





MÉXICO ANTE LOS PROCESOS  
DE REGIONALIZACIÓN ECONÓMICA  
EN EL MUNDO



MÉXICO ANTE LOS PROCESOS  
DE REGIONALIZACIÓN  
ECONÓMICA EN EL MUNDO

*por*

MARÍA CRISTINA ROSAS

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO  
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Dr. José Sarukhán Kérmez

*Rector*

Dr. Jaime Martuscelli Quintana

*Secretario General*

Dr. Humberto Muñoz García

*Coordinador de Humanidades*

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

Dra. Alicia Girón González

*Directora*

Mtra. Verónica Villarespe Reyes

*Secretaria Académica*

Mtro. Alejandro Méndez Rodríguez

*Secretario Técnico*

María Dolores de la Peña

*Jefa del Departamento de Ediciones*

Edición al cuidado de Marisol Simón

© Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM

Primera edición 1996

Derechos reservados conforme a la ley

Impreso y hecho en México

*Printed and made in Mexico*

ISBN 968-36-5696-X

## ÍNDICE

PRESENTACIÓN	9
INTRODUCCIÓN	15
1. LOS PROCESOS DE REGIONALIZACIÓN ECONÓMICA EN EL MUNDO	17
De la regionalización a la integración, 21; Regionalismo y globalización, 22; Regionalismo e inversión extranjera directa, 29; El <i>trilateralismo interdependiente</i> , 36; Trilateralismo y orden mundial, 40.	
2. LOS PROCESOS DE REGIONALIZACIÓN ECONÓMICA EN EUROPA OCCIDENTAL	49
La Unión Europea Occidental, 51; La Unión Europea, 54; El Acta Única Europea, 63; El Tratado de Maastricht sobre la Unión Europea, 66; Maastricht y la Unión Europea Occidental, 71; La Asociación Europea de Libre Comercio, 75; El espacio económico europeo, 79.	
3. LOS PROCESOS DE REGIONALIZACIÓN ECONÓMICA EN EL CONTINENTE AMERICANO	83
La evolución de los procesos integracionistas en América Latina, 85; América Latina y Asia Oriental. Condiciones y caminos distintos, 87; La crisis del endeudamiento y la <i>década perdida</i> , 89; Lecciones de la integración latinoamericana previa a la década de los noventa, 91; La integración latinoamericana en los noventa, 96; Iniciativas de regionalización en el Caribe, 102; Diversas concepciones sobre el Caribe, 103; El Caribe en la agenda de prioridades internacionales de Estados Unidos, 105; Del libre comercio a la marginación, 108; El caso de Cuba, 112.	
4. LOS PROCESOS DE REGIONALIZACIÓN ECONÓMICA EN ASIA	125
La Cuenca del Pacífico, 136; La Asociación de Naciones del Suroeste Asiático, 143; El Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico, 145; La Asociación del Sur de Asia para la Cooperación Regional, 146; El Consejo de Cooperación del Golfo, 150.	

5. MÉXICO ANTE LOS PROCESOS DE REGIONALIZACIÓN ECONÓMICA EN EL MUNDO	153
Del <i>noratlantismo</i> a la <i>norteamericanización</i> , 154; La reafirmación del liderazgo estadounidense en los asuntos mexicanos, 160; La posguerra fría en la agenda mexicana, 162; ¿Resurgimiento de los vínculos trasatlánticos?, 164.	
CONCLUSIONES	169
APÉNDICES	
A. INSTITUCIONES Y PROCESOS ECONÓMICOS DE REGIONALIZACIÓN EN EL MUNDO	179
B. ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES EN EL HEMISFERIO OCCIDENTAL	205
BIBLIOGRAFÍA	217



## PRESENTACIÓN

Realizado desde el Seminario de Teoría del Desarrollo del Instituto de Investigaciones Económicas, el Proyecto sobre la Geoeconomía y la Geopolítica del Capital auspiciado por la Dirección General de Apoyo al Personal Académico (DGAPA) de la UNAM se ha orientado a generar estudios y un seminario internacional permanente sobre la geoeconomía y la geopolítica del capital en el contexto de la modificación de la posición relativa del poder de Estados Unidos en el mundo y sus efectos en las relaciones de esa potencia con México y América Latina. Éste es el tema prioritario alrededor del cual surgen interrogantes como: ¿cuál es el significado (histórico y cuáles son) y los impactos hemisféricos en México y América Latina de la conjunción de procesos de globalización y fragmentación del sistema internacional de interacciones económicas, políticas y militares? Y más específicamente nos hemos abocado a indagar cómo afectan las relaciones entre América Latina, Estados Unidos y Canadá, la presencia de fuerzas centrífugas entre los principales polos de desarrollo capitalista. ¿Existe y se está dando ya un proceso de formación de bloques económicos eventualmente de naturaleza no sólo geoeconómica sino también geopolítica? ¿Cómo afecta a México y a América Latina la presencia de fuerzas contradictorias en el escenario internacional, por un lado las de integración y globalización y por otro las de fragmentación y polarización norte-norte?

En este trabajo —merecedor de uno de los premios Jesús Silva Herzog 1995— otorgado por el Instituto de Investigaciones Económicas, María Cristina Rosas somete al escrutinio científico algunos de estos interrogantes, analiza los procesos de regionalización económica en el mundo, especifica las formas que adquiere esta regionalización económica en Europa Occidental, plantea sus expresiones en el continente americano y en Asia, y pondera la posición de México ante estos procesos. La doctora Rosas, corresponsable del proyecto en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM, no hace planteamientos fundamentados en esquemas teórico-axiomáticos desde los que muchos científicos sociales hacen derivaciones "deductivas". La orientación del trabajo responde a los criterios centrales de la teoría social clásica y por lo tanto su orientación inductiva incluye las consideraciones de orden histórico-geográfico específicas de cada uno de los casos analizados. El aporte de Rosas

se centra en el análisis y ponderación de lo que la autora percibe como un surgimiento y creciente importancia "del bilateralismo de cara al multilateralismo comercial promovido por instancias como el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y, en la actualidad, por la Organización Mundial de Comercio (OMC)". Si bien en los orígenes del GATT el bilateralismo era considerado como la excepción a la abolición de los obstáculos al comercio entre todas las naciones, la autora indica que hoy,

... su expresión más concreta, esto es, los procesos de regionalización, constituyen la regla en la economía internacional. Empero, en la medida en que las naciones tienden a perseguir objetivos comerciales más locales y regionales, abandonan, paulatinamente, la búsqueda de compatibilidades entre sus políticas comerciales y las metas del multilateralismo comercial. Instituciones como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN); el Foro de Cooperación Asia-Pacífico (APEC); la Unión Europea (UE) y el Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR), tienden a responder más a las prioridades regionales de sus miembros que a los objetivos enarbolados por el GATT y la OMC en el sentido de abolir los obstáculos al comercio a escala planetaria.

La autora inmediatamente se adentra a los graves dilemas que caracterizan a la posguerra fría. Por lo que se refiere a la OMC, el problema central es

... encontrar soluciones a la aparente incompatibilidad entre el bilateralismo regional proteccionista y el multilateralismo. Un primer esfuerzo para resolver la contradicción bilateralismo-multilateralismo es el llamado *regionalismo abierto*, el cual, sin embargo, no es apoyado por potencias económicas como Estados Unidos, la Unión Europea ni Japón.

En la última década del siglo XX el fenómeno de regionalización que se observa en Europa y en cierta medida alrededor de Japón se caracteriza por su naturaleza principalmente "geoeconómica", es decir, "no-militar", de manera contraria a lo que ocurre en el Hemisferio Occidental. El TLCAN (a diferencia de la UE, APEC o MERCOSUR,) "integra" una potencia hegemónica global altamente militarizada y en declive relativo como los son Estados Unidos y Canadá, una economía capitalista avanzada y un país de la periferia subdesarrollada latinoamericana (México). A diferencia de la experiencia de "integración regional" de los años treinta, en los noventa

todo indica que Estados Unidos se inclina en favor del uso de una combinación de instrumentos comerciales y financieros pero subsumidos en una conceptualización geopolítica, de seguridad nacional, lo que se ha traducido en la puesta en operación de "políticas excesivas", como lo fue la invasión a Panamá o incluso como lo que podría considerarse la otra cara de la moneda, es decir, la codificación de las abismales asimetrías entre Estados Unidos y México, contenidas en el TNLG al que por su origen e intención preferimos denominar como NAFTA.

El gobierno de Clinton ajustándose a los planteamientos geopolíticos y empresariales de los dos gobiernos republicanos anteriores incluye al NAFTA como parte de la Doctrina de la Ampliación para la justificación de su política global y hemisférica. Así quedó anunciado oficialmente desde que el asesor de seguridad nacional de Clinton, Anthony Lake, diera a conocer por medio de una conferencia dictada en la Johns Hopkins University en septiembre de 1993 los pormenores de la doctrina de seguridad en la que se fundamentaría el gobierno demócrata. Ahí volvieron a reafirmarse los objetivos geopolíticos y geoeconómicos del NAFTA y reaparecen (¿reaparecieron?) los lineamientos de la pasión moral y autocelebración que encontramos en la retórica usada para encubrir el expansionismo y el intervencionismo estadounidense a lo largo de la historia.

A pesar de lo que pudiera suponerse, los despliegues de fuerzas y de los programas militares de Estados Unidos en América Latina en la posguerra fría se siguen realizando de manera continua aunque no sólo por medio de operativos castrenses espectaculares como el "Blitzkrieg" que caracterizó la invasión a Panamá —como expresión hemisférica del "arranque" de la posguerra fría en 1989—, sino por medio de otras vías como lo son los intentos para establecer una ampliación de su "jurisdiccionalidad" como lo ejemplifica la Ley Helms Burton, la llamada "narcodiplomacia", el caso Álvarez Machain en México y bajo otras modalidades que ameritan estudio y que incluyen programas específicos de "integración militar" con México históricamente rechazados por las Fuerzas Armadas mexicanas, pero que adquieren nuevo ímpetu con el NAFTA, y especialmente debido a la aceptación por parte del gobierno mexicano del "narcotráfico" como el asunto nodal de la "seguridad nacional".

También habrá que prestar atención a la reanudación de los programas de adiestramiento, equipamiento y a la transferencia de

equipos militares sin precedentes en la historia de las relaciones bilaterales para la "contrainsurgencia" a raíz de la rebelión zapatista en Chiapas y como medida ante los previsibles resultados sociopolíticos del brutal programa de ajuste estructural incluido como parte central del llamado paquete de rescate pactado a principios de 1995 como consecuencia de la macrocrisis financiera que sufrió el país.

La ausencia de este tipo de experiencias "regionalizadoras" en los procesos de integración europea —y los que se están dando en el área del Pacífico Asiático— indican que en esas regiones no sólo persisten las inhibiciones al uso de instrumentos militares, por ejemplo por parte de Alemania o de Japón debido a las traumáticas experiencias de sus vecinos antes y durante la segunda guerra mundial, sino que también hemos ingresado a la posguerra fría en una situación en que Estados Unidos goza de plenas ventajas en su proyección global y hemisférica de fuerza militar, que contrasta enormemente con la relativa declinación de su proyección económica también en el nivel global y hemisférico y que María Cristina Rosas correctamente interpreta como uno de los aspectos centrales en el surgimiento de los regionalismos. El uso de la "carta militar" para mejorar la capacidad de negociación en la esfera económica sería identificada hoy como uno de los fenómenos de mayor relevancia de la posguerra fría, dada su enorme capacidad intrínseca de fomentar el conflicto y la carrera armamentista "inter-bloque".

Existe una perturbadora tendencia por parte de los analistas internacionales estadounidenses y latinoamericanos a ignorar este fenómeno en sus caracterizaciones del medio ambiente global de la posguerra fría. Esto resulta sorprendente a la luz de los eventos y de las políticas que se continúan articulando desde el Departamento de Defensa y los servicios de inteligencia. La decisión de mantener las bases militares en Filipinas, por ejemplo, ahora por medio de "contratos de acceso" (una modalidad que se repite en otros países) indica que Estados Unidos considera crucial su proyección de poder militar en el Pacífico Asiático. El uso del despliegue militar con objetivos "geoeconómicos", es decir, para enfrentar a la competencia comercial en Asia fue remarcado desde 1992 por una fuente del Pentágono al periodista Thomas L. Friedman del *New York Times* así:

... estamos protegiendo a esos países y por ello están endeudados con nosotros. No piense que esto no forma parte de las negociaciones co-

merciales. Nos da ventaja. Los japoneses saben que estamos protegiendo sus inversiones en Corea, Taiwán, y en todo Asia, y ese asunto llama su atención cuando les solicitamos fondos. Por años tuvimos un arreglo con Taiwán en el sentido de que si una empresa estadounidense ofreciera participar en una licitación podría contar con un 10% de ventaja frente a la competencia japonesa, y nosotros obtendríamos el contrato. Los taiwaneses suelen decirnos; "los japoneses fabrican mejor el producto, pero ustedes nos están protegiendo". (*New York Times*, 18 de junio de 1992.)

El uso de las ventajas que otorgan a Estados Unidos los vínculos de "seguridad nacional" establecidos con Canadá y América Latina (por ejemplo la prensa mexicana ha hecho mención que, según un ex agente de la CIA, este organismo cuenta con unos 200 colaboradores dentro del gobierno mexicano que están en su nómina) para lograr accesos privilegiados en lo comercial, en materia prima y en el área de inversiones, sacando la ventaja del proceso de "desincorporaciones" de las grandes empresas estratégicas puestas a subasta como parte del esquema global incluido en la "negociación" de la deuda externa ciertamente afecta a los competidores europeos y asiáticos. Tanto europeos como japoneses están en desventaja y presumiblemente tenderían a crear condiciones regionales que les permita responder. El punto es que todo ello ciertamente estimula una dinámica conflictiva entre las grandes potencias capitalistas en la que los arreglos "intra-bloques" del tipo auspiciado por Estados Unidos con México y Canadá, aumentarían las tensiones globales. Las dos caras de la regionalización, es decir, los esquemas "regionales geopolitizados" y la dinámica interactiva "inter-bloque" se afectan mutuamente, de aquí que se requiera ponderar los efectos del NAFTA, en el que se codifica una abismal asimetría entre México y Estados Unidos sobre la situación "inter-bloque" pero además es igualmente importante determinar los efectos de la "centrifugación" tripolar (es decir, entre Estados Unidos, Europa y el Pacífico Asiático) sobre la situación regional respectiva. La importancia de este trabajo se centra en su contribución para dilucidar las oportunidades y fuerzas que impulsan o inhiben la diversificación de las relaciones económicas internacionales de México,

... en un mundo cada vez más fracturado por la proliferación de acuerdos comerciales regionales que, en buena parte de los casos, asumen características defensivas. Así, el futuro del comercio internacional se

encuentra en tensión permanente entre las potencias que liberean procesos de regionalización (Estados Unidos, Japón, Alemania), y de no contarse con instancias capaces de mitigar las fricciones existentes, un escenario de guerra comercial se torna plausible con el agravante de que aun cuando afectaría negativamente a los países altamente industrializados, tendría repercusiones sumamente desfavorables para los países menos desarrollados.

Con este trabajo la doctora Rosas contribuye al esclarecimiento científico de estos dilemas indicando además la necesidad de poner atención no sólo a los actuales procesos de "continentalización económica" que se observan en América del Norte, en los que tiende a transferirse el control mexicano de las principales operaciones económicas estratégicas a grandes consorcios estadounidenses, sino también por lo que se refiere al papel que la política exterior que éstos asigna al NAFTA en las proyecciones hemisféricas de la pax americana para la posguerra fría, tanto en lo económico-comercial como en el nivel de "seguridad hemisférica".

*John Saxe Fernández*

## INTRODUCCIÓN

En los últimos años, con motivo de la crisis del sistema multilateral de comercio, se produjo una escalada —sin parangón en la historia—, de los procesos de cooperación e integración regionales en prácticamente todos los continentes (como se detalla en el apéndice A de la presente investigación). A grandes rasgos, tres serían las razones que, en principio, explicarían el ascenso de los regionalismos, especialmente de los que se generaron a finales de la década de los ochenta y principios de la actual:

1] El estancamiento de las negociaciones comerciales multilaterales, el cual comenzó a manifestarse en la década de los sesenta, pero se tornó irresoluble en el transcurso de las Rondas Tokio (1973-1979) y Uruguay (1986-1994) del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Justamente el desencanto de una buena parte de los territorios del llamado Tercer Mundo que hacia la década de los sesenta estaban accediendo a la independencia fue lo que llevó a que la Organización de las Naciones Unidas convocara, en 1964, a la realización de una Conferencia sobre Comercio y Desarrollo que pasaría a llamarse UNCTAD (*United Nations Conference on Trade and Development*). Al igual que el GATT, la UNCTAD ha realizado esfuerzos en el ánimo de buscar la liberalización del comercio mundial, y, especialmente, una mejora en los términos de intercambio. Ocho conferencias se han realizado al amparo de la UNCTAD (Ginebra, 1964; Nueva Delhi, 1968; Santiago de Chile, 1972; Nairobi, 1976; Manila, 1979; Belgrado, 1983; Ginebra, 1987 y Cartagena de Indias, 1992) sin que ello ratificara en los hechos la consigna de que el comercio constituye la mejor vía para alcanzar el desarrollo y el bienestar de los pueblos.

Así, ni el GATT ni la UNCTAD fueron capaces de trascender el *nuevo proteccionismo* de las naciones industrializadas y, por lo menos en el caso del GATT se determinó su desaparición en aras del surgimiento de una institución más compleja que se denomina Organización Mundial de Comercio (OMC). El GATT oficialmente dejó de existir el 15 de diciembre de 1995, y con ello se cerró una etapa trascendente en la historia del comercio mundial.

Empero, el GATT ha dejado algunos legados, por ejemplo, el correspondiente al artículo XXIV de sus estatutos, donde posibilitaba una excepción a la *cláusula de la nación más favorecida* toda vez que

facultaba el que dos o más países o territorios se otorgaran un tratamiento preferencial sin hacerlo extensivo al resto de la comunidad internacional.

En realidad, el artículo XXIV se convertiría, al paso del tiempo, en la justificación jurídica de la existencia de innumerables procesos de regionalización que, tan sólo entre 1948 y 1994 ascendieron a 98, yendo desde los tratamientos preferenciales hasta la unión económica, pasando por la zona o área de libre comercio, la unión aduanera y el mercado común. Curiosamente en el transcurso de los años en que tuvo lugar la Ronda Uruguay del GATT, se produjo un disparo sin precedente en la suscripción de acuerdos regionales encaminados a liberalizar parcial o totalmente el comercio.

2] El fin de la guerra fría, que ha contribuido a que disminuyan las presiones *hegemónicas globales* (por ejemplo, las que ejercieron Moscú y Washington sobre el mundo desde la finalización de la segunda guerra mundial, hasta finales de los noventa) dando paso a presiones *hegemónicas regionales* como producto de la difusión del poder en escala planetaria (léase Brasil en el Mercado Común del Cono Sur, India en la Asociación del Sur de Asia para la Cooperación Regional, Alemania en la Unión Europea, etcétera).

3] El declive relativo de la hegemonía estadounidense, que entre la década de los cuarenta y la de los sesenta lideró el desenvolvimiento del sistema capitalista y de sus instituciones como el propio GATT, el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI). No es de extrañar entonces que, ante el declive del liderazgo estadounidense, visible especialmente en la última parte de la década de los sesenta y a lo largo de la de los setenta, estas instituciones hayan experimentado tantas dificultades para mantenerse vigentes.

Dicho esto, el propósito de la presente investigación es analizar el fenómeno del regionalismo de cara a los imperativos de la economía internacional de finales de siglo y milenio. El primer capítulo constituye un acercamiento teórico al problema. El segundo apartado está dedicado al estudio de la regionalización en Europa occidental. El tercero se aboca a la regionalización en el continente americano, en tanto el cuarto hace lo propio con Asia. El capítulo final revisa lo que para México significa el regionalismo al problema de la liberalización del comercio. Finalmente, se incluyen dos apartados: el primero es una lista de los procesos de regionalización económica en el mundo, y el segundo trata acerca de los procesos de regionalización en el continente americano.



## 1. LOS PROCESOS DE REGIONALIZACIÓN ECONÓMICA EN EL MUNDO

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

Anthony Giddens, *Toward a globalization approach*

Los procesos de regionalización económica en el mundo no son nuevos. En el siglo XVII, por ejemplo, el mercantilismo fue precursor de los actuales bloques comerciales. Los franceses, españoles, holandeses y británicos controlaban vastos sistemas comerciales regionales. Claro que en la actualidad hay una diferencia cualitativa de los procesos de regionalización con respecto a los de los vastos imperios coloniales citados, en el entendido de que la decisión de pertenecer a un proceso de regionalización es voluntaria, además de que los países o territorios que optan por involucrarse en una dinámica de ese tipo buscan obtener ventajas de esa asociación. Evidentemente, en la actualidad el principio rector de los procesos de regionalización es la integración económica en oposición a la explotación económica colonial de siglos anteriores.<sup>1</sup> Además, las necesidades particulares del sistema capitalista de finales de siglo y milenio, contrastan significativamente con las de los tiempos de los llamados *descubrimientos geográficos*, momento en que se gestaba la transición del modo de producción feudal al capitalista.

<sup>1</sup> Véase Hartato, "APEC and open regionalism", en Sadi Soesastro (editor), *Indonesian perspectives on APEC and regional economic cooperation in Asia Pacific*, Jakarta, Centre for Strategic and International Studies, 1994, p. 44.

Tradicionalmente, el concepto de *región* en el sistema capitalista fue definido a partir de su connotación espacial cuyas limitaciones se circunscribían al ámbito de los estados-nacionales. La palabra *región*, sin embargo, tiene un significado no definido del todo si se atiende a su etimología ya que procede de la voz *regio* que significa "líneas rectas trazadas en el cielo por los augures para delimitar las partes", lo que ha derivado en considerar más la delimitación de la región en sí que sus características particulares.<sup>2</sup> Una derivación de la caracterización de las regiones es el *regionalismo*, pensado también en función del Estado-nación, especialmente con motivo del debate en torno a la concesión de autonomía a ciertas regiones en el interior de un Estado determinado.<sup>3</sup>

Empero, el debate actual en torno a la *región* y el *regionalismo* tiende a involucrar a agrupaciones de estados-nacionales que por diversas razones han convenido en la implantación de mecanismos de cooperación e integración que les permitan, en última instancia, buscar la elevación de los niveles de vida de sus pueblos. Esto es especialmente visible en las regiones económicas que podrían ser consideradas como "áreas geográficas caracterizadas por una estructura particular de sus actividades económicas y por un marcado grado de homogeneidad económica y social".<sup>4</sup>

Así, el estudio de las regiones llevado al terreno de las relaciones económicas internacionales contemporáneas podría tener dos grandes acepciones: 1] la que considera que los niveles de homogeneidad económica y social trascienden las fronteras tradicionales de los estados-nacionales llevando a la conformación de *estados-regiones*, que en realidad involucran partes de los estados; y 2] la que se refiere a las asociaciones de diversos estados-nacionales que involucran a la totalidad de dichos estados.

En el primer caso, aunque el *Estado-región* no se encuentra tipificado por el derecho internacional como actor de las relaciones internacionales (dado que sólo son los *estados-nacionales* los actores reconocidos por excelencia) se han hecho esfuerzos para explicar sus características a partir de criterios económicos. Así, Kenichi Ohmae explica que los principales vínculos de los *estados-regiones* tienden a producirse con la economía global y no con los estados que

<sup>2</sup> Véase Diccionario UNESCO de Ciencias Sociales, España, Planeta/Agostini, 1987, p. 1899.

<sup>3</sup> *Ibid.*, p. 1902.

<sup>4</sup> *Ibid.*, p. 1900.

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

Debe contar, por ejemplo, con un aeropuerto internacional y, además, con un buen puerto con facilidades para el manejo de carga en el comercio internacional. Un *Estado-región* debe ser lo suficientemente amplio para proporcionar un mercado atractivo para el desarrollo de productos de consumo líderes. En otras palabras, los *estados-regiones* no se definen por sus economías de escala en la producción [...] Sino porque se han convertido en economías de escala eficientes en su consumo, infraestructura y servicios profesionales.<sup>5</sup>

Ohmae plantea ejemplos de *estados-regiones* asociados entre sí más que con los estados de los que forman parte. Entre otros destaca el caso del norte de Italia, de Gales, Cataluña, Alsacia-Lorena o Baden-Württemberg. También hace referencia a la estrecha vinculación que existe entre Tijuana y San Diego, entre Hong Kong y el sur de China, o bien el llamado "triángulo de crecimiento" de Singapur con las vecinas islas indonesias.<sup>6</sup>

A diferencia de esta concepción que considera a los *estados-regiones* como zonas económicas naturales, existe otra escuela de pensamiento que vincula directamente a las regiones con los procesos de cooperación e integración desarrollados por un grupo de estados y/o territorios. A esta vinculación suele considerársele como *regionalismo económico* o bien *nuevo regionalismo* cuyas características son las siguientes:

1] A diferencia de la mayoría de los procesos de regionalización económica que se produjeron en la guerra fría en el contexto del bi-

<sup>5</sup> Kenichi Ohmae, "The rise of the Region State", en *Foreign Affairs*, primavera de 1993, p. 80.

<sup>6</sup> *Ibid.*, p. 79.

polarismo, el *nuevo regionalismo* se produce en un mundo multipolar donde los diversos estados en las latitudes más diversas cuentan con mayor libertad para promover sus objetivos particulares o bien, en asociación con sus vecinos más cercanos sin tener que responder primordialmente a las presiones hegemónicas de Washington o Moscú.

2] El *nuevo regionalismo* tiende a ser un proceso más horizontal que requiere la participación activa de sus estados miembros, lo que los convierte también en los principales actores del proceso, a diferencia de la guerra fría, donde Estados Unidos y la Unión Soviética inducían los procesos de regionalización, lo que les daba una connotación vertical, impositiva y naturalmente omitía las preferencias e intereses de los "aliados" que estaban subordinados a los designios de Washington y Moscú.

3] El *nuevo regionalismo* involucra una amplia diversidad de temas que van desde la economía hasta la ecología, pasando por la cultura, la política y la sociedad, en contraste con la guerra fría donde los procesos de regionalización se abocaban casi exclusivamente a temas como la seguridad, la defensa colectiva y privilegiaban el concepto de "aliado" sobre el de "socio".<sup>7</sup>

En la caracterización del *nuevo regionalismo* se insiste en la existencia de los diversos niveles de *regionalidad* (*regionness*), también conocida como *complejidad regional*, los cuales son:

1] La región considerada como una unidad geográfica y ecológica delimitada por barreras físicas naturales —por ejemplo la región europea, que se extiende desde el Océano Atlántico hasta los montes Urales; el África subsahariana, etcétera.

