar los 330.000 millones de dólares en 1992, lo cual representaba el 5% de su producto bruto, el 70% de la deuda latinoamericana, y tres veces el monto de la deuda externa que dicha región mantiene con los Estados Unidos"³³. Unido a esto, es preciso señalar el decrecimiento del producto bruto en un 2% durante el año 1991, el aumento del desempleo, que se ubicó en 6,6%, la disminución de las ventas en 4,1%, y la inflación se ubicó en 5,4%. Por último, Japón y Alemania afianzan su rol protagónico en sus respectivos bloques geográficos, quedando Estados Unidos en una situación cada vez más comprometida y necesitada de un ámbito donde expandir su influencia comercial y financiera.

En esta coyuntura se inscribe *La Iniciativa para las Américas*. La incorporación de los países de América Latina y el Caribe en un bloque liderado por Estados Unidos representa, para este último país, la ampliación de un potencial mercado cercano a los 900 millones de consumidores, que por lo demás le sirve de base para reactivar su economía, reconstruir el parque industrial y mejorar su competitividad en el mercado mundial. Representa igualmente, la posibilidad para mantener el control en su zona de influencia política, precisamente en momentos en que la globalización acentúa la competencia entre países y consorcios transnacionales, así como entre bloques económicos y comerciales.

Concepto y estructura de *La Iniciativa para las Américas*.

A grandes rasgos, podríamos decir que se trata de un plan unilateral diseñado por el gobierno del presidente norteamericano George Bush en 1989, con el propósito de conformar una

³² IDEM, pág. 204: "Los gastos de la Guerra del Golfo Pérsico se estiman en más de 300.000 millones de dólares.

³³ IDEM.

Zona de Libre Comercio Hemisférica que abarque todo el continente Americano, desde Canadá hasta Argentina. No obstante, este plan incluye también otras formas de integración, tales como: la constitución de un área preferencial, de una unión aduanera y de un mercado común.

El programa de la Iniciativa para las Américas se fundamenta en tres pilares fundamentales: deuda, comercio e inversión.

- A) **DEUDA.** El planteamiento del ex-presidente Bush era reducir y reestructurar el monto total de la deuda externa oficial de los países de América Latina y el Caribe con la banca comercial y con el gobierno norteamericano. Por consiguiente, la propuesta no estaba dirigida a la disminución, en forma significativa, del monto total de la deuda que se acerca a los 500.000 millones de dólares, sino a una pequeña parte del monto total oficial (12.000 millones, que representan, aproximadamente el 12% del monto de la deuda que América Latina mantiene con USA)³⁴, que se realizaría a través de los créditos que aportarían el BM y el BID, conforme a los lineamientos establecidos en el Plan Brady y las condiciones impuestas por el FMI. Las obligaciones contraídas con el sector privado no fueron consideradas en la propuesta.

La reducción de esta ínfima parte de la deuda externa latinoamericana se realizaría por dos vías: canje de deuda por capital, mediante la cual se eliminaría parte de los débitos del país al ceder éste sus derechos sobre la empresa estatal al capital privado nacional y/o extranjero; en otras palabras, el país acreedor -USA- cambia deudas que se han ido desvalorizando en el tiempo, por acciones y/o empresas cuya mayor parte recae en inversionistas extranjeros. La otra vía es la del canje de la deuda por naturaleza, donde el acreedor cambia deudas por "lotes de tierras o sitios ambientalmente significativos"³⁵. Esta estrategia, lejos de alcanzar el objetivo descrito en el acuerdo: dar lugar a la entrada real de capital, tendría un efecto nocivo para América Latina, al entregar determinados bienes de nuestros países a manos de los Estados Unidos.

³⁴ Cf. ESTEVES Edna, Idem: "La composición de los 12.000 millones de dólares es la siguiente: 6.800 millones corresponden a débitos concesionales por concepto de ayuda alimentaria, y los 5.200 restantes a los créditos para productos básicos y al Banco de Exportaciones e Importaciones (Ex-Im-Bank)". Pág. 222.

³⁵ Cf. SELA: "La Iniciativa Bush para las Américas. Análisis preliminar", en Rev. Nueva Sociedad, N° 111, págs 64-79.

Finalmente, debemos observar que la IPA no contempla la reducción de la deuda externa de América Latina y el Caribe con el resto de los países desarrollados, es decir, con el bloque de la CEE y el de Japón. Otra razón por la cual existe desinterés y escaso apoyo al programa por parte de estos últimos. Así que, podemos concluir, que la IPA no alivia ni resuelve el problema de la deuda externa latinoamericana.

B) INVERSIÓN. El problema de la inversión se aborda en la IPA a través de dos aspectos primordiales.

- ❖ El primero, mediante la participación de los organismos internacionales: BM, FMI y BID, en la creación, instrumentación y administración de programas de créditos sectoriales para inversiones.
- ❖ La segunda, la constitución de un Fondo Multilateral de Inversiones por un monto total de 1.500 millones de dólares (300 millones por año), los cuales estarían a la disposición de aquellos países de América que ejecutasen las reformas en torno a la liberación de la inversión extranjera, que apoyen "*... la privatización de empresas estatales y programas de capacitación de la mano de obra, educación y salud.*"³⁶

De esta manera, en materia de inversión, las medidas concretas para incentivar la inversión en nuestra región se limita a un pequeño incentivo de 300 millones de dólares, todavía no garantizados³⁷, a cambio de aceptar la participación protagónica de organismos internacionales para distribuir (¿privatizar?) nuestros escasos recursos.

C) LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO. Este punto constituye la esencia de la IPA y es el tema más controversial en la actualidad, ya que -al igual que el ALCA- plantea la creación de una Zona de Libre Comercio, donde puedan circular libremente el capital, la producción y la fuerza laboral. A tal efecto, la IPA contempla dos líneas de acción:

- ❖ La Ronda de Uruguay del Gatt constituye el foro más importante desde la creación del GATT. Su misión principal es trazar lineamientos sobre política comercial para reducir y/o eliminar los aranceles de los productos estipulados por los países miembros. En 1994 se convierte en la Organización Mundial del Comercio (OMC), sustituyendo al

³⁶ SELA, obra citada, en Rev 111, pág. 64.

³⁷ Los fondos provendrían: \$100 millones de USA, \$100 millones de Japón, y los 100 restantes de la CEE y Canadá. Para 1998, los fondos todavía no estaban garantizados, ya que la CEE y Canadá no había aceptado el compromiso para dicha donación.

obsoleto GATT, puesto que la expansión del comercio mundial exigía nuevas condiciones y liberalización de las medidas proteccionistas, las cuales deberían estar eliminadas para el año 2005, de acuerdo al ALCA.

- ❖ La otra línea de acción, que pasa desapercibida en el documento de la IPA, pero no menos importante, es la promoción de acuerdos bilaterales y/o multilaterales de libre comercio entre dos países y/o entre un país con una región. Estos acuerdos denominados "*acuerdos de estructura operativa*" se clasifican en tres modalidades: comerciales, de inversión y ambientales, que buscan fijar "ideas comunes" tales como: apoyo al capitalista, reducción del tamaño del Estado y/o privatización de las empresas y el establecimiento de un modelo de desarrollo basado en el funcionamiento irrestricto del mercado, entre Estados Unidos y un país de la región³⁸.

La mayoría de los acuerdos establecidos hasta el momento entre los países latinoamericanos y Estados Unidos giran en torno a: la eliminación progresiva de los aranceles entre dos o más países o entre éstos y los grupos sub-regionales, la estimulación de la protección de la inversión extranjera, la modificación de la ley de propiedad industrial y la celebración de acuerdos de complementación económica. En definitiva, se trata de ir preparando el camino para la unificación comercial de todo el continente americano, a través de la concreción de pequeñas zonas de libre comercio.

Límites de la Iniciativa para las Américas.

Principalmente señalamos tres:

- ❖ El primer límite hace referencia al carácter unilateral de la IPA, ya que en el diseño de dicha propuesta no participaron los países latinoamericanos, sino que responde a las necesidades de expansión económica de Estados Unidos.
- ❖ Dadas las condiciones de subdesarrollo y dependencia que caracteriza a la mayoría de las economías latinoamericanas, resulta ingenuo hablar de condiciones de igualdad en los acuerdos

³⁸ Cf. ESTEVES Edna, Idem: "... los países que hasta el momento han suscrito acuerdos bilaterales, de estructura operativa, comerciales y de inversión con Estados Unidos son los siguientes: Bolivia, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Perú, Panamá y Venezuela. Y entre los países que han realizado acuerdos multilaterales importantes figuran: Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay, que integran el MERCOSUR".

destinados a perfilar una zona de libre comercio en el continente. Hoy en día, el aparato productivo de las economías latinoamericanas no está en disposición de hacer frente al Gigante del Norte.

Finalmente, hay que señalar que el proceso de participación en esta iniciativa es selectivo y condicionado. Para disfrutar de los beneficios de la IPA, es necesario antes cumplir con las reformas económicas y financieras "sugeridas por el FMI y el BM", y que hasta el momento no han surgido efecto positivo alguno en las economías en vías de desarrollo. Estamos en presencia de un nuevo reparto económico del mundo, donde Estados tiene mucho que ganar y poco que perder; mientras que para América Latina el horizonte se vislumbra más oscuro. A pesar de la apariencia modernizante e integradora que asumió la región, los escasos resultados no parecen alterar la esencia del subdesarrollo. Por el contrario, ponen de manifiesto la vulnerabilidad y dependencia sin precedentes en la historia de América Latina.

3.3. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLC)³⁹

La Zona de Libre Comercio de América del Norte está integrada por Canadá, Estados Unidos de América y México. Incluye a la economía más grande del mundo, la de USA, lo que la convierte, por la magnitud de su mercado, en un bloque comercial de alcance mundial. Su población representa un 50,9% y su territorio un 54 % del total del hemisferio occidental. Su producto Interno Bruto un 87% del hemisférico de acuerdo a cifras de 1997.

La relación comercial entre estos países no es nueva. Desde 1965 mantenían un alto nivel de intercambio, sobre todo, en el área automotriz. Sin embargo, es a partir de 1990 que los Presidentes de México y de Estados Unidos deciden iniciar la negociación de un acuerdo comprensivo de libre comercio, y en septiembre de ese año, el Presidente de Canadá comunicó su interés de participar en las discusiones para celebrar el tratado.

Este Tratado entró en vigencia el 1-1-94, después de un período de extensas discusiones y negociaciones, que se han prolongado en el tiempo. El proceso de ratificación estuvo sujeto a controversias. El cambio de dirección en el balance de comercio después de la devaluación del peso mexicano, en diciembre de 1994, prolongó el debate. La posible relación entre la participación de México en el TLCAN y la ayuda financiera -promovida particularmente por los Estados Unidos- recibida por este país después de esa devaluación, también ha sido motivo de posiciones encontradas.

¿En qué consiste propiamente el TLCAN?

El ex-presidente de México Salinas de Gortari, en la exposición de motivos del Tratado de Libre Comercio al Congreso, definió ampliamente sus términos:

³⁹ Sus siglas en inglés son NAFTA: *North American Free Trade Agreement*.

*El Tratado es un conjunto de reglas que los tres países acordamos para vender y comprar productos y servicios en América del Norte. Se llama de libre comercio porque estas reglas definen cómo y cuándo se eliminarán las barreras al libre paso de los productos y servicios entre las tres naciones; esto es... permisos, las cuotas y las licencias y, particularmente, las tarifas y aranceles, es decir, los impuestos que se cobran por importar una mercancía. También es un acuerdo que crea los mecanismos para dar solución a las diferencias que siempre surgen en las relaciones comerciales.*⁴⁰

El objetivo del TLCAN es el perfeccionamiento de una Zona de libre Comercio en bienes, servicios y capitales para el año 2005. Contempla una eliminación progresiva de los aranceles en forma asimétrica, pues se diferencia entre el tratamiento a México y los Estados Unidos. No prevé un Arancel Externo Común aplicable a terceros países, pero impone exigencias estrictas en cuanto a liberalización comercial entre los miembros y disciplinas no arancelarias, tales como reglas de origen, inversiones, derechos de propiedad intelectual y mecanismos de solución de controversias. Adicionalmente regula asuntos de conservación ambiental y temas laborales.

Régimen Comercial.

Como mencionamos anteriormente, el TLCAN establece una eliminación progresiva de los aranceles aduaneros con el objeto de establecer el libre comercio para el año 2005. Contempla un plazo de transición de quince años para bienes especialmente sensibles, como maíz, frijoles y leche en polvo. Sólo los bienes totalmente producidos en un país miembro, aquellos que cambien de posición en la nomenclatura aduanera y aquellos que cumplan con un mínimo de componentes nacionales o regionales son acreedores a los beneficios de la Zona de Libre Comercio. Los principios generales del régimen comercial son la cobertura universal de la apertura; la gradualidad; y la diferencia en el ritmo de desgravación de acuerdo a los niveles de desarrollo de sus tres miembros.

En materia de inversiones, el TLCAN se rige por los siguientes principios: trato nacional y de nación más favorecida; eliminación de requisitos de desempeño; transferencia libre de fondos; expropiación solo en caso de beneficio público y con compensación a valor de mercado; derecho a solicitar arbitraje internacional en disputas inversionista-estado.

⁴⁰ SALINAS de GORTARI: *Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos*, pág. 4.

Se trata de una experiencia fuera de lo común ya que ésta es la primera vez que un país subdesarrollado ingresa en una modalidad de integración con dos países capitalistas desarrollados, de los cuales uno es la primera potencia mundial. Las diferencias entre los tres países son notables. Por mencionar algunas de ellas:

- ❖ El PIB de los Estados Unidos (\$7.342 miles de millones para 1996) es doce veces mayor que el de Canadá (\$579 mil millones) y veintidós veces mayor que el de México (\$335 mil millones).
- ❖ Las diferencias de grado de desarrollo también son notables. Mientras el PNB per cápita de Estados Unidos era de \$28.020 para 1996 y el de Canadá de \$19.020, el de México alcanzaba a \$3.670.
- ❖ En cuanto al comercio exterior, para 1993, el nivel de las exportaciones de México se ubicó en 46.000 millones de dólares (4%), 134.056 millones las de Canadá (24%) y 447.474 millones las exportaciones de USA, que representan el 71% de las exportaciones con relación al total de la zona. En cuanto a las importaciones, la proporción se ubicó en 4%, 18% y 78%, respectivamente.
- ❖ Respecto a la mano de obra, si comparamos el costo de mano de obra en el renglón de la industria automotriz, que es una de las principales industrias que se promueve en la zona de libre comercio, observamos que la diferencia es realmente notoria: \$32 la hora-hombre en USA, 29 dólares canadienses y 4 dólares la hora en México. Por lo tanto es evidente el beneficio que México aporta a los otros dos miembros en el proceso de integración y a sus respectivas transnacionales.