2] La región considerada como un sistema social que involucra relaciones translocales de naturaleza social, política, cultural y económica entre los grupos humanos. Estas relaciones pueden ser positivas o negativas pero de cualquier manera constituyen algún tipo de complejo regional en el que las partes que lo integran convienen en buscar un equilibrio que garantice la seguridad de la región. Esto presupone que la naturaleza de la región, al igual que la del sistema internacional del que forma parte es anárquica.

3] La región considerada como un mecanismo de cooperación organizada en cualquiera de los terrenos como el económico, el po-

<sup>7</sup> Björn Hettne y András Inotai, *The new regionalism. Implications for global development and international security*, Helsinki, WIDER/UNU, 1994, pp. 1-2.

lítico y el militar. En ese caso la región se define por la membresía de la organización regional en cuestión. En ocasiones la cooperación regional por medio de una organización formal suele ser superficial, pero por lo menos se requiere un marco para la cooperación entre los países y/o territorios de una cierta área geográfica.

4] La región considerada en el contexto de una sociedad civil regional donde el marco organizativo proporciona comunicación social y convergencia de valores a lo largo de la región. Evidentemente la preexistencia de una tradición cultural compartida en la región de referencia es de importancia crucial.

5] La región como un sujeto activo con identidad propia, capacidad de actuar, credibilidad y la estructura para tomar decisiones. Las áreas más importantes para que se produzca una participación de la región son la resolución de conflictos, el manejo del sistema ecológico y el bienestar. La expresión organizativa de este nivel de complejidad regional tiende a evolucionar hacia formas cada vez más sofisticadas. El desarrollo ulterior de este nivel de regionalidad podría ser un Estado-región que en términos de su espectro podría ser comparado con los imperios clásicos, pero en términos del orden político constituye una evolución voluntaria de las unidades políticas de soberanía nacional a una comunidad supranacional a la que son transferidas ciertas atribuciones.<sup>8</sup>

## DE LA REGIONALIZACIÓN A LA INTEGRACIÓN

A grandes rasgos, los especialistas distinguen seis grandes etapas en los procesos que van de la cooperación a la integración económicas en atención a los regionalismos, a saber:

1] *El acuerdo o la zona de comercio preferencial*. En ella, los países signatarios convienen en otorgarse un tratamiento preferencial en los aranceles que se aplican a las importaciones que realizan entre sí. La disminución arancelaria puede aplicarse a todos los productos pero no se propone alcanzar el nivel de arancel cero. Tampoco se adoptan compromisos para eliminar las barreras no arancelarias y se mantiene la independencia de cada país para fijar aranceles a terceros que no forman parte de la zona de comercio preferencial países.

<sup>8</sup> Björn Hettne y Andrés Inotai, *op. cit.*, pp. 7-8.

2] *La zona o el área de libre comercio.* En este caso se eliminan todas las barreras para el comercio recíproco. Esto significa que a diferencia de la zona de comercio preferencial las tarifas aduaneras se llevan a cero y se eliminan además barreras no arancelarias. Cuando una zona de libre comercio es creada, los países o territorios que la conforman mantienen independencia en su política comercial frente a terceros.

3] *La unión aduanera.* A lo anterior se suma la adopción de un arancel externo común para las importaciones procedentes de otros países.

4] *El mercado común.* Supone, además de la abolición de obstáculos al comercio mutuo y la fijación del arancel externo común la libre circulación de los factores de la producción (capital, tierra, trabajo y organización).

5] *La unión económica.* Establece que además de un mercado común se unifican las políticas monetarias, fiscales y socioeconómicas. Se le considera como una fase crucial en los procesos de integración ya que en ella también los países que la integran convienen en adoptar una moneda común bajo el control y emisión de un Banco Central.<sup>9</sup>

6] *La integración total.* En ella se requiere la formación de una unidad supranacional puesto que ya no basta con armonizar las políticas sino que es necesaria la unificación y ello no sería factible ante la ausencia de una autoridad supranacional cuyas decisiones sean obligatorias y cumplidas por los países que forman parte de este diseño.<sup>10</sup>

## REGIONALISMO Y GLOBALIZACIÓN

A primera vista, las regiones aparecen distantes unas de otras, tanto, que algunos analistas no han vacilado en presagiar guerras comerciales entre ellas. Denominaciones como *bloques*, sugieren la conformación de entidades que en el interior reducen barreras al comercio, y, como en el caso de la Unión Europea, a los factores de la producción, en tanto que erigen obstáculos para que terceros no

<sup>9</sup> *Se nos vino el MERCOSUR... Los trabajadores en el proceso de integración*, Montevideo, CIEUR/DATES-Fundación Friedrich Ebert, octubre de 1994, pp. 29-30.

<sup>10</sup> *Diccionario UNESCO...*, op. cit., p. 1130.

CUADRO I  
PARTICIPACIÓN DEL COMERCIO INTRARREGIONAL  
(Como porcentaje del total)

País/región	Exportaciones		Importaciones	
	1970	1992	1970	1992
Asia-Pacífico	57.0	69.7	62.0	70.4
Australia	61.1	73.1	50.0	66.2
Brunei	99.5	90.6	85.5	72.1
Canadá	71.0	87.9	76.1	79.1
Chile	28.6	50.4	46.0	44.4
China	55.3	76.8	51.8	66.9
Corea del Sur	85.5	71.4	81.8	69.6
Estados Unidos	46.1	59.5	56.7	66.2
Filipinas	89.8	77.6	75.0	72.9
Hong Kong	61.1	73.0	68.5	85.1
Indonesia	80.5	79.0	66.7	68.4
Japón	62.6	67.8	60.6	64.5
Malasia	68.8	77.4	65.2	79.9
México	66.8	87.1	69.5	81.9
Nueva Zelanda	43.5	70.7	51.1	70.9
Perú	50.7	56.3	55.7	59.6
Singapur	59.9	71.9	69.2	74.4
Taiwán	77.0	75.2	81.9	73.6
Tailandia	67.7	65.8	64.4	71.8

FUENTE: PECC PEO (1994).

miembros, queden excluidos de esos beneficios. Es decir que los *bloques* asumen una caracterización defensiva.

Incluso, desde la perspectiva del GATT, el artículo XXIV anteriormente referido, que constituye una excepción a la cláusula de la nación más favorecida, la Unión Europea, al igual que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la Asociación de Naciones del sureste asiático constituyen ejemplos de *liberalización comercial selectiva*, discriminatorios hacia el resto del mundo, y atentatorios contra el multilateralismo.

Esta percepción errónea de "autosuficiencia" con la que algunos autores tratan de investir a las regiones, subestima un aspecto ya acotado, en su momento, por Raymond Aron, para quien el sistema internacional nace como tal hacia 1945 y se diferencia de etapas precedentes porque logra reducir tanto las distancias físicas como las *distancias morales*, esencialmente a partir de la revolución científica y tecnológica.<sup>11</sup> Es esta última la que ha contribuido a la globalización, la que destaca especialmente en la esfera económica, si bien tiene otras manifestaciones.

La globalización es resultado de la dinámica adquirida por las relaciones económicas internacionales al término de la segunda guerra mundial. A partir de ese momento, se desarrolló un proceso de internacionalización del capital y de divulgación del régimen de acumulación intensiva generado en Estados Unidos, situación que propició la conformación de un orden económico bajo la égida de la Unión Americana<sup>12</sup> al que fueron subordinados Europa occidental y Japón. De ahí que "el análisis de la globalización económica supone entonces no concebir las relaciones económicas internacionales como relaciones entre espacios económicos independientes en los cuales las condiciones generales de la producción son inmóviles".<sup>13</sup>

En sí, la institucionalización de los regionalismos liderados por Estados Unidos, Japón<sup>14</sup> y la Unión Europea, plantea un *comercio administrado* (*managed trade*), esto es, la realización de un comercio que ha de ser dirigido, mas no reducido ni eliminado.<sup>15</sup> En palabras de Ramón Tamames: "los tres poderes del Norte [...] se consideran

<sup>11</sup> Luis Alberto Padilla, *Teoría de las relaciones internacionales. La investigación sobre la paz y el conflicto*, Guatemala, IRPAZ, 1992, pp. 126-128.

<sup>12</sup> Gonzalo Martner Fanta, "Globalismo y economía mundial", en Secretaría de Relaciones Exteriores, *Paradojas de un mundo en transición*, México, SRE, 1993, p. 48.

<sup>13</sup> *Ibid.*

<sup>14</sup> Japón hubo de pagar a sus vecinos como Birmania, Filipinas, Indonesia y Vietnam, entre otros, cuantiosas reparaciones de guerra hasta 1954, en virtud de los daños causados a esa región por la invasión japonesa en el transcurso de la segunda gran conflagración mundial. En ese tiempo, los recursos entregados por Japón a los países de referencia, no eran supervisados a partir del criterio que permitiera orientar o favorecer el desarrollo o el crecimiento económicos. Sin embargo, una década más tarde, Japón logró desarrollar una estrategia de *asistencia al desarrollo* que, actualmente, lo ubica al lado de Estados Unidos, en la posición de *mayor contribuyente*. Los recursos suministrados por Japón a los países o territorios vecinos, han sido canalizados principalmente a la promoción del comercio y de la inversión.

<sup>15</sup> Gonzalo Martner Fanta, *op. cit.*, p. 63.



cada vez más interdependientes. Tienen problemas entre sí. Pero más pesa lo que les une".<sup>16</sup>

La internacionalización del capitalismo no fue un modelo único, lineal, sino que contribuyó a jerarquizar los espacios económicos mundiales. Cuando Estados Unidos se convirtió, a principios del presente siglo, en el país innovador por cuanto toca a la masificación de la producción, con las economías de escala y la estandarización de los bienes producidos, los criterios de producción que operaban en el interior de la economía estadounidense fueron distribuidos de manera muy desigual en la economía internacional. Como es sabido, sólo un número muy limitado de países —esencialmente los capitalistas desarrollados de Europa occidental más Japón— fueron receptores de los métodos más revolucionarios de producción.<sup>17</sup> En los tiempos en que la masificación de la producción se erigió en un rasgo revolucionario definitorio del capitalismo, los elementos que lo caracterizaban eran la concentración técnica, el poder financiero, la integración en los circuitos comerciales y la intensidad de las relaciones industriales.

La producción en masa encontraba enormes ventajas en las economías de escala, dado que a mayor producción menor era el costo. La producción en masa, además, se ha caracterizado por los siguientes rasgos:

1. Los productos elaborados, como se indicaba en líneas anteriores, son estandarizados, hecho que posibilita la especialización de las tareas a realizar, así como de la maquinaria empleada.

2. La división —léase *especialización*— del trabajo favorece la productividad, reduce la pérdida de tiempo, y por ende, optima los tiempos trabajados.

3. Las fábricas fueron diseñadas para reflejar este proceso de especialización y estandarización, hecho que involucra una de dos opciones. Cuando la estandarización productiva podía ser mantenida, una línea de producción móvil era introducida a fin de propiciar la manufactura con base en parámetros específicos. Sin embargo, si la estandarización del producto no es factible, las maquinarias especiales eran agrupadas en lo que vendría a denominarse "extensión funcional", de manera que la producción era organizada para ga-

<sup>16</sup> Ramón Tamames, *Un nuevo orden mundial*, Madrid, Espasa-Calpe, 1991, 2ª ed., pp. 176-177.

<sup>17</sup> Gonzalo Martner Fanta, *op. cit.*, p. 49.

CUADRO 2  
PARTICIPACIÓN DEL COMERCIO INTRARREGIONAL (EXPORTACIONES MÁS IMPORTACIONES)  
EN EL COMERCIO GLOBAL DE SIETE REGIONES GEOGRÁFICAS, 1928-1993

Región	1928	1938	1948	1958	1963	1968	1973	1979	1983	1993
Europa occidental	50.7	48.8	41.8	52.8	61.1	63.0	67.7	66.2	64.7	69.9
Europa central y oriental y ex URSS	19.0	22.4	27.1	31.5	30.5	36.8	35.1	29.9	31.7	33.0
América del Norte*	25.0	22.4	27.1	31.5	30.5	36.8	35.1	29.9	31.7	33.0
América Latina*	11.1	17.7	20.0	16.8	16.3	18.7	27.9	20.2	17.7	19.4
Asia	45.5	66.4	38.9	41.1	47.0	36.6	41.6	41.0	43.0	49.7
África Medio Oriente	10.3	8.8	8.4	8.1	7.8	9.1	7.6	5.6	4.4	8.4
Mundo	5.0	3.6	20.3	12.1	8.7	8.1	6.1	6.4	7.9	9.4
	38.7	37.4	32.9	40.6	44.1	47.0	49.3	45.8	44.2	50.4

\* México está incluido en América Latina.  
FUENTE: Organización Mundial de Comercio.

rantizar el máximo aprovechamiento de las máquinas y del trabajo en curso.

4. Los vínculos entre las empresas (*interfirm relationships*) tenían como premisa destacar las estrategias para aumentar el beneficio, de manera que guardaban la distancia en el proceso de formulación de decisiones, tanto de las empresas que producen mercancías similares (colaboración horizontal) como de las que generan gastos a la empresa o de las que consumen lo que la empresa produce (colaboración vertical).<sup>18</sup>

La internacionalización de la producción logró su consolidación por obra de las inversiones extranjeras directas (IED), el crecimiento de los intercambios comerciales y la internacionalización de los circuitos de financiamiento, gracias a los cuales se conformó una economía globalizada. Hacia la década de los setenta, con una producción cada vez más internacionalizada y las políticas económicas antiinflacionarias de los estados, hizo su aparición el desempleo y el llamado *estado del bienestar* entró en crisis en numerosos países industrializados. Ello produjo reestructuraciones significativas en la producción, lo que indujo a la *especialización flexible*, la cual vendría a sustituir a la producción en masa.

La especialización flexible, también denominada *desmasificación de la producción*, o, en palabras de Ramón Tamames, *la deseconomía de escala*, presenta los siguientes rasgos:

1. Las características del producto son elementos clave de la estrategia competitiva. De ahí que se haga necesaria una amplia variedad de productos, una mayor variación entre las mercancías, una calidad ascendente del bien, mayores índices de respuesta a los cambios en el mercado, y, sobre todo, una creciente capacidad para innovar en los productos.

2. Con objeto de lograr una mayor flexibilidad en el producto final, se requieren cambios en las prácticas laborales a fin de minimizar la baja productividad durante los tiempos que transcurren entre cada innovación, además de que es necesario generar un mayor índice de progreso técnico. Esto altera sustancialmente la naturaleza social de la producción y requiere una mano de obra muy calificada capaz de asumir tareas múltiples, así como una mayor confianza

<sup>18</sup> Raphael Kaplinsky, *From mass production to flexible specialization: micro level restructuring in a British engineering firm*, Brighton, Institute of Development Studies, Discussion Paper núm. 321, marzo de 1993, pp. 2-4.

entre los administradores y los empleados, además del involucramiento del trabajador en las innovaciones tecnológicas. El poder y las jerarquías de comunicación de la producción en masa son inadecuadas para la especialización flexible, así como también resulta poco útil el énfasis que pone la producción en masa sobre la especialización laboral.

3. Se requieren nuevas tecnologías flexibles automatizadas basadas en la electrónica. A diferencia de las tecnologías previas dedicadas a la automatización, las innovaciones flexibles permiten una mayor mecanización del trabajo y la producción de una amplia gama de mercaderías sin incurrir en los tradicionales altos costos por los tiempos que transcurren en cada novedad tecnológica. Estas tecnologías no sólo facilitan la flexibilidad y la mecanización, sino que permiten la automatización en el procesamiento de la información.

4. La fábrica debe modificar sus delicadas líneas de producción en masa y su "extensión funcional" a células de producción flexible. Deben integrarse "familias de partes", y cada una de ellas tendrá que ser ubicada en una "fábrica" por separado para sí; estas "familias" deberán basarse en lo que ha dado en llamarse "diseño para la manufactura" y que se orienta por el principio de diseños modulares. Con la excepción de subprocesos clave donde existen pequeñas economías de escala, cada una de las células se compone de un alto equipamiento. Cuando es factible, las células son tendidas físicamente a fin de propiciar la mayor interacción posible entre los trabajadores.

5. Las relaciones entre las empresas se tornan más orgánicas, en parte por la aceleración en las innovaciones y para facilitar la producción "justo a tiempo" (*just in time*) —proceso de integración vertical— y en parte como un mecanismo para distribuir los costos indirectos de la producción, tales como la investigación y el desarrollo (R & D) y la mercadotecnia.<sup>19</sup>

La especialización flexible generalmente se atribuye a las empresas japonesas, las cuales la desarrollaron como estrategia competitiva, en contraste con los métodos de producción en masa que hicieron posible la hegemonía económica de Estados Unidos, aunque, en virtud de la globalización, la flexibilización se ha extendido a la Unión Americana, la Unión Europea y los países y/o territorios

<sup>19</sup> *Ibid.*, pp. 4-6.

de industrialización reciente, sobre todo en la industria electrónica y en el sector automotriz.<sup>20</sup>

El tránsito de la producción en masa a la especialización flexible lo marcan las nuevas tecnologías de la información, porque éstas disminuyen las economías de escala en la manufactura y en la distribución. La automatización permite en muchos casos producir bienes a menor costo en volúmenes menores.<sup>21</sup> La flexibilidad hace posible que el consumidor tenga acceso a un determinado producto, con las características y especificidades que estime convenientes, en tanto que el costo no será superior al de un producto similar tradicionalmente producido en serie.

Si bien, como se explicaba en líneas anteriores, la especialización flexible tiende a concentrarse en países altamente industrializados, es un hecho que ésta también se produce en países o territorios de menor desarrollo, de bajos salarios, mano de obra no sindicalizada, recursos naturales baratos y ausencia de una legislación ambiental.<sup>22</sup> Es un hecho, sin embargo, que los factores convencionales de la producción —tierra, capital, trabajo, organización— disminuyen su importancia de manera proporcional al ascenso de las tecnologías de la información. Y citando a Toffler, Gonzalo Martner sostiene que

el nuevo sistema de creación de riqueza comparte la doble condición de local y mundial. Las potentes microtecnologías posibilitan que se haga a nivel local lo que antes no se podía llevar a cabo de forma económica a escala nacional. De manera simultánea, muchas funciones rebasan las fronteras nacionales e integran las actividades que se realizan en muchas naciones en un solo esfuerzo productivo.<sup>23</sup>

## REGIONALISMO E INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

La consecuencia más visible del auge de la especialización flexible es la expansión de la inversión extranjera directa. Ésta, entre 1983 y 1990 creció cuatro veces más rápido que el producto mundial bruto y tres veces más veloz que el comercio internacional, en tanto que el

<sup>20</sup> Gonzalo Martner Fanta, *op. cit.*, p. 51.

<sup>21</sup> *Ibid.*

<sup>22</sup> *Ibid.*

<sup>23</sup> *Ibid.*, p. 52.

grueso de los flujos de inversión se concentraron esencialmente en los países capitalistas desarrollados.<sup>24</sup> De hecho, la ONU hace alusión a la "tríada" en términos de la inversión extranjera directa, integrada por América del Norte, con Estados Unidos a la cabeza, el sureste asiático, con Japón a la cabeza, y la Unión Europea, con Alemania a la cabeza. Esta "tríada" refleja la relación dialéctica entre globalismo y regionalización: aunque se concentra en determinadas áreas geográficas, la participación de cada uno de sus miembros es mixta —léase interregional. Así se tiene que en algunos territorios o estados de Asia, Japón es el principal inversionista, mientras que Estados Unidos y/o la Unión Europea se disputan el segundo lugar. Dicho en otras palabras: la regionalización es la forma que asume la competencia intercapitalista, mas no es un proceso que conlleve la autarquía o el aislacionismo de las regiones institucionalizadas. Como efecto de la globalización, las variables económicas internas de los estados o territorios se encuentran cada vez más permeadas e influidas por los acontecimientos internacionales. Y la regionalización se gesta como el paso intermedio entre la ampliación de los mercados (que se transforman de nacionales a internacionales o transnacionales) y la globalización total. Como se indicaba, la regionalización implica jerarquizar los espacios geoeconómicos del planeta, pero denota igualmente el miedo al *salto al vacío* que representa la globalización para las diversas sociedades del mundo. Recuérdese que la globalización no es un proceso unívoco, incluyente, sino que tiende a ser selectivo y discriminatorio que reproduce, en niveles nunca antes vistos, la polarización en la distribución de la riqueza en escala planetaria y el agudizamiento del conflicto Norte-Sur que en la posguerra fría sustituye al conflicto Este-Oeste, característico de la guerra fría.

Ramón Tamames considera que las principales ventajas de los procesos de cooperación e integración económicas (regionales) son, entre otros:

1. Las economías derivadas de la producción en gran escala (economías de escala).
2. La intensificación de la competencia dentro del nuevo mercado ampliado.
3. La atenuación de los problemas de la balanza de pagos por el ahorro de divisas convertibles.

<sup>24</sup> *Ibid.*

4. La posibilidad de abordar actividades que difícilmente podrían acometer determinados países individualmente por separado, por la escasa dimensión de sus mercados respectivos, insuficiencias tecnológicas, incapacidad financiera, etcétera.

5. El aumento del poder de negociación frente a terceros países o ciertas agrupaciones regionales, así como una formulación más coherente de la política económica.

6. La ineludible necesidad a mediano o largo plazos de introducir reformas estructurales que en el contexto de un *statu quo* nacional podrían aplazarse *sine die*.

7. La posibilidad de conseguir, sobre la base de un rápido proceso de integración, una aceleración del desarrollo económico (no simplemente de crecimiento).<sup>25</sup>

Aunque es posible que algunos de estos objetivos se vean alterados por el proceso de *desmasificación de la producción o especialización flexible* que se explicaba anteriormente (por ejemplo, en el aspecto referido a las economías de escala), hay una derivación que es de la mayor importancia y que tiene que ver con la vinculación del avance de los procesos de cooperación e integración económicas con la posible atracción de flujos de inversión extranjera directa. Quizá este aspecto sea, en última instancia, el que explica las razones de que en el exterior, los procesos de regionalización sean percibidos como "bloques", dado que, especialmente en los países de menor desarrollo se teme que a medida que se consoliden la cooperación y la integración en Europa occidental, América del Norte y el sureste de Asia, es posible que estas áreas se conviertan en polos que atraigan la inversión extranjera, pero que además lo hagan a costa de los flujos que tradicionalmente son destinados a las zonas más pobres.<sup>26</sup>

Las razones por las que los regionalismos influyen en los flujos de inversión extranjera directa, son, entre otras que:

1. Una vez que las barreras y obstáculos al comercio comienzan a ser desmantelados, las compañías transnacionales (CT) inician la producción en el interior de una región a la que previamente expor-

<sup>25</sup> Ramón Tamames, "Integración y desintegración económica en Europa y en las Américas", en Secretaría de Relaciones Exteriores, *op. cit.*, pp. 81-82.

<sup>26</sup> United Nations, *Regional economic integration and transnational corporations in the 1990s: Europe 1992, North America and developing countries*, Nueva York, United Nations Centre on Transnational Corporations, julio de 1990, p. 1.

taban productos, sobre todo si se instaura el libre comercio en la zona, pero las barreras se mantienen vigentes respecto de terceros no miembros. Esta estrategia recibe el nombre de *inversión defensiva sustituta de las exportaciones*.

2. Las CT podrían incrementar la inversión en un área integrada si la creación de un mercado ampliado conduce a una mayor eficiencia económica y menores costos de operación por medio de economías de escala. Esta respuesta a los beneficios logrados por la eficiencia de un mercado producto de la integración es denominada *inversión extranjera directa racionalizada*.

3. A medida que progresa la integración, las empresas podrían evitar una arriesgada estrategia exportadora y elegirían una de penetración asegurada de mercado al invertir directamente en la economía regional o de los países miembros con el compromiso de ganar posiciones tempranas en mercados que se espera crezcan rápidamente como resultado del programa de integración. A esta estrategia se le denomina *inversión ofensiva sustituta de las exportaciones*, puesto que se refiere a la inversión efectuada por empresas que se anticipan o se defienden de la participación del mercado en una región integrada.<sup>27</sup>

En todos los casos anteriormente referidos, los esfuerzos integracionistas ponen en movimiento las actividades de las CT que elevan el nivel agregado de la IED en la región, medida a partir de los flujos y *stocks* totales, o por el porcentaje de acciones contabilizadas por las sucursales de las CT en nivel regional. Así, se dice que la integración económica regional produce un *efecto de creación de inversión*.<sup>28</sup>

Otro aspecto de relevancia significativa es que la supresión de las barreras internas al comercio también podría ocasionar un *efecto de desviación de la inversión* en el interior de la región, o un realineamiento del capital invertido entre los miembros de un bloque comercial una vez que las barreras proteccionistas han sido disminuidas o eliminadas totalmente. En este caso, las inversiones transfronterizas en los países de la región podrían crecer, aunque el nivel agregado del *stock* de inversión se mantendría igual, dado que los incrementos de las inversiones en una zona podrían producirse a costa de los decrementos en otras, y el proceso, que implica

<sup>27</sup> *Ibid.*, p. 2.

<sup>28</sup> *Ibid.*



una relocalización de los flujos, recibe el nombre de *inversión reorganizada*.<sup>29</sup>

En el transcurso de la década de los ochenta, la inversión extranjera directa experimentó un crecimiento importante. Su auge coincide con la reafirmación de los procesos de cooperación e integración económicas en tres regiones esencialmente: Europa occidental, América del Norte y el sureste de Asia.

Tan sólo entre 1984 y 1987, luego de haberse triplicado, los flujos mundiales de IED crecieron otro 20% en 1988 y 1989 para llegar, en términos absolutos, a la cifra de 196 mil millones de dólares. Hacia 1989 el volumen mundial acumulado de esta inversión se elevó aproximadamente a 1.5 billones de dólares. Este hecho ha llevado a la conclusión preliminar de que "como instrumento de la integración económica internacional, la inversión extranjera directa se encuentra en su etapa de despegue, posiblemente en una posición comparable a la del comercio mundial a finales de los años cuarentas".<sup>30</sup> La IED generalmente está vinculada al comercio, la tecnología y los flujos financieros. Sin embargo, este hecho, *per se*, no podría explicar las razones del *boom* experimentado por la IED en los años ochenta.

Se estima que en el transcurso de esa década, un destacado grupo de países industrializados se incorporaron al grupo de los principales inversionistas del orbe. La posición dominante que alguna vez tuvieron Gran Bretaña y Estados Unidos en esta esfera, se ha visto erosionada. Dada la capacidad de ahorro de la población japonesa, y la disponibilidad de liquidez que ello entraña, las CT niponas incrementaron sus índices de crecimiento anual en 62% de 1985 a 1989. Sus vecinos, especialmente Singapur, Taiwán y Hong Kong, también han surgido como inversionistas importantes.<sup>31</sup>

La Unión Europea, por su parte, a medida que ha venido poniendo en práctica el programa para la consolidación del proceso de integración, ha experimentado un ascenso de la IED en el interior del Mercomún, así como también en la forma de una creciente actividad inversora entre los miembros comunitarios.

Parte de la explicación reside también en el auge del sector terciario en la economía internacional, con el consecuente ascenso de

<sup>29</sup> *Ibid.*

<sup>30</sup> United Nations, *World investment report ...*, *op. cit.*, p. 3.

<sup>31</sup> *Ibid.*

las disposiciones encaminadas a facilitar el comercio en este rubro, dado que las CT productoras de servicios también han incrementado sus inversiones en esa área.<sup>32</sup>

Los flujos de IED en las economías altamente industrializadas se han elevado a un promedio anual de 46% desde 1985, por un valor de 163 mil millones de dólares. La participación de los países industrializados en los flujos globales creció a 81% en el periodo 1985-1989, arriba del 75% que caracterizó al periodo de 1980 a 1984. Los cinco principales generadores de IED son Francia, Alemania, Japón, Reino Unido y Estados Unidos. Ellos mismos (con excepción de Japón) son también los principales receptores de IED, captando el 57% de los flujos mundiales totales en los ochenta.<sup>33</sup> Este último dato sugiere un primer acercamiento a las regiones sobre las que los países citados tienen profunda ascendencia.

En el inicio de los ochenta, la IED era, en términos generales, *bipolar*, ya que se generaba y ubicaba en Estados Unidos y en los países del Mercomún Europeo. Una década más tarde, Japón se incorpora al selecto club para conformar la *tríada*. El triángulo de los inversionistas, acotan los expertos, se debe al declive de Estados Unidos en favor de Japón. La *tríada* efectúa cuatro quintas partes del total de los flujos de la IED del mundo, porcentaje por demás llamativo, toda vez que en términos del comercio internacional, el triángulo Tokio-Washington-Bruselas sólo realizaba el 50% del total.<sup>34</sup>

Estados Unidos, de ser el más activo inversionista a principios de los ochenta, fue superado rápidamente por Japón e igualado por los socios del Mercomún Europeo. En adelante, la Unión Americana se convertiría en el mayor receptor de IED, donde los japoneses han venido ocupando un notable liderazgo. En 1980, los flujos japoneses de IED representaban una décima parte de los volúmenes de inversión que Estados Unidos realizaba en el mundo. Hacia 1989, Japón canalizaba una IED que era superior a la estadounidense en dos terceras partes.<sup>35</sup> En contraste, Japón es un país que restringe la IED, hecho que lo ubica como otorgante, no como receptor, y todo apunta a que esa tendencia se mantenga por algún tiempo. Por cuanto hace

<sup>32</sup> *Ibid.*, p. 5.

<sup>33</sup> *Ibid.*, p. 9.

<sup>34</sup> *Ibid.*, p. 31.

<sup>35</sup> *Ibid.*

a la Unión Europea, la IED ha crecido hasta llegar al nivel de Estados Unidos como otorgante. Como receptor, el Mercomún Europeo aunque en términos absolutos ha declinado, en términos relativos ha mantenido un crecimiento del 8% anual. Sin embargo, el proceso encaminado a consolidar el mercado único ha favorecido la IED intrarregional, con un crecimiento del 17% anual. Se calcula que el crecimiento de la IED intracomunitaria, superó el del comercio intrarregional que apenas se elevó en 9% anual en la década pasada.<sup>36</sup>

Naciones Unidas estima que hay una serie de factores detrás de las estrategias de inversión de las CT, entre las que destacan:

1. *La regionalización de las economías desarrolladas de mercado*, donde se unifica el terreno en el que operan las empresas.

2. *La convergencia de tecnologías discretas*, que tiene que ver con la especialización flexible, anteriormente explicada, y que tiene lugar en áreas como la computación, las telecomunicaciones, los sistemas de audio y video, etcétera.

3. *La convergencia de los gustos del consumidor*, manifestada, especialmente, en el auge en la demanda de productos como la electrónica de consumo y las tecnologías de la información a través de los medios de comunicación.

4. *La difusión de la actividad innovadora y de las tecnologías estandarizadas*, las que denotan que las corporaciones transnacionales no pueden confiar en su mercado interno para abastecerlas con las tecnologías que requieren para competir tanto interna como exteriormente.

5. *La proliferación de centros de producción*, a los que las CT han debido recurrir, tras una selección, para elaborar sus productos. Es un hecho que el desarrollo de los países del sureste asiático mucho tuvo que ver para atraer la atención de las CT dados los beneficios potenciales que su actuación en esos mercados traería aparejados.

6. *La expansión de la competencia del entorno doméstico al internacional*, consecuencia de la globalización. Desde los años setenta, la IED japonesa en Estados Unidos y Europa occidental alertó respecto de las implicaciones en términos de competencia, para las CT europeas y estadounidenses en sus propios mercados.<sup>37</sup>

La principal preocupación en torno a las tendencias que se perfilan para el futuro inmediato, es que los procesos de cooperación e

<sup>36</sup> *Ibid.*

<sup>37</sup> United Nations, *Foreign investment report...*, *op. cit.*, pp. 38-39.

integración regionales, particularmente en Europa occidental, América del Norte y el sureste de Asia no hacen sino fortalecer una situación de marginación de los países en desarrollo que asumen al comercio como el instrumento para mejorar el bienestar de su población, y que confían en que por medio de la abolición de obstáculos a los intercambios, al lado de las reformas encaminadas a favorecer el flujo de las inversiones, serán capaces de atraer IED que les permita involucrarse más activamente y en condiciones más competitivas en la economía internacional.

La otra conclusión que puede extraerse de los hechos aquí referidos, es que el análisis del proceso de abolición de obstáculos al comercio y a los factores de la producción entre los socios que participan en los procesos de cooperación e integración regionales, no reflejan, necesariamente, los importantes vínculos interregiones —o inter-bloques—, ya que el análisis del primer aspecto produce la impresión de un proceso de "fraccionamiento del mundo" en entidades geográficamente identificables, en tanto que el segundo detalla los esenciales vínculos intercapitalistas que se consolidan en las economías altamente industrializadas. Sin embargo, la revisión de ambos aspectos se torna imperiosa, dado que los procesos de regionalización han alentado el crecimiento de la IED. Además, la IED no es un proceso aislado al margen de la competencia intercapitalista que se manifiesta en la rivalidad comercial que impera entre el sureste de Asia, América del Norte y Europa occidental. Con todo

la distancia todavía importa. Y esto menos en términos de costos de transporte, aunque continúan siendo importantes, como en términos de confiabilidad o riesgo [...] Una sola cosa está clara por el momento: la inversión multinacional está tomando en la actualidad una orientación regional.<sup>38</sup>

#### EL TRILATERALISMO INTERDEPENDIENTE

La característica que obliga a ubicar los regionalismos en una dimensión interdependiente, radica en la imposibilidad de que Estados Unidos —como líder de las tendencias regionalistas en América del Norte—, aisladamente, pudiera, sobre todo a partir de 1973, resolver de manera satisfactoria los crecientes retos de las relaciones

<sup>38</sup> Gonzalo Martner Fanta, *op. cit.*, p. 55.

económicas internacionales. Este hecho, que algunos interpretan como la muestra fehaciente del declive hegemónico de Estados Unidos, también refleja la creciente importancia de Europa occidental y de Japón como centros de poder económico y político de proporciones globales. Injusto sería atribuir únicamente a Estados Unidos y a su presunto descenso como gran potencia, el auge de los regionalismos, dado que, como se ha visto, tanto Europa occidental como Japón han conducido esfuerzos significativos para decidir en torno a sus destinos, más allá de la voluntad estadounidense. A esta situación, en que Estados Unidos pierde márgenes de maniobra en favor de Europa occidental y Japón en la escena internacional, es posible denominarla *trilateralismo interdependiente*. Es trilateral porque involucra tres grandes centros de poderes económico, político y estratégico en el mundo, a saber: América del Norte (con Estados Unidos a la cabeza); Europa occidental (con Alemania a la cabeza), y el sureste de Asia (con Japón a la cabeza). Es interdependiente porque ninguno de los miembros de la *triada* puede prescindir de los demás, a menos que se desee poner en riesgo el desenvolvimiento y la supervivencia misma del sistema capitalista internacional, algo que se antoja poco probable.

El *trilateralismo interdependiente* supone una tensión permanente entre sus partes contratantes. Como explicaba Owen Harries, editor de *The National Interest*, citando a Bismarck, un sistema de tres, es inherentemente inestable, por lo menos en términos políticos.

Bismarck alguna vez hacía notar que en un juego de cinco, el objetivo siempre consistiría en ser uno de tres. De manera análoga, en un juego de tres, el objetivo tendería siempre a ser uno de dos —o por lo menos a evitar el aislamiento, mientras los otros dos experimentan un acercamiento.<sup>39</sup>

En este sentido, el *trilateralismo interdependiente* no es simétrico, dado que Estados Unidos posee la enorme ventaja —todavía— de que mantiene una sólida relación con Europa occidental y Japón, mientras que los vínculos entre los europeos y los nipones todavía son muy endebles. Así, es posible que Estados Unidos destine importantes esfuerzos para evitar que esta situación se modifique, dado que un acercamiento Tokio-Bruselas, se produciría en detri-

<sup>39</sup> Owen Harries, "Fourteen points for realist", en *The National Interest*, núm. 30, invierno 1992/1993, p. 111.

mento de los intereses de Washington en el mundo. Sin embargo, si Estados Unidos se viera obligado, en un momento dado, a optar por el apoyo a uno de sus dos grandes aliados —sea Japón o Europa occidental—, lo más probable es que se decida en favor de los europeos. Occidente tiende a concebir, especialmente en la posguerra fría, que las culturas no-occidentales, como la china o la japonesa, son una amenaza a su seguridad.

El *trilateralismo interdependiente*, además, ha seguido una agenda que, desde 1973, denota la necesidad de una cooperación Norte-Norte a fin de resolver las contradicciones más severas en el seno del capitalismo. Así, en 1973-1974, 1978-1979 y 1984-1986, el tema y las acciones implantadas fueron en torno al orden monetario internacional; en 1976-1977 y 1984-1986, las discusiones se centraron en la coordinación macroeconómica; en 1974-1979, el centro de la atención fue ocupado por la proliferación nuclear; en 1973-1978, 1981-1983 y 1987 lo fueron las relaciones Norte-Sur con aspectos como el comercio, las reservas alimentarias y la deuda; el manejo de los océanos (1974-1976), del espacio (1983), de la ciencia y la tecnología, incluyendo el cuidado y la protección del medio ambiente (1987), la conducta de las empresas (1976), y la naturaleza del orden internacional (1976-1977 y 1982-1984), también estuvieron incluidos. La agenda política ha incorporado discusiones como la reforma a las instituciones internacionales y los mecanismos de consulta (1974-1976); la gobernabilidad y la democracia (1975-1979, 1989-1994); y los contrastes sociales y culturales entre Japón y Occidente que crean barreras a los imperativos de la interdependencia (desde 1975).<sup>40</sup>

Este último aspecto, permite comprender la distancia física y moral —en palabras de Raymond Aron— entre Japón y Europa occidental, así como la manera en que esa falta de comunicación entre ambas regiones, favorece el liderazgo —en declive, claro está— de Estados Unidos.

En tanto que Europa occidental y Estados Unidos comparten una filosofía, cultura, valores y vínculos coloniales afines, Japón se ha venido erigiendo en un intruso con un gran poder económico que, sin embargo, es visto con cierto desdén en virtud de ser un país *no-occidental*. De la exclusión de Japón en Bilderberg, instancia precursora de la Comisión Trilateral, no hay mucho más que decir. Sin

<sup>40</sup> Stephen Gill, *op. cit.*, p. 174.

embargo, su participación en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico a partir del 28 de abril de 1964, y su involucramiento en el Grupo de los Siete y en la Comisión Trilateral denotan que su desenvolvimiento económico no podía ser ignorado si de la estabilidad del sistema capitalista se trataba.

Es un hecho, sin embargo, que el proceso de integración económica que efectúa Europa occidental, más el dinamismo económico de Japón y los países o territorios del sureste asiático considerados como de reciente industrialización, han tenido un efecto devastador sobre el liderazgo estadounidense, dado que, con la desaparición de la "amenaza comunista", se ha disuelto el consenso político y estratégico hacia el liderazgo de Washington, a la vez que la agenda económica se ubica en un primer plano de prioridades que obliga a distinguir entre los "diversos capitalismos", para ubicar al más eficiente y dinámico en la competencia intercapitalista que asume la forma de la regionalización.

En la guerra fría, los objetivos de las alianzas promovidas por Estados Unidos con Europa occidental y Japón eran muy específicos y rígidos, básicamente orientados hacia la seguridad militar y, de manera secundaria, hacia la seguridad económica.<sup>41</sup> Ello explicaba, entre otras cosas, la presunta identificación entre países distantes en términos geográficos, con una u otra de las grandes potencias, olvidando las diferencias particulares que pudiesen existir en el interior del sistema capitalista mismo. Es decir que, si bien el capitalismo japonés era visiblemente distinto del capitalismo estadounidense o europeo, en realidad lo importante era exaltar las similitudes entre estas variantes del propio sistema capitalista, ya que, de otra manera, el divisionismo los habría debilitado frente al sistema que representaba la URSS y que probó ser antagónico al capitalismo. Claro está que a medida que Europa, Japón y China se fortalecieron en el transcurso de los años que siguieron a la terminación de la segunda guerra mundial, tanto Estados Unidos como la URSS comenzaron a tener más y más problemas para anteponer sus propios modelos de desarrollo con respecto a las variantes de sus aliados.

<sup>41</sup> Björn Hettne discute estas características de los procesos de regionalización en la guerra fría a los que conceptualiza como "viejo regionalismo". Véase Björn Hettne y Andrés Inotai, *op. cit.*, pp. 1-2.

En este contexto, resulta irónica, aunque acertada, la apreciación de que fue la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), la que permitió solventar la rivalidad entre Francia y Alemania, obligándolos a hacer a un lado los temores y los rencores a fin de hacer frente a la "amenaza externa común".<sup>42</sup> En pocas palabras: la OTAN cumplió con la extraordinaria tarea de favorecer los procesos de cooperación e integración económicas en que Francia y Alemania se erigieron en pilares fundamentales.

### TRILATERALISMO Y ORDEN MUNDIAL

La transnacionalización de la producción, surgida al término de la segunda guerra mundial ha pasado por tres etapas, a saber: la *européa*, caracterizada por la reconstrucción de la posguerra y el nacimiento de la CEE (décadas de los cincuenta y los sesenta), donde además, como ya se ha explicado, Estados Unidos transfirió enormes cantidades en inversión extranjera en favor de los europeos; la *estadounidense*, en la que Japón y los países de Europa occidental desarrollaron inversiones intensivas en Estados Unidos (décadas de los setenta y los ochenta); y la *japonesa*, que aunque no se ha abierto a las inversiones foráneas de manera tan amplia como sus contrapartes en Washington y Bruselas, sí ha adquirido una creciente importancia como inversionistas en su zona de influencia natural, esto es, en el sureste asiático.<sup>43</sup>

Japón, sin embargo, denota una tendencia que ha dado en llamarse *internacionalismo vacilante*. Esta actitud deriva de los resultados de la segunda guerra mundial en la que Japón, como país vencido, se vio obligado a replantear su política interna y externa. Así, en el transcurso de las décadas de los cincuenta y los sesenta, los japoneses dedicaron su atención a la reconstrucción, dependiendo, sobremanera, de Estados Unidos, a raíz del Tratado de Paz de San Francisco del 8 de septiembre de 1951 y del Plan Dodge. Ya en los setenta, se inició una nueva etapa en la que los japoneses decidieron acercarse a China, venciendo, asimismo, una gran cantidad de barreras emocionales que la segunda guerra mundial les había heredado. También aquí los japoneses se dieron cuenta del declive del

<sup>42</sup> John Lewis Gaddis, *The United States and the end of the cold war. Implications, re-considerations, provocations*, Nueva York, Oxford University Press, 1992, p. 197.

<sup>43</sup> Stephen Gill, *op. cit.*, p. 212.



liderazgo estadounidense y de los riesgos de que, al ser tan dependientes de este país, los arrastrara a una crisis que pudiera afectar los intereses nipones en áreas esenciales como el abastecimiento de materias primas, alimentos y energía. La tercera etapa, que se inició en 1979, se caracteriza por la decisión de Japón de efectuar negociaciones con Irán —un importante abastecedor de petróleo— y con la Unión Soviética. Aquí también se ha intentado revalorizar las acciones efectuadas por el militarismo japonés en la segunda guerra mundial, en una polémica discusión acerca de los contenidos en los libros de texto para los niños y jóvenes nipones, hecho que ha despertado profundas preocupaciones entre los estados y territorios vecinos.<sup>44</sup>

Estados Unidos, por su parte, se desenvuelve a partir de una filosofía que oscila entre el aislacionismo y la apertura. Al término de la segunda gran conflagración mundial, el conocido *think tank* denominado *Council on Foreign Relations*<sup>45</sup> y el Departamento de Estado, decidieron la realización de una política multilateral e internacionalista, la cual fue posible gracias a la primacía de Estados Unidos como líder del sistema capitalista. En contraste, Estados Unidos tiende actualmente al bilateralismo y al proteccionismo aislacionista.

Europa occidental pasó de un proteccionismo y un bilateralismo inmediatamente después de que culminó la segunda guerra mundial, a un "multilateralismo dirigido" por Estados Unidos, que ya hacia 1957 producía efectos de rechazo en el llamado "viejo continente". Aprovechando las ventajas previstas en el artículo XXIV del GATT, seis países europeos decidieron crear la CEE en un esfuerzo por fortalecer el capitalismo europeo y constituirse en una fuerza en la política mundial del bipolarismo.

Europa occidental pronto logró resolver los dilemas económicos más urgentes, y ya hacia los años sesenta se erigía en un interlocutor cada vez más simétrico respecto de Estados Unidos. A la inversa de Japón, para el que el declive estadounidense produjo una sensación de desamparo e incertidumbre, los europeos occidentales —con la excepción visible de Gran Bretaña— han convenido en rivalizar con la política comercial estadounidense, y las discrepancias

<sup>44</sup> *Ibid.*, pp. 218-220.

<sup>45</sup> Que tuvo un papel central en la conformación de la política exterior de Estados Unidos, como lo demuestra la publicación de las percepciones de Kennan en torno a la "amenaza soviética" en la revista del *think tank*, *Foreign Affairs*.

que llevaron finalmente a una "expulsión" de la hegemonía estadounidense en Europa occidental en el terreno económico, vaticinan un movimiento análogo en el ámbito de la seguridad con el consecuente colapso del noratlantismo estadounidense.

Quizá estas diferencias de opinión son las que animan a analistas como Harries a apoyar el involucramiento regional de Estados Unidos en el Pacífico norte, en lugar del Atlántico norte —sugerencia inequívoca del declive de la cooperación trasatlántica. Harries comenta:

en términos de involucramiento regional, Estados Unidos debería, crecientemente —pero no de manera abrupta— dejar Europa a los europeos. Eso es lo que parecen querer los europeos y Estados Unidos debe respetar sus deseos... Estados Unidos debe concentrar su atención en el Pacífico norte, donde confluyen los intereses de tres grandes potencias y donde la Corea dividida plantea el peligro de una conflagración real, y donde el poder naval y aéreo de los estadounidenses puede ser efectivo...<sup>46</sup>

Un aspecto de la mayor importancia, desde luego, tiene que ver con la cohesión intrarregional que Estados Unidos en América del Norte, Japón en el Sureste Asiático, y Alemania en Europa occidental han logrado promover. Este hecho, como se explicaba en líneas anteriores, define el *nuevo regionalismo*, en virtud de los mayores márgenes de maniobra de que disponen los diversos actores de las relaciones internacionales una vez que se colapsó el sistema bipolar.

En el caso de América del Norte, su líder regional es Estados Unidos, país que fue una de las dos grandes potencias en la guerra fría, y que, por ese simple hecho, dota al Tratado de Libre Comercio de América del Norte de 1994 y al Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos (ALC) de 1989 de características propias del *viejo regionalismo*, destacando, desde luego, la verticalidad del proceso mismo, el cual, por otra parte, es posible en virtud de las profundas asimetrías que prevalecen entre sus socios —léase México y Canadá.

En Europa occidental, la cohesión intracomunitaria semeja más un deseo que un hecho plausible. Efectivamente, se han tomado medidas en aras de conformar una identidad europea, partiendo de

<sup>46</sup> Owen Harries, *op. cit.*, pp. 110-111.

esferas tan importantes como la educación, la cultura, hasta llegar a las instituciones comunitarias, donde la población, por ejemplo, puede elegir a sus representantes al Parlamento Europeo en sufragios universales, directos y secretos. Subsisten, pese a ello, elementos desintegrados, los cuales son posibles gracias a la horizontalidad del proceso. Si bien en la UE existen asimetrías notables, destacando, entre otras, las que prevalecen entre Alemania y Portugal, o Reino Unido e Irlanda, también es cierto que se han tomado medidas que permiten combatirlos, especialmente porque el capitalismo europeo (y de manera destacada, el capitalismo *renano*) considera que la pobreza o el rezago de algunos de sus socios, se produce en detrimento de los más avanzados.

En el sureste de Asia, parece ser que se impone la idea de emular el modelo de desarrollo experimentado por Japón, el cual pone un énfasis especial en el llamado capital humano o *capital intelectual*.<sup>47</sup> Si bien, el Pacífico asiático presenta una desorganización institucional por cuanto toca al involucramiento de Japón en tratados y acuerdos internacionales sancionados por el derecho internacional —en contraste con América del Norte y Europa occidental—, es indudable que el desenvolvimiento comercial y financiero del sureste de Asia es prioritario para la estabilidad del sistema capitalista.

Es posible, también, que el liderazgo estadounidense se encuentre en declive por una creciente falta de cohesión en las naciones consideradas como parte esencial de *Occidente*. Este aspecto, que tantas polémicas ha motivado, se manifiesta, particularmente, en análisis recientes que parecen sugerir que las futuras amenazas a la seguridad internacional —léase *occidental*— serán aquellas que procedan, precisamente, de culturas *no-occidentales*. El historiador Samuel Huntington en un artículo publicado en la revista *Foreign Affairs*,<sup>48</sup> argumenta en torno a las amenazas a la seguridad internacional en la posguerra fría, a las que ubica, básicamente en el plano de las diferencias civilizatorias en terrenos como la cultura, la religión y otros tantos factores responsables, en su opinión, del con-

<sup>47</sup> Véase el interesante análisis titulado "Your company's most valuable asset: Intellectual capital", en *Fortune*, 3 de octubre de 1994, pp. 28-33.

<sup>48</sup> Véase Samuel P. Huntington, "The clash of civilizations?", en *Foreign Affairs*, verano de 1993, vol. 72, núm. 3, pp. 22-49; y también, del mismo autor "If not civilizations, what?", en *Foreign Affairs*, noviembre/diciembre de 1993, vol. 72, núm. 5, pp. 186-194.

flicto. Estos elementos conforman la identidad civilizatoria de un grupo en oposición a las identidades civilizatorias de otros. Así, la identidad civilizatoria islámica es posible que se combine con la identidad civilizatoria confucionista, desafiando los intereses, valores y poder occidentales.

No es necesario insistir en el hecho de que las mayores críticas a Huntington proceden, justamente, de buena parte de los países del llamado Tercer Mundo. Chandra Muzaffar, en el *Third World Network Features*, sostiene que al sobrestimar el choque de las civilizaciones, Huntington ha ignorado la interacción creativa, constructiva y la vinculación entre las civilizaciones. El islam, por ejemplo, a través de siglos de intercambios con Occidente, sentó las bases para el desarrollo de las matemáticas, la ciencia, la medicina, la agricultura, la industria y la arquitectura de la Europa medieval. De manera análoga, algunas de las principales ideas e instituciones que han cobrado importancia en el mundo musulmán, ya sea en la política o en la economía, son importaciones occidentales.<sup>49</sup>

Muzaffar explica, refutando a Huntington, que aunque las civilizaciones son distintas en ciertos aspectos, son ampliamente capaces de forjar intereses y aspiraciones comunes. El autor pone como ejemplo el caso de la ANSEA, la cual alberga en su seno, por lo menos, cuatro "identidades civilizatorias", a saber: el budismo (en Tailandia); el confucionismo (en Singapur); el cristianismo (en Filipinas) y el islamismo (en Brunei, Indonesia y Malasia). Posiblemente, toda proporción guardada, bien podría hablarse de distintas "identidades civilizatorias" entre los países que participan en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, hecho que, sin embargo, no impide que subsistan objetivos comunes.

La referencia continua que hace Huntington a las civilizaciones confucionistas e islámicas se debe, en opinión de algunos autores, al temor occidental que despiertan los éxitos económicos de las comunidades confucionistas de China, Hong Kong, Taiwán y Singapur, dado que "si la comunidad cultural es un prerrequisito para la inte-

<sup>49</sup> Para este interesante debate se sugiere la lectura de Leon T. Hadar, "What green peril?", en *Foreign Affairs*, primavera de 1993, vol. 72, núm. 2, pp. 27-42; Fouad Ajami, "The Summoning"; Kishore Mahbubani, "The dangers of decadence"; Robert Bartley, "The cas for optimism"; Liu Binyan, "Civilization grafting"; y Jeanne J. Kirkpatrick, "The modernizing imperative", todos en *Foreign Affairs*, septiembre/octubre de 1993, vol. 72, núm. 4, pp. 2-26.

gración económica, el principal bloque económico en el Asia oriental en el futuro es posible que se centre en China".