De igual manera, un amplio estudio sobre las ventajas competitivas de los países que integran el TLCAN, realizado por The bank of Montreal presenta un cuadro comparativo que vale la pena detenerse a analizarlo ⁴¹:

⁴¹ FUENTE: Bank of Montreal. Economics Department. Citado por Ordóñez Morales. "Sumamente débil la competitividad de México ante Estados Unidos y Canadá". El Financiero. México 21-01-93, en Rev. Comercio Exterior, mayo 1993, p. 449

ESTADOS UNIDOS, CANADÁ Y MÉXICO. VENTAJAS COMPETITIVAS

VENTAJAS	USA	CANADÁ	MÉXICO
Costo de capital	MF	M	MD
Regulaciones de Gobierno	MF	M	D
Regulaciones obrero-patronales	MF	MF	D
Habilidades laborales	MF	MF	D
Macroeconomía/política fiscal	M	M	M
Mercado	MF	F	MD
Estabilidad política	MF	F	MD
Calidad de producción	MF	MF	MD
Productividad	MF	F	MD
Dirección empresarial	MF	MF	MD
Proveeduría	M	MF	F
Estructura de impuestos	MF	M	M
Tecnología	MF	F	MD
Infraestructura transportación	MF	F	MD
Salarios	D	MD	MF

MF: muy fuerte F: fuerte M: moderada D: débil MD: muy débil

Al observar los datos en dicho cuadro destaca en primera instancia, que Estados Unidos aparece con una calificación de muy fuerte para el costo del capita, productividad, calidad de producción, tecnología y el resto de los 12 items incluidos en el cuadro; los otros dos: política fiscal y proveeduría, se les ubica en el grado de moderado, mientras que los salarios constituyen el único renglón calificado como débil. Canadá por su parte, como la mayoría de los países del Primer Mundo, tiene una situación similar, aunque menos ventajosa que la de USA. Así el conjunto de sus variables se catalogan entre fuerte y moderado, pero, igualmente, los salarios es el único elemento que recibe la calificación de débil. México, por el contrario, tiene 8 aspectos catalogados como muy débil, lo cual aunado a los 3 items débiles, hacen un total de 11 categorías deficientes para una producción competitiva. Solamente destaca una muy fuerte y otra fuerte. Precisamente, los únicos renglones que tiene México para competir internacionalmente: los salarios y los recursos naturales. Vale decir, al respecto, que estos dos renglones son el complemento necesario y vital para los países desarrollados, en una coyuntura en la que Estados

Unidos necesita una plataforma para relanzar sus productos y hacer competencia a los grandes líderes de los otros bloques geográficos económicos: Alemania y Japón.

Existen también voces a favor del TLCAN, que afirman las ventajas que ofrece este Tratado para México y que pudiéramos resumir en las oportunidades que representa el acceso libre al mayor mercado del mundo y las corrientes de inversión que podía generar. No obstante, consideramos que tales ventajas hay que ubicarlas dentro de un contexto más amplio, en el cual la modernización del país latinoamericano es muy similar al llamado "milagro" sucedido en las economías de los Tigres Asiáticos, que finalizó en una crisis financiera internacional en junio y diciembre de 1997.

Finalmente, el TLCAN resulta difícil de evaluar en perspectiva, por el poco tiempo que lleva de vigencia y por los acontecimientos extraordinarios que han sucedido, particularmente en México, desde que comenzó su aplicación. Se trata de un acuerdo "sui-generis" porque incorpora países de grados muy disímiles de desarrollo y porque su magnitud le confiere un alcance mundial.

3.4. ALADI

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) nace con la firma del Tratado de Montevideo (Uruguay), en diciembre de 1980 -sustituyendo a la ALALC- con el objetivo de revitalizar y flexibilizar el proceso de integración entre las naciones latinoamericanas.

Está integrada por Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Su población representa un 88,4 % y su territorio un 94,1 % del total de América Latina y el Caribe. Su producto Interno Bruto un 95,4% del de la región, de acuerdo a cifras de 1997. El 6 de Noviembre de 1998 el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores de ALADI resolvió aceptar la adhesión de Cuba como miembro de la Asociación.

ALADI
Indicadores Generales 1997

Población,	420,2	Millones de habitantes
Producto Interno Bruto (PIB)	1370	Miles de millones de dólares de 1990
PIB per cápita	3261	Dólares de 1990
PIB (Tasa de crecimiento)	5,4	% anual 1997
Exportaciones*	254,8	Miles de millones de dólares
Resultado de la Balanza Comercial	-6,3	Miles de millones de dólares
Reservas (1997)	6,0	Meses de Importaciones
Cambio de reservas	-14,1	Millones de dólares
Flujos netos externos de capital	72,5	Miles de millones de dólares
Servicio de la deuda (1996)	40,5	Porcentaje de exportaciones de bienes y servicios
Deuda Externa (1996)	33,0	Porcentaje del PIB

Fuente: BID. Integración y Comercio en América. Agosto y Diciembre 1998. * Estimado 1998

El Tratado de Montevideo perseguía la meta, a largo plazo, de consolidar un mercado común latinoamericano, y adoptó mecanismos destinados a su consecución:

- ❖ *El sistema de compensación de pagos y de créditos recíprocos* de los países de la ALADI, como instrumento para facilitar el intercambio comercial. Este sistema, administrado por los Bancos Centrales, permite a los agentes económicos el pago de las importaciones provenientes de la región en moneda local.
- ❖ *Los Acuerdos de Alcance Parcial entre países miembros*, como instrumento para profundizar la relación comercial entre ellos. Su alcance y profundidad se determina de acuerdo a la voluntad de los participantes. En los últimos años han adquirido especial importancia los "Acuerdos de Complementación Económica" (ACE), los cuales contemplan compromisos más ambiciosos de liberación comercial y cooperación que los firmados a principios de los años ochenta para incorporar el llamado "patrimonio histórico" de la ALALC.
- ❖ Eliminación de restricciones no arancelarias, a través de los mecanismos multilaterales, tales como *la Preferencia Arancelaria Regional (PAR)* y *las Nóminas de Apertura de Mercado* (destinadas a otorgar preferencias a los países de menor desarrollo relativo)

No obstante, la coyuntura económica latinoamericana en la década de los ochenta frenó los propósitos de ALADI. Posteriormente, las naciones latinoamericanas -ante la consolidación económica del bloque geográfico asiático y europeo- atribuyeron gran importancia a la formación de nuevos acuerdos subregionales o a la revitalización de los ya existentes, retrasando de nuevo los mecanismos de convergencia diseñados en el seno de ALADI, tales como.

Así, en 1991 cuatro países miembros de ALADI crearon el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Aunque MERCOSUR está legalmente inscrito en el marco de ALADI, tiene una dinámica propia. Otros tres países de ALADI -Colombia, México y Venezuela- formaron el llamado Grupo de los Tres, cuyo acuerdo entró en vigencia en Enero de 1995 y contempla una desgravación lineal y automática del comercio entre esos países. Adicionalmente, en el marco de ALADI se han firmado varios acuerdos bilaterales a los cuales se hará referencia posteriormente.

Por otro lado, la suscripción por parte de México del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en el cual forman parte países que no son miembros de ALADI, planteó una nueva situación. En Junio de 1994, ya en vigencia el TLCAN, la Asociación aprobó el Protocolo Interpretativo del Artículo 44 del Tratado de Montevideo mediante el cual los países miembros dejan de estar obligados a extender automáticamente a los demás miembros las concesiones otorgadas a los países no miembros.

De esta manera, no podemos hablar propiamente de ALADI como un régimen de comercio sino, más bien, de una sumatoria de regímenes bilaterales y subregionales que se inscriben dentro un marco legal y comparten ciertas características en cuanto a técnica arancelaria y de integración. Actualmente su principal función es promover la convergencia y articulación de los esquemas existentes con el objeto de avanzar hacia un sistema multilateral de integración.

Pero no todo el esfuerzo realizado por ALADI ha sido en vano. En el área técnica, el trabajo realizado por ALADI ha servido de base para la normativa de otros acuerdos. Por citar algunos ejemplos: la Nomenclatura Arancelaria, las Normas de Valoración, las Normas de Origen y los procedimientos para la Solución de Controversias son temas en los cuales la ALADI, y su antecesora ALALC, han sido pioneras y han establecido criterios que son tomados en cuenta a nivel regional.

Evolución del Comercio

Según cifras del SELA, entre 1990 y 1998 las exportaciones totales de ALADI aumentaron en un 126,1%. Las exportaciones entre los países miembros casi se cuadruplicaron, al pasar de \$12.200 millones en 1990 a \$45.529 millones en 1998. La participación de las exportaciones intra ALADI en el total exportado se incrementó de 10,8 % en 1990 a 18,0 % en 1998.

ALADI
Exportaciones totales e intrarregionales
 (En miles de millones de dólares, fob y porcentajes)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exp totales de ALADI	112,7	110,6	134,9	145,2	170,3	206,3	231,1	259,4	254,8
Exp intra ALADI	12,2	15,1	19,4	23,7	28,4	34,8	37,0	44,6	45,5
% exp ALADI/Total	10,8	13,6	14,4	16,3	16,7	16,9	17,0	17,2	18,0

Fuente: CEPAL. y BID. Integración y Comercio en América. Agosto y Diciembre 1998.

En cuanto al destino de las exportaciones, en 1998, más de la mitad estuvieron dirigidas a los países miembros de TLCAN, en especial a los Estados Unidos de América, un 18% a la propia ALADI y menos de un 5% al resto de América Latina.

La participación de México en el TLCAN y la propuesta de ALCA han incorporado nuevos elementos para los cuales aún no se ha diseñado una respuesta coherente en el seno de ALADI. No obstante, el dinamismo del comercio intrarregional y la maduración de los grupos subregionales obligan a plantear nuevamente la necesidad de mecanismos de convergencia. La red de acuerdos bilaterales, trilaterales y subregionales ha llevado a afirmar que sobre la base de los acuerdos vigentes y de los que se prevé que serán suscritos en el corto plazo los miembros de la ALADI conformarían una zona de libre comercio entre los años 2005 y 2010. Para que se dé ese resultado es necesario que culminen con éxito las negociaciones entre los países de la Comunidad Andina y los de MERCOSUR, actualmente en curso.

3.5. COMUNIDAD ANDINA (CAN, 1969)

La Comunidad Andina está conformada por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. Se rige por el Acuerdo de Cartagena (1969) y sus Protocolos Modificatorios. Su población representa un 22% y su territorio un 23 % del total de América Latina. Su producto Interno Bruto un 15,1% del de la región, de acuerdo a cifras de 1997.

La Comunidad Andina o Grupo Andino ha sido uno de los proyectos de integración más ambiciosos de América Latina. Tiene como principales objetivos:

- ❖ Avanzar hacia un Mercado Común y una programación industrial conjunta con el objeto de promover "el desarrollo equilibrado y armónico" de los países miembros y su ulterior incorporación a un mercado común latinoamericano.
- ❖ Promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros en condición de equidad: acelerar su crecimiento y la generación de empleo.
- ❖ Facilitar su participación en el proceso de integración regional y disminuir su vulnerabilidad frente al mundo (establecer un Arancel Externo Común y unas cláusulas de salvaguardia).

Comunidad Andina. Indicadores Generales 1997

Población	103,9	Millones de habitantes
Producto Interno Bruto (PIB)	216,6	Miles de millones de dólares de 1990
PIB per cápita	2084	Dólares de 1990
PIB (Tasa de crecimiento)	5,2	% anual 1997
Exportaciones	38,7*	Millones de dólares
Resultado de la Balanza Comercial	7,5	Miles de millones de dólares
Reservas (1997)	8,3	Meses de Importaciones
Cambio de reservas	-4,4	Miles de millones de dólares
Flujos netos externos de capital	10,9	Miles de millones de dólares
Servicio de la deuda (1996)	27,3	Porcentaje de exportaciones de bienes y servicios
Deuda Externa (1996)	46,2	Porcentaje del PIB

Fuente: BID. Integración y Comercio en América. Agosto y Diciembre 1998. * Estimado 1998

En sus inicios, el comercio aumentó considerablemente entre todos los países miembros. Sin embargo, poco tiempo después, la CAN se vio seriamente afectada. La debilidad de los vínculos económicos iniciales entre sus miembros y las dificultades en el sector externo que enfrentaron varios de ellos, condujeron al incumplimiento o postergación de muchos de los compromisos asumidos. Los compromisos adquiridos por sus países miembros tenían un nivel de exigencia que era difícil de cumplir porque a menudo chocaban con los requerimientos del resto de la política comercial de cada uno de ellos. Además, cambios de estrategia económica y diferencias políticas hicieron variar la composición de sus miembros. Creado el Grupo Andino en 1969, Venezuela se incorporó en 1973 y Chile se retiró en 1974. En Abril de 1997, Perú llegó a anunciar su separación de la Comunidad, después de haber mantenido un "status" especial durante cinco años respecto al cumplimiento de sus compromisos comunitarios. Sin embargo, en Junio de 1997 se llegó a un acuerdo para su reintegración en el grupo subregional.

A partir de 1987, cuando se suscribe el Protocolo de Quito, se revitaliza la CAN, ya que mediante este Protocolo se flexibilizaron los compromisos, se creó un sistema de comercio administrado, se eliminó en la práctica la programación industrial conjunta y se disminuyó el alcance del tratamiento común a los capitales extranjeros. La integración pasó a regirse en la práctica por las reglas del mercado, lo que incluye la eliminación de los obstáculos al mercado que se habían creado durante la época de crisis.

En vista de la necesidad de responder a los retos que plantean los cambios que plantean los cambios en la economía mundial al proceso de integración subregional, los presidentes andinos adoptaron el Protocolo Modificador del Acuerdo de Integración Subregional Andino, en marzo de 1996, en la ciudad peruana de Trujillo, donde acordaron crear la Comunidad Andina y establecieron el Sistema Andino de Integración, para promover y consolidar vínculos de cooperación a través del fortalecimiento de las democracias, la erradicación de la pobreza y la promoción del desarrollo sostenido, así como la apertura de los mercados.

Actualmente está en vigencia una Unión Aduanera entre sus miembros, a partir de la entrada en vigencia del Arancel Externo Común para Colombia, Ecuador y Venezuela en enero de 1995. En el caso de Bolivia rigen condiciones especiales. Las condiciones para Perú empezaron a regir a partir de Julio de 1997.

Evolución comercial.

Durante la década de los noventa el comercio intra-regional se reactivó luego de haber disminuido durante los años ochenta, experimentando un crecimiento del 24,8% entre 1989 y 1991, y más del 30% a partir de la fecha. Aproximadamente la mitad de los flujos comerciales corresponde al eje bilateral Colombia-Venezuela. El siguiente cuadro nos ayudará a visualizar mejor este incremento de las relaciones comerciales entre los miembros de la CAN.

1970	54	millones de dólares
1989	1.039	millones de dólares
1991	1.812	millones de dólares
1992	2.156	millones de dólares
1993	2.885	millones de dólares
1994	3.300	millones de dólares
1998	5.554	millones de dólares

En relación a las exportaciones fuera de la subregión, Estados Unidos aparece como el primer destinatario de ellas. Para 1998 su participación era de alrededor de 44% del total. El resto de América Latina representaba un 12% del total. En total el hemisferio occidental absorbe cerca del 70% de la exportaciones. El siguiente cuadro nos muestra la importancia relativa de las exportaciones subregionales en relación a los grupos de integración del hemisferio. Y lo primero que se destaca en él es que, prácticamente, la mitad de las exportaciones de la CAN tienen como destino los países que integran el TLCAN. Mientras, por otro lado, observamos, que la cifra es notablemente inferior con las otras subregiones de América Latina. La relevancia de este punto, que revela el desequilibrio comercial existente entre los distintos grupos de la región, será tema de análisis en el siguiente capítulo.

⁴² Cf. ESTEVES Edna, Idem, pág. 265.

Comunidad Andina. Exportaciones por destino 1998*
Composición Porcentual

Total al mundo	100.0
América Latina	26
Comunidad Andina	14
MERCOSUR	4
TLCAN	45
MCCA	2
CARICOM	1

Fuente: BID. Integración y Comercio en América. Diciembre 1998. * Estimados

En cuanto a las importaciones, Estados Unidos también es el proveedor más importante, aunque su participación relativa en el mercado ha venido descendiendo. El mayor aumento en cuanto a origen de las importaciones ha sido de América Latina y el Caribe.

3.6. MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR, 1991)

Al igual que la Comunidad Andina de Naciones, el Mercado Común del Sur se conforma para incrementar el intercambio comercial con sus vecinos más cercanos. Está formado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, y además tiene dos países asociados: Chile y Bolivia. La población de estos países representa un 44% y su territorio un 59% de los de América Latina y el Caribe. El Producto Interno Bruto un 54,3% de la región, según cifras de 1997.