Pero los problemas de cohesión de Occidente son sumamente serios. Connor Cruise O'Brien acota que la desconfianza intraeuropea en torno al fortalecimiento de la Alemania unificada, podría llevar a que Francia modificara su antiamericanismo y a que la OTAN fuera revitalizada, debido a que, ante el enorme poder que, se vislumbra, tendría Alemania en el área, sería necesario buscarle un contrapeso, el cual sólo podría ejercer Estados Unidos en el contexto de la alianza noratlántica. Así, el liderazgo estadounidense tendría que ser revivido *por necesidad*, dado que Alemania sembraría la semilla de la discordia entre los socios de la Unión Europea.<sup>50</sup>

O'Brien considera que un escenario de este tipo es altamente probable, tomando en cuenta que otro de los contrapesos tradicionales al poderío alemán ha sido Rusia. El liderazgo de Alemania y Rusia se ha manifestado, históricamente, en Europa oriental. Hoy en día, sin embargo, Rusia se encuentra sumamente fracturada en el terreno económico, y ello posibilita la preponderancia germana en Europa oriental. Esta zona reviste un particular interés para los alemanes: ante la debilidad rusa, cuentan con un potencial expansionista sin límites, o dicho en otras palabras: Europa oriental permite a Alemania lo que no podría lograr en Europa occidental, por los "candados" que la OTAN y la presencia estadounidense le implican.<sup>51</sup>

En un escenario como éste, O'Brien considera implícitamente que se impondrá el conflicto sobre la cooperación entre los socios comunitarios, a partir de la exacerbación del nacionalismo. Que los sucesores de Mitterrand y Kohl, serían menos *pro-europeos* y, respectivamente, más *pro-franceses* y más *pro-alemanes*.<sup>52</sup> Como es sabido, en el caso del *gaullista* Jacques Chirac, las profesías de O'Brien se cumplieron. El actual presidente francés es un *euroescéptico* declarado, *germanófilo* por convicción y además apoya la permanencia de Estados Unidos y la OTAN en suelo europeo.

Este aspecto al que hace referencia O'Brien, llevaría al análisis necesario de los costos del regionalismo, los cuales tendrían que ser

<sup>50</sup> Connor Cruise O'Brien, "The future of 'the West'", en *The National Interest*, núm. 30, invierno de 1992/1993, pp. 3-10.

<sup>51</sup> *Ibid.*

<sup>52</sup> *Ibid.*

valorados en sus diversas acepciones. En primer lugar destaca la tan llevada y traída pérdida de soberanía y, con ello, la renuncia a buena parte de las acciones individuales en favor de una acción colectiva. La pérdida de la soberanía puede ser cuantificada a partir de las atribuciones con las que puede ser dotada una entidad como la Comisión de Bruselas, o los mecanismos para la resolución de disputas comerciales en el TLCAN.

En seguida se tiene la tendencia a la exacerbación del nacionalismo, no sólo porque culminó la cohesión que motivaba la "amenaza soviética", sino porque los procesos de cooperación e integración económicas que tienen lugar en el planeta, tienden a favorecer la estandarización, o en otras palabras, a *limitar la diversidad*. Estas tendencias nacionalistas, además de manifestarse en términos de la autodeterminación, también alientan el proteccionismo en el terreno económico, cuya muestra más dramática ocurrió en el transcurso de la Ronda Uruguay de las negociaciones comerciales del GATT.<sup>53</sup>

A continuación, las "amenazas a la seguridad internacional" se tornan difusas y jerarquizables. En tanto que en la guerra fría la amenaza era muy clara e identificable, en la posguerra fría es difícil encontrar un parangón a la URSS. Owen Harries opina al respecto que hay que

resistirse a la idea de que debemos encontrar una causa nueva, enorme y elevada que desempeñe las mismas funciones del anticomunismo... La guerra fría fue excepcional, no típica. El mundo de la posguerra fría se caracteriza por la pluralidad y la fragmentación, que requiere una amplia gama de políticas particulares, no una gran política basada en un gran concepto —o peor aun, en una "visión".<sup>54</sup>

Este aspecto es quizás el que más dificultades ha creado al *no-atlantismo estadounidense*, que, como se ha sugerido en líneas anteriores, pasó a ser un producto de la guerra fría, donde los medios se encontraban subordinados al fin supremo: la contención del comunismo. Pedir al gobierno estadounidense la cordura y selectividad que la posguerra fría plantea, resulta una tarea titánica.

La seguridad internacional selectiva de la posguerra fría acelera la obsolescencia del hegemonismo estadounidense. ¿Cómo respon-

<sup>53</sup> John Lewis Gaddis, *op. cit.*, pp. 199-200.

<sup>54</sup> Owen Harries, *op. cit.*, p. 109.

der a retos o amenazas de distinto "calibre" a los que, en su momento, planteaba la URSS? ¿Qué tanta flexibilidad puede tener Estados Unidos, por ejemplo, para responder, desde la perspectiva de la seguridad internacional, de manera coherente y consecuente a la crisis del Golfo Pérsico, la guerra civil en la ex Yugoslavia, el gobierno golpista de Haití, la guerra civil en Somalia, etcétera? Harries responde que

la discriminación [entendida como selectividad] siempre es necesaria porque las circunstancias modifican los casos. En los noventa será particularmente importante, porque los recursos disponibles para la política exterior serán más limitados y las decisiones se tornarán inevitables [y, desde luego, inaplazables].<sup>55</sup>

Esta "selectividad" o "discriminación" conducen, de nueva cuenta, al regionalismo, ya que la "jerarquización" en las prioridades de la seguridad internacional, remitirían a acciones específicamente europeas en el contexto de la guerra civil en la ex Yugoslavia, o en la ex Unión Soviética. A partir de este criterio, se esperaría que Japón asumiera una mayor presencia en el sureste de Asia, por ejemplo, con las acciones de paz desarrolladas recientemente en Camboya. Y de Estados Unidos, se consideraría pertinente confiar en que, de producirse una nueva crisis en Haití, Panamá, la República Dominicana o Bolivia fueran motivo de "atención" y "acciones" concretas de parte del gobierno de Washington.

Esta posibilidad arrastra algunos temores en diversas regiones a las que se ha hecho mención. En el sureste de Asia, el que Japón asumiera mayores responsabilidades en el terreno de la seguridad, generaría desconfianza, especialmente porque se piensa que el único contrapeso posible a un "expansionismo japonés" reside, en esencia, en Estados Unidos. En este sentido, sin embargo, los estadounidenses podrían hacer uso de las percepciones que prevalecen entre los países y territorios del sureste de Asia en torno a Japón, Rusia o China, para instituir una especie de *Organización del Tratado del Pacífico Norte*, situación que, de nueva cuenta, alimenta el declive del liderazgo estadounidense en el Atlántico norte.

En todo caso, no parece deseable que Estados Unidos se perciba como la potencia líder, hegemónica u omnipresente en el mundo,

<sup>55</sup> *Ibid.*, p. 110.

ya que la historia también da cuenta de la manera en que otros estados o actores han conformado coaliciones a fin de enfrentarse al líder número uno.<sup>56</sup> Por lo pronto, algunos países europeos parecerían encontrarse en vías de hacer realidad ese desafío al liderazgo estadounidense. Japón, aunque un poco más distante, también figura entre los contrincantes de los estadounidenses, si bien su dependencia estratégica de la Unión Americana es mucho mayor que la que actualmente prevalece en Bruselas de Estados Unidos.

<sup>56</sup> *Ibid.*, p. 111.



## 2. LOS PROCESOS DE REGIONALIZACIÓN ECONÓMICA EN EUROPA OCCIDENTAL

El paraíso es aquel lugar donde los policías son británicos, los cocineros franceses, los mecánicos alemanes, los amantes italianos y todo aquello lo organizan los suizos. En cambio, el infierno es aquel otro donde los cocineros son británicos, los mecánicos franceses, los amantes suizos, los policías alemanes y todo aquello lo organizan los italianos.

Anónimo

La característica esencial que define al *nuevo regionalismo* de la posguerra fría con respecto al existente en el marco de la confrontación Este-Oeste y del bipolarismo es que en este último las regiones no eran sino "escenarios" en los que las dos grandes potencias —Estados Unidos y la URSS— se desenvolvían, en tanto que, actualmente, las regiones tienden a actuar con base en sus prioridades e intereses de manera más autónoma.<sup>1</sup> Esta situación, producto del declive de la hegemonía estadounidense en el mundo, y del colapso de la Unión Soviética, encuentra sus raíces, sin embargo, en la época en que el bipolarismo imponía las pautas al desenvolvimiento de las relaciones internacionales.

La primera agrupación regional de países que aspiraban a ser "actores" y no simples "escenarios" en la guerra fría, se encuentra en Europa. Estados Unidos favoreció el inicio de los procesos de integración económica en Europa occidental básicamente con dos finalidades: consolidar un interlocutor económico que garantizara la expansión del capitalismo y del liderazgo estadounidense en la posguerra, y crear una entidad lo suficientemente sólida, como para contener la amenaza comunista. El gobierno de Washington parecería haber percibido dos situaciones sumamente erróneas, a saber: a) la idea de que Europa occidental se conformaría con ser "escena-

<sup>1</sup> Björn Hettne y Helge Hvoem, *Regionalism and interregional relations*, Göteborg, United Nations University: European Perspectives Project 1986-87, Padrigu Paper, 1988, p. 81.

rio" y receptor pasivo de las políticas implantadas por Estados Unidos a fin de "contener" el expansionismo soviético; y b) la pretensión de que la guerra fría sería imperecedera.

En torno al segundo aspecto cabe destacar lo que ya tantos analistas han puesto de relieve: si bien, a primera vista, Estados Unidos aparece como el triunfador de la guerra fría —desde la óptica de la confrontación Este-Oeste donde Occidente, encabezado por el gobierno de Washington, se impuso al llamado "imperio del mal"—, todo parece indicar que se carecía de una política adecuada para el tiempo en que la URSS se hubiera desvanecido.<sup>2</sup> Esto sería, en términos generales, lo que explica el declive del *noratlantismo estadounidense*, el cual tuvo, como elemento dinamizante, la "amenaza comunista." Pero ahí no terminan los dolores de cabeza para Estados Unidos.

Ya desde los tiempos de la guerra fría, Europa occidental encontraba difícil aceptar la intromisión estadounidense en sus asuntos internos. En el terreno económico, el involucramiento estadounidense fue aceptado, en parte porque la recuperación de Europa sobre bases propias habría tomado mucho tiempo, en tanto que la percepción de la "amenaza comunista" alertaba con respecto a una expansión que podría ocupar, en un lapso corto, los mercados europeos orientales (y posiblemente los occidentales), situación que aprovechó el gobierno de Washington para garantizar la expansión y consolidación del capitalismo en la posguerra, hecho que le permitiría también erigir un sistema de alianzas políticas y militares que posibilitarían su estancia en el territorio de los países europeos hasta el día de hoy.

A medida que disminuyan los vestigios de la guerra fría, será posible determinar qué tan real fue la "amenaza comunista" para que Europa occidental accediera a la protección económica, política, militar y estratégica de Estados Unidos. Sin embargo, las evidencias hasta hoy existentes, parecerían corroborar que, de no haber existido la percepción de un "exacerbado expansionismo soviético", Estados Unidos habría encontrado difícil involucrarse en los asuntos internos de los europeos occidentales con el consentimiento de éstos.

<sup>2</sup> Este aspecto fue ampliamente comentado en el apartado anterior referido a la OTAN. Véase Jonathan Clarke, *op. cit.*, pp. 22-40. Véase también Christopher Layne y Benjamin Schwartz, "American hegemony-without an enemy", en *Foreign Policy*, núm. 92, otoño de 1993, pp. 5-23.

Lo anterior hace explicable el efecto de bumerán que para Estados Unidos tuvo el fomento de la integración europea: de patrocinador, se convirtió, al paso del tiempo, en socio, para llegar al momento actual en calidad de rival, como quedó claramente demostrado en la Ronda Uruguay del GATT recién concluida. Esta situación también ubica el proceso integracionista europeo como pionero del *nuevo regionalismo*, dada su creciente tendencia a la autonomía y la ruptura de los lazos "patrocinadores" de Estados Unidos, una de las dos grandes potencias de la guerra fría.

A lo largo de la presente investigación se analizarán, sin embargo, otros casos, como, por ejemplo, el de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ANSEA), la que, surgida en 1967 en un contexto de guerra fría —esto es, como "escenario"—, ha logrado sobreponerse al fin del "mundo bipolar", hasta plantear, en las reuniones más recientes, su conversión en "actor" capaz de generar dinámicas integracionistas propias del nuevo regionalismo, auspiciando, incluso, el ascenso de la que, en opinión de algunos analistas, constituye la "segunda generación de países de industrialización reciente".<sup>3</sup> No es necesario insistir en el hecho de que todos los arreglos regionales que se mencionan a continuación, entran en franca contradicción con el multilateralismo comercial y que ello tiene una serie de consecuencias todavía no ponderadas de manera adecuada en el seno de la Organización Mundial de Comercio.

## LA UNIÓN EUROPEA OCCIDENTAL

La primacía estadounidense en los asuntos internacionales hacia el final de la segunda guerra mundial era evidente. A los ojos de los países europeos, que habían sido uno de los escenarios más importantes de la conflagración de referencia, evidentemente la preponderancia estadounidense se producía a costa de ellos. De ahí que un grupo de naciones europeas, encabezadas por Francia, buscaran concretar la creación de la Comunidad Europea de Defensa (CED). Aunque este diseño fracasaría, especialmente con motivo del ascenso de la guerra fría, los países europeos occidentales trataron de conformar un esquema de colaboración en el terreno de la seguridad denominado Unión Europea Occidental (UEO) el cual tendría

<sup>3</sup> Consúltense "Who's Nicest?", en *The Economist*, 13 de agosto de 1994, pp. 31-32.

importantes repercusiones en el proceso de regionalización de los países europeos occidentales.

La UEO hizo aportaciones importantes en favor de la seguridad europea, y a diferencia de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), alianza militar encabezada por Estados Unidos, pudo dirimir algunas controversias surgidas entre sus miembros, hecho que no debe pasarse por alto toda vez que la alianza noratlántica se abocó fundamentalmente a lo largo de la guerra fría a la contención de la URSS.

La UEO ha vivido distintas etapas. En algunas su desempeño ha sido destacado y en otras no. A grandes rasgos la UEO ha presentado cuatro fases a lo largo de su existencia, a saber:

1. Los años de su nacimiento (1948-1954). Esta etapa se caracterizó por la institucionalización formal de los lazos entre los diversos países europeos interesados en la defensa colectiva. Dos hechos aceleraron el proceso: el establecimiento de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), la cual ayudaba a intensificar los vínculos intraeuropeos, sentando bases para la integración sectorial en la región; y el agudizamiento de la guerra fría con motivo del bloqueo de Berlín, situación que fortaleció los temores de los países europeos occidentales con respecto a la expansión de la "amenaza soviética."

Luego del rechazo francés a la constitución de la Comunidad Europea de Defensa y a la Comunidad Política Europea en 1954, diversos países europeos se dieron cuenta de la necesidad de trabajar de manera más intensa para extender la cooperación intraeuropea en un ámbito que era dominado por un país extracontinental. De ahí que el 23 de octubre de 1954 naciera la UEO cuyos objetivos centrales son:

- a) dotar de amplios poderes de decisión al Consejo Permanente de la organización;
- b) la restricción, de cada uno de los países miembros, de la producción de ciertos sistemas de armamento. Las restricciones más importantes fueron impuestas a la República Federal de Alemania;
- c) crear una Asamblea Parlamentaria;
- d) que el Reino Unido mantuviera una presencia militar permanente en el continente europeo y su retiro no podría producirse sino con el consenso de los países miembros.<sup>4</sup>

<sup>4</sup> Alfred Cahen, *The Western European Union and NATO. Building a European defence identity within the context of Atlantic solidarity*, Londres, Brassey's, 1989, p. 3.

Como se ve, la UEO ventilaba ya desde sus orígenes la implantación de foros democráticos para la discusión de las preocupaciones, en materia de seguridad, de Europa occidental.

2. Los años "de actividad" (1954-1973). En esta etapa la UEO vivió su época de oro ya que al permitir el ingreso de la República Federal de Alemania a sus filas allanó el camino para que este país también se incorporara a la OTAN en 1954.

Pero el acontecimiento más significativo para la UEO en esta etapa fue servir como foro para resolver la largamente disputada zona del Sarre. El Sarre, que posee importantes yacimientos carboníferos, fue transferido de Alemania a Francia en 1919 como parte de las reparaciones de guerra que la primera debía a la segunda al terminar la confrontación armada. La Sociedad de Naciones creó un fideicomiso para administrar la zona hasta que se llevó a cabo el plebiscito de 1935 que devolvió el Sarre a Alemania.

Al término de la segunda guerra mundial, el Sarre fue incluido en la zona francesa de ocupación. Francia estableció una unión económica con el Sarre y lo proclamó territorio independiente de la República Federal de Alemania. Dada la rivalidad existente entre los franceses y los alemanes tras dos guerras mundiales que de manera consecutiva implicaron la invasión de Francia por parte del ejército germano, era necesario resolver el problema que también irritaba a los habitantes del Sarre.

Así las cosas, la Unión Europea Occidental fue el marco para la suscripción de los Tratados de París mediante los cuales Francia y Alemania estuvieron de acuerdo en dar al Sarre la oportunidad de ser autónomo bajo la supervisión de la UEO, y para la realización de un referéndum que determinaría el destino final del territorio. La UEO organizó dicho referéndum el 23 de octubre de 1955 y los habitantes del Sarre rechazaron la opción "europeísta" en razón de 423 000 votos contra 202 000, optando, en cambio, por la realización de comicios —también planeados y supervisados por la UEO— para que el Sarre se reincorporara a la República Federal de Alemania como *Landtag*.<sup>5</sup> No es necesario insistir en que la resolución de este conflicto tuvo un impacto determinante en la alianza franco-alemana que, en adelante, sería el pilar del proceso de integración en el marco de los Tratados de Roma de 1957 para crear la Comunidad Económica Europea (CEE).

<sup>5</sup> *Ibid.*, pp. 4-5.

3. Los años "somnolientos" (1973-1984). En esta etapa el Reino Unido se integró como miembro de pleno derecho a la CEE y la UEO cayó en una especie de letargo inducida, en buena medida, por la actitud de los británicos que, teniendo en Bruselas el principal foro para la discusión de los problemas europeos, ya no consideró necesario recurrir al modesto foro que la UEO representaba.

4. Los años de la "reactivación" (1984 a la fecha). En esta etapa los miembros de la UEO decidieron revivirla, básicamente por dos razones:

a) la reactivación de la guerra fría por parte de la administración de Ronald Reagan, situación que se tradujo en profundas diferencias de opinión entre Estados Unidos y sus aliados de la OTAN. Las diferencias de opinión entre Washington y Bruselas se incrementaron con motivo de la Iniciativa de Defensa Estratégica (IDE) dada a conocer por el mandatario Reagan el 23 de marzo de 1983. Esta etapa no podía pasar por alto la fortaleza económica alcanzada por los países de Europa occidental, los que consideraban que tenían que ejercer una mayor influencia en las relaciones Este-Oeste. Es indudable que la opinión pública europea estaba cada vez más preocupada por las necesidades de defensa del continente; y

b) destaca el reconocimiento de que la cooperación política europea no contaba con una dimensión apropiada en materia de seguridad para la Europa comunitaria, en parte porque Dinamarca, Grecia y la neutral Irlanda tenían algunas reservas al respecto. Pero los miembros de la CEE se daban cuenta de que la OTAN no constituía un foro de discusión de las prioridades europeas, sino trasatlánticas, y que daba prioridad a la contención de la URSS.

A medida que pasaron los años, y sobre todo al terminar la guerra fría, la existencia de la OTAN ha sido crecientemente criticada, no así la de la UEO, instancia que, como se verá más adelante, constituye por ahora el único diseño institucional capaz de erigirse en garante de la seguridad europea, en franca confrontación con el *noratlantismo estadounidense* en la OTAN.

## LA UNIÓN EUROPEA

Paul Hoffman, el administrador estadounidense del Plan Marshall, tenía la idea de que los países europeos occidentales miembros de la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE, encargada

precisamente de administrar el Plan Marshall) crearan un área de libre comercio de 270 millones de personas una vez que finalizara la asistencia otorgada por el gobierno de Washington.<sup>6</sup> Este proyecto fracasó por el surgimiento de incompatibilidades virtualmente insuperables, particularmente entre Francia, país generalmente reconocido como el principal impulsor de la integración europea con tendencias neoregionalistas, y Gran Bretaña, aliado de Estados Unidos, y de quien Washington esperaba apoyo en favor del *noratlantismo* en razón de la estratégica alianza instituida entre ambos con motivo de la segunda guerra mundial.

Gran Bretaña había experimentado severos sacudimientos a lo largo del siglo en las dos grandes conflagraciones mundiales. En la primera, la pérdida de vidas humanas fue muy alta. Además, su preponderancia económica en diversos ámbitos tuvo que ceder en favor de Estados Unidos, ya que los nuevos productores estadounidenses ocupaban mercados rápidamente sobre todo en el Medio Oriente. Aunque el Reino Unido no había padecido el daño físico de Francia, Bélgica, el norte de Italia y algunas partes de Alemania, en razón de su hegemonía y liderazgo en el sistema capitalista, su declive fue mucho más visible que el de los demás estados europeos. Las visiones "victorianas" o "eduardianas" del imperio prevalecieron, si bien al final de la segunda guerra era obvio que con la independencia de India, Pakistán, Sri Lanka y, hacia 1957, las luchas de liberación nacional en las colonias africanas, su futuro posiblemente no se encontraba en otras partes, sino en Europa. Debe entenderse, por tanto, que el paso de potencia imperial al de socio en la Unión Europea (UE) ha sido lento, doloroso y errático, y todavía buena parte de los británicos no terminan por asimilar que los mejores tiempos del imperio se han ido, y que es menester adecuarse a las nuevas circunstancias, y entre otras, a aprender la importancia y el valor de ser un socio entre iguales.<sup>7</sup>

Francia, en contraste, potencia continental, acostumbrada a ejercer una notable influencia en los asuntos europeos más que en ul-

<sup>6</sup> La idea de un proceso integracionista en Europa, por medio del cual pudiera ser erradicado el conflicto en favor de la cooperación, había tenido un impulso muy sólido entre 1923 y 1929 en la Sociedad de las Naciones. El *paneuropismo* fracasó, sin embargo, con el advenimiento de la crisis del sistema capitalista de 1929.

<sup>7</sup> S. F. Goodman, *The European Community*, Londres, Macmillan, 1993, 2ª ed., p. 20.

tramar, rápidamente pudo articular una política exterior encaminada a fortalecer la "continentalización" y la integración, desde una óptica muy distinta a la asumida por el gobierno de Londres (y de su aliado Estados Unidos).

Dado que el Plan Marshall estaba programado para terminar en 1953, existía la presión de crear una institución económica que lo remplazara en el difícil proceso de reconstrucción. La OEEC había instituido diversos códigos para la liberalización en el comercio de bienes y servicios, así como la Unión Europea de Pagos (UEP) y la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB), todas ellas, importantes pioneras en la creación de la Unión Europea.<sup>8</sup> A éstas podrían sumarse la Convención Monetaria de Londres, celebrada en plena guerra, en 1943, la cual daría origen al BENELUX integrado por Bélgica, Luxemburgo y Países Bajos, a fin de fijar las tasas de cambio entre las divisas de sus miembros, así como las consultas previas al movimiento de los capitales.<sup>9</sup>

El otro diseño considerado como importante antecedente de la UE es el proceso de liberalización comercial sectorial en las importantes áreas del carbón y del acero, inspirado en los planteamientos de estadistas europeos como Monnet y Schuman, siendo este último —ministro francés de asuntos exteriores—, ideólogo de la organización que pasaría a llamarse Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) y que nació en abril de 1951. Las limitaciones de este acuerdo sectorial eran, sin embargo, claras, dado que no existía el compromiso de los gobiernos participantes de hacer extensiva la abolición de obstáculos al comercio a otras áreas.

Este hecho aunado a acontecimientos que involucraban los intereses y la seguridad europeas tales como la guerra de Corea, el fracaso de la Comunidad Europea de Defensa, las crisis del Canal de Suez y de Hungría, alertaron respecto de la urgencia de concretar la integración a la brevedad. Así, Paul Spaak, ministro de asuntos exteriores de Bélgica, encabezó un comité encaminado a estudiar las posibilidades de avanzar hacia un proceso más amplio de integración. El comité dio a conocer su reporte en 1956, hecho que desencadenó una serie de negociaciones que culminarían con dos tratados

<sup>8</sup> Ramón Tamames, *op. cit.*, p. 205.

<sup>9</sup> María Cristina Rosas, "La Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) y la integración económica europea", en *Relaciones Internacionales*, núm. 48, mayo-agosto de 1990, p. 48.



suscritos en Roma el 25 de marzo de 1957 por medio de los cuales serían establecidas la Comunidad Económica Europea y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM), mismos que entrarían en vigor el 1 de enero de 1958. A estas dos instituciones, más la CECA, se les denominó Comunidades Europeas hasta 1986, año en que se redactaría el borrador del tratado que instituiría el Acta Única (AU) cuya entrada en vigor se produjo el 1 de julio de 1987, modificando la denominación a la de Comunidad Europea (CE). Sin embargo, con la puesta en marcha del Tratado de Maastricht, gestionado en 1991 y cuya entrada en vigor se produjo el 1 de noviembre de 1993, modificó nuevamente su nombre por el de Unión Europea.

Los suscriptores fundadores de los Tratados de Roma de 1957 fueron dando la bienvenida a nuevos miembros a la par de la consolidación de los objetivos de la CEE. Así, en 1973 tenía lugar la primera ampliación en la que ingresarían tres estados: Reino Unido, Irlanda y Dinamarca. En 1980, Grecia se sumaría a la CEE. En 1985, España y Portugal harían lo propio. En 1990 la ex Alemania Oriental se convirtió en miembro del Mercomún de manera automática tras la unificación con Alemania Occidental. Y a partir del 1 de enero de 1995, Suecia, Austria y Finlandia se adhirieron a la UE, con lo que se logró conformar la Europa de los Quince.<sup>10</sup>

La CEE tendría, como rasgo definitorio, el establecimiento de una autoridad supranacional depositaria de una parte de la soberanía de cada uno de sus miembros. Esta autoridad supranacional residente en Bruselas estaría facultada para tomar decisiones que habrían de ser acatadas por todos sus socios.

En términos generales podría afirmarse que, desde un principio, la CEE intentaría establecer un émulo de las características y atributos de los estados nacionales. Es decir, la CEE constaría de una entidad depositaria del poder ejecutivo, otra para el legislativo y otra más para el poder judicial. En los últimos años, se ha esforzado

<sup>10</sup> Para que estos tres países se integraran a la UE, tuvieron que llevarse a cabo sendos referendos, los cuales se efectuaron en el siguiente orden: Austria, el 12 de junio de 1994, con el 66.4% de electores que se manifestaron en favor de la pertenencia al Mercomún, frente a 33.6% que se opusieron; Finlandia, el 16 de octubre de 1994, con 57% en favor y 43% en contra; y Suecia el 13 de noviembre de 1994, con 52.2% en favor y 46.9% en contra. Noruega también condujo un referéndum el 28 de noviembre del mismo año pero el 52.2% de los votantes se opuso a la unión con la UE frente al 47.8% que sí lo deseaban.

por establecer una moneda única, una política exterior común y un ejército capaz de velar por su seguridad, medidas, todas ellas, que chocan de manera frontal con la injerencia estadounidense en los asuntos europeos.

Baste mencionar que los Tratados de Roma establecen como objetivo fundamental la consolidación de un mercado común, para lo cual tendrían que efectuarse una serie de acciones concretas, a saber: suprimir los obstáculos al comercio entre los miembros de la CEE; establecer un arancel externo común a lo largo de un periodo de doce años (1958-1970) en tres etapas; defender la competencia intracomunitaria; adoptar una política comercial común frente a terceros estados; fijar políticas comunes en sectores como la agricultura y los transportes; coordinar las políticas económicas y evitar desequilibrios en las balanzas de pagos; buscar una asociación con los países de ultramar, particularmente con las ex colonias; crear un fondo social para mejorar las posibilidades de empleo de los trabajadores y elevar su nivel de vida; y, finalmente, erigir un Banco Europeo de Inversiones (BEI) a fin de garantizar la expansión de la CEE.<sup>11</sup> Cuatro instituciones, el Parlamento Europeo,<sup>12</sup> el Conse-

<sup>11</sup> Ramón Tamames, *op. cit.*, pp. 207-208.

<sup>12</sup> Desde 1979 se elige por sufragio universal directo. Hasta 1993 contaba con 518 escaños, con la siguiente distribución: Bélgica 24; Dinamarca 16; Alemania 81; Grecia 24; España 60; Francia 81; Irlanda 15; Italia 81; Luxemburgo 6; Países Bajos 25; Portugal 24, y el Reino Unido 81.

En junio de 1994 se llevaron a cabo nuevamente elecciones para elegir representantes ante el Parlamento. La jornada, que estuvo dividida en distintas etapas (por ejemplo, el 9 de junio votaron solamente los ciudadanos de Gran Bretaña, Irlanda, Países Bajos y Dinamarca, en tanto que el 12 de junio, de manera coincidente con el referéndum austriaco para decidir el ingreso o no a la UE, votaron el resto de los socios comunitarios) se caracterizó por la apatía y la inconformidad memorables, con una participación del 56.4% del electorado, en comparación con el 63% en 1979 cuando se inició la elección directa de los parlamentarios, de lo que se desprende que éstas fueron las elecciones más apáticas. Con 567 escaños, la distribución se definió de la siguiente manera: Bélgica 25; Dinamarca 16; Alemania 99; Grecia 27; España 64; Francia 86; Irlanda 15; Italia 87; Luxemburgo 6; Países Bajos 31; Portugal 25, y el Reino Unido 87, siendo para Alemania el cambio proporcional más significativo con respecto a la elección anterior, situación explicable por la reunificación.

Así las cosas, la composición del Parlamento Europeo por cuanto a fuerzas políticas se refiere, quedó de la siguiente manera (entre paréntesis se ubican las cifras correspondientes a las elecciones anteriores): Partido Socialista Europeo 199 (197); independientes 96 (27); Grupo Liberal, Democrático y Reformista 43 (45); Partido Popular Europeo 148 (162); Alianza Democrática Europea 24 (20); Derecha Europea 14 (12); Grupo Unido de Izquierda 13 (14); Grupo Arcoíris Principalmente Regionalista 8 (14).

jo,<sup>13</sup> la Comisión y el Tribunal de Justicia,<sup>14</sup> y la Comisión Económica y Social y el Tribunal de Cuentas,<sup>15</sup> son las encargadas de verificar e implantar el correcto desenvolvimiento de las metas y objetivos de la CEE, hoy UE.

Entre las primeras dificultades con las que Estados Unidos hubo de lidiar tras el nacimiento de la CEE —en una severa crisis del *noratlantismo* del gobierno de Washington—, destaca el arancel externo común que fue puesto a prueba por la Comisión de Bruselas al erigir la unión aduanera en 1962 en la Ronda Dillon de negociaciones comerciales multilaterales del GATT. Éste sería el inicio de

Véase "Apathy within, enthusiasm without", en *The Economist*, 18-24 de junio de 1994, pp. 55-57.

<sup>13</sup> Reúne a los representantes de los estados miembros. Cada gobierno nombra un delegado para el Consejo. La composición del Consejo puede variar en función de los temas tratados, el Ministro de Asuntos Exteriores de cada país es considerado como el principal representante ante el Consejo. Sin embargo, los ministros de economía, hacienda, asuntos sociales, industria, medio ambiente y otros también se reúnen con frecuencia en consejos especializados y en ocasiones asisten a las sesiones junto con su respectivo ministro de asuntos exteriores. La presidencia del Consejo es ejercida sucesivamente por todos los estados miembros, en turnos de 6 meses.

<sup>14</sup> La Comisión está integrada por 17 miembros, nombrados de común acuerdo por los gobiernos. Durante la vigencia de su mandato (4 años), los miembros de la Comisión deben obrar con total independencia, tanto frente a los gobiernos como frente al Consejo. Éste no está facultado para cesarlos en su mandato. Sólo el Parlamento, mediante una moción de censura, puede provocar el cese automático de la Comisión.

El Tribunal de Justicia, formado por 13 jueces designados por 6 años de común acuerdo entre los gobiernos, garantiza el respeto del derecho de ejecución de los tratados. Es auxiliado por 6 abogados generales. En 1989 se creó el *Tribunal de Primera Instancia* adjunto al Tribunal.

<sup>15</sup> El Consejo y la Comisión son auxiliados por el Comité Económico y Social para los asuntos de la CEE y del EURATOM. Este consejo se integra por 189 miembros que representan a los distintos estamentos de la vida económica y social. Debe ser considerado de manera obligatoria antes de adoptar numerosas decisiones y además puede emitir dictámenes por iniciativa propia. Para los asuntos de la CECA la Comisión cuenta con un *Comité consultivo* de 96 miembros en representación de los empresarios, los trabajadores, los usuarios y los comerciantes del sector del carbón y del acero. Aunque es consultado de manera obligatoria, el Comité también puede emitir dictámenes por propia iniciativa.

El Tribunal de Cuentas está integrado por 12 miembros designados por unanimidad en el Consejo tras consultar al Parlamento. Entró en funciones en 1977. El Tribunal examina las cuentas de la Comunidad y de todo organismo por ésta creado, comprueba la legalidad y la regularidad de los ingresos y gastos, verifica la corrección de la gestión financiera e informa a las instituciones de la Comunidad.

una serie de desacuerdos en materia de "desarme arancelario" que se mantendría hasta la recién concluida Ronda Uruguay.

Otro rubro que merece una especial mención es la política agrícola común (PAC), la cual no fue desarrollada lo suficiente en los Tratados de Roma por la complejidad de las políticas agrícolas de cada uno de los socios comunitarios, si bien ya en 1958 en la Conferencia de Stressa, surgiría el Plan Mansholt, base de la política agrícola común, caracterizada por el establecimiento de reglas para la competencia, el reglamento financiero, la decisión sobre precios mínimos y los reglamentos sobre productos concretos. Aunque se estima que el mercado único para la agricultura se habrá perfeccionado hacia 1995 una vez que sean resueltas las dificultades especiales que existen en torno a los productos hortícolas, frutícolas, vinos, aceites y otros, hasta ahora la PAC se aplica a 90% de la producción agrícola comunitaria, situación que dota a Bruselas de un enorme poder de negociación frente a Estados Unidos.

La PAC tiene los siguientes propósitos: a) lograr la libre circulación de productos agrícolas entre los países miembros, en condiciones análogas a las de un mercado nacional; b) la institucionalización de una preferencia comunitaria en la frontera en favor de los agricultores de los países miembros, lo cual les garantiza el pago efectivo a "precios europeos", superiores a los del mercado mundial. Para ello se impone un gravamen sobre los productos extracomunitarios importados que cubren la diferencia entre el precio de entrada y el precio internacional; c) en el mercado comunitario funcionan organismos que garantizan la compra, a los precios de intervención (algo menores que los indicativos), de la producción comunitaria que se les ofrezca; d) los excedentes producidos por los socios comunitarios tienen garantizada la exportación con base en primas o subvenciones que cubren las diferencias de precios entre los mercados comunitario y mundial. Para cubrir estas intervenciones, el financiamiento corre a cargo del Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícolas (FEOGA).<sup>16</sup>

En su afán por emular los atributos de los estados-nacionales, y por ende, de los mercados nacionales, la CEE dispuso, desde la redacción de los Tratados de Roma, la abolición de obstáculos para el movimiento de los factores de la producción, particularmente de los trabajadores, los servicios y los capitales, ello debido a que la ins-

<sup>16</sup> Ramón Tamames, *op. cit.*, pp. 215, 217.

tauración del Mercado Común tendría que desconocer fronteras para todos los factores que hacen posible la producción como ocurre, por regla general, en el interior de los mercados nacionales.<sup>17</sup>

CUADRO 3  
SUBSIDIOS AGRÍCOLAS EN 1989

<i>Subsidios al productor</i>	<i>CE</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>Japón</i>
ECU (billones)	61.5	40.0	30.7
ECU por hectárea	726	114	7 900
ECU por agricultor a tiempo completo	10 000	22 500	36 000

NOTA: 1 ECU = 1. 10 dólares de Estados Unidos.

FUENTE: Servicio de la Comisión de las Comunidades Europeas, 1989.

En términos de competencia, la UE presenta diversos problemas, mismos que difícilmente la podrían ubicar en el rango de un macro-Estado o super-Estado, puesto que subyacen una serie de obstáculos al desempeño comunitario propio de un verdadero mercado común. En este sentido el modelo a seguir sería Estados Unidos, considerando la expansión que logró desde las diminutas trece colonias hasta albergar en su seno 50 estados, entre los cuales no existe ningún obstáculo ni para el libre flujo de los factores de la producción, ni de corte arancelario o no arancelario. Estados Unidos es, de hecho, el mercado común más eficiente y grande del mundo.

A continuación, algunas de las dificultades más comunes para la conversión de la UE en un verdadero mercado común:

1. Prácticas de negocios. La competencia entre las empresas de los socios comunitarios se dificulta porque todavía hay una gran cantidad de industrias paraestatales, preocupadas especialmente por mantener puestos de trabajo en favor de un gran número de empleados, hecho que opera en contra de su modernización y eficiencia.

<sup>17</sup> *Ibid.*, p. 219.

2. Nacionalismo. Aunque formalmente la UE se orienta por el principio de que sus socios son, ante todo europeos, en la práctica prevalecen las prácticas en las que las empresas favorecen los intereses de sus nacionales, en detrimento de los demás, ello con la finalidad de maximizar beneficios y disminuir los costos. Makridakis relata que no hace mucho la Comunidad Europea llevó a Dinamarca al Tribunal Europeo debido a que incluyó en un contrato cierta cláusula con motivo de la construcción de un puente, la cual especificaba que los materiales y mano de obra daneses tendrían que ser empleados al máximo posible, hecho que entra en conflicto con la libre competencia comunitaria.

3. Papel de los gobiernos y política industrial. En la UE prevalece la cooperación entre países con motivo de proyectos comerciales de gran importancia. Entre ellos pueden citarse el programa aeroespacial comunitario *Ariane*; la polémica industria aeronáutica *Airbus*,<sup>18</sup> o las tecnologías de la información y de la comunicación *Eureka*. Destaca, en las políticas industriales de los socios comunitarios, la protección directa a ciertas industrias esenciales, por ejemplo el suministro de agua potable, la energía eléctrica o los transportes, y todavía no ha logrado extenderse la reducción del proteccionismo a esas áreas, pese a que hay sectores que tanto en Bruselas como fuera de ella impulsan una competencia leal (*fair play*). Con todo, Makridakis apunta que la protección que da la Europa comunitaria a sus industrias es mucho menor que la que desarrolla Japón con respecto a sus corporaciones.

4. Gasto de inversión. En términos de inversión, medida ésta como la formación de capitales, la CE se encuentra a la zaga de Estados Unidos y Japón. Dado que existe una relación entre los gastos de inversión y el crecimiento del PNB, es comprensible que Japón y Estados Unidos cuenten con tasas más altas en este rubro. Sin embargo, el Acta Única Europea ha tratado de fijar criterios para estimular la inversión y solucionar este rezago, y podría afirmarse que desde 1984, salvo en Grecia, ha crecido el presupuesto en favor de las inversiones.

5. Ahorro y tipo de interés. Es sabido que Japón es el país que tiene las tasas de ahorro más altas del mundo, dado que la pobla-

<sup>18</sup> Que ha sido criticada por los estadounidenses bajo el argumento de que cuenta con una enorme cantidad de subsidios que hacen virtualmente incompetitivas a las empresas de Estados Unidos.

CUADRO 4  
TASAS DE CRECIMIENTO DE FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL  
DE PAÍSES ESCOGIDOS DE LA CE, ESTADOS UNIDOS Y JAPÓN

<i>País</i>	1969-1979	1979-1987	1985-1988
Italia	0.8	1.4	9.4
Reino Unido	0.8	1.4	9.1
España	2.2	1.0	31.2
Dinamarca	2.3	1.6	19.3
Francia	3.2	-0.1	7.7
Alemania	1.9	0.2	4.7
Bélgica	2.7	-1.4	0.3
Holanda	0.7	0.8	10.1
Grecia	3.4	-2.6	-4.1
Japón	4.9	3.8	23.7
Estados Unidos	2.7	2.4	11.3
CE	1.9	0.5	11.0

FUENTE: Servicios de la Comisión de las Comunidades Europeas, 1989.

ción ahorra el 20% del PNB, en tanto que los países de la CE tienen un índice equivalente a menos de la mitad de esa cifra. Makridakis observa que las tasas de interés en Japón son muy bajas, a razón de 0.75%, mientras que en la Europa comunitaria hay un rédito de hasta siete veces más.

6. Educación. Makridakis apunta que los currícula de los países europeos son más teóricos que en Estados Unidos y Japón, además de que hay un rezago en educación técnica. La Europa comunitaria adolece de gestión profesional, la que, en Estados Unidos, en contraste, ha sido desarrollada en los últimos 50 años. Falta, asimismo, estructurar vínculos entre las empresas y las universidades europeas.<sup>19</sup>

### *El Acta Única Europea*

La necesidad de resolver los problemas emanados de los avances insuficientes en el proceso de integración, desde el nacimiento de la CEE en 1957 hasta principios de los años ochenta, condujo a que el Parlamento Europeo comisionara al diputado italiano Altiero Spinelli, en 1984, para que elaborara el borrador de un tratado para la

CUADRO 5  
 CRECIMIENTO DEL PNB EN LA CE, ESTADOS UNIDOS Y JAPÓN

País/región	1969-1979 (%)	1979-1988 (%)
CE	3.1	1.9
Estados Unidos	2.8	2.9
Japón	4.7	3.9

FUENTE: Servicios de las Comunidades Europeas, 1989.

Unión Europea que cumpliera con los siguientes objetivos: a) fusionar las tres comunidades hasta entonces existentes, en una sola; b) reforzar el Parlamento, dotándolo de poderes legislativos de alcance federal; c) transformar la Comisión en un verdadero poder ejecutivo.<sup>20</sup>

Jacques Delors, electo presidente de la Comisión en 1985 se dio a la tarea de proponer soluciones para fortalecer las instituciones y consolidar un verdadero mercado común sin barreras. Su propuesta, denominada Plan Delors, se traduciría en unas 300 medidas legislativas para lograr, en 1992, la instauración del mercado único. Así nació el Acta Única Europea, la cual modificaba los Tratados de Roma en los siguientes rubros: a) reforzamiento del mecanismo de adopción de acuerdos por mayoría en el Consejo; b) supresión de todas las barreras intracomunitarias hacia el 31 de diciembre de 1992 —específicamente de las fronteras físicas, tales como las aduanas, los controles de inmigración, los pasaportes, el registro ocasional de equipajes personales, etcétera—; c) avance hacia la unión monetaria; d) políticas comunes de investigación y desarrollo tecnológico, medio ambiente y asuntos sociales; e) bases de cooperación política con reuniones trimestrales de los ministros de asuntos exteriores y un miembro de la Comisión.<sup>21</sup> Llama la atención que la propuesta del Acta Única Europea surgiera en el contexto del recrudescimiento de

<sup>19</sup> Spyros G. Makridakis, "La competencia y los competidores. Comparación de la Comunidad Europea con Norteamérica y Japón", en Spyros G. Makridakis (coord.), *El Mercado Único Europeo. Oportunidades y desafíos para los negocios*, Madrid, McGraw-Hill, 1992, pp. 23-59.

<sup>20</sup> Ramón Tamames, *op. cit.*, p. 229.

<sup>21</sup> *Ibid.*



la guerra fría, en franco desafío a la propuesta reaganiana de reactivar y revitalizar el noratlantismo estadounidense.

Una de las derivaciones más importantes del Acta Única Europea fue la reunión que en Hannover sostuvieron los representantes de los socios comunitarios el 27 y 28 de octubre de 1988 a fin de establecer las etapas concretas de la unión económica y monetaria (UEM). Ya el 12 de abril de 1989, el comité Delors presentaba el Informe para la unión económica y monetaria en la Comunidad Europea, y del 14 al 16 de junio de 1989, el Consejo Europeo de Madrid decidía que la primera etapa de la UEM comenzaría el 1 de julio de 1990.

La UEM podría ser lograda si los socios comunitarios cumplían con los siguientes requisitos: a) mantener una inflación baja; b) mantenimiento de bajas tasas de interés a largo plazo; c) mantener un déficit presupuestario inferior al 3% del PIB; d) mantener una deuda pública inferior al 60% del PIB, y e) dos años de estabilidad monetaria dentro del mecanismo de tipos de cambio (MTC). La UEM estaba prevista para desarrollarse en tres etapas. La primera comenzó realmente en la conferencia intergubernamental celebrada en junio de 1990, momento en que los socios comunitarios estuvieron de acuerdo en abolir los controles sobre los capitales; la segunda abarcaría de 1994 a 1997, aunque, de ser necesario, la etapa se prolongaría hasta 1999. Tanto en las etapas primera como segunda, los estados miembros con resultados más deficientes tendrían que acercarse (converger) con aquellos que tuvieran mejores resultados. El Instituto Monetario Europeo (IME) sería creado para preparar el marco final correspondiente a la tercera etapa, la cual estaría naciendo el 1 de enero de 1997 siempre que siete o más miembros cumplieran con los requisitos anteriormente prescritos. De ser así, el Banco Central Europeo vería la luz, y el ECU<sup>22</sup> se convertiría en la moneda única de aquellos estados que cumplieran con las condiciones prescritas. De no ser así, en 1999 sería implantada la tercera etapa sólo en aquellos estados que cumplieran con las condiciones macroeconómicas para ello.<sup>23</sup> El ECU se compone de las distintas divisas europeas de los socios comunitarios en la proporción que se indica en el cuadro 6 (a ellas habría que sumar, naturalmente las coronas suecas, los marcos

<sup>22</sup> Unidad monetaria europea (*European Currency Unit* por sus siglas en inglés).

<sup>23</sup> Para un análisis detallado de este tema, véase Ray Barrell (ed.), *Economic convergence and monetary union in Europe*, Londres, Sage, 1992, 263 pp.

CUADRO 6  
COMPOSICIÓN DEL ECU

	<i>Un ECU se compone de las siguientes cantidades en monedas nacionales</i>	<i>Proporción</i>
Marco alemán	0.6242	30.40
Libra esterlina	0.08784	12.60
Franco francés	1.332	19.30
Lira italiana	151.80	9.70
Florín holandés	0.2198	9.60
Franco belga/luxemburgués	3.431	8.10
Corona danesa	0.1976	2.50
Divisa irlandesa	0.008552	1.10
Dracma griego	1.44	0.70
Peseta española	6.885	5.20
Escudo portugués	1.393	0.80
<i>Total</i>		100.0

NOTA: Las proporciones fueron calculadas con base en las tasas de cambio existentes hacia el 30 de octubre de 1990. A finales de 1995, se acordó denominar a la moneda única *euro*.

FUENTE: S. F. Goodman, *op. cit.*, p. 144.

finlandeses y los schillings austriacos en su calidad de divisas de los nuevos socios comunitarios).

#### *El Tratado de Maastricht sobre la Unión Europea*

Si la consolidación del mercado único coloca a los socios de la UE en una posición de notable independencia en la conducción de las relaciones económicas internacionales, particularmente respecto de Estados Unidos, el Tratado de Maastricht sobre la Unión Europea, suscrito en 1991, contiene una serie de disposiciones encaminadas a dotar a los socios comunitarios de una cohesión política y militar que atenta contra los últimos vestigios del *noratlantismo estadounidense* en el llamado "viejo continente".

Los polémicos puntos centrales y novedosos acordados en Maastricht, incluyen:

1. Una moneda común europea a más tardar hacia 1999. Los especialistas acotan que las disparidades existentes entre los socios más prósperos y los menos favorecidos del Mercomún serán el principal obstáculo para concretar el proceso de integración en los noventa. En el terreno monetario, por ejemplo, se considera que una vez que un país se adhiera a la unión monetaria, el déficit externo que habría podido ser enfrentado por medio de la depreciación de la divisa, en el interior de una unidad monetaria, generará un alto desempleo. Ello explica, por ejemplo, la insistencia en torno a que los socios comunitarios se apeguen a los cinco criterios de disciplina macroeconómica anteriormente referidos, toda vez que sólo así será posible enfrentar los costos de la unión monetaria en que inevitablemente habrá perdedores y ganadores, así como países que deberán hacer más concesiones que otros.<sup>24</sup>

2. Nuevos derechos para los ciudadanos europeos, que se convertirán en ciudadanos de la Unión Europea. En 1985, la Europa de los ciudadanos fue motivo de un análisis especial conocido como Informe Adonnino y en Maastricht se acordó conceder el derecho a voto y a ser votado en las elecciones municipales y en las europeas a todo ciudadano de la Unión que resida en un Estado miembro cuya ciudadanía no posee. Este derecho, cuyas disposiciones han sido afinadas en los últimos meses, ha generado una gran polémica. Parte de la misma reside en el hecho de que el sentimiento de pertenecer a una misma colectividad y de compartir el mismo destino no pueden crearse artificialmente. La idea de Maastricht, desde luego, estriba en que la Europa cultural adapte su ritmo al de la Europa económica contribuyendo a la conformación de una conciencia común, tarea que se antoja titánica. Los programas educativos y de formación que fomenta la UE por medio de ERASMUS (proyecto de libre movilidad para los estudiantes universitarios); COMETT (cooperación entre las universidades y las empresas sobre la formación en el campo de las tecnologías); y LINGUA (promoción del conocimiento de lenguas extranjeras), se circunscriben en ese ámbito. Los programas de referencia han permitido ya que unos 60 mil jóvenes disfruten de becas para estudiar en los países de la Unión. Se ha fijado como objetivo el que el 10% de la misma franja de edad haya podido pasar cerca de un año universitario en otro país, objetivo que

<sup>24</sup> Iain Begg y David Mayes, "Cohesion as a precondition for Monetary Union in Europe", en Ray Barrell, *op. cit.*, p. 220.

exige un aumento en los fondos comunitarios que tienen como propósito afianzar la política educativa de la región. También es pertinente mencionar que la Europa de los ciudadanos se basará en la multiplicación de los símbolos de identificación comunes tales como el pasaporte europeo que se encuentra en circulación desde 1985, el himno (el "Himno a la Alegría" de Beethoven) y la bandera (un círculo con quince estrellas doradas sobre un fondo azul) que en algunas partes ya se iza junto a la bandera nacional.<sup>25</sup>

Claro está que existen opiniones que sostienen que el futuro de la Unión Europea radica en el respeto a la diversidad, y que un esfuerzo por estandarizar sus valores y bagaje cultural tendría efectos desastrosos.<sup>26</sup>

3. Plantea dotar de mayores responsabilidades a la Unión Europea cuya competencia se ampliará en favor de una mayor protección de los consumidores; mejorar la salud pública; conceder visados; crear obras importantes en infraestructura para el transporte, telecomunicaciones y energía; apoyar la cooperación para el desarrollo de las regiones más asimétricas en el interior del Mercado común; fomentar una política industrial común; favorecer la educación y la cultura; proteger el medio ambiente; fomentar la investigación y el desarrollo y la política social;<sup>27</sup> y la cooperación en los ámbitos de la justicia y del interior.

4. Desarrollo de una política exterior común. Diversos acontecimientos como las actitudes adoptadas en torno a algunos problemas de los países del llamado Tercer Mundo, la cuestión de Namibia y Sudáfrica, la posición en torno a Irán y la amenaza de muerte contra el escritor Salman Rushdie, y las acciones conjuntas para el combate

<sup>25</sup> "La Europa de los ciudadanos", en *Mundo Internacional*, vol. 10, núm. 1, abril-junio de 1993, pp. 26-27.

<sup>26</sup> Edgar Morin, *Penser l'Europe*, Paris, Gallimard, 1987, p. 200.

<sup>27</sup> El Reino Unido no participa en este rubro, dado que considera que su legislación en materia social es mucho más avanzada que la que se pretende desarrollar desde Bruselas. Algunos estudios sugieren que al oponerse al capítulo social de Maastricht, el gobierno británico ni abandona la extensa protección social que ya existen en su país, ni indica que no seguirá trabajando para mejorar las condiciones actuales, que son de las mejores en Europa. Se dice que simplemente se niega a aceptar propuestas basadas en principios falsos de armonización, ideologías pasadas de moda y en ambiciones burocráticas peligrosas que tendrían consecuencias económicas y políticas adversas, no sólo en Gran Bretaña, sino en otros estados miembros. Véase B. C. Roberts, "The social charter", en Patrick Minford (ed.), *The cost of Europe*, Manchester, Manchester University Press, 1992, p. 162.

del terrorismo, sugieren un cierto optimismo con respecto a la posibilidad de contar con una política exterior común de la Unión. Recientemente, sin embargo, se produjo un desajuste comunitario en este ámbito con motivo de la crisis del Golfo Pérsico ya que Francia mostró una autonomía previsible en torno a la estrategia del gobierno de Washington, además, claro está, de la marginal contribución de Alemania, cuyas operaciones militares única y exclusivamente pueden realizarse en el marco de la OTAN.