MERCOSUR es el más reciente, pero probablemente el más dinámico, de los acuerdos subregionales de integración. Se inició formalmente con la firma del Tratado de Asunción en 1991. También, como la CAN, desde enero de 1995 -con la entrada en vigor del Arancel Externo Común (AEC)-, conforma una Unión Aduanera. Tiene como objetivo formar un mercado común, que incluya la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, mediante la supresión progresiva de los aranceles aduaneros y las restricciones no arancelarias. Aspira también a la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales, así como a la armonización de las legislaciones en las áreas pertinentes.

MERCOSUR. Indicadores Generales 1997

Población	207,4	Millones de habitantes
Producto Interno Bruto (PIB)	780,2	Miles de millones de dólares de 1990
PIB per Cápita	3762	Dólares de 1990
PIB (tasa de crecimiento)	4,6	% anual 1997
Exportaciones	82,9*	Millones de dólares
Resultado de la Balanza Comercial	-13,7	Miles de millones de dólares
Reservas (1997)	7,3	Meses de importación
Cambio de reservas	4,7	Miles de millones de dólares
Flujos Netos Externos de Capital	40,9	Miles de millones de dólares
Servicio de la deuda (1996)	44,7	Porcentaje de exportaciones de bienes y servicios
Deuda Externa (1996)	25,4	Porcentaje del PIB

Fuente: BID. Integración y Comercio en América. Agosto y Diciembre 1998. * Estimado 1998.

El tratado estableció un período transitorio desde su firma hasta el 31 de diciembre de 1994⁴³, durante el cual se fueron desgravando semestralmente los aranceles aduaneros entre los cuatro socios, y llegar así a alcanzar el valor cero el 1° de enero de 1995. Asimismo se armonizaron normas técnicas y procedimientos aduaneros, pero no se llegó a cumplir para esta fecha la totalidad de las tareas necesarias para el funcionamiento del Mercado Común, por lo que se acordó ponerlo en marcha como una Unión Aduanera imperfecta, porque los países integrantes pusieron en vigencia el Arancel Común Externo del 14% de promedio, pero reservándose cada uno de ellos, por el término de 6 años, un conjunto de excepciones (Paraguay 399 y los demás 300) para aplicar a los productos que aún necesitan proteger.

En la actualidad, las excepciones representan un 12% del universo arancelario y deben converger con el AEC en el año 2001 en el caso de Argentina y Brasil, y en el 2006 en el de Paraguay y Uruguay.

Evolución del Comercio ⁴⁴

Para 1998 las exportaciones totales de MERCOSUR alcanzaron un monto de 82.931 millones de dólares. Entre 1990 y 1998 las exportaciones aumentaron en un 78,6% (un promedio anual de 7,5%).

MERCOSUR: COMERCIO INTRA-REGIONAL			
1987	2.200 millones de \$	1991	4.637 millones de \$
1988	2.045 millones de \$	1992	6.343 millones de \$
1989	3.574 millones de \$	1993	7.874 millones de \$
1990	3.646 millones de \$	1994	10.000 millones de \$
		1998	21.394 millones de \$

Estas cifras revelan la importancia que tiene el MERCOSUR como espacio comercial importante dentro de América Latina. Muestras cómo las exportaciones intra MERCOSUR,

⁴³ En 1994, mediante la suscripción del Protocolo de Ouro Preto se estableció un arancel externo común, el cual entró en vigencia en enero de 1995, y se introdujeron algunas reformas institucionales.

⁴⁴ Las cifras que a continuación presentamos proceden del Informe realizado por el SELA sobre "El proceso de integración en América Latina", pág. 30-33, y de la obra citada de ESTEVES Edna, pag. 271.

alcanzaron un máximo de 21.394 millones de dólares en 1998. Entre 1990 y 1998 el comercio intrasubregional se quintuplicó, al pasar las exportaciones entre los países miembros de \$ 4.123 millones a \$20.650 millones.

Sin embargo, el peso de la región recae sobre Argentina y Brasil que, hasta 1998, eran los países de mayor crecimiento en América Latina. Este último tiene más del 70% de la población y genera el 75% del PIB del área. Por lo tanto, el papel de Paraguay y Uruguay, además de contribuir a conformar la zona de libre comercio, pareciera que es: el de suplir, a través de las pequeñas y medianas empresas, reestructuradas, los productos y servicios complementarios, requeridos en el proceso de globalización.

En cuanto al intercambio comercial con terceros países, el MERCOSUR tiene la característica, única en la región, de estar conformada mayoritariamente por intercambios con países fuera del hemisferio, particularmente europeos. En 1998, de un total de exportaciones hacia fuera de la subregión de \$61.537 millones, 62% tuvo destinos fuera del hemisferio. Del 38% exportado al hemisferio occidental, el equivalente a un 16,1% se destinó al resto de América Latina.

Durante la década de los noventa, los mercados más dinámicos para las exportaciones de MERCOSUR han sido en primer lugar el propio MERCOSUR y, en segundo lugar, el resto de América Latina. Para sus importaciones, las de la propia subregión y las de la Unión Europea.

MERCOSUR. Exportaciones por destino 1998*

Composición Porcentual

Total Mundial	100.0
América Latina	38
MERCOSUR	26
TLCAN	17
Comunidad Andina	5
MCCA	0
CARICOM	0

Fuente: BID. Integración y Comercio en América. Diciembre 1998. * Estimados

En la actualidad

El gran reto que afronta el MERCOSUR está relacionado directamente con las asimetrías existentes entre sus países miembros. Dichas diferencias se expresan en su grado de desarrollo social y económico, el nivel de sus avances en materia científico-tecnológica, grados disímiles en los niveles de productividad agrícola, flujos de capitales extranjeros ... Por mencionar un ejemplo, entre 1991 y 1996 el promedio anual de inflación en Brasil fue de aproximadamente 850%, mientras que en Argentina era de 20%. Brasil logró reducir el alza de precios al consumidor a 22% en 1995 y 10.6% en 1996. Pero para tales años este indicador en Argentina era de 1.6% y 0.4% respectivamente. En cuanto a crecimiento del PIB, para el mismo período este tuvo un promedio de crecimiento anual de 4,7% en Argentina, mientras que en Brasil el promedio fue de 2,7%. En general los años de mayor crecimiento para Argentina fueron los de menor crecimiento para Brasil, y viceversa.

Finalmente, ahora que ambos países están enfrentando serios problemas de estabilidad económica, han empleado estrategias diferentes para enfrentar sus propias crisis internas, rompiendo con ello la convergencia de sus políticas macroeconómicas, y enfriando el clima de cooperación característico de etapas anteriores

3.7. ACUERDO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES (G3, 1995)

Cumpliendo con los mandatos de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), en 1989 se reunieron los presidentes de México, Colombia y Venezuela con la intención de encontrar nuevos mercados a sus exportaciones dentro de una estrategia de apertura comercial. Paralelamente, se iniciaba la revitalización de la Comunidad Andina y empezaba a cobra fuerza el proyecto de una Zona de Libre Comercio norteamericana (TLCAN).

En esta atmósfera, los presidentes de los tres países firmaron el Tratado del Grupo de los Tres (G-3) el 13 de junio de 1994 en Cartagena de Indias, durante la celebración de la IV Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado, entrando en vigencia a partir de enero de 1995⁴⁵. Para aquel entonces, las expectativas eran grandes. Después del TLCAN, el Acuerdo de Libre Comercio del G-3 se presentaba como el Tratado más importante a nivel continental, dado su poder como instrumento de integración comercial y de complementación económica. Sin embargo, los problemas financieros suscitados en México, los problemas de droga y de guerrilla en Colombia, y la inestabilidad política en Venezuela han debilitado considerablemente su acción.

La población del G-3 representa un 32% del total de América Latina y el Caribe y su Producto Interno Bruto un 31,6 % del de la región, de acuerdo a cifras del SELA, en 1997. Este acuerdo tiene características peculiares, pues reúne a países que son a su vez miembros de acuerdos de integración con objetivos más ambiciosos. Colombia y Venezuela forman parte de la Comunidad Andina, que aspira a crear un mercado común y actualmente conforma una Unión Aduanera imperfecta. México es miembro del TLCAN, una Zona de Libre Comercio exigente en sus disciplinas.

En cuanto vincula a miembros de diferentes esquemas de integración puede considerársele como una innovación y como un intento de solucionar pragmáticamente las aspiraciones de liberación de comercio dentro del marco que crean otros compromisos internacionales. En este sentido el G-3, además de ser parte y complemento de otras áreas económicas, también es

⁴⁵ Es importante señalar que la firma del Tratado G-3 se aplazó en varias oportunidades por los problemas suscitados en torno a la dinámica de las discusiones, por las asimetrías que existen entre los países, así como por las condiciones políticas internas de cada país.

compatible con los convenios existentes: el TLC, la ALADI, la Comunidad Andina, el MERCOSUR, los acuerdos bilaterales y multilaterales, y con el OMC.

Grupo de los Tres. Indicadores Generales 1997

Población	154,1	Millones de habitantes
Producto Interno Bruto (PIB)	454,4	Miles de millones de dólares de 1990
PIB per cápita	2948	Dólares de 1990
PIB (tasa de crecimiento)	6,4	% anual
Exportaciones*	146,3	Miles de millones de dólares
Resultado de la Balanza Comercial (1997)	9,8	Miles de millones de dólares
Reservas (1997)	4	Meses de importaciones
Cambio de reservas	-12,9	Miles de millones de dólares
Flujos netos externos de capital (1995)	17,9	Miles de millones de dólares
Servicio de la deuda (1996)	39,6	Porcentaje de exportaciones de bienes y servicios
Deuda Externa (1996)	45	Porcentaje del PIB

Fuente: BID. Integración y Comercio en América. Agosto y Diciembre 1998. * Estimado 1998.

Régimen Comercial

El objetivo explícito en el Acuerdo lo constituye la desgravación lineal y automática que debería conducir a una zona de libre comercio para el año 2005, en un 10% anual, para todos los productos (a excepción del sector automotriz, para cuya desgravación se le concedió un plazo de 12 años). Entre Colombia y Venezuela ya existe una situación de libre comercio por su participación en la Comunidad Andina. Estos dos países también comparten un Arancel Externo Común, mecanismo no previsto en el acuerdo tripartito.

Para la entrada en vigor del acuerdo se tomaron en cuenta las diferencias entre los países participantes. México otorgó una preferencia arancelaria promedio de 35% a los productos de Colombia y Venezuela. Por su parte, estos dos países concedieron preferencias promedio de 21% a los productos mexicanos.

En relación con las áreas que contempla el Acuerdo destacan: el comercio de productos manufacturados, la industria automotriz, la energía, la petroquímica, textiles y confección, y el comercio de servicios... Además, se incluyen en el acuerdo normas sobre inversión, servicios, propiedad intelectual y compras gubernamentales.

Por consiguiente, al igual que el resto de los Acuerdos que se vienen firmando en los últimos cuatro años en América Latina, el propósito principal del G-3 es la liberación comercial y, para ello, busca establecer y consolidar los nexos entre países y/o grupos en determinadas áreas industriales y comerciales para el año 2005.

Evolución del Comercio⁴⁶

Durante el primer año de vigencia del Acuerdo de Libre del G-3, el intercambio comercial entre sus miembros experimentó un crecimiento notable, incrementándose las exportaciones dentro del grupo en un 30% al pasar de 2.565 a 3.306 millones de dólares. Sin embargo, en los años siguientes el desempeño no fue tan buenos. Entre 1995 y 1996 se produjo una pequeña reducción del intercambio(-4.3%), probablemente debido a las dificultades económicas que enfrentaron los tres países. Las exportaciones intragrupo aumentaron nuevamente en 1997, cuando alcanzaron un monto de 4.021 millones de dólares, superiores en 27% a las del año anterior. En 1998 las exportaciones intragrupo fueron de \$4.321 millones con un crecimiento de 5.2%.

El crecimiento de las exportaciones a los socios del Grupo entre 1993 y 1996 fueron de 66% en el caso de México, de 41% en el de Colombia y en de 14% en el de Venezuela. Estas cifras, aunque alentadoras a primera vista, demuestran que el intercambio comercial con los diferentes grupos de la región: MERCOSUR, Comunidad Andina, el MCCA y CARICOM, es todavía deficiente, excepto en el caso del TLCAN, según muestra el siguiente cuadro:

Grupo de los Tres. Exportaciones por destino 1998*
Composición Porcentual

Total al mundo	100.0
América Latina y el Caribe	9
TLCAN	81
MERCOSUR	1
Comunidad Andina	4
MCCA	1
CARICOM	0

Fuente: BID. Integración y Comercio en América. Diciembre 1998. * Estimados

⁴⁶ Las cifras que a continuación presentamos proceden del Informe realizado por el SELA sobre "El proceso de integración en América Latina", pág. 54-58.

IV. "DE LA UNIÓN EUROPEA A LA COOPERACIÓN LATINOAMERICANA"

Los países latinoamericanos no pueden permanecer al margen del proceso universal globalizador, pero su incorporación al nuevo orden no debe, de ninguna manera, realizarse mediante copia acrítica y mecánica de experiencias ajenas. Ni mucho menos encaminarse por senderos trazados desde fuera, mediante la adopción de fórmulas que no son necesariamente las más adecuadas y beneficiosas para el conjunto social. Esto no es una llamada al aislamiento y a la autosuficiencia; lo que se pretende es realzar los indiscutibles méritos de la integración económica en grandes bloques, pero a partir de intereses nacionales, que son antagónicos con las premisas en juego.

Adolfo Dorfman

IV. "DE LA UNIÓN EUROPEA A LA COOPERACIÓN LATINOAMERICANA"

Después de analizar en los dos capítulos anteriores cómo han sido los procesos de integración en Europa y en América Latina, queremos finalizar este trabajo destacando aquellos elementos importantes que nuestra región debe tener en consideración para llevar a cabo un proceso de integración armónico y equilibrado. Pero antes de establecer estas líneas de acción, empezaremos señalando unos presupuestos que hay que superar al abordar el tema de la integración en Latinoamérica, así como las principales razones que han entorpecido el actual proceso integracionista en nuestro continente. Finalmente, a partir de la experiencia europea, estableceremos algunos parámetros que sirvan de orientación para las futuras propuestas que emprendan los países latinoamericanos en este importante campo, que es la integración.

4.1. FALACIAS DE LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA.

Existe una cierta inadecuación entre los principios y mecanismos que conforman los esquemas de integración vigentes en América Latina y sus referentes empíricos. Esta inadecuación no se refiere sólo a principios y mecanismos explícitos de la integración latinoamericana, sino también a ciertos supuestos que se encuentran implícitos en ellos. Se trata de unos "mitos" muy comunes en materia de integración, y que requieren de una adecuada interpretación ⁴⁷.

- ❖ *"El proceso de integración es conveniente para el país como un todo"*. Puesto que la integración es un instrumento para el desarrollo de las naciones, éstas, actuando racionalmente, no pueden sino favorecer este proceso. De esta manera, se hace caso omiso de que en cada país pueden existir, y de hecho existen, sectores económicos y sociales opuestos al proceso de integración. Por ejemplo, una indiscriminada e irrestricta liberalización comercial puede dejar competitivamente "descolocados" a ciertos sectores de un determinado país cuyos costos de producción (v.gr, por una estructura remunerativa más alta de su mano de obra) sean mayores que la de otros países miembros. En la medida que no se haya previsto una compensación para aquellos sectores (v.gr., subvenciones y

⁴⁷ Cf. Revista de INTAL (Integración Latinoamericana), Buenos Aires, mayo 1986, pág. 8 y ss.

facilidades para una reconversión de su actividad) es factible una resistencia al proceso de integración.