Ya que se habla de Alemania, convendría destacar la actitud de relativa independencia que ha asumido respecto de la Unión Europea en torno a diversos aspectos en materia de política exterior que, formalmente, requerirían un consenso de los socios comunitarios. Destaca, por ejemplo, la gran injerencia germana en Europa oriental, no sólo en términos políticos y diplomáticos, sino también económicos. Parte de la explicación a este hecho estriba en que Alemania es el "primer puerto occidental de entrada" a los conflictos que acontecen en Europa oriental y en la ex Unión Soviética, lo que la lleva a forzar una opinión comunitaria, una vez que Bonn ya ha implantado medidas para enfrentar la situación. Se calcula que Alemania alberga unos 5.7 millones de inmigrantes, convirtiéndola, de hecho, en el país con mayor número de refugiados entre los socios comunitarios. Ocurre que el gobierno de Helmut Kohl otorga a todos los solicitantes de asilo político la cobertura del sistema de seguridad social germano que incluye vivienda, servicios médicos y salarios. En 1992, el número de personas que solicitaron asilo político en Alemania alcanzó los 438 000, esto es, la mitad de todas las solicitudes de asilo presentadas al conjunto de los países de la Unión Europea.<sup>28</sup>

Más polémica todavía ha sido la actitud de Alemania en torno a la crisis en la ex Yugoslavia, sobre todo porque se anticipó a reconocer la independencia de Croacia, hecho que derivó en el baño de sangre que hasta hoy apenas parece estar en una fase de resolución, luego de la suscripción de los acuerdos de Dayton, Ohio, a finales del año pasado. En el caso del asunto croata, aunque había empujado a los demás socios comunitarios a reunirse en enero de 1992 para dar el reconocimiento a Croacia, Alemania se anticipó a esa fecha y

<sup>28</sup> Thomas Kielinger y Max Otte, "Germany: The pressured power", en *Foreign Policy*, núm. 91, verano de 1993, pp. 48-49.

actuó unilateralmente.<sup>29</sup> Este episodio aconteció justo cuando los Tratados de Maastricht eran negociados. En ellos se especifica que los estados miembros habrán de implantar una política exterior y de seguridad comunes que: a] salvaguarden los valores comunes, los intereses fundamentales y la independencia de la Unión Europea; b] fortalezcan la seguridad de la Comunidad y de sus estados miembros en todas las formas; c] preserven la paz y fortalezcan la seguridad internacional; d] promuevan la cooperación internacional; e] desarrollen y consoliden la democracia y el imperio de la ley, y respeten los derechos humanos y las libertades fundamentales.<sup>30</sup> Estos temas serán revisados en 1996 en el mes de junio, a la luz de las experiencias y tropiezos experimentados.

5. Desarrollo de una política de seguridad común. Este aspecto es de crucial importancia, porque intenta reproducir la experiencia autonomista lograda en el terreno económico respecto de Estados Unidos, actualizándola ahora a la esfera de la seguridad. Francia y Alemania ya han acordado crear una brigada militar conjunta, y en mayo de 1992 fue puesta en marcha con 40 000 soldados. Antes de que se llevara a cabo el encuentro de Maastricht, existía una gran presión, especialmente de Francia, para reestructurar los mecanismos de defensa y seguridad de Europa, ya fuera creando una organización al amparo del Mercomún, o bien dotando a la Unión Europea Occidental de mayores facultades para este fin. El Reino Unido se opuso tajantemente a reducir la competencia de la OTAN en Europa, argumentando que por esta vía los países europeos occidentales tienen la enorme ventaja de que Estados Unidos desembolsa las principales contribuciones para el mantenimiento de la alianza, si bien, todo hace suponer que las verdaderas razones de las objeciones presentadas por el gobierno de Londres radican en su "relación especial" con el gobierno de Washington.<sup>31</sup>

En Estados Unidos, el tema también es motivo de grandes controversias, toda vez que la presencia militar estadounidense en el

<sup>29</sup> Esta situación es considerada, por algunos, como el indicador de una "Alemania gaullista", en tanto que Alemania se rehúsa a aceptar su nuevo estatus como potencia dominante en Europa central, en tanto que otras potencias europeas se resisten a reconocer a Alemania ese estatus. Véase Wolfgang Krieger, "Toward a Gaullist Germany? Some lessons from the Yugoslav crisis", en *World Policy Journal*, vol. 31, núm. 1, primavera de 1994, pp. 26-38.

<sup>30</sup> S. F. Goodman, *op. cit.*, p. 222.

<sup>31</sup> *Ibid.*, pp. 223-224.

mundo mantiene una cobertura global como en los tiempos de la guerra fría cuando la Unión Americana constituía la potencia hegemónica en el sistema capitalista de manera indiscutible. Pero los tiempos han cambiado, y los 36 mil millones de dólares que Estados Unidos gasta en la defensa europea, pesan en el presupuesto de un país que con un producto nacional bruto de 5 mil billones de dólares, asume las responsabilidades en materia de seguridad de una región que, como la del llamado "viejo continente" tiene un producto nacional bruto combinado de 3 500 billones de dólares.<sup>32</sup> Es legítimo, entonces, que el gobierno de Washington pida a los aliados europeos que asuman las responsabilidades presupuestales en la OTAN que les corresponde en razón de su estatus económico. Y es inevitable, por lo tanto, que países como Francia reiteren que si los europeos occidentales van a pagar más por su seguridad, Estados Unidos se retire de ese escenario.

#### *Maastricht y la Unión Europea Occidental*

La idea de revitalizar la Unión Europea Occidental (UEO) cobró ímpetu al momento en que los socios comunitarios plantearon las medidas a que ya se ha hecho referencia para consolidar el proceso de integración, no sólo en la esfera económica, sino también en la política y de la seguridad. Es indudable, sin embargo, que la desaparición del Pacto de Varsovia, consumada el 1 de abril de 1991,<sup>33</sup> reafirmó la postura francesa de crear una estructura de defensa que garantizara a los europeos, en última instancia, el ejercicio del "monopolio legítimo de la violencia".

En Maastricht quedó establecido que la UEO se desenvolverá como el componente defensivo de la Unión y como el método para fortalecer el pilar europeo de la alianza atlántica. Sus decisiones, se dice, no afectarán las obligaciones de ciertos estados miembros bajo el Tratado de la OTAN y serán compatibles con la seguridad común

<sup>32</sup> Michelle Bainbridge y Spyros G. Makridakis, "Apreciación de la diversidad que existe en la Comunidad del Mercado Común", en Spyros G. Makridakis (coord.), *op. cit.*, p. 229.

<sup>33</sup> Los ministros de Defensa y de Asuntos Exteriores de la Organización del Pacto de Varsovia se reunieron en Budapest el 25 de febrero de 1991 para poner fin a la institución que fue creada en 1955 en uno de los momentos más candentes de la guerra fría. Véase Otto Pick, "The demise of the Warsaw Pact", en *NATO Review*, núm. 2, abril de 1991, pp. 12-16.

y la política de defensa establecidos en el interior de ese marco. Grecia fue invitada a unirse a la UEO, y en correspondencia, Turquía, miembro de la OTAN y que asumió una actitud de cooperación notable en el contexto de la crisis del Golfo Pérsico al permitir el uso de sus bases para desarrollar operaciones militares con destino a Irak, contará con una participación plena en la UEO, mas no membresía.<sup>34</sup> Por lo que toca al resto de los socios comunitarios, ni Irlanda, ni Dinamarca, ni Austria, ni Suecia, ni Finlandia pertenecen a la UEO.<sup>35</sup> En pocas palabras: algunos socios comunitarios, encabezados por Francia, consideran que la UEO puede ser un foro "que sirva para articular una perspectiva más claramente europea dentro de la alianza. Las posiciones europeas podrían ser discutidas en la UEO y los resultados del debate podrían ser luego introducidos como contribuciones dentro de la alianza".<sup>36</sup>

El entonces presidente de la Comisión, Jacques Delors, declaró en enero de 1992 que la fuerza nuclear francesa podría estar al servicio de la UE una vez que el presidente Mitterrand iniciara el debate. Ciertamente, los franceses estiman que si asumen un liderazgo en los aspectos de la seguridad y defensa de la Unión Europea en sustitución de Estados Unidos, los beneficios que a su complejo militar-industrial reportaría este hecho, resultarían muy amplios.<sup>37</sup>

El secretario general de la Unión Europea Occidental, Willem van Eekelen, ha cuidado mucho los detalles que harían aparecer a la Unión como una entidad que entra en conflicto con la OTAN —por la posible duplicación de funciones que entraña en esencia—, de manera que ha desarrollado tres áreas en las que la UEO tendría capacidad de acción, si bien, éstas son sumamente amplias y sugerentes, a saber:

1. La UEO como foro de consulta. Aquí se tiene prevista la realización de consultas entre los miembros ante una situación de crisis, así como en la búsqueda de la cooperación y para evitar el surgimiento de conflictos. También se aplica al entrenamiento conjunto a

<sup>34</sup> Hecho que de todas maneras sería incompatible con la política adoptada por Bruselas hacia Ankara, ya que, aunque los turcos han solicitado reiteradamente su ingreso a la Unión Europea, éste le ha sido denegado en múltiples ocasiones, argumentando lo dudoso de su estatus como país europeo, hasta su menor nivel de desarrollo y su condición étnica y religiosa.

<sup>35</sup> S. F. Goodman, *op. cit.*, p. 224.

<sup>36</sup> Mariano Aguirre y Ana Alonso, *op. cit.*, p. 244.

<sup>37</sup> *Ibid.*, p. 246.



fin de promover los contactos entre los miembros de las fuerzas armadas. Contempla asimismo el desarrollo de formas de asociación entre los países de la Unión Europea y los de Europa central y oriental, por ejemplo Bulgaria, Hungría y Rumania.

2. La UEO como realizador de operaciones de paz. Hasta ahora, dado que la Unión Europea adolece de una reglamentación al respecto, la actuación de la UEO en operaciones de paz resulta virtualmente imposible a no ser que reciba las instrucciones pertinentes de parte de la ONU. Sin embargo, dado que los socios de la UEO se encuentran mayoritariamente vinculados participando en las operaciones de paz de la ONU, se exploran las posibles implicaciones que tendría una sugerencia de este tipo. Con todo, se contemplan ya cuatro tipos distintos de intervenciones, a saber: *a*) con el despliegue preventivo de fuerzas; *b*) con el afianzamiento de las sanciones económicas y el apoyo de recursos militares; *c*) con el otorgamiento de asistencia humanitaria y la protección de áreas de seguridad y el apoyo de las fuerzas armadas, y *d*) en la implantación de un plan de paz aprobado, con el uso de la fuerza contra alguna de las partes que no cumpla los compromisos contraídos.<sup>38</sup>

3. La UEO como instrumento para fortalecer la cooperación europea en el terreno de la defensa. Aquí la UEO reconoce que la inversión para adaptar las fuerzas armadas de los países miembros será costosa, dado que el desarrollo de esos recursos reclama sofisticación tecnológica y el apoyo de los expertos en diversas industrias. Se considera que el tema más apremiante es el de la proliferación de misiles balísticos, de lo que se desprende que es necesario instrumentar un sistema de alerta así como métodos apropiados de protección.<sup>39</sup>

De hecho los pasos ya están dados para romper el cordón umbilical con la OTAN, y auspiciar el retiro estadounidense de Europa.<sup>40</sup>

<sup>38</sup> Es necesario destacar que la UEO cuenta ya con experiencia en operaciones militares, dado que ha actuado de manera conjunta con la OTAN en situaciones como el embargo decretado en el Adriático ante la crisis en la ex Yugoslavia.

<sup>39</sup> Willem van Eekelen, "wvu prepares the way for new missions", en *NATO Review*, núm. 5, octubre de 1993, pp. 19-23.

<sup>40</sup> El gobierno de Washington, sin embargo, ya ha retirado importantes cantidades de arsenales nucleares y fuerzas convencionales en Europa, y esa tendencia se mantendrá, seguramente, en el transcurso de la presente década. El impacto de estas medidas estadounidenses sobre el noratlantismo no favorece necesariamente su vigencia.

Un acto simbólico pero de profundo significado tuvo lugar el pasado 14 de julio de 1994, cuando por primera vez, desde hace 50 años, las tropas alemanas pertenecientes al futuro euroejército de la Unión Europea, desfilaron por la avenida de los Champs-Élysées, en el 205º aniversario de la Revolución francesa. Aunque algunas personas, especialmente los veteranos de la resistencia francesa que vivieron los horrores de la segunda guerra mundial, protestaron por este hecho, el presidente Mitterrand declaró "yo veo hacia el futuro".<sup>41</sup>

El euroejército, con sede en Estrasburgo, estará integrado, como se ventila en Maastricht, por Francia y Alemania, si bien España, Bélgica y Luxemburgo iniciaron su participación en el mismo, de manera que hacia el 1 de octubre de 1995, estaba entrando en funciones.<sup>42</sup> Empero, para que la Unión Europea posea un esquema eficiente de defensa, deberá contar, además del poder aéreo francés, y el ejército de tierra alemán, con el poderío naval británico, algo que se antoja difícil, por lo menos en el corto plazo dado el apoyo que los británicos dan a la alianza noratlántica bajo el liderazgo estadounidense.

Sin embargo, Gran Bretaña parecería estar cambiando su actitud, como lo demuestra la inauguración del *Eurotunnel* el pasado 6 de mayo de 1994 por la Reina Elizabeth II de Gran Bretaña y el presidente francés François Mitterrand, obra que representa no sólo un avance en términos de ingeniería,<sup>43</sup> sino que concreta un proyecto originalmente concebido por Napoleón Bonaparte en su afán por integrar Europa bajo la hegemonía francesa. Cabe destacar que durante varias ocasiones fue planeada la realización de tan magna obra,<sup>44</sup> pero que la desconfianza y los conflictos imperantes entre

<sup>41</sup> Esta decisión fue tomada por el gobierno francés dado que el pasado 6 de junio se cumplió el aniversario número 50 del desembarco aliado en Normandía, celebración a la que, naturalmente, Alemania no fue invitada. A manera de compensación, François Mitterrand decidió entonces, hacer una simbólica demostración conjunta de los esfuerzos que encabeza para dar vigor al esquema europeo de la defensa de la Unión Europea.

<sup>42</sup> Alan Riding, "Germans Join Paris Parade. Emotions are strong but event is low-key", en *International Herald Tribune*, 15 de julio de 1994, p. 8.

<sup>43</sup> El túnel atraviesa el Canal de la Mancha vinculando los acantilados de Dover, en Folkestone, Inglaterra, con el pueblo francés de Calais ubicado en la zona costera.

<sup>44</sup> El *Eurotunnel* fue una *joint venture* franco-británica que tuvo un costo de 14 mil millones de dólares aportados por inversionistas privados y bancos para finan-

los estados europeos hacían temer que la edificación de rutas de acceso a las islas británicas las haría vulnerables a los ejércitos terrestres del continente —como ocurrió en los tiempos del Imperio Romano en que la consigna de que “todos los caminos llevan a Roma” se materializó en las invasiones de los bárbaros que aceleraron el fin de dicho imperio.<sup>45</sup>

Es claro, además, que, como establece la teoría de las coaliciones, la OTAN cumplió su cometido, y el extender la alianza noratlántica más allá de sus fines originales, amenaza con propiciar el surgimiento de contraalianzas, como efectivamente es el caso en el interior del Mecomún europeo, con la propuesta de revitalizar la UEO, y con las maniobras militares conjuntas entre Francia y Alemania, más el visible cambio de actitud de Gran Bretaña en un giro que aparentemente tendería a “continentalizar” el renuente país y aliado tan estratégico de los estadounidenses.

#### *La Asociación Europea de Libre Comercio*

Cuando Estados Unidos y la OEEC fueron incapaces de trascender las profundas escisiones motivadas por los recelos de Francia respecto de la forma en que la integración europea debía ser instrumentada por la urgente necesidad de contar con una estrategia económica ante el fin inminente del Plan Marshall en la primera mitad de la década de los cincuenta, Gran Bretaña fue marginada de la naciente CEE. Dado el sello supranacional que le fue impreso desde sus inicios a la Comunidad, Gran Bretaña encontraba incompatible la sujeción a una autoridad continental, en la que recibiría un trato no muy distinto que el del resto de los socios comunitarios, además de que con la existencia de la *Commonwealth* temía asumir compromisos que restringirían su influencia en ultramar. En el fondo, desde

---

ciar el proyecto, pero que requiere elevarse a 1.8 mil millones más antes de que el túnel opere regularmente con servicio para pasajeros a finales de 1994. La empresa que ganó la licitación para desarrollar el proyecto fue la canadiense *Bombardier*. Se estima que en 1995 cuatro trenes por hora circularán en cada dirección, día y noche, los 365 días del año, y que tomará solamente 35 minutos llegar de una terminal a otra a una velocidad máxima de 160 kilómetros por hora. Los barcos de pasajeros (*firries*) y los trenes de carga también usarán el túnel.

<sup>45</sup> Para un recuento “visual” —con importantes fotografías que muestran el proceso de construcción— de la obra realizada, véase Sebastiao Salgado e Ivan Chermayeff, “The Eurotunnel”, en *World Policy Journal*, vol. xi, núm. 2, verano de 1994, pp. 64-80.

luego, se encontraba el proyecto estadounidense de una "integración controlada" en Europa, donde el Reino Unido pudiera fungir como portavoz de los intereses del gobierno de Washington, a cambio de apoyo para que Londres lograra mantener una cierta "supremacía" en los asuntos europeos.

Ninguno de esos planes pudo ser concretado, y una vez que la CEE nació, Gran Bretaña se encontró en una situación de alejamiento con respecto a los acontecimientos económicos del continente, de manera que aprovechó la situación política en que se encontraban ciertos estados europeos que, por diversas razones, no podían acceder como miembros de pleno derecho en el Mercomún europeo. En ese caso se encontraban Portugal, Dinamarca, Noruega, Suecia, Suiza y Austria, siendo los tres últimos neutrales, situación que les impedía incorporarse a una institución que les obligara a ceder una parte sustancial de su soberanía; en tanto que los tres primeros se encontraban o muy vinculados a Gran Bretaña (Portugal) o aun sin ser neutrales, preferían no ceder parte de su capacidad decisoria a Bruselas. Todos estos países participaron en la Convención de Estocolmo el 3 de mayo de 1960, mediante la cual fue instituida la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), a la que se sumarían, posteriormente, Islandia (el 1 de marzo de 1970) y Finlandia (el 1 de enero de 1986).

Los objetivos de la EFTA, a grandes rasgos son:

1. Evitar una discriminación económica de parte de la Comunidad Económica Europea nacida en 1957;
2. Fomentar la cooperación económica entre los países miembros mediante un área de libre comercio;
3. Mantener una cercana experiencia de cooperación europea entre los países miembros, al mismo tiempo que fomentar las relaciones comerciales con el resto del mundo (particularmente con el continente europeo);
4. Edificar un puente de cooperación entre la Asociación y la CEE;
5. Contribuir al desarrollo armónico y a la expansión del comercio mundial y remover progresivamente las barreras que lo obstaculizan.<sup>46</sup>

<sup>46</sup> EFTA, *The European Free Trade Association*, Ginebra, EFTA, Secretariat, 1987, pp. 23-24.

CUADRO 7  
 PRINCIPALES EXPORTADORES DE LOS SOCIOS  
 DE LA EFTA Y DE LA UE

<i>País</i>	<i>Destino principal de sus exportaciones</i>
Austria	Alemania
Finlandia	Suecia
Islandia	Reino Unido
Noruega	Reino Unido
Suecia	Alemania
Suiza	Alemania
EFTA	UE
Bélgica	Alemania
Dinamarca	Alemania
Alemania	Francia
Grecia	Alemania
España	Francia
Francia	Alemania
Irlanda	Reino Unido
Italia	Alemania
Luxemburgo	Alemania
Países Bajos	Alemania
Portugal	Alemania
Reino Unido	Estados Unidos
UE	UE

FUENTE: Eurostat.

En consonancia con los objetivos expuestos, los *efanos* solicitaron al gobierno de Francia que les permitiera instalar la sede de la organización en París, lo cual fue rechazado, de manera que hubo de elegirse la ciudad de Ginebra.

Ramón Tamames gusta de contrastar la EFTA con la UE, resaltando que la primera tiene pretensiones muy modestas, particularmente, la abolición de obstáculos al comercio entre los miembros,<sup>47</sup> en

<sup>47</sup> El dasarme arancelario entre los socios *efanos* fue fijado para desarrollarse en un plazo de 10 años, iniciando con una reducción del 20% hacia el 1 de julio de 1960.

CUADRO 8  
 PRINCIPALES IMPORTADORES DE LOS SOCIOS  
 DE LA EFTA Y LA UE

<i>País</i>	<i>Origen principal de las importaciones</i>
Austria	Alemania
Finlandia	Alemania
Islandia	Estados Unidos
Noruega	Alemania
Suecia	Alemania
Suiza	Alemania
EFTA	UE
Bélgica	Alemania
Dinamarca	Alemania
Alemania	Países Bajos
Grecia	Alemania
España	Alemania
Francia	Alemania
Irlanda	Reino Unido
Italia	Alemania
Luxemburgo	Bélgica
Países Bajos	Alemania
Portugal	España
Reino Unido	Alemania
UE	UE

FUENTE: Eurostat.

tanto que la segunda aspira a una integración económica total. Tamames destaca, asimismo, que el modesto edificio que alberga la sede de la EFTA en que trabajan no más de un centenar de funcionarios, contrasta significativamente con la Plaza Schuman de Bruselas, sede de la UE, donde residen unos 9 mil *eurócratas*. Por otra parte,

y a razón del 10% el 1 de enero de los años 1962, 1963, 1965, 1966, 1967, 1968, 1969 y 1970. A Portugal, país de menor desarrollo dentro de la EFTA, se le garantizó un calendario especial. Con todo, para el resto de los miembros, el desarme arancelario en el 100% se logró hacia el 31 de diciembre de 1966, esto es, cuatro años antes de lo previsto. Véase Ramón Tamames, *op. cit.*, pp. 237-238.

mientras que los estatutos de los Tratados de Roma constan de 250 artículos, muchos de ellos con gran extensión, la Convención de Estocolmo cuenta sólo con 44.<sup>48</sup>

Las diferencias no sólo pueden ser ubicadas en el terreno formal, sino en los alcances reales de la EFTA. De hecho, buena parte de lo socios *efianos*, corroborando el atractivo que entraña la membresía en la UE, decidieron, en distintos momentos, incorporarse a ésta. Así, Gran Bretaña, después de una ardua lucha por vencer el veto francés, se convirtió, al lado de Dinamarca, en miembro de pleno derecho en 1973. Portugal, otro *efiano*, logró acceder a la UE en 1985. Y de manera más reciente, tres de los *efianos* restantes, Suecia, Austria y Finlandia, contaron con la aprobación de Bruselas para formar parte de la UE.<sup>49</sup> De manera que la EFTA ha nutrido de socios prósperos —con la sola excepción de Portugal— a la UE, y efectivamente ha cumplido el papel de organismo “puente” con Bruselas, situación que podría favorecer su existencia aun después de la incorporación de los dos socios escandinavos más Austria al Mercomún ya vigente desde el 1 de enero de 1995, dado que en la lista de espera figuran los países de Europa oriental y algunos de la Comunidad de Estados Independientes (CEI), así como Turquía y Malta que podrían encontrar en la EFTA un primer escalón hacia la integración plena con Europa.

En todo caso, conviene enfatizar las virtudes de la EFTA, organismo que ha logrado mantenerse vigente a pesar de la salida de su patrocinador original (Gran Bretaña).

## EL ESPACIO ECONÓMICO EUROPEO

En enero de 1989, el entonces presidente de la Comisión del Mercomún europeo Jacques Delors, inició una serie de pláticas con los países miembros de la EFTA con la finalidad de discutir la posibili-

<sup>48</sup> *Ibid.*, pp. 236-237.

<sup>49</sup> Noruega tiene una amarga experiencia en su camino a la integración plena en la UE. En septiembre de 1972, luego de conocer la opinión favorable de la Comisión de Bruselas para ingresar, al lado de Gran Bretaña, Irlanda y Dinamarca, como miembro de pleno derecho, el gobierno de Oslo condujo un referéndum. El 53.5% de la población votó en contra y el 46.5 restante en favor. Las razones del rechazo algunas las ubican en el rechazo al centralismo que caracteriza a la UE, y, desde luego, a la pérdida de soberanía en favor de la autoridad supranacional que se concentra en Bruselas.

dad de hacer extensivos algunos de los beneficios comunitarios a los *efranos*. En junio de 1990 comenzaron oficialmente las negociaciones, y ya hacia el 22 de octubre de 1991 estuvo preparado el documento para dar origen al Espacio Económico Europeo (EEE), el cual entraría en vigor, tras su ratificación por el Parlamento europeo y los parlamentos o instrumentos como los referenda en los países *efranos*, el 1 de enero de 1993. Así, el EEE se integraría por los 12 socios comunitarios y los siete miembros de la EFTA.

Todos los *efranos*, con la excepción de Suiza y todos los socios comunitarios, con la excepción del Reino Unido, ratificaron los acuerdos para establecer el EEE. Suiza efectuó un referéndum en diciembre de 1992, el cual fue desfavorable al EEE, por lo que es posible afirmar que las posibilidades de que en el futuro cercano pudiera adherirse como miembro de pleno derecho a la UE parecen cada vez más remotas.<sup>50</sup>

Todo parece indicar que el EEE intentaba resolver una situación irreconciliable que se remonta a los tiempos en que la CEE y la EFTA surgieron. Sin embargo, el reclamo reciente, de parte de los *efranos*, de tener un mayor acceso al Mercomún europeo, considerando que es ahí donde se concentra buena parte de su comercio exterior, sin que por ello debieran renunciar a políticas tan valiosas como la neutralidad, apuró los acuerdos del EEE, los cuales, vistos en las condiciones actuales, bien podrían considerarse como la antesala a la membresía plena en la UE. De hecho, distinguidos analistas y políticos consideran que los beneficios de pertenecer al EEE serían significativamente menores a los emanados de una membresía plena en la UE.<sup>51</sup>

Por ejemplo, las áreas en las que se extendería la cooperación en el interior del EEE serían las vinculadas con el medio ambiente, la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales, la educación, la capacitación y los jóvenes, la investigación y el desarrollo tecnológico, las empresas medianas y pequeñas y las estadísticas, la agricultura, la pesca y además los socios *efranos* crearían un mecanismo financiero de asistencia regional en favor de Grecia,

<sup>50</sup> Véase María Cristina Rosas, "Suiza y el Mercomún", en *Etcétera*, núm. 2, 11 de febrero de 1993, p. 48.

<sup>51</sup> Véase la entrevista de quien esto escribe a Pierre Schori, "Entre bloque y puentes", en *Etcétera*, núm. 28, 12 de agosto de 1993, pp. 18-20, 48 y "Que Suecia diga sí al Mercomún", en Suplemento Política, *El Nacional*, 9 de julio de 1992, p. 24.