- ❖ "*La identidad entre los actores formales y reales de la integración*". Este segundo supuesto está íntimamente relacionado con el anterior. El proceso de integración de América está jurídica e institucionalmente organizado sobre la base de una serie de tratados, acuerdos y protocolos -pertenecientes a la esfera del derecho internacional público- para cuya validez se requiere del consentimiento de los gobiernos de la región. Sin embargo, la vigencia efectiva, la implementación y utilización de los mecanismos integracionistas depende, en gran parte, de la iniciativa privada; lo cual no resulta extraño ya que en América Latina predomina el sistema capitalista. Por esta razón, cabe señalar que no siempre los actores formales del proceso de integración (los gobiernos de los países miembros y los organismos internacionales creados por ellos) pueden constituirse en actores reales (sujetos de derecho público o privado que efectivamente realizan la integración de las economías de los países miembros). De ahí que, en ocasiones, los procesos de integración no sólo se retarden por de falta de voluntad política o desidia por parte de los gobiernos, sino porque los actores formales tiene que atender los intereses y presiones de los actores reales de la integración.

- ❖ "*La igualdad de las naciones*". Este mito es muy común entre los neófitos en materia integracionista. Se piensa que participar en un proceso de integración supone homogeneizar a todos los países miembros. Es cierto que la teoría y práctica de la integración latinoamericana han aceptado la desigualdad de las naciones en el nivel intrarregional desde el momento en que en la ALALC -actual ALADI- reconoció la existencia de países de menor desarrollo económico y, más tarde, la de países de mercado insuficiente; lo cual permitió otorgarles ciertos privilegios y tratamientos especiales. Sin embargo, la experiencia indica que estos últimos no han podido satisfacer sus expectativas de los países menores. Por ejemplo, la Comunidad Andina se creó para mejorar la posición relativa de dichos países, pero como también tenía una estratificación interna, otorgó tratamiento especial a sus países menos favorecidos. Y otra vez se volvió a repetir, aunque en menor grado, lo sucedido

en la ALALC: los países más débiles de la Comunidad Andina -especialmente Bolivia- reclamaban una mayor participación en los beneficios del proceso de integración. En este sentido, a fin de no crear falsas expectativas, será necesario explicitar claramente que un proceso de integración no beneficiará a todos por igual; y que, en todo caso, los más favorecidos no necesariamente serán los relativamente menos desarrollados. No obstante, a estos últimos debe reconocerse ampliamente el derecho a que queden bien establecidas las cláusulas de salvaguardia y otros tratamientos especiales que les permitan insertarse en el proceso con mayor facilidad.

4.2. CAUSAS QUE DEBILITAN LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA.

4.2.1. En primer lugar, destacamos la asimetría existente entre los países latinoamericanos a nivel de desarrollo y productividad, debido a los distintos niveles de eficiencia en las explotaciones agrícolas, de los servicios y de la infraestructura, diferentes sistemas fiscales, avances en materia científico-tecnológica, en el tamaño de su población⁴⁸ ...

Al enfatizar las diferencias existentes entre los países latinoamericanos, no pretendemos afirmar la imposibilidad de un proceso integrador armónico; al contrario, la integración es de vital importancia para intensificar los intercambios y lograr economías de escala para mejorar el bienestar común. En este proceso de consolidación del mercado común se deben superar estos obstáculos en un clima de cooperación en políticas macroeconómicas.

En el capítulo I señalábamos las condiciones necesarias para que un grupo de países se integraran en un área Monetaria Óptima (AMO). Una de ellas hacía referencia a este problema: el mayor grado de similitud productiva y coordinación macroeconómica facilita la conformación de AMOs, ya que cuando aparezcan perturbaciones, éstas serán simétricas. Estas simetrías en sus problemas hace más fácil que los instrumentos o las medidas de ajuste que emplee cada gobierno coincidan o, por lo menos, no se contradigan o perjudiquen a sus vecinos.

⁴⁸ Ver anexo III, donde se muestran las diferencias existentes en sus indicadores macroeconómicos: inflación, balanza de pagos, pago de deuda externa...

Los diferentes esquemas de integración latinoamericana han buscado unir los mercados nacionales para formar uno mayor. Generalmente, han avanzado hacia este objetivo por dos vías paralelas, y que no han tenido la misma dinámica: por un lado, la disminución progresiva y automática de aranceles y trabas no arancelarias al comercio, y la homologación de normas técnicas. Por otro lado, la armonización de las políticas macroeconómicas y sectoriales que no tienen automaticidad y requieren de acuerdos, negociaciones y compromisos entre los distintos gobiernos.

Desde esta doble perspectiva, se ha ido recorriendo el trayecto hacia la integración, estableciendo metas concretas para alcanzar el arancel cero, sin trabas arancelarias, sin listas de excepciones, sin cláusulas de salvaguardia, pero con políticas nacionales escasamente armonizadas e, incluso, a veces, contradictorias.

Por ejemplo, dentro de la CAN, la política de anclaje adoptada y mantenida por el Gobierno venezolano desde 1995 resulta preocupante en este contexto. Colombia ha devaluado su moneda a un ritmo superior al de su inflación, mientras que Venezuela ha devaluado muy por debajo de la suya. La ausencia de coordinación de políticas macroeconómicas entre estos dos países vecinos, tuvo como consecuencia el incremento de la competitividad de los productos colombianos y el mejoramiento de su balanza comercial, y tuvo el efecto contrario para Venezuela. Algo parecido sucede en el MERCOSUR, donde la moneda argentina está atada al dólar por la caja de conversión, mientras la moneda brasileña sufre continuas devaluaciones.

4.2.2. Desintegración e inestabilidad política y social.

La estabilidad política e institucional de las naciones latinoamericanas ha sufrido a lo largo de las últimas décadas del siglo XX muchos vaivenes: oscilaciones políticas, en donde se han sucedido regímenes de muy diverso -y hasta contradictorio- signo político: gobiernos militares, democracias populistas, democracias de corte neoliberal... Esta inestabilidad ha hecho que los sectores económicos privados prefieran actuar con "criterio de inmediatez", con la vista puesta en el corto y mediano plazo, a fin de disminuir los riesgos de un eventual cambio abrupto de las *reglas del juego*. También, este clima de incertidumbre en el campo político y económico ha frenado la

inversión extranjera -tan necesaria en las economías en vías de desarrollo latinoamericanas-, quien ha preferido destinar su capital a zonas geográficas más estables y predecibles.

Los procesos de integración precisan de un clima de estabilidad política para que los países miembros puedan ponerse de acuerdo en cuanto a los criterios de convergencia, a las reglas de juego, que van a respetar todos los miembros. Esto puede interpretarse como una desventaja, ya que los gobiernos nacional ceden parte de su soberanía, y la transfieren a un órgano supranacional, que se encargue de poner en práctica los compromisos adquiridos por todos. Sin embargo, si bien es cierto que esta pérdida de soberanía es inevitable en todo proyecto integracionista, son muchas más las ventajas que sobresalen: cambios en los niveles de producción a obtenerse por la mayor especialización y de acuerdo con el principio de las ventajas relativas de la producción en los diferentes países miembros, mejoras en la producción por explotación de las economías en gran escala, cambios en la eficiencia productiva como consecuencia del aumento de la competencia y de las modificaciones estructurales...

En consecuencia, el objetivo principal que persigue todo proceso de integración es maximizar la tasa de crecimiento del área en su conjunto. Sin embargo, cuando los países miembros sufren desequilibrios internos, este objetivo se mediatiza; es decir, los países miembros se alejan de este objetivo común para dar prioridad a sus problemas internos o, en el peor de los casos, para obtener para sí la tasa de crecimiento nacional más elevada.

4.2.3. La proliferación de grupos, tratados y acuerdos bilaterales, trilaterales de complementación económica, así como los acuerdos con países o grupos extrarregionales, ha hecho más difícil la identificación de espacios de integración y técnicamente más complicada la tarea de buscar su articulación y convergencia.

Actualmente existen cuatro grupos subregionales de integración en América Latina: MERCOSUR, la Comunidad Andina, el Mercado Común Centroamericano y CARICOM. A ellos se debe agregar la ALADI, con once miembros de los cuales cinco pertenecen a la Comunidad Andina y cuatro a MERCOSUR. Otro miembro de ALADI -México- pertenece a un grupo que trasciende el espacio latinoamericano: el TLCAN. Además hay multitud de acuerdos bilaterales. Gran parte de

ellos se han firmado en la década de los noventa y contemplan metas ambiciosas metas respecto a la liberación del comercio. Chile y México son los países con mayor número de tratados bilaterales, probablemente debido a que o participan en ningún acuerdo subregional que contemple un Arancel Externo Común.

Acuerdos Comerciales latinoamericanos
(Excluye grupos subregionales)

	Fecha de Suscripción
Colombia, México, Venezuela	1991
México-Centroamérica	1991
El Salvador-Guatemala	1991
México-Chile	1991
Colombia-Venezuela	1991
Colombia-Chile	1991 (1993?)
Venezuela-CARICOM	1992
Venezuela-Centroamérica	1992
El Salvador-Guatemala-Honduras	1992
Chile-Venezuela	1993
Chile-Argentina	1993
México-Costa Rica	1993 (1994?)
Colombia-Centroamérica	1993
Colombia-CARICOM	1994
Chile-MERCOSUR	1996
Bolivia-MERCOSUR	1996

Fuente: SELA. Claves de América Latina y el Caribe.1998

Este aumento de tratados, acuerdos, grupos... ha creado un clima de incertidumbre en los agentes económicos y ha conducido a ciertas incoherencias. La CEPAL las ha resumido de la siguiente manera "...en el Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres se hace abstracción del AEC del Grupo Andino, así como en el firmado entre México y Costa Rica se prescinde de los compromisos que contempla el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) del MCCA. En el

acuerdo de asociación entre Chile y MERCOSUR se exime al primero de la obligación de aplicar el AEC de la agrupación. Los tres acuerdos mencionados ejemplifican, por una parte el afán de algunos países de acceder a nuevos mercados mediante convenios preferenciales, y por la otra, la extrema flexibilidad que se ha debido imprimir a los esquemas regionales y subregionales para asegurar su perdurabilidad. En la misma ALADI se ha tenido que reinterpretar el marco jurídico, ya que a fin de admitir el ingreso de México al TLC fue necesario aceptar que los países miembros ya no estén obligados a extender automáticamente a los demás las concesiones otorgadas a los países no miembros".

Dentro del panorama descrito, resulta difícil concebir las modalidades que pudieran utilizarse para avanzar hacia una articulación y convergencia de los esquemas de integración e incluso vislumbrar el sentido de dirección que tendría dicha convergencia. El consenso logrado en el diálogo sobre la posible constitución de ALCA, según el cual ésta se basaría en los esquemas de integración y acuerdos ya existentes no resuelve el problema sino que más bien lo plantea.

4.2.4. Escaso intercambio comercial entre los distintos grupos regionales.

Los contados ejemplos de integración exitosos reconocen básicamente, dos características comunes:

- ❖ Una interrelación creciente y "de hecho" de las economías involucradas; esto es, al margen o independientemente de cambios institucionales acompañantes.
- ❖ El desarrollo del intercambio y de una mayor complementariedad entre las economías integradas de hecho, fuerza a los gobiernos a institucionalizar la integración mediante legislación y acuerdos, que alcanza su grado máximo con la armonización de las políticas macroeconómicas de los países involucrados.

Este ha sido el derrotero seguido por la Unión Europea que, desde sus inicios con la creación de la CECA (Comunidad Económica del Carbón y del Acero), buscó incrementar el intercambio comercial entre los países vecinos para, más tarde, crear vínculos institucionales que garantizaran y profundizaran lo que en la práctica ya se estaba realizando. Hoy en día, más del 50% de las importaciones de bienes y servicios de los países europeos provienen del comercio intracomunitario.

La experiencia latinoamericana, si bien es cierto que no se puede generalizar, denota una secuencia exactamente inversa: la integración suele comenzar con las firmas de acuerdos institucionales, por los cuales se espera crear las condiciones como para que la integración marche a un ritmo más rápido que en otros casos de economía integradas. Esta circunstancia presenta ventajas y desventajas. En el primer grupo cabe incluir el hecho de que la creación de un ambiente óptimo para la integración "debía" acelerar y simplificar el proceso de creación y desviación del comercio, movilidad de capitales y demás factores productivos,... La principal desventaja de anticiparse a los cambios económicos, reside en que debe ser muy firme la voluntad política para soportar las resistencias de algunos sectores de la economía ante la magnitud y velocidad de los cambios que supone la integración. Y éste ha sido uno de los principales escollos presentes en los procesos latinoamericanos, ya que nuestros dirigentes han tenido que ceder a tales compromisos internacionales, para hacer frente a la situación de inestabilidad interna de sus respectivos países.

Pero no todo ha sido negativo. Es preciso señalar que el comercio dentro de los grupos subregionales latinoamericanos ha crecido vigorosamente desde que éstos se revitalizaron a principios de la década de los noventa y fue creado el MERCOSUR. Con excepción de CARICOM, el incremento interanual ha sido cercano al 20%. Sin embargo, el comercio entre las subregiones ha carecido del mismo dinamismo. De tal manera que continúa planteado el problema de la vinculación de los grupos subregionales para avanzar hacia su articulación.

De esta manera, la integración latinoamericana enfrenta un nuevo obstáculo: la debilidad de la relación comercial existente entre los distintos grupos regionales. Por citar un ejemplo, analicemos el intercambio entre los países de MERCOSUR y los miembros de la Comunidad Andina. En 1996 las exportaciones de MERCOSUR a la Comunidad Andina representaron solamente un 4,2% de sus exportaciones totales (3.200 millones de \$), y las de la Comunidad Andina a MERCOSUR un 3.5% de las suyas (1.500 millones de \$).⁴⁹

⁴⁹ SELA, "El proceso de integración en América Latina", pág. 64 y ss.

4.2.5. Los eternos problemas: la deuda externa y la inflación.

Inflaciones altas, bajos crecimientos y deudas enormes han estado presentes en las últimas décadas de los países latinoamericanos. En 1980 la deuda externa latinoamericana era de 242.6 MM de dólares. Para 1993 la deuda alcanzó los \$ 481.6 MM. Durante este lapso de tiempo, la región pagó a sus acreedores extranjeros \$ 702.9 MM de los cuales casi el 60% era por pago de intereses y el resto sólo para la amortización del monto principal de la deuda, el cual continúa creciendo. En la actualidad, la deuda externa supera los \$500.000 millones, consume más del 40% del PIB y se ha convertido en un fenómeno de explosión social.

Es un hecho que Latinoamérica ha frenado su desarrollo para pagar en exceso una deuda ahora, prácticamente, impagable. El crecimiento regional ha sido sustituido por la transferencia masiva de recursos al exterior. Para el período 1982-1990 la región transfirió \$ 221.500 millones, como producto del servicio de la deuda, la falta de financiamiento externo y la fuga de capitales. Mientras que los latinoamericanos se han empobrecido, la deuda externa sigue aumentando. Tal situación resulta inconveniente para todos, tanto para los dirigentes latinoamericanos como para sus homólogos en los países desarrollados y para los banqueros; y, por supuesto, para la población latinoamericana cuyos niveles de desigualdad y violencia han aumentado en los últimos años.

Urge, por lo tanto, una verdadera renegociación para todos a largo plazo, que reduzca de manera efectiva el peso de la deuda externa y brinde a los países latinoamericanos la posibilidad de un crecimiento armónico y en condiciones de igualdad. Así lo han manifestado los principales economistas en Estados Unidos, entre ellos Rüdiger Dornbusch, Paul Krugman y Jeffrey Sachs.⁵⁰

⁵⁰ CORDEIRO J. L. *El desafío latinoamericano y sus cinco retos*, McGrawHill, Caracas 1995, pág. 156: En 1992, Paul Krugman, profesor de economía en la Universidad de Stanford, explicaba la factibilidad de reducir la actual deuda de más de \$ 400.000 millones –hoy en día sobrepasa los \$ 500.000– a su mitad:

“Reducir la deuda de los deudores con problemas no costaría mucho a los acreedores: ciertamente les costaría mucho menos que el precio de la deuda en el mercado secundario, y hasta podría beneficiarles.

La aritmética funciona como sigue. Los países más endeudados deben cerca de \$ 400 MM. Supongamos que queremos una reducción masiva de la deuda para cortarla a la mitad, \$ 200 MM. Supongamos también que los contribuyentes en los países acreedores tuvieran que compensar a los bancos por cualquier pérdida que resultara de la transacción. A primera vista esto parece una fianza pública tan grande que sería políticamente impensable. Pero, sin embargo, no lo es.

... USA no es la única nación acreedora. De hecho,, los bancos de USA representan menos del 40% de los préstamos a los países con problemas en el Tercer Mundo. En cualquier reducción mayor de deuda, la participación de USA sería similar a su participación en los préstamos originales. Así que el costo a los

En cuanto al fenómeno de la inflación, parece haber disminuido notablemente en la región, después de haber sufrido períodos hiperinflacionarios. La mayoría de los gobiernos han dado prioridad en sus políticas económicas a controlar la inflación, pues han tomado conciencia que el principal cáncer de toda economía.

No obstante, a pesar de tales esfuerzos, las raíces del problema siguen latentes en muchos países. Obviamente, el problema inflacionario no es sólo de carácter económico, sino también social y político. Los más afectados son siempre los más pobres que han visto cómo su escaso poder adquisitivo de sus salarios se ha ido por los suelos, mientras que -en muchas ocasiones- los dirigentes políticos se valían de ella para enriquecerse ilícitamente.

Los efectos a largo plazo de la inflación han sido altísimos en términos de desarrollo económico y equidad social. Las economías se transforman en entes netamente rentistas, que viven de la especulación financiera y no de la producción real. En este contexto, las economías latinoamericanas especulaban a la carrera: todos querían ganarle al mercado, y nadie producía algo. Indiscutiblemente, un país que viva de la especulación rentista y no de la producción tiene un futuro trágico. No es posible vivir mejor si no se produce nada real y, por lo tanto, mientras más dure la especulación más largo será el viaje de retorno.

El otro gran problema para el desarrollo económico de los países latinoamericanos, que se deriva de la inflación, es la reducción del horizonte temporal para las inversiones. Mientras es posible planificar con tasas del 10% para 10 años, con tasas del 20% o 30% (incluso más) pocos se atreven a planificar e invertir a más de un año.

En resumen, inflación y deuda externa aparecen como dos grandes epidemias que asolan las economías de los países latinoamericanos y dificultan el camino hacia una integración justa y

contribuyentes de USA para una reducción masiva de la deuda del Tercer Mundo sería del orden de \$ 10 MM.

Para un costo puntual, en vez de un costo recurrente, esa es una cantidad notablemente pequeña. Como comparación, el costo de salvar las entidades de ahorro y préstamo se estimo en \$ 166 MM (en 1992) y la mayoría de los expertos estiman que la suma aumente a \$ 200 MM o aún más. Una reducción masiva de la deuda del Tercer Mundo costaría a los contribuyentes de USA cerca de una veintava parte del costo de la crisis de las entidades de ahorro y préstamo. O para poner otro ejemplo más sarcástico, una reducción masiva de la deuda costaría cerca de dos veces la suma robada del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de USA en la década de los 80'.

armónica. Ambos factores han contribuido, en gran medida, a aumentar el nivel de pobreza de la región y a reducir la actividad económica a un estado de inacción. De esta manera, el atractivo de la zona lo constituye el potencial mercado de 700 millones de personas y, fundamentalmente, la abundante y barata fuerza de trabajo, lo cual representa una ventaja comparativa en el mercado mundial, a la vez que exige, por parte de los gobernantes, un análisis profundo del modelo de desarrollo hacia el cual se encamina la región. Este elemento lo abordaremos en el apartado siguiente.

4.3. PRINCIPALES DESAFÍOS PARA UNA INTEGRACIÓN ARMÓNICA

Los principales retos-estrategias que los países latinoamericanos deben poner en práctica para hacer efectivo un proceso de integración que responda a la necesidad de conformar un mundo multipolar, armónico y justo, responden, ineludiblemente, a las causas que acabamos de señalar. Por eso, las siguientes estrategias que señalamos no son recetas mágicas, sino unas medidas esenciales acordes a la realidad actual del continente.

4.3.1. Reiteramos que la integración de América Latina no puede ser abordada aisladamente. La realidad común que comparten los países de la región no hacen más que enfatizar la importancia de encarar los problemas sociales de manera cooperativa y de crear una base económica en la cual los beneficios del desarrollo sean compartidos por los diferentes países de la región y del hemisferio.

La generalización de condiciones insatisfactorias, la insuficiencia del desarrollo y la recurrencia de crisis políticas y económicas en la mayoría de los países latinoamericanos, ha conducido a la toma de conciencia de que la región enfrenta situaciones y experiencias comunes que requieren de esfuerzos conjuntos para superarlas. La convicción de que se cuenta con los recursos naturales y humanos y con una voluntad política creciente para superar tales situaciones le han conferido un carácter positivo a las tareas de integración.

Por otro lado, el clima de relativa paz que ha predominado en las relaciones entre los países latinoamericanos, se ha visto salpicado por la inestabilidad política interna y por el establecimiento de regímenes políticos de diversa índole, lo cual ha generado suspicacia entre algunos estados y ha entorpecido la cooperación entre ellos. Por eso que, actualmente, se hace imperante la promoción de proyectos comunes no sólo para reforzar la cooperación, sino para estimular actitudes, interrelaciones y formas de proceder acordes con el espíritu democrático de los pueblos latinoamericanos.

Al respecto, Robert Schuman, uno de los grandes impulsores de la integración económica europea, afirmó que su misión era hacer que la guerra entre las naciones de ese continente fuera no solo dañina sino imposible. En América Latina -donde prácticamente no existen perspectivas bélicas- la tarea sería hacer a la cooperación y al entendimiento mutuo no sólo posibles, sino necesarios.

En un mundo globalizado, América Latina persigue la integración porque para ella es una *necesidad imperiosa* de hacerse presente con más peso en las negociaciones económicas internacionales. Pero no sólo es una necesidad, también es una *conveniencia*, porque los países latinoamericanos, al adoptarla, tienen mucho que ganar y poco que perder. Esta solidaridad resulta indispensable en la actualidad, ya que la globalización está impulsando movimientos tendientes a la creación de un nuevo orden económico internacional cuyas reglas de juego dependerán, en gran parte, de la fortaleza, la coherencia y la habilidad con que las distintas regiones del mundo hagan valer sus pretensiones.

4.3.2. Autolimitación del interés nacional en beneficio del grupo. Existe una tendencia natural dentro de los diferentes subgrupos regionales a que cada país defienda sus -legítimos intereses dentro del respectivo esquema de integración. Sin embargo, la experiencia histórica en esta materia, nos ha enseñado que para que un proceso de integración sea viable, esa defensa debe tener un *límite*: el interés colectivo de los países miembros del esquema de integración. Si no se crean los organismos internacionales pertinentes, con suficiente autoridad independiente, que puedan dirimir las eventuales controversias o conciliar los diversos intereses nacionales, será difícil controlar la tendencia natural de que cada país tienda a defender de manera prioritaria sus propios intereses.

La experiencia europea nos puede servir de gran ayuda. La Unión Europea ha enfrentado numerosas crisis por este motivo. Sin embargo, sólo lo han podido hacer frente con seriedad y relativo éxito cuando han creado una serie de organismos supranacionales autónomos -con poder decisión-, que permiten una política económica uniforme en el conjunto de la Unión Europea: Parlamento, Comisión, Consejo, Sistema Europeos de Bancos Centrales... Por ejemplo, desde 1994, en Europa se generalizó la independencia de los Bancos Centrales y la prohibición de financiar los déficits públicos con la creación de dinero (haciendo billetes sin contraprestación), con fuertes repercusiones en los mercados financieros, al tener que competir los Estados por el logro de financiación igual que las empresas y particulares, aunque con otras posibilidades en cuanto a ganancias, solvencia...

Es necesario fortalecer, técnica y políticamente, los organismos públicos nacionales e internacionales encargados de los asuntos de integración, de tal manera que los actores "formales" de la integración puedan incorporar los intereses sectoriales particulares, sin mengua del interés regional.

4.3.3. Armonización de políticas macroeconómicas, fiscales y monetarias para incentivar el comercio de los diferentes grupos regionales. Junto con la creación de organismos supranacionales que establezcan las líneas maestras hacia el modelo de integración al que aspira llegar, es necesario también establecer las "reglas del juego"; es decir, aquellos parámetros que van hacer viable dicho proyecto. En la Unión Europea se cristalizaron de manera concreta en los *criterios de convergencia* establecidos en Maastricht (ver capítulo II: niveles de endeudamiento, de inflación, tipos de interés...) y en otras medidas que se fueron vislumbrando a medida que el proyecto se iba realizando, tales como: una política común agrícola, pesquera, una única moneda... En definitiva, se trataba de un marco de regulación común sobre el conjunto de relaciones económicas que se desarrollaban en el terreno integrado por los países pertenecientes a la Comunidad Europea. Dichas políticas no eran incongruentes entre sí, sino que estaban armonizadas en cuanto perseguían un mismo fin: consolidar a Europa como una economía integrada, eficaz y competitiva.

Este objetivo también es válido para la integración que ansía América Latina. La región todavía está en una etapa incipiente en la que tiene que sincerarse consigo misma y ver hasta dónde

está dispuesta a arriesgar. Es necesario -y hasta urgente- que dentro de cada grupo regional se establezcan unos compromisos, unas políticas macroeconómicas armónicas, y que los países se sientan comprometidos a cumplir por encima de intereses particulares o partidistas. Y es que la aceptación del compromiso de convergencia implica la asunción, como propios, de objetivos fijados colectivamente. La sincronización y convergencia de las políticas económicas es lo que hace posible impulsar y profundizar la integración en América Latina. Evidentemente, esta armonización de las políticas, primero debe aplicarse dentro de cada subgrupo regional, para responder a las problemáticas particulares de cada uno de ellos; y más tarde, cuando los grupos estén más fortalecidos e integrados, se podría pensar en unos criterios más amplios para toda la región.

No obstante, las reformas de las economías nacionales aplicadas por la mayoría de los países de América Latina y las políticas macroeconómicas prevalecientes en ellos durante la década de los noventa, se adecuaron a las tendencias predominantes a nivel internacional (paquete de medidas "sugeridas" por el FMI). Tales reformas y políticas han generado resistencias domésticas y han encontrado dificultades por su impacto social, porque alteran las relaciones económicas que existían anteriormente y por la incertidumbre respecto a su viabilidad de mediano y largo plazo. De ahí la necesidad de buscar mecanismos que velen por la continuidad, consolidación y profundización de las mismas. Y esto exige el establecimiento de mecanismos de coordinación efectivos.

En este sentido, los países latinoamericanos están dando pasos. Por ejemplo, los países del MERCOSUR se reunieron en Florianópolis (Brasil), a mediados de diciembre del año pasado. En dicha cumbre se vislumbró cierta tensión porque Chile había iniciado conversaciones poco antes con Estados Unidos para la celebración de un tratado bilateral. No obstante, los integrantes del MERCOSUR tomaron una serie de decisiones fundamentales en materia fiscal para consolidar sus economías y preservarlas de desequilibrios. Veamos algunas: a partir del año 2002, "el déficit fiscal no podrá superar el 3% del PIB, y el endeudamiento no podrá superar el 40% del PIB a partir del 2010,". También se planteó la necesidad de establecer una política agrícola común. Según los analistas de estas decisiones claves, sólo el cumplimiento de estas metas, colocará a los países de la región en capacidad de negociar con Estados Unidos, tal como se ha previsto, un tratado de Libre

comercio de alcance hemisférico. De otro modo, se concurriría a esas negociaciones con economías débiles y vulnerables.

La situación de los países de la CAN ofrece un panorama diferente. En los países andinos pareciera existir poca voluntad por parte de los dirigentes políticos, más allá de la retórica de las cumbres. La problemática interna de cada uno de ellos enturbia las negociaciones entre sus miembros. Actualmente, ante la propuesta del ALCA, los países de la CAN tienen como objetivo prioritario el diseño y ejecución de políticas armónicas que promuevan la conformación de un mercado común de manera efectiva.

Antes de negociar la entrada a nuevos mercados, cada grupo regional debe afrontar los compromisos adquiridos con sus respectivos socios, para evitar caer en la penosa situación de tener que recurrir, en la mitad de camino, a mecanismos de salvaguardias. Es preciso definir una estrategia integral, que permita a cada subgrupo regional aprovechar la capacidad instalada de su aparato productivo y establecer economías de escala que les hagan competitivos, dentro de una visión a largo plazo.

En resumen: No se puede lograr un desarrollo económico, social y político, sin un ordenamiento y una disciplina económica. Esta es una de los grandes retos que tienen delante los diferentes subgrupos de la región.

4.3.4. Encarar los problemas sociales de manera cooperativa y solidaria. Recientemente, el director del FMI afirmó algo que, a todas luces, los países latinoamericanos y subdesarrollados han experimentado en carne propia: "... que las medidas de ajuste económico estructural no son suficientes, por sí solas, para lograr el progreso económico y, mucho menos, el progreso social..." Y continúa: "Adam Smith y los neoliberales actuales hablan frecuentemente de la mano invisible del mercado que, misteriosamente, lo arregla todo. En realidad, tienen que estar presentes tres manos: la mano invisible del mercado, la mano de la justicia del Estado y la mano fraterna de la solidaridad."⁵¹

⁵¹ Cf. IRIARTE Gr., *La globalización: un gran desafío a la ética cristiana*, artículo de internet.

En este sentido, los esquemas de integración deben prever ciertos mecanismos de compensación a favor de aquellos sectores económicos y grupos sociales que se vean directa y negativamente afectados por el proceso. Al respecto, la Unión Europea ha establecido una serie de medidas, tales como el Fondo Social o el Fondo de Cohesión, para suavizar las dificultades que pudieran enfrentar las economías de los países más atrasados (Grecia, Portugal, Irlanda y España) en el proceso de ajustarse a los criterios de convergencia acordados en Maastricht. El objetivo de cohesión económica y social se concretó en dos resoluciones de suma trascendencia: una, la reasignación de recursos presupuestarios a favor de los Fondos Estructurales de la Comunidad - Fondo Social Europeo, Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) y hacia las iniciativas estructurales del Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agraria (FEOGA); y dos, la creación del Fondo de Cohesión, destinado a satisfacer las necesidades de los países que están a la cola del tren europeo

Para América Latina ésta es una gran lección. Las medidas de ajuste estructural aplicadas de manera análoga en las diferentes realidades del continente no han cosechado los resultados esperados por quienes las diseñaron. Resulta imprescindible que los distintos grupos regionales

busquen internamente mecanismos que favorezcan no sólo la justicia conmutativa -que regula los intercambios y los contratos particulares-, sino también la justicia social que mira hacia el bien común. No se puede desconectar las ganancias de las responsabilidades sociales.