Portugal, España e Irlanda.<sup>52</sup> Las áreas excluidas explícitamente abarcan la salud, nutrición, y los programas relacionados con el SIDA y el cáncer.<sup>53</sup>

Lo más importante es que el EEE viene a afianzar el proceso de integración en Europa occidental, y reemplaza los viejos resentimientos generados en 1957 cuando Francia, Italia, Alemania más los pequeños estados del BENELUX decidieron llevar adelante la implantación de la CEE, excluyendo a una serie de países que hoy son miembros de pleno derecho en la nueva UE. Así, el proyecto originalmente esbozado por Estados Unidos para favorecer la integración europea en la primera mitad de la década de los cincuenta, como parte de su *noratlantismo económico* queda rebasado en la actualidad por la orientación "europea" continental, nórdica y británica que asume el proceso integracionista en esa parte del mundo, y que, por cierto, es pionero del *nuevo regionalismo* y le da continuidad.

<sup>52</sup> Esta asistencia consistirá en bonificaciones de intereses sobre préstamos y subsidios, por un valor, respectivamente, de 1 500 y 500 millones de ecu para el período 1993-1997. Véase "El Espacio Económico Europeo", en *Mundo Internacional*, *op. cit.*, p. 15.

<sup>53</sup> S. F. Goodman, *op. cit.*, pp. 58-59.



### 3. LOS PROCESOS DE REGIONALIZACIÓN ECONÓMICA EN EL CONTINENTE AMERICANO

El desarrollo de los cuasi-bloques comerciales determinará que el acceso a los mercados sea difícil en general, por ejemplo, si México o África del Norte, reciben privilegios especiales en una de las tres áreas ricas, su acceso creará enormes problemas a otras naciones pobres que carecen de dichas preferencias. Si una empresa puede exportar libremente de México a Estados Unidos, el resto de América Latina afronta un grave problema. Ningún inversionista querrá instalarse donde, respecto a los que invierten en México, tiene que trabajar con un impedimento.

Lester Thurow

Los procesos de cooperación e integración en América se remontan a los tiempos de la independencia del siglo pasado. Personajes como José Artigas, José de San Martín, José María Morelos, Simón Bolívar y Bernardo O'Higgins, por citar sólo algunos, pensaban a los estados latinoamericanos como entidades que deberían unirse para hacer frente a los desafíos que les planteaban las grandes potencias de la época y también con el propósito de resolver las dificultades internas que surgían en los terrenos económico, político y social.

Artigas, por ejemplo, luchó por crear una República Federal con los territorios que antes pertenecieran al virreinato del Río de la Plata —esto es, los actuales Argentina, Paraguay, Bolivia y Uruguay, y los siete pueblos de las Misiones Orientales del sur de Brasil.<sup>1</sup>

A la unidad precaria basada en el colonialismo que habían logrado las metrópolis sobre el continente americano siguió la eferescencia independentista que favoreció la fragmentación de los territorios, con lo que se multiplicaron los nuevos estados, con diferencias importantes en torno a sus delimitaciones fronterizas, hecho que se tradujo en sangrientas y prolongadas contiendas intrarregionales. Divididas las nuevas naciones latinoamericanas, indujeron,

<sup>1</sup> CIEDUR/DATES, *op. cit.*, p. 26.

así, las intervenciones europeas y la expansión de Estados Unidos durante todo el siglo XIX, produciéndose cambios dramáticos en la vida política, económica, social y cultural de la región.

No fueron pocas las voces latinoamericanas que se alzaron en favor de la unidad, por ejemplo, Augusto César Sandino, quien desarrollaba la resistencia armada contra la ocupación estadounidense en Nicaragua a principios del siglo XX y que propuso, en una carta al presidente de Argentina, Hipólito Irigoyen, la convocatoria a un Congreso Americano para crear una Corte de Justicia que permitiera resolver los conflictos entre los países latinoamericanos, una fuerza armada para la defensa común y un sistema bancario también común para escapar de la dependencia con respecto a los bancos de Estados Unidos.<sup>2</sup>

Lo cierto es que, en general, pueden identificarse por lo menos tres grandes proyectos integracionistas en el hemisferio occidental, con distintos perfiles y objetivos, a saber:

1] *El latinoamericano*, el cual retoma las propuestas de Simón Bolívar y otros ilustres pensadores en el sentido de que los países del área sin la concurrencia de Estados Unidos (ni Canadá ni potencia extranjera alguna) unieran sus esfuerzos para contar con mayores márgenes de maniobra en un mundo hostil y desafiante.

2] *El panamericano*, fomentado por Estados Unidos a fin de "supervisar" y dirigir los rumbos de los movimientos integracionistas en la región.

3] *El hispanoamericano*, promovido por España y Portugal, a fin de recuperar la influencia sobre los territorios que fueron dominados por ambos en el continente americano por espacio de cuatro siglos.

Existen diversas instituciones e iniciativas que ejemplifican cada una de estas vertientes. Así, por ejemplo, podría afirmarse que, entre las instancias latinoamericanas figuran la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y su sucesora la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el Pacto Andino y el Mercado Común del Cono Sur. Entre las instituciones panamericanas figuran, la Organización de Estados Americanos (OEA), la *Alianza para el Progreso* (ALPRO), la *Empresa para la Iniciativa de las Américas*, la *Cumbre de las Américas* y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte

<sup>2</sup> *Ibid.*

(TLCAN). Por cuanto hace a las instituciones hispanoamericanas, destacan las *Cumbres Iberoamericanas* que, desde 1991, se vienen realizando anualmente con la asistencia de los reyes de España, los presidentes de España y Portugal y los mandatarios latinoamericanos —incluyendo a Cuba. El contexto que favoreció el desarrollo de este "hispanoamericanismo moderno" fue el advenimiento de los festejos por los 500 años del llamado *Encuentro de dos mundos*.

De las tres vertientes es claro que el *panamericanismo* ha tendido a prevalecer, mientras que el hispanoamericanismo se ha diluido por la escasa influencia política, cultural y económica que España y Portugal tienen en América Latina en estos momentos, en tanto el latinoamericanismo se encuentra en una crisis y momento de redefinición de conformidad con los imperativos de las relaciones internacionales de finales de siglo y milenio.

#### LA EVOLUCIÓN DE LOS PROCESOS INTEGRACIONISTAS EN AMÉRICA LATINA

Los procesos de liberalización comercial en América Latina han pasado por varias etapas. Una, considerada como pionera, se ubica en la década de los sesenta, en el presente siglo, cuando cuatro importantes iniciativas integracionistas entraron en vigor, a saber: 1] la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en 1960 (que más tarde se convertiría en la Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI); 2] el Mercado Común Centroamericano, también en 1960 (MCCA); 3] la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA) en 1965 (que más tarde se convertiría en la Comunidad del Caribe, CARICOM), y 4] el Grupo Andino en 1969.

La peculiaridad de estos procesos de regionalización es que se produjeron en el contexto de rigidez de la guerra fría, justo en momentos en que los países de Europa occidental habían logrado recuperarse de los estragos de la segunda guerra mundial y transitaban hacia la integración por medio de la creación, en 1957, de la Comunidad Económica Europea, y en 1960, de la Asociación Europea de Libre Comercio.

Los países latinoamericanos que habían tenido en la segunda gran conflagración mundial y la destrucción de los mercados europeos y asiáticos el estímulo para enarbolar una política sustitutiva de importaciones, encontraron, hacia los sesenta, que la integración regional podría ser el mecanismo para lograr un mejor acceso a los

mercados mundiales, en los que ya se encontraban, cada vez con mayor frecuencia, los novedosos y competitivos productos europeos occidentales.

La regionalización en América Latina no se inspiró en los argumentos tradicionales sobre el libre comercio, esto es, aquellos que insistían en la especialización productiva de los países en función de sus ventajas comparativas.<sup>3</sup> Antes bien, orientada por las ideas y postulados de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL),<sup>4</sup> organismo dependiente del Consejo Económico y Social de Naciones Unidas (ECOSOC), la regionalización latinoamericana se produjo en medio de la protección a las industrias de los países del área por medio de altas tarifas.

En términos de incremento del comercio intrarregional, los esfuerzos integracionistas pueden ser considerados exitosos, toda vez que en comparación con 1928, cuando los intercambios entre los países de la región ascendían apenas al 11.1% con respecto al total del comercio que efectuaban con el mundo, hacia 1968 ya representaban el 18.7%, en tanto que en 1973 llegaban a niveles históricos con el 27.9 por ciento.<sup>5</sup>

<sup>3</sup> Curiosamente, un grupo de países que no sustentaban economías de mercado, convinieron en promover el comercio intrarregional a partir del principio de la especialización basada en las ventajas comparativas de cada uno de sus socios. Se trata del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME), impulsado por la URSS en 1949, a fin de enfrentar los desafíos de la ayuda Marshall que entregó Estados Unidos a una porción de Europa. La URSS buscó con el CAME un acercamiento económico, político y social con Europa oriental y el desarrollo de un comercio intenso con su zona de influencia en esa parte del mundo. Hasta 1962, los miembros del CAME, además de los soviéticos, eran Polonia, Bulgaria, Checoslovaquia, Rumanía, Hungría y la República Democrática de Alemania—Albania participó a partir de 1950 pero se retiró en 1968. En 1962, el perfil regionalista del CAME se perdió con el ingreso de Mongolia, país asiático, a la organización. En 1972, un país más lejano, Cuba, se incorporó como miembro de pleno derecho y, hacia 1978, Vietnam hizo lo propio. Justamente uno de los elementos que contribuyeron al fracaso y desmantelamiento del CAME a principios de la presente década fue esa sobreespecialización que impidió que sus miembros desarrollaran ventajas competitivas adicionales, además de la carga que le representó a los países ricos del organismo, el comercio con socios tan asimétricos y lejanos como Cuba, Mongolia y Vietnam.

<sup>4</sup> Surgido en 1947 y a cuyo nacimiento se opuso terminantemente el gobierno de Estados Unidos, por considerar que afectaría sus intereses en el hemisferio occidental.

<sup>5</sup> Véase "No evidence of polarization of world trade among three 'blocs' and no clash between world and regional systems—says new WTO report", en *WTO Focus*, núm. 3, mayo-junio de 1995, p. 6.

Empero, a pesar del crecimiento en los flujos de intercambios, se produjeron, paralelamente, una serie de desequilibrios. Numerosos países presenciaron la elevación de sus déficit comerciales, en tanto otros, como Brasil, su superávit. Hacia 1981, el superávit de Brasil era tan importante como la suma de los déficit del conjunto de los países deficitarios.<sup>6</sup>

En la década de los setenta, y sobre todo en los ochenta, los procesos de regionalización en América Latina experimentaron severos reveses, en parte por la estanflación y los desequilibrios existentes en el sistema capitalista internacional. La mayor parte de los estados latinoamericanos buscaron la solución a sus problemas en lo individual y los organismos de integración y liberalización comercial sufrieron por ello.

#### AMÉRICA LATINA Y ASIA ORIENTAL. CONDICIONES Y CAMINOS DISTINTOS

Para entender la crisis de los procesos de regionalización en América Latina es menester efectuar un análisis más profundo respecto de los modelos de desarrollo seguidos por los países del área, así como también de los contextos que enmarcaban las decisiones latinoamericanas.

Al respecto, llama la atención el hecho de que, en comparación con Asia oriental, América Latina tenía, a finales de la segunda guerra mundial, condiciones aparentemente más ventajosas. Para empezar, la región no había sido escenario físico del conflicto armado, de manera que su infraestructura, industrias, actividades económicas y mano de obra se mantuvieron intactas. En contraste, los países del sureste de Asia contaban con economías afectadas directamente por la conflagración recién terminada, tenían una base económica esencialmente primaria y una serie de rezagos en términos de infraestructura y calificación de mano de obra.

Empero, Asia oriental contaba con una muy peculiar herencia colonial japonesa y la disponibilidad de una sustancial ayuda extranjera en los años cuarenta y cincuenta, resultado de un proceso de integración en la economía mundial de mediados de siglo que tuvo connotaciones esencialmente políticas —la lucha contra el modelo económico, político e ideológico que sustentaba la Unión So-

<sup>6</sup> CIEDUR/DATES, *op. cit.*, p. 27.

viética—, no económicas, como ocurre en la actualidad.<sup>7</sup> Como bien señalan diversos expertos en historia económica, esas condiciones son irrepetibles en la actualidad. Pero a ello habría que sumar las siguientes consideraciones con respecto de Asia oriental:

1] se llevó a cabo una ambiciosa reforma agraria que desembocó en un crecimiento agrícola rápido e intensivo, lo cual fue muy útil para la expansión industrial;

2] se aplicaron políticas de subordinación de la agricultura a los intereses de la industrialización, que permitieron acelerar la extracción del excedente del sector primario;

3] la existencia de un Estado fuerte y relativamente autónomo respecto de los intereses de las clases sociales dominantes, hecho que posibilitó la transición temprana a la industrialización exportadora y la aplicación de ambiciosas políticas industriales;

4] la amplitud y duración del sistema de incentivos y estímulos a la exportación de manufacturas, que garantizó un alto grado de competitividad en el exterior;

5] la inversión pública en la formación de capital humano hizo posible un alto crecimiento en la productividad;

6] la protección del mercado interno para fomentar el desarrollo de las industrias nacientes, incubar los sectores exportadores, fomentar la competitividad e incrementar el efecto multiplicador de la actividad exportadora;

7] el pragmatismo de las autoridades a la hora de ajustar la economía a las nuevas condiciones del entorno internacional surgidas de las conmociones externas de los años setenta y ochenta que se manifestó en la combinación de medidas deflacionarias y expansivas, en evitar la liberalización comercial y financiera prematura y en el rechazo al uso de la política cambiaria con fines antiinflacionarios;

8] la centralización en manos del Estado de la política tecnológica, lo que permitió diseñar una estrategia coherente de aprendizaje técnico;

9] la decisión de importar tecnología por mecanismos distintos a la inversión extranjera directa, hecho que garantizó un proceso

<sup>7</sup> Pablo Bustelo, "La industrialización en América Latina y Asia Oriental", en *Asia-América Latina*, vol. 3, núm. 1, enero-abril de 1995, p. 2. Véase también Pierre Salama, *Amérique Latine: Intégrations sans désintégration?*, ponencia presentada en el Colloque International sur l'Integration, celebrado en la Universidad de Guadalajara del 11 al 13 de septiembre de 1995.



tecnológico más rápido y ampliamente difundido entre la industria local;

10] la decisión gubernamental de llevar a cabo un gasto sustancial en investigación y desarrollo (I & D) que ha hecho posible que las economías del sureste asiático puedan competir incluso contra los japoneses mismos en una amplia gama de productos manufacturados, y

11] el fomento de la adquisición, por parte de empresas nacionales, de compañías extranjeras de alta tecnología, lo que evitó el rezago tecnológico.<sup>8</sup>

CUADRO 9  
TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL MEDIO DE LA RENTA PER CÁPITA  
EN AMÉRICA LATINA Y ASIA ORIENTAL

Región	1960-1970	1970-1980	1980-1990
América Latina	2.5	3.1	-0.5
Asia oriental*	3.6	4.6	6.3
Diferencia	1.1	1.5	6.8

\* Excluyendo a Japón.

FUENTE: Banco Mundial, *Global Economic Prospects and the Developing Countries*, 1992, Washington D. C., abril de 1992, cuadro 1, p. 2.

En contraste, los países latinoamericanos siguieron la ruta de la desregulación, la apertura comercial, el adelgazamiento del Estado y todo ello con una base industrial frágil, desacostumbrada a los rigores de la competencia internacional y, además, con la pesada carga del endeudamiento externo. Es evidente, entonces, que, en esas condiciones, América Latina encontraría dificultades severas en la promoción de procesos de regionalización e integración económicas.

#### LA CRISIS DEL ENDEUDAMIENTO Y LA DÉCADA PERDIDA

La década de los ochenta fue especialmente difícil para los países latinoamericanos, dado que sus economías, por acción de la interdependencia y la globalización crecientes se tornaron más vulnerables

<sup>8</sup> Pablo Bustelo, *op. cit.*, pp. 2-3.

con respecto al curso de los acontecimientos mundiales. Cada vez más sus decisiones debían formularse en función de criterios economicistas, considerando, además:

1] el declive relativo de la hegemonía estadounidense y la pérdida de dinamismo de la Unión Soviética;

2] el exacerbamiento de la confrontación Este-Oeste en la llamada "segunda guerra fría" alentada por el presidente estadounidense Ronald Reagan bajo la premisa de que era necesario recuperar todos los espacios que su antecesor, James Carter, había cedido a los soviéticos en el mundo;

3] el agudamiento del problema de las deudas externas de los países latinoamericanos en función de la guerra de las Malvinas (de abril a junio de 1982), los desajustes de la economía polaca, la caída en los precios del petróleo y otras materias primas (responsables de la generación de ingresos para que los países cumplieran con sus obligaciones crediticias en el exterior) y la desconfianza de la banca internacional con respecto a la capacidad de pago de América Latina;

4] el inicio de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales bajo los auspicios del GATT, en la que salieron a relucir los profundos desacuerdos existentes entre las potencias principalmente responsables del desarrollo del comercio internacional;

5] la redacción del *Acta Única Europea* (1986-1987), mediante la cual los países miembros de la CEE se proponían profundizar la integración regional, avanzando, incluso, en esferas como la unión monetaria;

6] el dinamismo comercial y financiero de la región del Asia-Pacífico, y

7] la desestabilización militar, económica y política que padeció América Central con motivo de las confrontaciones armadas entre los movimientos guerrilleros y los gobiernos del área.

En un mundo tan regionalizado, América Latina, incapaz de resolver sus problemas económicos percibía también los riesgos de la regionalización mundial: Europa occidental se cerraba al mundo; Japón daba prioridad a sus relaciones comerciales, productivas y financieras en el sureste asiático y Estados Unidos, debilitado por la rivalidad que le planteaban Tokio y Bruselas optaba por el unilateralismo y el bilateralismo comerciales. América Latina temía que los estadounidenses, en su actitud proteccionista, discriminaran los

productos latinoamericanos en el caso de que la Ronda Uruguay del GATT fracasara.<sup>9</sup>

A su vez, Estados Unidos, temeroso del regionalismo europeo, de la imposibilidad de promover sus intereses particulares ante un centenar de naciones en la Ronda Uruguay del GATT y agobiado por un monstruoso déficit comercial que en 1987 ascendió a los 159 mil millones de dólares, percibía que la zona en la que podría reposar su recomposición hegemónica era el hemisferio occidental y alentó así, acuerdos de libre comercio con los países de la región.

América Latina, consciente de que su poder de negociación frente a los países industrializados era débil, consideró que la propuesta estadounidense de liberalización comercial podría contribuir a la modernización de las economías de la región, intensificando la competencia y alentando, en consecuencia, la competitividad.

#### LECCIONES DE LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA PREVIA A LA DÉCADA DE LOS NOVENTA

Numerosos factores pueden añadirse a la lista de elementos explicativos del fracaso de la integración latinoamericana entre las décadas de los sesenta y los ochenta. Evidentemente existen razones estructurales tales como la falta de integración de los mercados internos, reflejo de un proceso de acumulación de capital muy incipiente, incapaz de trascender las fronteras nacionales.

Destaca, asimismo, la falta de proyectos de integración sectorial, que, como muestran las experiencias del Mercomún europeo —con el nacimiento de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, CECA, en 1951— y del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos de 1989 —antecedido por el acuerdo *Auto Pact* para liberalizar el comercio en el sector automotriz— resultan vitales para estimular el libre comercio en un número cada vez mayor de ramas de las economías de los países involucrados.

Por otra parte, todo proceso de integración regional presupone un ambiente de distensión, donde la cooperación entre las partes prevalece sobre los conflictos potenciales. En el caso de Europa occidental, es posible afirmar que las dos guerras mundiales que se libraron fundamentalmente en el continente europeo y que derivaron en la pérdida de la hegemonía de los países del área en favor de Es-

<sup>9</sup> The Senate of Canada, *op. cit.*, p. 13.

tados Unidos, constituyeron una lección que los obligó a buscar la integración para alejar el fantasma de la guerra y recuperar una presencia significativa en las relaciones internacionales. Es decir: la destrucción y la miseria que por acción de la guerra subordinó a Europa occidental a los designios y prioridades de Estados Unidos a partir de 1945, fue un elemento fundamental en la búsqueda de la integración europea.

Así, necesidad obliga, pero antes de echar a andar la integración y, con ella, el desmantelamiento de las fronteras entre los países europeos a fin de permitir el flujo de bienes, servicios, y, más tarde, de personas y capitales, fue necesario finiquitar todos los conflictos potenciales vinculados a la demarcación de los límites territoriales de los países participantes. Particularmente un diferendo territorial entre Francia y Alemania vaticinaba tiempos difíciles a los proyectos integracionistas en el llamado viejo continente: el relativo al Sarre, ya referido en el capítulo anterior. Empero, una vez resuelto en condiciones aceptadas por franceses y alemanes, el ambiente fue propicio para que ambas naciones buscaran la integración que hoy en día reúne a quince estados europeos occidentales y que ha posibilitado que la región cuente con una presencia e influencia fundamentales en la economía mundial.

Ciertamente, una de las premisas de la integración europea ha sido la cercanía geográfica favorecida, asimismo, por una topografía menos accidentada que la latinoamericana. A ello hay que sumar las distancias tan cortas que existen entre los países europeos occidentales, alimentadas por las innovaciones tecnológicas, por ejemplo, el *Eurotunnel*, que en 30 minutos efectúa el recorrido de Dover, en Gran Bretaña, a Calais, en Francia —que, dicho sea de paso, también son dos naciones con añejas rencillas que parecerían estar en vías de superar. Asimismo, las carreteras y las vías férreas son numerosas y ello dota de gran movilidad a los europeos acostumbrados, en la práctica, a circular a lo largo y ancho del continente.<sup>10</sup>

<sup>10</sup> Hace algunos meses, en cumplimiento de los acuerdos de Schengen se suprimieron los controles de la policía en las fronteras intracomunitarias —disposición a la que paulatinamente se irán adhiriendo los quince socios comunitarios— hecho que contribuirá a fortalecer la conciencia en torno a la pertenencia a un espacio unificado. Pero antes de Schengen los europeos occidentales ya tenían una gran libertad de tránsito en el continente, por ejemplo, en la Europa nórdica. En virtud de un convenio firmado en 1954 existe libertad de movimiento para los nacionales de los países nórdicos que viajan a Dinamarca, Finlandia, Islandia, Noruega y Suecia.

En contraste, la dispersión geográfica y la lejanía existentes entre los principales centros urbanos e industriales en América Latina son consideradas como las barreras más difíciles de superar en el proceso integracionista de la región.<sup>11</sup> De hecho, la participación mexicana siempre ha sido motivo de debate dado que los principales vínculos comerciales y financieros del país están comprometidos con Estados Unidos, además de que México se encuentra muy lejos del cono sur, separado por el istmo centroamericano.<sup>12</sup>

Por otra parte, la construcción de vías de comunicación en América Latina tendría que producirse en una atmósfera de distensión, de lo contrario, ¿quién garantizaría a los países que las vías férreas o las carreteras empleadas para el comercio no serían también los mecanismos de tránsito de los ejércitos enemigos ante el inicio de las hostilidades? El proyecto de una vía que comunicara a Gran Bretaña con Francia ya había sido propuesto por Napoleón Bonaparte y los ingleses lo rechazaron, dado el ambiente hostil y las cruentas disputas interestatales que existían entre los países europeos. Los ingleses sabían que una vía de comunicación de ese tipo restaría ventajas estratégicas a sus islas protegidas, por la geografía, de los poderosos ejércitos continentales.

Súmense a lo anterior las disputas limítrofes que todavía persisten en América Latina, especialmente en el cono sur. Ecuador reclama varios kilómetros de territorio sin definir, el cual también es

<sup>11</sup> En las décadas que siguieron a la terminación de la segunda guerra mundial, el aspecto geográfico no fue tan importante en los procesos de regionalización en América Latina. Los altos aranceles existentes al lado de los obstáculos no tarifados relativizaban las ganancias derivadas de los menores costos de transporte con los países vecinos. En la actualidad, con la reducción de las barreras al comercio, la geografía importa y, en consecuencia, el intercambio con los países cercanos aumenta en forma natural y no como resultado de políticas comerciales que desvían el comercio. Véase Marcelo Garriga, "Políticas exteriores: hacia una política común", en Mario Rapoport (ed.), *Argentina y Brasil en el MERCOSUR. Políticas comunes y alianzas regionales*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano/Fundación Konrad Adenauer, 1995, pp. 16-17.

<sup>12</sup> La posición geográfica de México siempre ha sido motivo de debate: ¿se trata de un país norteamericano o centroamericano? Para las naciones industrializadas, América del Sur se inicia al sur del río Bravo y continúa hasta la Tierra del Fuego. Pero considerando los criterios geográficos, los estados mexicanos de Chiapas, Tabasco, Campeche, Yucatán y Quintana Roo pertenecen, de hecho, a América Central, dado que el límite entre ésta y el norte de América es demarcado por el istmo de Tehuantepec. Véase Orlando Peña, *Estados y territorios de América Latina y el Caribe*, México, Era, 1989, p. 16.

disputado por Perú. Aún subsiste el riesgo de una escalada militar entre Venezuela y Colombia por los incidentes fronterizos atribuidos, en principio, a grupos guerrilleros, si bien en el fondo subyace el interés por la península de Guajira.<sup>13</sup> Todavía hay una vasta extensión de territorio que Venezuela y Guyana claman como propia;<sup>14</sup> un diferendo entre esta última y Surinam;<sup>15</sup> otro entre éste y Brasil;<sup>16</sup> además de las tensiones entre Chile y Argentina por la posesión del canal de Beagle, la Patagonia y la Antártida, sin menosca-

<sup>13</sup> También subsisten algunas reclamaciones que Nicaragua ha hecho a Colombia en torno a las islas de San Andrés y Providencia. Véase Orlando Peña, *op. cit.*, p. 76.

<sup>14</sup> Se trata de una disputa que se remonta a los tiempos en que existía la Guyana Británica (Guyana, a partir de 1966). Desde 1899 un tribunal arbitral había llegado a la solución en torno a la cuenca del río Esequibo. El territorio en disputa equivale a las dos terceras partes de la extensión de Guyana, zona rica en recursos forestales y bauxita.

En 1905 el acuerdo fue firmado y ratificado por el congreso de Venezuela dos años más tarde. Sin embargo, las inconformidades de Venezuela resurgieron en 1949 con motivo del testamento Mallet Prevost, uno de los abogados contratados para resolver la disputa en 1899, quien afirmaba que la sentencia arbitral fue resultado de algunas maniobras ilegales realizadas por los jueces británicos. En ese momento Venezuela pidió la reapertura de las negociaciones con la Gran Bretaña, pero no sería sino hasta 1966, cuando Guyana se convirtió en Estado libre y soberano, que el nuevo gobierno guyanés respondería al llamado venezolano para resolver el litigio. En 1970 se firmó un protocolo que marcó el *impasse* en las negociaciones por 12 años. Todavía en 1983, al pedir la intervención de la ONU, el problema seguía sin solución. Véase Orlando Peña, *op. cit.*, pp. 77-78.