4.3.5. Reformulación del modelo de desarrollo planteado para América Latina. Para nuestra región todavía permanece invariable la división internacional del trabajo que se realizó a finales de la Segunda Guerra Mundial. En ella, los países latinoamericanos les correspondía ser exportadores de materias primas, lo cual contribuyó a orientar las economías nacionales hacia los grandes centros industriales y depender del comercio con ellos para proveerse de bienes manufacturados. De esta manera se instituyó la dependencia con los países desarrollados y se vio limitado al máximo el estímulo económico inmediato para vincular entre sí a las economías de la región.

Paralelamente, el desarrollo industrial que se impulsó en Latinoamérica siguió los lineamientos básicos de la política *re-redespligue industrial*, basada en el desarrollo de actividades

5 - CONCLUSIÓN.

En el transcurso del presente trabajo se ha hecho énfasis en la dimensión económica y comercial de dicho concepto. Sin embargo, es importante señalar que *la integración latinoamericana es un proceso integral* que no debe limitarse a estas áreas, puesto que la verdadera integración incluye actividades de distinta índole: económica, política, social, cultural... A diferencia de Europa, los países latinoamericanos tienen una plataforma histórica, cultural, lingüística y religiosa que les une e identifica, y que es preciso explotar para beneficio de la gran mayoría de la población latinoamericana.

Por otro lado, la integración en nuestra región *no puede realizarse a la ligera e improvisada* sobre la marcha, estableciendo acuerdos, tratados (como recetas mágicas) que, después de un tiempo, se incumplen por falta de voluntad política o por la problemática interna que enfrenta cada país. Encarar la integración de manera seria implica, necesariamente, estudiar la realidad de los países miembros, sus estructuras, sus condiciones, los factores de producción y sus perspectivas. En consecuencia, debe ser producto de una política económica, comercial, monetaria financiera, cultural y social. Pero una política común, coordinada, complementaria y continua, que exprese relaciones de cooperación -y no de rivalidad- entre los distintos países. La perspectiva de que tal armonización pueda lograrse y mantenerse sería un criterio para evaluar la viabilidad y conveniencia de un mayor acercamiento entre los diversos esquemas.

RECOMENDACIONES FINALES:

1. **Prioridad de la dimensión económica sobre la económica.** En América Latina los acuerdos regionales de integración han enfatizado la dimensión política sobre la económica y comercial. En la práctica, esta manera de actuar no ha dado buenos resultados ya que, a la hora de llevar a cabo los distintos compromisos adquiridos en los

Tratados, las diferencias en materia política de cada país han surgido a flote, obstaculizando el camino hacia una integración efectiva. Europa también se enfrentó a esta disyuntiva (política vs economía). Recordamos, por ejemplo, las rivalidades en materia política entre Francia e Inglaterra después de la II Guerra Mundial, cuando el General De Gaulle se opuso frontalmente a la participación del Reino Unido en el incipiente proyecto de la Comunidad Económica Europea (1960). O más recientemente, las divergencias entre España y Alemania en cuanto al sesgo de las políticas sociales dentro de la Unión Europea. Sin embargo, supieron dejar a un lado sus diferencias políticas para establecer un marco común en materia económica y comercial.

En definitiva, lo que queremos dejar claro es que un acuerdo total en materia política entre los distintos países miembros que integran un grupo regional resulta "misión imposible" (por lo menos, en un primer instante), ya que siempre van a existir divergencias en cuanto al modelo político que debe predominar en un esquema integracionista. Por eso, a la luz de la experiencia de la Unión Europea que, precisamente, se originó a través de un acuerdo netamente comercial y económico (CECA), recomendamos que *dar prioridad a la dimensión económica en los distintos Tratados y Acuerdos ya establecidos*. De manera que las distintas políticas económicas y comerciales establecidas en los distintos grupos regionales logren efectivamente ponerse en práctica y alcanzar el objetivo soñado por todos: un desarrollo armónico para el conjunto de la región.

2. Teniendo en cuenta que los países latinoamericanos enfrentan una problemática común en cuanto a productividad, deuda externa, inflación, debilidad de sus monedas... resulta de vital importancia *establecer un marco común en políticas de políticas macroeconómicas, fiscales y monetarias* para incentivar el comercio de los diferentes grupos regionales. Es decir, unas reglas de juego que sean respetadas por todos y que no se salten a las primeras de cambio, por cambios de gobiernos o por problemas transitorios. En la Unión Europea estas medidas quedaron cristalizadas en los criterios

de convergencia de Maastricht y en otras que se fueron intuyendo a medida que se avanzaba por el derrotero de la integración económica. De igual manera, América Latina está llamada a establecer unas líneas de acción que sean congruentes entre sí, y que logren el objetivo que persigue cada esquema de integración. La sincronización y convergencia de las políticas económicas es lo que hace posible impulsar y profundizar la integración en América Latina. Naturalmente, esta armonización económica, primero debe aplicarse dentro de cada subgrupo regional, para responder a las problemáticas particulares de cada uno de ellos; y más tarde, cuando los grupos estén más fortalecidos e integrados, se podría pensar en unos criterios más amplios para toda la región.

3. De las dos recomendaciones anteriores se desprende, inevitablemente, la siguiente: *compromiso político a largo plazo en relación con los objetivos de integración*, de manera que éstos ocupen el primer plano. Para ello, es necesario fortalecer, técnica y políticamente, los organismos públicos nacionales e internacionales encargados de los asuntos de integración.
4. Por otro lado, los países latinoamericanos -dentro de sus respectivos grupos de integración- deben establecer *los mecanismos necesarios de solidaridad para lograr un desarrollo armónico y equilibrado* de sus miembros, que fortalezca sus esquemas de integración, con el fin de adquirir el suficiente peso político, económico y comercial, para negociar -como bloque- con otros grupos, ya sea dentro o fuera de América Latina. Por consiguiente, la integración económica no sólo se fundamenta en medidas que incentiven el comercio y la libre competencia; éstas deben ir acompañadas de mecanismos que favorezcan la cooperación y la solidaridad entre los países miembros de cada grupo regional.

Latinoamérica ya ha perdido mucho tiempo con improductivas rivalidades territoriales, pero aún ha perdido más tiempo con sistemas sociales, económicos y políticos anacrónicos. Ahora es el momento de resolver los verdaderos problemas regionales que reclaman soluciones regionales. La unión, una unión basada en la diversidad, es la clave de la soberanía latinoamericana y servirá para avanzar hacia un futuro mejor. La región está verdaderamente privilegiada para poder transformar ese sueño utópico de la integración en una realidad concreta en los próximos años. Para ello se necesita una arquitectura política constructiva, que haga partícipes a los países miembros y a sus órganos políticos de la nueva *suprasoberanía* implícita en todo proyecto integrador.

Así entendida, la integración regional es un elemento fundamental para insertarnos en la globalización. Ciertamente, es una de las salidas estratégicas para aumentar la escala de nuestros mercados, para sumar recursos y para complementarnos. Esto visto no sólo en materia estrictamente comercial, sino también en materia financiera. En tal sentido, la integración regional juega un papel importante, pero vista *como un proceso abierto*, como un proceso integrado a esa internacionalización de los mercados de los que hemos estado tratando.

Una vez fortalecidos los distintos subgrupos regionales, es que se puede concretar la viabilidad de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que posibilite un intercambio comercial equilibrado entre las distintas partes que la integren. Pero, sin este paso previo la región corre el grave peligro de aventurarse en una empresa de la que, seguramente, salga muy perjudicada puesto que los países de América del Norte cuentan con economías sólidas, ampliamente diversificadas y desarrolladas, que barrerían literalmente con las economías incipientes latinoamericanas.

ANEXOS

- 1- Las reglas de juego del Patrón Dólar. (Bretton Woods)
- 2- Las reglas de juego del Sistema Cambiario Europeo (SME)
- 3- El Mercado Común Centroamericano. (MCCA)
- 4- La Comunidad del Caribe. (CARICOM)

NOTA:

- ❖ Los anexos 1 y 2 son apuntes tomados en la clase del Prof. Miguel Ignacio Purroy, Sistemas y políticas de estabilización monetaria, Universidad Católica Andrés Bello, Caracas 2000.
- ❖ Los anexos 3 y 4 lo he tomado íntegramente del análisis realizado por el SELA "El proceso de integración en América Latina" (obra citada con anterioridad)

ANEXO 1.

REGLAS DE JUEGO DEL PATRÓN DÓLAR.

Antes de explicar las reglas, hay que decir que el patrón dólar, a diferencia del patrón oro, es un régimen asimétrico¹. Por eso, hay unas reglas para el país hegemónico, que ejerce el liderazgo internacional: Estados Unidos; y otras reglas para los países no hegemónicos, o sea, el resto del mundo.

REGLAS PARA EL RESTO DE LOS PAÍSES:

1. Todas las monedas deben tener una paridad fija con el \$, pero dentro de unas minibandas de +/- 1%. Se trata de una mínima flexibilidad que puede hacer variar la moneda, y da un pequeño margen para la política monetaria de un país. Se establece una paridad de que en ese tiempo era Bs. 3,40 = \$1 el 1% + ó - = yo me puedo mover en una banda de 0,03 /Bs. 3,43 y 3,37 , oscila con paridad fija de 3,40 .
2. **Se refiere a la convertibilidad, que sólo era posible para la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos;** o sea, para importaciones y exportaciones de bienes y servicios. Y pedía a los Gobiernos de los países que estuvieran vigilantes en la movilización de la cuentas de capital, ya que éstas creaban inestabilidad en las economías.
3. **El \$ se convierte en moneda de reserva.** Los países se comprometen a **usar el dólar como moneda de reserva** y, al mismo tiempo, como moneda de intervención en sus respectivos mercados cambiarios.
4. **La Política monetaria en el largo plazo debía estar subordinada al tipo de cambio fijo.** Los bancos centrales de cada país no podían tener objetivos autónomos, ya que su finalidad era defender el tipo de cambio. El nivel de inflación que tenían que tener todos los países era el mismo de Estados Unidos, que sí era autónomo y podía hacer crecer o decrecer su base monetaria de forma arbitraria. El que establecía hasta dónde debía llegar la expansión monetaria de un país era USA. A DIFERENCIA DEL PATRÓN ORO, donde el nivel mundial de precios no lo fijaba un país, sino la oferta y la demanda de oro.
5. En el corto plazo, **los países debían aplicar políticas de esterilización:** son políticas que buscan salvaguardar la estabilidad de la base monetaria (BM). Había que compensar las variaciones del nivel de reservas internacionales, mediante operaciones de mercado abierto del Banco Central para contrarrestar las oscilaciones de la liquidez.

$$\text{Base monetaria} = \text{Reservas intencionales netas} + \text{créditos interno neto.}$$

$$\text{BM} = \text{R.I.N.} + \text{C.N. (banco central)}$$

Cuando el mercado cambiario tiende a devaluar o a revaluar, la única forma de poder defender, en el corto plazo, un tipo de cambio fijo es mediante intervenciones del Banco Central, comprando y vendiendo divisas. Sin embargo, cada vez que el Banco Central realiza este tipo de operaciones de mercado abierto, altera la base monetaria. Entonces, es cuando el Banco Central esteriliza. ¿En qué consiste esta esterilización?

La regla n° 5 afirma que la base monetaria debe permanecer estable a la de los Estados Unidos, si sube el crédito neto (CN) entonces, para no alterar la base monetaria, el Banco Central tiene que bajar el

¹ **El Sistema basado en el patrón oro es sistema SIMÉTRICO:** Todos los países por igual, tienen las mismas obligaciones y las mismas atribuciones. Conformado por N° países, todos iguales.

nivel de las reservas internacionales (RIN). Cuando el Banco Central pierde reservas porque las ha vendido por demanda de dólares, se incrementa la base monetaria con la entrada de bolívares procedentes de la compra de dólares. ¿Cómo sale el Banco Central de estos bolívares? A través de operaciones de mercado abierto: comprando TEM, papeles comerciales a los bancos. Al rescatar TEM está entregando Bs. a los que tenían TEM y, de esa forma, compensa la disminución de las reservas de la base monetaria, que se produjo como consecuencia de la disminución de las reservas internacionales. Estas son operaciones de esterilización, ya que buscan salvaguardar la estabilidad de la base monetaria.

Esto es lo que hacía el FMI cuando aplicaba las reglas 4 y 5, y un país determinado todavía continuaba con problemas en su política cambiaria. El FMI tenía la autoridad de ajustar el tipo de cambio de la moneda del país en dificultades: le imponía un paquete de medidas -programa de ajuste- para lograr la estabilidad².

6. **La política fiscal tenía que ser consistente con este régimen de política monetaria y cambiaria.** Por esa razón, cuando el FMI acuerda un programa con un país, básicamente ese programa es de naturaleza fiscal. Se utiliza la política fiscal para evitar desbalances en la Cuenta Corriente de la balanza de pagos. Ya que el crecimiento monetario está en función del país USA, sólo le queda al país la vía de la Política Fiscal, más contractiva o más expansiva, con el objetivo de mantener el equilibrio en la Balanza de Pagos³.

Todas estas reglas no funcionan si no hay una gran disciplina y orden para respetar las reglas del juego.

² El Banco Central crea dinero, crea Base Monetaria por dos vías:

- **Vía de crédito Interno neto del Banco Central:** Operaciones de mercado abierto, al comprar TEM, está inyectando base monetaria. El banco central emite TEM, está recogiendo Base Monetaria. Cada vez que el Banco Central le compra a PDVSA un dólar y le entrega a cambio por eso BS. está creando base monetaria. Los Bancos privados también crean dinero secundario (circulante, liquidez...M1, M2 Etc)
- **Vía Intervención cambiaria.** Si permite que el tipo de cambio sea fijo debe estar dispuesto a las variaciones en las reservas internacionales. Si no quiere que las reservas varían, debe dejar que los tipos de cambio fluctúen.
 - No es posible mantener, al mismo tiempo, estable el tipo de cambio y estables las reservas.
 - Es indispensable tener suficientes reservas en los Bancos Centrales para aplicar el sistema BW y hacer las funciones de esterilización.
 - Si las políticas monetarias y las políticas fiscales son congruentes el FMI provee liquidez.
 - Si no son congruentes con el tipo de cambio, el FMI autoriza a ajustar el tipo de cambio o le dice: "Yo te voy a prestar, pero me vas suscribir un programa de estabilización, a través de tus políticas económicas que sean congruentes con este tipo de cambio". (ajustes a largo plazo)

A corto Plazo, el Banco Central debe defender el tipo de cambio a través de sus reservas y, para evitar el impacto nocivo de trasladar a la corriente inestabilidad sus reservas, el banco central actúa mediante sus operaciones de mercado abierto. Si el BC no tuviera mecanismos suficientes para defender sus reservas y el problema es a corto plazo, el FMI pudiera prestar apoyo a corto plazo para solventar esta situación presentada.

³ ¿Cómo impactan las políticas fiscales en la Cuenta Corriente?:

- Si el Gobierno incrementa la demanda, se traduce en un aumento de las importaciones, estas importaciones no van a salir por la mayor demanda interna, además el impacto de los precios, genera pérdida de la productividad. Una política fiscal expansiva tiende a crear déficit en cuenta Cte.
- Cuando un país tiene un régimen de cambio fijo está obligado a mantener una política fiscal coherente con la convergencia de las políticas. Si no es congruente se mantienen desajustes inflacionarios, desajustes en la tasa de interés: las reservas van hacia la baja permanentemente: un chorro de dinero que sale y no entra.
- Actualmente la política del banco central no es coherente con el sistema de Banda, pero es coherente con el sistema de cambio fijo.

REGLAS PARA LOS ESTADOS UNIDOS (USA)

7. **Pasividad cambiaria:** Estados Unidos no podía intervenir en el mercado cambiario ni para fortalecer o debilitar una determinada moneda, ni usar el tipo de cambio para beneficio propio. Obliga a USA a mantener libre el flujo de mercancías sin perseguir ningún objetivo, ni de Balanza de Pagos, ni de tipo de cambio. Es decir, debía mantener una política de mercado sin restricciones, totalmente abierta, donde no existieran barreras a los movimientos de transacciones comerciales.

Los otros países estaban obligados a obtener objetivos respecto al tipo de cambio y a la Balanza de Pagos.

La suma de saldos en las Cuentas Corrientes de todos los países reflejaba, en forma pasiva, la balanza de Pagos de USA.

USA tiene un objetivo monetario. Los otros países tienen que renunciar al objetivo monetario y acomodarse al nivel de precios establecido en el objetivo monetario de USA para todo el mundo.

USA es el emisor de la moneda mundial. Su déficit, la deuda de USA al mundo, es una deuda que se debe así mismo, porque está denominada en dólares.

8. **Apertura del mercado de capitales,** es decir, debe mantener sus mercados monetarios totalmente abiertos. Estados Unidos era el único país que debía tener plena convertibilidad para las transacciones de capitales. No tiene restricciones a los movimientos de la CTA de Capital y es el proveedor de liquidez mundial.

Esta regla favorece a Estados Unidos porque, al proveer de liquidez al resto del mundo, estaba financiando su déficit (tanto el fiscal como el de balanza de pagos)

9. **Mantener una posición deudora neta,** ya que esa era la manera de proveer de liquidez al sistema internacional, y mantener, a la vez, una política fiscal moderada.

Cuando los otros países tenían superávit de su balanza de pagos, colocaban sus excedentes en Letras del tesoro de USA, financiando de esta manera el déficit de Estados Unidos.

10. La gran obligación: **proveer de liquidez al mundo tenía la obligación de dotar al sistema de los dólares necesarios para cada economía;** esta gran responsabilidad llevaba implícita otra no menos importante: la de preservar la inflación mundial (nivel de precios). En otras palabras, Estados Unidos debía proveer el anclaje de precios mundial a través de una política monetaria coherente y equilibrada, que era aplicada por el FED y cuyo objetivo básico consistía en preservar la inflación mundial dentro de unos niveles estables.

ANEXO N°2

REGLAS DE JUEGO DEL SISTEMA CAMBIARIO EUROPEO.

A- REGLAS PARA TODOS LOS PAÍSES (ALEMANES Y NO ALEMANES)

1. **Paridad con el ECU.** Cada país tenía que fijar el valor de su moneda en relación con el ECU. En la realidad, el marco alemán (DM) se convirtió en el sustituto del ECU. Por dos razones.
 - a. En la práctica el ECU era una cesta de monedas y, por consiguiente, era difícil y abstracto su manejo. No era un ancla y si lo era, se trataba de un ancla móvil, lo cual era inconsistente.
 - b. Después del descalabro inflacionario de los años 70, en los años 80 fue prioridad para todos los gobiernos controlar dicho elemento, y el marco alemán había sido la moneda que mejor había luchado y dominado el flagelo de la inflación. De esta manera, atándose al marco, el resto de las monedas se ajustaban a la inflación de Alemania. Así, el marco alemán ocupó una posición similar al dólar en Bretton Woods.
2. **Estabilidad dentro de una banda,** que era +/- 2,25% del marco alemán.
3. **Acuerdo de intervención.** Cuando una moneda amenazaba superar estas bandas, el banco central de las monedas fuertes (o sea, de las monedas que estaban apreciando), tenían la obligación de prestarle sin límites a los bancos centrales de los países débiles (monedas que estaban devaluándose), para que permanecieran todos dentro del sistema.
4. Se podían **hacer ajustes cambiarios por acuerdos colectivos.** Cuando algunas monedas perdían la fortaleza para mantenerse dentro de las bandas, se podía recurrir a un mecanismo concertado entre los ministros de economía.
5. Todos los países debían de poner en práctica **políticas de convergencia fiscal y comunitaria.** El marco y la economía alemanas ponían los parámetros de esta convergencia.

En el momento en que el ECU deja de ser la moneda numeraria, el sistema monetario europeo se vuelve asimétrico. Hay unas reglas para el resto de los países, y otras para el país hegemónico, Alemania.

B- REGLAS PARA LOS PAÍSES NO ALEMANES.

1. (6). **Los países debían tener una intervención intramarginal.** En cada nivel de desviación de la paridad con el marco, debía haber intervención (suaves o fuertes dependiendo los niveles de desviación de la paridad central que marcaba el marco alemán). Había una especie de bandas internas de intervención (como en la actualidad pasa con Venezuela).
2. (7). **Mantener las reservas internacionales en marcos**, ya sea con papeles de la deuda alemana, o con marcos...
3. (8). **La política monetaria de corto plazo tenía que estar subordinada al objetivo de estabilidad cambiaria:** políticas de las tasas de interés, de redescuento..., que buscaban reforzar dicho objetivo (estabilidad).
4. (9). **Política monetaria de largo plazo debía estar subordinada al objetivo de inflación de la economía alemana.** Lo que era la creación de dinero (el stock de dinero), debía fijarse de acuerdo al objetivo del marco por la economía alemana (su inflación).
5. (10). **Había que tender hacia una liberalización progresiva del flujo de capitales.**

C- REGLAS PARA ALEMANIA.

1. (11). **Pasividad cambiaria.** Alemania tenía que dejar las puertas abiertas, aunque eso implicara terminar en superávit o déficit en su balanza de pagos. No podía fijarse un objetivo del tipo de cambio. El marco alemán era el que realmente flotaba frente al resto de las monedas mundiales (no europeas), y las europeas seguían los movimientos del marco. Si se revaluaba éste, también ellas.
2. (12). **Mercado de capitales alemán estaba abierto.** Era una forma de que los demás países tuvieran sus reservas en marcos.
3. (13). **Alemania debía esterilizar los efectos de la intervención cambiaria de otros países sobre su propia base monetaria.** Por ejemplo, una defensa del banco central francés, obligaba al banco central alemán a comprar francos e inyectar marcos a la economía alemana. Eso significaba un exceso de liquidez y un alza de la inflación. Y como la regla N° 14, que vamos a ver a continuación, implicaba el anclaje de precios -o sea, mantener la inflación a raya-, después el banco central alemán tenía la obligación de recuperar esos marcos a través, por ejemplo, de la venta de papeles de la deuda alemana.
4. (14). **El marco alemán era el anclaje de precios, para controlar la inflación⁴.** Esto exigía que Alemania tuviera una política monetaria independiente.

ANEXO 3.

Mercado Común Centroamericano (MCCA)

El Mercado Común Centroamericano está integrado por **Costa Rica, El Salvador, Guatemala Honduras y Nicaragua**. Se rige por el Tratado de Managua (1960) y sus Protocolos Modificatorios. Su población representa un 6,5% y su territorio un 2,1 % del total de América Latina. Su producto Interno Bruto un 2,2% del de la región, de acuerdo a cifras de 1997. Es el más antiguo de los esquemas de integración del continente. Sus miembros han mantenido vínculos históricos estrechos y sus economías son pequeñas y de grado de desarrollo relativamente similar. El objetivo es crear un Mercado Común y actualmente el MCCA constituye una Unión Aduanera imperfecta.

El MCCA fue muy dinámico en su primera etapa, pero posteriormente una serie de acontecimientos políticos obstaculizaron su desarrollo. El tamaño relativamente pequeño del mercado ampliado también se constituyó en una limitante después que se aprovecharon las primeras etapas de la sustitución de importaciones. En la década de los noventa, el mecanismo se ha revigorizado.

Estados Unidos de América es el principal socio comercial de los países del MCCA. Desde 1991 sus miembros obtiene las preferencias contempladas en la Iniciativa de la Cuenca de Caribe. Estas se han visto erosionadas por la formación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

El comercio con el resto de América Latina y el Caribe es de poca magnitud, excepto en el caso de México. Hasta hace poco las relaciones formales con los otros países de la región eran escasas, excepto en el caso del Acuerdo de San José. A través de este último los países centroamericanos obtienen financiamiento de México y Venezuela para sus compras de petróleo.

La Unión Europea otorga un tratamiento preferencial a las exportaciones del MCCA así como cooperación en la forma de asistencia técnica.

En Julio de 1997, los Presidentes de Centroamérica en su XIX Reunión, efectuada en Panamá, acordaron un proceso de reforma institucional del Sistema de Integración Centroamericano. Este "se realizará con la flexibilidad necesaria que permita la eventual adhesión de Belice y la República Dominicana". Además instruyeron a los Ministros de Comercio Exterior para que inicien negociaciones de un Tratado con el propósito de construir una zona de libre comercio entre los países de Centroamérica y Panamá.

Mercado Común Centroamericano. Indicadores Generales 1997

Población	30,3	Millones de habitantes
Producto Interno Bruto (PIB)	31,7	Miles de millones de dólares de 1990
PIB per capita	1043	Dólares de 1990
PIB (tasa de crecimiento)	4	% anual
Exportaciones	10,5*	Miles de millones de dólares
Resultado de la Balanza Comercial	-3,6	Miles de millones de dólares
Reservas (1997)	3,3	Meses de importaciones
Cambio de reservas	-1,3	Miles de millones de dólares
Flujos netos externos de capital (1997)	2,8	Miles de millones de dólares
Servicio de la deuda (1996)	17,7	Porcentaje de exportaciones de bienes y servicios
Deuda Externa (1996)	48,1	Porcentaje del PIB

Fuente: BID. Integración y Comercio en América. Agosto y Diciembre 1998. * Estimado

Antecedentes

En la sección de antecedentes de la integración latinoamericana se intentó resumir la evolución del MCCA hasta principios de década de los ochenta. A mediados de ésta se obtuvieron algunos progresos, a pesar de las dificultades políticas que enfrentaba la subregión. En 1985 se firmó el Acuerdo de Cooperación de Luxemburgo con la Comunidad Europea y se concretó un arancel uniforme para la importación. En 1987 se suscribió el Tratado Constitutivo del Parlamento Centroamericano y en 1990 se estableció un nuevo Sistema de Pagos.

En 1990 los Presidentes centroamericanos acordaron reestructurar, fortalecer y reactivar el proceso de integración, así como sus organismos. En Abril de 1993 se llegó a un Acuerdo de Libre Comercio que tiene como objeto el intercambio de la mayoría de los productos, la liberalización de capitales y la libre movilidad de personas. Nicaragua obtuvo en esta oportunidad un tratamiento diferencial. A partir de 1995 todos los miembros del MCCA pertenecen a la OMC.

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

Estructura Institucional.

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

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

La estructura institucional del MCCA se ha mantenido, con los cambios recién señalados, a pesar de los altibajos del proceso de integración. La proliferación de instituciones condujo a que se planteara la reforma aprobada en Julio de 1997. Esta se hará a través de procesos graduales de ejecución progresiva y flexible y estará basada en un sólo instrumento jurídico, salvo en los casos del Parlamento Centroamericano y la Corte Centroamericana de justicia, dadas las naturalezas de sus funciones.

Régimen Comercial.

El Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) contempla un Arancel Externo Común (AEC) con un rango arancelario entre 5% y 15%. El AEC está dividido en tres partes. La primera abarca aproximadamente 95% de las partidas arancelarias y es común a los cinco integrantes del MCCA. (se autoriza un sobrecargo de 5% a Nicaragua y Honduras). La segunda comprende un 3% de las partidas y sus aranceles deberán ser equiparados progresivamente hasta 1999. El 2% restante está constituido por partidas que no serán equiparadas. Se aplican salvaguardas intrarregionales.

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

FICHA DEL MERCADO COMUN CENTROAMERICANO

1) INSTRUMENTOS JURIDICOS

Tratado de Managua, 1960

Protocolo de Tegucigalpa

Protocolo de Guatemala

2) ESTRUCTURA INSTITUCIONAL

- I. Consejo de Ministros de Integración Económica
- II. Secretaría General del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA)
- III. Comité Ejecutivo de Integración Económica (CEIE)
- IV. Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA)

3) AUTORIDADES

Haroldo Rodas Melgar
SECRETARIO GENERAL SIECA

4) DIRECCION:

Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana
4a. Avenida 10-25, Zona 14,
Ciudad de Guatemala
Tel.(502)333-4617 y 333-3750
Fax: (502)368-1071 y 3682319
E-mail: sieca@pronet.net.gt
Web Site: <http://www.pronet.gt.bases/sieca>

Evolución del Comercio

Para 1998 las exportaciones totales del MCCA alcanzaron un monto de 10.573 millones de dólares. Lo que representa, de acuerdo a cifras preliminares un incremento de 10,2% respecto al año anterior. Entre 1990 y 1998 las exportaciones aumentaron en un 160% (un promedio anual de 12,7%).

Las exportaciones dentro de la subregión alcanzaron en 1998 a \$2.073 millones, cifra superior en 12,1% a la del año anterior. Entre 1990 y 1997 el comercio intrasubregional casi se triplicó, al pasar las exportaciones entre los países miembros de \$656 millones a \$1.866 millones. La tasa anual de crecimiento en el período fue de aproximadamente 16 %. La participación de las exportaciones intrasubregionales en el total exportado creció de 16,2% en 1990 a 19,6 % en 1998 .

El comercio intrasubregional se había deteriorado fuertemente durante la década de los ochenta cuando cayó de un nivel de \$1.100 millones en 1980 a solo \$450 millones en 1986. Sólo en 1993 se recuperó el nivel anterior a la crisis. En términos proporcionales, sin embargo, aún no se ha recuperado totalmente pues ha alcanzado un 20% de las exportaciones totales, mientras que hasta 1982 representaba alrededor de un 25%.

**Mercado Común Centroamericano
Exportaciones totales e intrarregionales**

(En millones de dólares, fob y porcentajes)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998*
Exp totales	4.058	4.138	4.697	5.065	5.509	6.864	9.018	9.597	10.573
Exp a MCCA	656	782	1.000	1.105	1.229	1.456	1.576	1.866	2.073
% exp intra MCCA	16,2	18,9	21,3	21,8	22,3	21,2	17,5	19,4	19,6

Fuente: BID: Integración y Comercio. Diciembre 1998. *Estimados

Mercado Común Centroamericano
Exportaciones totales e intrarregionales

(Variación Porcentual)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998*
Exp Total	12,7	2	13,5	7,9	9,9	24,6	31,4	6,4	10,2
Exp Intra MCCA	14,6	19,1	27,9	10,4	11,3	18,4	8,2	18,4	11,1

Fuente: 1/ BID: Integración y Comercio. Diciembre 1998 * Estimados

El principal destino de las exportaciones de los países del MCCA son los Estados Unidos de América. En 1998 aproximadamente un 45% de las exportaciones se destinaron a E.E.U.U. A América Latina fue un 27% y a la Comunidad Andina un 2%. Cabe destacar el bajo monto de las exportaciones a CARICOM y en especial a MERCOSUR.

Mercado Común Centroamericano
Exportaciones por destino 1998*
Composición Porcentual

Total al mundo	100,0
América Latina	27
MCCA	20
MERCOSUR	0
TLCAN	46
Comunidad Andina	2
CARICOM	1

Fuente: BID. Integración y Comercio en América. Diciembre 1998. * Estimados

Evolución General

La evolución del MCCA muestra como cuando se ha llegado a ciertos niveles de integración es muy difícil destruir el proceso. Para finales de la década de los setenta los países centroamericanos habían alcanzado un comercio recíproco equivalente a una cuarta parte de sus exportaciones totales. Se había construido una infraestructura común y establecido relaciones entre sus mercados y empresarios.

A partir de entonces, y a lo largo de prácticamente toda la década de los ochenta, la inestabilidad política en la mayoría de los países de la subregión, las tensiones que se crearon entre ellos y el hecho de haberse convertido en un centro de conflictos de alcance internacional conformaron una situación totalmente adversa a los esfuerzos de integración.

Tales circunstancias se reflejaron en el comercio subregional, al punto de que para 1986 su monto se había reducido en más de la mitad de lo que había sido cinco años antes. Sin embargo, una vez superadas en lo esencial las crisis políticas, la reanudación de proceso de integración fue relativamente rápida. Para 1996 el comercio recíproco alcanzaba a 20% del total de las exportaciones, porcentaje similar al que presenta para el mismo año MERCOSUR. Esta revigorización tuvo lugar sin menoscabo del crecimiento de las exportaciones hacia terceros países.

El problema que se presenta ahora a los países centroamericanos es como continuar avanzando en la integración sin recurrir a políticas que signifiquen desviación de comercio. Un problema similar al que enfrentaron los países latinoamericanos más grandes cuando agotaron las llamadas etapas fáciles de la sustitución de importaciones. La solución más obvia sería obtener acceso a nuevos mercados y organizar las actividades de la subregión en función de ellos. Una mayor integración a nivel regional o hemisférico pudiera contribuir en este sentido, siempre que se asegure que las condiciones de acceso a los nuevos mercados sean estables y tengan permanencia de mediano y largo plazo.

El proyecto de crear una Zona de Libre Comercio con Panamá y el interés por incorporar a Belice y República Dominicana manifestado en la Reunión de Presidentes de Julio de 1997 muestran que se tiene plena conciencia de la conveniencia de ampliar el ámbito de la integración subregional.

En la Declaración final de esa reunión, los presidentes expresaron lo siguiente: "Las transformaciones profundas que ha experimentado Centroamérica, la culminación de los procesos de pacificación en el área con los acuerdos de paz firmados en Guatemala el 29 de Diciembre pasado, el afianzamiento de la democracia y las transformaciones institucionales, justifican una reforma del sistema de integración, aún más profunda que las anteriores, con el fin de consolidar a Centroamérica como una región de paz, libertad, democracia y desarrollo".

ANEXO 4.

Comunidad del Caribe (CARICOM)

La Comunidad del Caribe (CARICOM) está integrada por catorce miembros: **Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Grenada, Guyana, Jamaica, Montserrat, St. Kitts-Nevis-Anguilla, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, y Trinidad y Tobago.** El Mercado Común del Caribe es una de las partes de la Comunidad, la cual también tiene como objetivos la cooperación funcional y la coordinación de políticas externas.

Bahamas es miembro de la Comunidad pero no del Mercado Común. Todos los miembros son angloparlantes y comparten una tradición histórica e institucional común, excepto Suriname que se incorporó a CARICOM en 1995 y cuyo idioma e instituciones son de origen holandés.

La Comunidad se rige por su Tratado Constitutivo (Tratado de Chaguaramas) y su Anexo sobre Mercado Común. Su población representa un 1,3% y su territorio un 2% del total de América Latina y el Caribe. Su producto Interno Bruto un 1,16 % del de la región, de acuerdo a cifras de 1998.

Una de las características de este acuerdo es que las economías de sus países miembros son pequeñas y, sin embargo, presentan grandes diferencias entre sí en cuanto a tamaño, población y grado de desarrollo. Por ejemplo, Jamaica y Trinidad y Tobago representan alrededor del 60% de la población y 50% del PIB, mientras que Guyana y Suriname abarcan el 80% del territorio. Estos dos últimos países son -junto con Belice- los únicos países continentales de CARICOM. Todos los otros son islas del mar Caribe.

Barbados, Guyana, Jamaica, Trinidad y Tobago y Suriname son considerados formalmente como "países más desarrollados". El resto de los miembros del mercado común como países "menos desarrollados". Esta diferenciación se establece debido a que uno de los objetivos explícitos de la comunidad es compartir equitativamente los beneficios de la integración tomando en cuenta las necesidades especiales de los países menos desarrollados.

Todos los países menos desarrollados , con la excepción de Belice, son miembros de la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS), la cual tiene como objetivo promover la cooperación, solidaridad y unidad entre sus miembros. Los países de la OECS tienen una moneda común, administrada por una autoridad supranacional.

En Junio de 1997 los países de CARICOM suscribieron los Protocolo I y II, modificatorios del Tratado de Chaguaramas. En el mismo mes Trinidad y Tobago y Jamaica depositaron sus instrumentos de ratificación del Protocolo I. Este establece nuevas estructuras institucionales para la Comunidad. El Protocolo II se refiere al "derecho de establecimiento" y el movimiento de capitales y servicios.

Estos Protocolos y, por lo menos nueve adicionales que se encuentran bajo consideración están orientados a establecer el Mercado Único de CARICOM.

Antecedentes

En la sección sobre antecedentes de la integración latinoamericana se intentó resumir los de CARICOM hasta la década de los setenta. Desde entonces se ha avanzado particularmente en la llamada área de cooperación funcional, que incluye comunicaciones e información, educación, meteorología, energía, prevención de desastres, ciencia y tecnología, salud, ambiente y desarrollo institucional.

En el área de Mercado Común, en 1984 se acordó un Arancel Externo Común (Acuerdo de Nassau), el cual no llegó a aplicarse a plenitud. En 1990, después de cuatro años de negociación, se acordó una nuevo Arancel Externo Común que regiría a partir de 1991 con una tarifa máxima de 45%, exceptuando a los productos agrícolas. Una revisión del mismo en 1992 llevó a la puesta en vigor de un programa que debería perfeccionarse para el primero de Enero de 1998.

En el ámbito de la coordinación de políticas externas de CARICOM, la comunidad ha mantenido posiciones conjuntas en las principales negociaciones internacionales que le han afectado, tales como las de la Convención de Lomé; la Iniciativa de la Cuenca del Caribe; las que condujeron a los acuerdos de comercio con

Venezuela y Colombia; y las gestiones en curso para equiparar el acceso preferencial de la región al mercado norteamericano con los términos del TLCAN.

Los países de CARICOM participaron, además, en la creación de la Asociación de Estados del Caribe (AEC), establecida en 1995, la cual los vincula con otros países de la región, particularmente los del norte de Suramérica, Centroamérica y México.

Estructura Institucional.

El órgano supremo de CARICOM es la conferencia de Jefes de Gobierno, encargada de la fijación de políticas generales y de las relaciones externas de la comunidad. Con respecto al Mercado Común el órgano ejecutivo es el Consejo del mercado común, compuesto por ministros de los estados miembros. Existen además comités sobre políticas sectoriales y una Secretaría General encargada de los asuntos técnicos. Entre las instituciones asociadas cabe destacar el Banco de Desarrollo del Caribe y la Universidad de las Indias Occidentales. (Ver "Ficha de CARICOM").

CARICOM (1)
Indicadores Generales 1997

Población	5,9	Millones de habitantes
Producto Interno Bruto (PIB)	16,6	Miles de millones de dólares de 1990
PIB per cápita	2829	Dólares de 1990
PIB (tasa de crecimiento)	2,3	% anual 1996
Exportaciones (1995)	6.2	Miles de millones de dólares
Resultado de la Balanza Comercial	-3,7	Miles de millones de dólares
Reservas (1995)	2,4	Meses de importaciones
Cambio de reservas	-0,1	Miles de millones de dólares
Flujos netos externos de capital	1,1	Miles de millones de dólares
Servicio de la deuda (1996)	18,3	Porcentaje de exportaciones de bienes y servicios
Deuda Externa (1996)	71,3	Porcentaje del PIB

Fuente: BID. Integración y Comercio en América. Agosto y Diciembre 1998.

1) incluye solamente Bahamas, Barbados, Belice, Guyana, Jamaica, Suriname y Trinidad y Tobago.

Régimen Comercial.

Los países de CARICOM han liberalizado su comercio recíproco en un grado importante. Para 1995 diez de los trece países del mercado común habían eliminado su régimen de licencias previas y cuotas de importación. En Julio de ese mismo año entró en vigencia un acuerdo que establece la libre convertibilidad de monedas nacionales para los pagos dentro de la subregión.

Con respecto al Arancel Externo Común, el programa vigente desde 1993 contempla una aproximación en cuatro etapas durante un período de cinco años y debería haberse perfeccionarse para 1998. El arancel máximo inicial es de 35%, excepto para los productos agrícolas, y se reduciría a un 20%. El arancel mínimo estaría entre 0% y 5%. Los países de la OECO son los que han enfrentado mayores dificultades para adaptarse al AEC, ya que sus recursos fiscales dependen en alto grado de los aranceles.

FICHA DE CARICOM

1) INSTRUMENTOS JURIDICOS

Tratado Constitutivo de la Comunidad del Caribe (Tratado de Chaguaramas) acordado el 4 de Julio de 1973 y ratificado el 1 de Agosto de 1973.

Anexo sobre Mercado Común

2) ESTRUCTURA INSTITUCIONAL

I. Conferencia de Jefes de Gobierno, órgano supremo

II. Consejo del Mercado Común, órgano ejecutivo

III. Comités de Políticas Sectoriales

IV. Instituciones Asociadas:

Banco de Desarrollo del Caribe (CDB)

Consejo de Exámenes

Consejo Metereológico

Consejo de Educación Legal

Universidad de las Indias Occidentales

Organización de Estados del Caribe Oriental

V. Secretaría General, órgano técnico

3) AUTORIDADES

Secretario General: Edwin W. Carrington

4) DIRECCION:

Caribbean Community Secretariat

Avenue of the Republic

Bank of Guyana Building, 3rd. Floor

P.O. Box 10827, Georgetown

Co-operative Republic of Guyana

Teléfono: (592-2) 59.079

Fax: (592-2) 57.341/58.039

E-mail: webmaster@caricom.org

Web Site: <http://www.caricom.org>

Evolución del Comercio

Para 1995 las exportaciones totales de CARICOM alcanzaron un monto de \$6.211 millones de dólares, lo que representó un incremento de 4,7 % respecto a 1994, cuando crecieron en un 22,7% después de tres años de estancamiento. Entre 1990 y 1995 las exportaciones crecieron en un 30,4% (un promedio anual de 5,9%). Esta evolución se diferencia de las del resto de América Latina, las cuales aumentaron a ritmos superiores durante el mismo período.

Las exportaciones dentro de Comunidad alcanzaron en 1995 a \$815 millones. En 1990 fueron de \$ 555 millones. La participación de las exportaciones intrasubregionales en el total exportado que en 1990 era de 11,7 % en 1995 fue de 13,1% .

CARICOM Exportaciones totales e intrarregionales

(En millones de dólares, fob y porcentajes)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exp Total	4.762	4.771	4.875	4.837	5.933	6.211	n.d	n.d	n.d
Exp CARICOM	a 555	463	467	551	587	815	n.d	n.d	n.d
% Exp CARICOM/Total	11,7	9,7	9,6	11,4	9,9	13,1	n.d	n.d	n.d

Fuente: BID. Integración y Comercio en América. Diciembre 1998.

CARICOM Exportaciones totales e intrarregionales

(Variación Porcentual)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exp Total	6,3	0,2	2,2	-0,8	22,7	4,7	n.d	n.d	n.d
Exp Intra CARICOM	23,3	-13,19	0,8	19,1	6,5	38,9	n.d	n.d	n.d

Fuente: BID. Integración y Comercio en América. Diciembre 1998.

Evolución General

La evolución del mercado común de CARICOM se relaciona con las características de las economías de sus países miembros. Sus peculiaridades han determinado que los esquemas de acceso preferencial a terceros países no produzcan un dinamismo en sus exportaciones. La Unión Europea, por medio de la Convención de Lomé; los Estados Unidos, a través de la Iniciativa del Caribe; Canadá, por un programa similar denominado CARIBCAN; Venezuela, por el acuerdo no recíproco de comercio e inversión de 1994; y Colombia, por el acuerdo sobre comercio y cooperación de 1995 han otorgado un trato preferente a los países del Caribe. Este tratamiento no se ha materializado en un incremento de las exportaciones. De hecho las exportaciones de CARICOM a los Estados Unidos de América disminuyeron de \$3.300 millones a \$2.300 millones entre 1984 y 1994, no obstante la Iniciativa de la Cuenca del Caribe.

La erosión de las preferencias que supone la disminución de los niveles arancelarios a otros países en esquemas tales como el TLCAN ha hecho temer un deterioro mayor de esta situación y ha llevado a CARICOM a plantear la equiparación de condiciones de acceso al mercado norteamericano entre la ICC y TLCAN. El dictamen de la OMC en relación al sistema de cuotas de bananos de la Unión Europea que beneficiaba a los países del Caribe crea un nuevo interrogante sobre el futuro de sus exportaciones.

Todos los países de CARICOM, excepto Surinam y Trinidad y Tobago tuvieron en 1993 un déficit en el comercio de mercancías. Este desempeño es atribuible a la pequeña base económica de cada uno de los países y a su dependencia del comercio externo, con exportaciones dominadas normalmente por un solo producto. Cabe hacer notar, sin embargo, que en general los países de la OECO tienen una fuerte dependencia del turismo para sus ingresos de divisas.

En cuanto al comercio dentro de la subregión, Trinidad y Tobago es el único miembro de la comunidad con un balance consistentemente positivo en su comercio intra-CARICOM. Sus principales mercados en la subregión son Jamaica, seguido por Barbados y los países de la OECO. En general, la reducida dimensión de los mercados y de la base de exportaciones han obstaculizado las posibilidades de una integración económica efectiva.

No obstante las limitaciones señaladas, CARICOM ha logrado reafirmar los vínculos e intereses comunes de sus países miembros y ha creado una base institucional que le ha conferido una presencia internacional a la región y ha contribuido a reafirmar su identidad.

7- BIBLIOGRAFÍA.

- ❖ AHIJADO M., *La Unión económica y monetaria europea. Mitos y realidades*, Pirámide, Madrid 1998.
- ❖ ALADI, *Tratado de Montevideo* 1980.
- ❖ AZAOLA J.M., *La Unión Europea hoy*, Acento Editorial, Madrid 1997.
- ❖ BANCO MUNDIAL, *Informe sobre el desarrollo mundial 1999*, Washington 1999.
- ❖ BARÓN E., *Europa en el alba del milenio*, Acento editorial, Madrid 1999.
- ❖ CARDOSO E, y HELWEGE A., *La economía latinoamericana: diversidad, tendencias y conflictos*, México 1992.
- ❖ COMISIÓN EUROPEA, *Europa: preguntas y respuestas*, Oficina de Publicaciones Oficiales de la Comunidad Europea, Luxemburgo 1997.
- ❖ CORDERO J.L., *El desafío latinoamericano y sus cinco grandes retos*, McGraw Hill, Caracas 1995.
- ❖ DORNBUSCH R, y EDWARDS S., *Macroeconomía del populismo en América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México 1992.
- ❖ FERNÁNDEZ ÁLVAREZ A., *Manual de Economía y Política de la Unión Europea*, Editorial Trotta, Madrid 1997.
- ❖ INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA, *Las funciones latentes de la integración*, Buenos Aires 1993.
- ❖ KRUGMAN P, y OBSTFELD M., *Economía internacional: teoría y política*, McGraw Hill, Madrid 1999.
- ❖ MORENO A. y PALOMARES G., *Textos básicos de la Construcción europea*, Acento editorial, Madrid 1999.
- ❖ PAPADIA F. y SANTINI C., *El Banco Central Europeo*, Acento Editorial, Madrid 1999.
- ❖ ROSENTHAL G., *La integración regional en los años noventa*, Revista de la CEPAL, Santiago de Chile 1993.
- ❖ SANTANIELLO R., *El mercado único europeo*, Acento Editorial, Madrid 1999.
- ❖ TUGORES QUES J., *Economía internacional e integración económica*, McGraw-Hill, Madrid 1994
- ❖ [http: /www.comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org)
- ❖ [http: /www.mercosur.org](http://www.mercosur.org)
- ❖ [http. /www.NAFTA.com](http://www.NAFTA.com)