<sup>15</sup> El problema se remonta al siglo XVIII. Hacia 1799, la frontera que más tarde sería motivo de litigio fue trazada entre dos territorios holandeses, las colonias de Surinam y Berbice. Los gobiernos respectivos decidieron que la frontera estaría delimitada por la parte occidental del río Courantyne desde su nacimiento hasta su desembocadura. En 1814, la colonia de Berbice pasó a manos británicas y el río Courantyne se convirtió en un límite internacional. Pero al inicio del siglo XX se descubrió una nueva ramificación, más occidental, que fue bautizada como Courantyne superior o "New River". A partir de entonces, el gobierno holandés, primero, el del Surinam independiente, después, reclamaron el desplazamiento de la frontera hacia el oeste. Claro está que la Gran Bretaña como metrópoli y Guyana como país independiente han rechazado los reclamos de Surinam porque los 15 000 kilómetros cuadrados en disputa poseen un enorme potencial energético y minero. Véase Orlando Peña, *op. cit.*, pp. 102-103.

<sup>16</sup> En este caso también se debate la validez de la frontera común trazada a partir del curso del río Maroni y de sus afluentes: el Marouini al este y el Litani al oeste. *Ibid.*

bo de la histórica rivalidad argentino-brasileña; los problemas entre Chile y Perú con motivo de la guerra del Pacífico; y los intentos de Bolivia por ganar salidas al mar. En cierta ocasión, un periodista paraguayo comentaba a quien escribe estas líneas que su país se muestra renuente al ingreso de Bolivia al Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR), dado que todavía no supera la experiencia de la guerra del Chaco que se libró entre ambas naciones de 1932 a 1935 y que contribuyó al desprestigio de la entonces Sociedad de Naciones al mostrarse incapaz de impedir dicha confrontación.

En el terreno geopolítico se considera que la complejidad de América Latina debe ser analizada a partir de un contexto subregional. Esto es particularmente importante en el momento de revisar el pasado, presente y futuro de las propuestas integracionistas del área. Se afirma que las dos porciones principales son América media —integrada por México, Panamá, América Central, el sector septentrional de América del Sur, las islas del Caribe y alrededores— y el cono sur de América del Sur —compuesto por Brasil y Perú y hacia el sur hasta la Antártida. Durante la época colonial, la América media se convirtió en una zona de contienda de grandes potencias (*shatterbelt*) y zona de influencia de una gran potencia. En la América media subsiste el peligro potencial de que las disputas que se producen dentro de sus dominios escalen hasta una confrontación entre superpotencias, dada su condición de *cinturón de quiebra*. En los asuntos mundiales, la América media reaccionaría en vez de actuar; se mantendrá dividida e inestable y su dependencia permanecerá bajo la tutela de una gran potencia exterior. En el cono sur, en cambio, región más rica y fragmentada, se cuenta con una mayor independencia en lo que a geopolítica global se refiere, aislada considerablemente del conflicto estratégico y la interferencia de las grandes potencias, y que está involucrándose en una nueva integración económica más promisoriosa, y potencialmente capaz de ejercer una influencia internacional de gran envergadura. La armonía política regional en el área será posible en la medida en que Brasil emerja como un integrador y pacificador y se concrete el acercamiento con Argentina.<sup>17</sup>

<sup>17</sup> Para un análisis de la geopolítica de la integración en el cono sur véase el análisis de Philip Kelly y Jack Child, *Geopolítica del cono sur y Antártida*, Buenos Aires, El Ateneo, 1990, p. 2.

## LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA EN LOS NOVENTA

Claramente existen dos tendencias integracionistas importantes en América Latina en los noventa: la dirigida por Estados Unidos, por las razones esbozadas, y la que un grupo de países del cono sur, liderados por Brasil está llevando a cabo. Así, la mayor parte de las iniciativas de regionalización tienen como ejes fundamentales el proyecto panamericanista auspiciado por Estados Unidos (mediante la *Empresa para la Iniciativa de las Américas* de 1990, la *Cumbre de las Américas* de diciembre de 1994, y sus manifestaciones concretas en el Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos, de 1989, y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte de 1994) y el latinoamericanista, dirigido por Brasil en asociación con Argentina y sus vecinos inmediatos, esto es, Uruguay y Paraguay (materializada en el Mercado Común del Cono Sur de 1991).

Las diferencias entre las posturas de Estados Unidos y Brasil<sup>18</sup> con respecto a la regionalización en el hemisferio occidental son cla-

<sup>18</sup> Llama la atención el hecho de que la constitución de Brasil de 1988, en su artículo 4, párrafo único, establece: "Brasil buscará la integración económica, política, social y cultural de los pueblos de América Latina, con el objetivo de formar una comunidad latinoamericana de naciones." Otros países del cono sur tienen consignas similares en sus cartas magnas, por ejemplo, la constitución de Perú de 1979, artículo 100, que a la letra dice: "El Perú promueve la integración económica, política, social y cultural de los pueblos de América Latina con miras a la formación de una Comunidad Latinoamericana de Naciones"; la constitución de Uruguay de 1971, en la misma línea establece: "La República procurará la integración social y económica de los estados latinoamericanos, especialmente en lo que se refiere a defensa común de sus productos y materias primas. Asimismo, propenderá a la efectiva complementación de sus servicios públicos" (sección I, capítulo 4, artículo 6); la nueva constitución colombiana de 1991 en su artículo 227 hace saber que "El Estado promoverá la integración económica, social y política con las demás naciones y, especialmente, con los países de América Latina y el Caribe, mediante la celebración de tratados que sobre bases de equidad, igualdad y reciprocidad, creen organismos supranacionales, inclusive para conformar una comunidad latinoamericana de naciones. La ley propondrá establecer elecciones directas para la constitución del Parlamento Andino y del Parlamento Latinoamericano". La constitución venezolana de 1961 dispone, por su parte: "La República favorecerá la integración económica latinoamericana. A este fin se procurará coordinar recursos y esfuerzos para fomentar el desarrollo económico y aumentar el bienestar y seguridad comunes" (artículo 108); y la constitución de Ecuador, en su artículo 30 cita que se "Propugna también la comunidad internacional, así como la estabilidad y fortalecimiento de sus organismos y dentro de ello la integración iberoamericana, como sistema eficaz para alcanzar el desarrollo de la comunidad de los pueblos unidos por vínculos de solidaridad, nacidos de la identidad de origen y cultura." Véase André Franco Montoro, "Imperativo histórico de la integración latino-



ras: para Washington, la integración es una necesidad obligada por las circunstancias —especialmente su pérdida de competitividad y de poder de negociación *vis-à-vis* otras regiones. El gobierno estadounidense concibe el libre comercio en las Américas como un fin en sí mismo, como una táctica para el corto y mediano plazos. Prueba de ello son los contenidos de los acuerdos comerciales suscritos con Canadá y México, en 1989 y 1994, respectivamente. En ninguno de los textos citados se contemplan disposiciones encaminadas a concretar una unión aduanera, ni a una coordinación de las políticas macroeconómicas, tales como la fiscal o la monetaria. Tampoco se plantea un plan de acción en materia de migración, pese a que entre Estados Unidos y México constituye una prioridad en materia de seguridad nacional.

En contraste, el Mercado Común del Cono Sur echó a andar la unión aduanera el 1 de enero de 1995, estableciendo un arancel externo común para el comercio de sus miembros con el resto del mundo. Asimismo, establece metas de mediano y largo plazo, tales como la constitución del mercado común con la abolición a los obstáculos al libre flujo de factores de la producción como el capital y los trabajadores. También crea mecanismos coordinadores en el terreno de las políticas macroeconómicas, avanzando en la concreción de medidas comunes en el terreno fiscal y monetario. Lo que es más: en el capítulo IV, artículo 20 del *Tratado de Asunción* —que constituye el texto base del Mercado Común del Cono Sur— se establece que

el presente tratado estará abierto a la adhesión, mediante negociación, de los demás países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración, cuyas solicitudes podrán ser examinadas por los estados partes después de cinco años de vigencia de este tratado".<sup>19</sup>

Las motivaciones y antecedentes de los procesos de regionalización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el MERCOSUR son diametralmente opuestos. Por ejemplo, en el tratado comercial norteamericano participan dos naciones industrializa-

---

americana", en *Reunión regional de economías emergentes de América Latina*, Santiago de Chile, julio de 1995, CEPAL, Encuentro Legislativo, pp. 86-87.

<sup>19</sup> Véase CIEDUR/DATES, *op. cit.*, p. 20.

das, integrantes del Grupo de los Siete,<sup>20</sup> miembros de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN)<sup>21</sup> y una en vías de desarrollo. En el MERCOSUR participan solamente países subdesarrollados, lo que reduce algunas asimetrías en la economía y en la capacidad negociadora, pese a lo cual se reconoce la primacía de Brasil, secundada por Argentina. Además:

1] Las empresas brasileñas o extranjeras que operan en Brasil no obtienen con el MERCOSUR una ventaja competitiva frente a terceros países apoyándose en mano de obra barata de sus socios, como sí ocurre en el TLCAN;

2] Las barreras al acceso de capitales extrarregionales en Argentina, Paraguay y Uruguay son muy bajas, por lo que la única ventaja de Brasil en este caso sería bastante menor: la de una mayor estabilidad en ese contexto;

3] Aunque Brasil posee una producción más diversificada y es más fuerte en algunos sectores tecnológicamente avanzados, el comercio intrasectorial que se generaría en el MERCOSUR sería mayor que en el TLCAN;

4] El interés por invertir en sectores clave de las economías de los socios de Brasil todavía no se ha manifestado;

5] Brasil está pasando por un período de reafirmación económica y no ha encarado un ajuste "estructural". En consecuencia, el gobierno de ese país no estaría en posibilidad de impulsar una política de reforma de ese tipo, propósito que, por otra parte, no parece formar parte de su estrategia;

6] Brasil no ha solicitado regular algunos campos especialmente sensibles a los gobiernos de Estados Unidos, tales como los derechos a la propiedad y otros —como sí ha hecho México. Por el contrario, se ha mostrado renuente a cumplir con las demandas de ese país en sectores importantes como los vinculados a la informática y a la industria farmacéutica; y

7] Si bien el MERCOSUR se propone compatibilizar las políticas macroeconómicas, proyecto relativamente postergado, esto no sig-

<sup>20</sup> Creado en 1975 en el marco de la pérdida de hegemonía económica de Estados Unidos en el mundo, donde participan, además de los estadounidenses, Canadá, Alemania, Japón, Italia, Francia y Gran Bretaña.

<sup>21</sup> Nacida en 1949 como una coalición con fines de defensa colectiva de cara a la "amenaza soviética". Sus miembros son: Estados Unidos, Canadá, Francia, Italia, Alemania, Gran Bretaña, Grecia, Turquía, Noruega, Islandia, España, Portugal, Bélgica, Luxemburgo, Países Bajos y Dinamarca.

nifica, a diferencia del TLCAN, que Brasil esté propiciando la profundización de la privatización y desregulación, propuestas que él mismo encaró tímidamente.<sup>22</sup>

Entre el TLCAN y el MERCOSUR existen iniciativas intermedias como el Grupo de los Tres (G-3, integrado por México, Colombia y Venezuela), en donde los mexicanos asumen la membresía en este diseño como una puerta de entrada al cono sur y, eventualmente, al MERCOSUR, en tanto los colombianos y venezolanos consideran la negociación con México como una vía para acercarse a Estados Unidos y al TLCAN.

Lo mismo podría afirmarse de los acuerdos de complementación económica suscritos por México con Chile o los de liberalización comercial signados entre los países sudamericanos andinos (véase el anexo B). Buena parte de estos acuerdos toman como punto de partida los sectores y rubros que Estados Unidos ha considerado prioritarios en sus negociaciones con Canadá y México.

Un caso de suma importancia es Chile, país que, se presume, pronto participará como miembro de pleno derecho en el TLCAN, si bien su pertenencia al MERCOSUR ya es un hecho. Chile reúne además, una serie de características que lo hacen atractivo a los ojos de Brasil y Estados Unidos. En primer lugar se trata de un país muy urbanizado, con 13 millones de habitantes y pionero en la apertura comercial y las reformas económicas que ya se han reproducido en otros países latinoamericanos. Chile transitó a la democracia a finales de los ochenta y en esa misma década fue el único país latinoamericano que logró crecer. En 1990, cuando el presidente estadounidense George Bush dio a conocer su *Empresa para la Iniciativa de las Américas*, Chile fue el único país mencionado por su nombre como beneficiario del proyecto estadounidense.

Para los países del MERCOSUR, carentes de una salida al Océano Pacífico, la membresía chilena tiene un valor estratégico significativo. Chile participa activamente en diversas instancias económicas de la Cuenca del Pacífico, tales como el Foro de Cooperación Asia-Pacífico (APEC) y el Consejo de Cooperación de la Cuenca del Pacífico, de manera que, con una infraestructura adecuada podría dar salida a los productos del MERCOSUR a los mercados asiáticos.<sup>23</sup> No

<sup>22</sup> Martín Buxedas, *MERCOSUR y TLC. Convergencias, divergencias y negociación*, Montevideo, FONDAD-Uruguay, octubre de 1994, pp. 15-16.

<sup>23</sup> El obstáculo a saivar es la Cordillera de los Andes. De la docena de pasos que existen entre Argentina —socio del MERCOSUR— y Chile, sólo uno, el de Los Liberta-

CUADRO 10  
SITUACIÓN ECONÓMICA DE AMÉRICA LATINA EN 1995

<i>País</i>	<i>PIB (tasas porcentuales anuales)*</i>	<i>Inflación (tasas porcentuales anuales)</i>	<i>Balance en cuenta corriente (Porcentaje del PIB)</i>
Argentina	0.0	4.0	-2.3
Bolivia	4.5	6.9	-6.6
Brasil	4.5	35.0	-1.9
Chile	5.9	8.2	-1.4
Colombia	5.0	19.0	-4.5
Costa Rica	1.5	20.0	-3.7
República Dominicana	2.5	7.0	-1.3
Ecuador	4.2	15.0	-3.8
El Salvador	6.5	8.5	-1.8
Guatemala	3.0	10.0	-3.3
Guyana	5.0	6.0	-22.8**
Haití	4.5	20.0	-20.6**
Honduras	2.5	12.0	-3.7
Jamaica	3.0	13.6	-2.3
México***	-4.8	32.5	-2.1
Nicaragua	3.0	8.4	-32.0**
Panamá	3.5	1.3	-5.6
Paraguay	4.8	11.0	-5.2
Perú	6.0	12.0	-3.2
Trinidad y Tobago	2.0	4.4	1.9
Uruguay	2.8	41.9	-0.9
Venezuela	-1.5	100.0	5.8

\* Precios constantes.

\*\* Estas cifras evaluadas están afectadas en gran parte por la existencia de ayuda externa.

\*\*\* Al cierre de 1995, las cifras preliminares del decrecimiento de México llegaron al 6.9 por ciento.

FUENTE: Banco Mundial.

CUADRO 11  
 EXPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS A PAÍSES SELECCIONADOS  
 EN EL HEMISFERIO OCCIDENTAL EN 1991  
 (en millones de dólares)

País	Monto
Canadá	85 103
México	33 276
Caribe	6 189
América Central	4 273
América del Sur	19 227
Otros	506
Mundo	421 614

FUENTE: U. S. Department of Commerce, *US Foreign Trade Highlight*, 1991.

es de extrañar entonces, que Estados Unidos se muestre partidario del ingreso de Chile al TLCAN, sobre todo considerando que los esfuerzos de Washington por distraer los objetivos del MERCOSUR hacia una relación más estrecha con la *Empresa para la Iniciativa de las Américas* y la *Cumbre de las Américas* no han fructificado como se esperaba.<sup>24</sup>

dores —que comunica a Mendoza con Santiago y Valparaíso— se encuentra correctamente acondicionado, si bien la nieve y el hielo lo inutilizan por lo menos tres semanas cada año. Por lo tanto, hay planes para construir cuatro nuevos pasajes hacia 1997. Uno de ellos estaría en Puyehue, principal alternativa a los Los Libertadores cuando éste se bloquee, en el transporte de bienes pesados. Dos más estarían en el sur, para uso local, y el cuarto, Sico, formaría parte del proyecto transcontinental Caricorrio que uniría a Chile con Argentina y Brasil. Véase "Dreams of roads and railways", *The Economist*, 11 de marzo de 1995, p. 48.

<sup>24</sup> En noviembre de 1993, cuando el TLCAN fue aprobado por la Cámara de Representantes de Estados Unidos, el presidente de Argentina, Carlos Menem, manifestó que su país ingresaría también al tratado comercial norteamericano. Esta declaración generó un debate respecto de la pertinencia de que el gobierno de Buenos Aires tomara esa decisión antes de apoyar el despegue del MERCOSUR, y, por ejemplo, en ese año, el canciller argentino Guido Di Tella sostenía que "una eventual integración al NAFTA tendría que hacerse en forma colectiva con todo el MERCOSUR", en tanto otras voces sugerían que "es mejor para la Argentina asociarse a la economía mundial dinámica que quedar vinculada a la economía regional herida" en clara alusión al MERCOSUR. Véanse "Primero están los vecinos", en *Página 12*, 19 de noviembre de 1993, pp. 1, 1-2a. Cf. con "El NAFTA obliga a la Argentina a acelerar las reformas para competir en el mundo", en *El Cronista*, 19 de noviembre de 1993, pp. 2-4; "El gobierno re-

## INICIATIVAS DE REGIONALIZACIÓN EN EL CARIBE

Como se ha sugerido en líneas anteriores, el fin de la guerra fría, al menos en el hemisferio occidental ha determinado que las presiones hegemónicas de Estados Unidos se exacerbén. Ello es explicable en la medida en que las capacidades diplomáticas, militares y económicas de Washington en el continente americano no tienen un contrapeso, ni en Canadá ni en toda la América Latina y el Caribe juntos. Ello permite a los estadounidenses promover de una manera más "holgada" sus intereses en una región en la que posee ventajas estratégicas naturales. Dicho en pocas palabras: en el hemisferio occidental Estados Unidos puede hacer lo que en el resto del mundo ni Japón ni la Unión Europea le permiten.

Lo anterior no excluye, naturalmente, la lucha por espacios estratégicos entre Washington, Tokio y Bruselas en todo el planeta, si bien existen áreas en las que esas disputas son más visibles. El capitalismo, en la guerra fría, pese a sus variantes regionales —el *renano*, el *anglo-sajón* o el *oriental*— era uno solo frente al marxismo soviético, pero a raíz de la desintegración de la URSS, la *amenaza externa común* que cohesionaba a Estados Unidos y sus aliados se rompió. Así, actualmente afloran las diferencias entre los diversos modelos de desarrollo seguidos por los países asiáticos, los europeos occidentales y los norteamericanos, fracturándose el esquema de "alianzas" en virtud de que prevalecen las incompatibilidades entre, por ejemplo, Gran Bretaña y Francia, Estados Unidos y Canadá, Alemania y Francia, Japón y Estados Unidos, etc., ante la ausencia de un gran enemigo cuyas acciones atenten verdaderamente contra la supervivencia del sistema capitalista.

Hoy las regiones se convierten en espacios en los que ciertas potencias económicas —Estados Unidos, Japón y Alemania— se apoyan para desarrollar la competencia intercapitalista y el Caribe es, en ese sentido, un espacio geoeconómico y geopolítico muy codiciado. En esa parte tan estratégica del planeta coexisten vestigios de la guerra fría (específicamente manifestados en las iniciativas legales e ilegales de Estados Unidos contra Cuba) y subsiste un *colonialismo tardío*. Todavía numerosas islas y territorios caribeños y antilla-

---

conoció que el MERCOSUR entró en crisis", en *op. cit.*, p. 5. Véase también María Cristina Rosas, "Chile y el TUC: ¿Hacia un libre comercio hemisférico?", *Quórum*, año II, núm. 23, 23 de febrero de 1994, pp. 65-72.

nos mantienen vínculos, en calidad de colonias, con metrópolis europeas.

Estados Unidos ha buscado prevalecer en el Caribe, zona que es vital para su seguridad, tanto desde el punto de vista militar-estratégico, como de las comunicaciones marítimas, aéreas y, desde luego, las telecomunicaciones. Por eso Estados Unidos está tan atento con respecto a las implicaciones geopolíticas de la cercanía de islas como Cuba a la península de Florida. ¡Tan cerca está Cuba de Estados Unidos, que en las noches despejadas pueden contemplarse desde La Habana, las luces de algunas zonas peninsulares! Y es que todavía Rusia, España, Gran Bretaña, Francia, Canadá e incluso Japón desean ganar una mayor influencia en el Caribe, hecho que, de concretarse, haría sumamente vulnerable a Estados Unidos tanto en tiempos de paz como de guerra.

#### *Diversas concepciones sobre el Caribe*

Como explica Martínez Vara, básicamente existen tres concepciones para definir el Caribe, a saber:

1] La que la considera *Cuenca del Caribe*, que a su vez, tiene dos caracterizaciones, la primera correspondiente a los postulados estadounidenses basados en consideraciones de índole estratégica y, últimamente, también económico, que incluye al estado de Florida, el conjunto de las islas del Caribe, los países centroamericanos, Guyana, Guayana Francesa y Surinam. En esta definición, dada a conocer por el Departamento de Estado, quedan excluidas las llamadas "potencias regionales" latinoamericanas (tales como México, Colombia y Venezuela y Cuba, aunque también la injerencia de Canadá en el Caribe es motivo de preocupación para Washington).

La segunda, propuesta por la geógrafa Atlántida Coll y que en cierta forma es la adoptada por la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) de México, comprende el arco insular formado por las llamadas Grandes Antillas y por la porción continental que integran la costa de Yucatán y Quintana Roo de México; Belice, América Central; las costas atlánticas de Colombia y Venezuela, además de Guayana, Guayana Francesa, Surinam y las islas Turcas y Caicos.

2] La *tercermundista*, que asume sin más la incorporación del Caribe al conglomerado latinoamericano dado que ambas son regiones dependientes y subdesarrolladas. Fue el Sistema Económico Latinoamericano (SELA) el que más proclive se ha mostrado a apoyar esta definición.

3] La de las *West Indies* que restringe la región a estados y territorios insulares, a Belice, Guyana, Guayana Francesa, Surinam, en la porción continental y en función de una configuración etnohistórica común, fundada en la economía de plantación impuesta por los colonizadores. Aunque británica, ésta concepción incluye a Cuba, Puerto Rico, Haití y la República Dominicana, si bien excluye a estados continentales ribereños con el Mar Caribe como México, Venezuela, Colombia, Brasil, Centroamérica y Estados Unidos.<sup>25</sup>

Jöran Carlsson y Åke Widfeldt, investigadores de la Universidad de Gotemburgo, Suecia, explican que actualmente pueden distinguirse tres aproximaciones en torno a los procesos de regionalización que tienen lugar en el Caribe, esto es:

1] Una visión de largo alcance que hace hincapié en los vínculos con la cooperación interregional en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y también en la Unión Europea (UE);

2] Una visión de mediano alcance que destaca los esfuerzos de cooperación ya existentes en el interior de la región, tales como el *Caribbean Common Market* (Mercado Común del Caribe o CARICOM)<sup>26</sup> o la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS)<sup>27</sup>, y

3] Una visión localista que da prioridad al desarrollo en pequeña escala. Esta tercera definición podría considerarse como *desarrollo de microestados*.<sup>28</sup>

Björn Hettne caracteriza el Caribe en los siguientes términos: es un producto del capital europeo, de la mano de obra africana y de la tierra caribeña y señala que con tan sólo 32 millones de habitantes en el Gran Caribe, subsiste el riesgo de que la zona sea marginada en un mundo que tiende a la conformación de bloques regionales,

<sup>25</sup> Gerardo Martínez Vara, "México y el Caribe: un encuentro necesario en la problemática regional", en *Relaciones Internacionales*, núm. 56, octubre-diciembre de 1992, p. 130.

<sup>26</sup> Integrado por Bahamas, Barbados, Guyana, Jamaica, Trinidad y Tobago, Belice, Antigua y Barbuda, Dominica, Granada, Montserrat, Saint Kitts-Nevis, Santa Lucía y San Vicente.

<sup>27</sup> Integrada por Antigua y Barbuda, Dominica, Granada, Montserrat, Saint Kitts-Nevis, Santa Lucía y San Vicente.

<sup>28</sup> Jöran Carlsson y Åke Widfeldt, "Regionalism and micro-regionalism. New answers to the crisis of developmentalism and the State", en Jöran Carlsson y Åke Widfeldt (eds.), *op. cit.*, Peace and Development Research Institute, Gothenburg University, Göteborg, 1992, p. 2.



por lo que, en su opinión, sería necesario crear una iniciativa para la Cuenca del Caribe en la que participaran los países caribeños y los de América Central.<sup>29</sup> Empero, reconoce que incluso en esos términos, el área sería débil frente a otras regiones.

*El Caribe en la agenda de prioridades internacionales de Estados Unidos*

Ya desde 1898, con motivo de la *Guerra Hispano-Americana*, Estados Unidos reafirmó su presencia hegemónica en el hemisferio occidental y en el pasado reciente, el gobierno de Washington ha dado muestras del interés por reforzar aún más su presencia en el Caribe. Por ejemplo, en los *Documentos de Santa Fe* se ventilaban claramente las tácticas a aplicar en la región a fin de revertir las vulnerabilidades estratégicas que, según los redactores de los documentos, había creado la administración Carter entre 1976 y 1980.

Así, el *Santa Fe I* hizo una contribución decisiva a la llamada *segunda guerra fría*, en la que la administración republicana, encabezada por Ronald Reagan, se propuso extirpar la influencia soviética en el mundo, comenzando, claro está, por Centroamérica y el Caribe. Redactado en 1980 con el título *A New Inter-American Policy for the Eighties*, fue preparado por el *Comité de Santa Fe* para el *Consejo para la Seguridad Interamericana*. En la traducción que de este documento hizo Gregorio Selser, el Caribe es motivo de un cuidadoso escrutinio, a saber:

Las jóvenes repúblicas del Caribe situadas en nuestro traspatio estratégico están experimentando no sólo las dificultades naturales del crecimiento de las nacionalidades jóvenes, sino la permanente e irrefrenable actividad de una Cuba respaldada por la Unión Soviética, orientada a conquistar finalmente la total hegemonía en la región. Y esta región, tal como el profesor Tamsb la describió en una ocasión, es el "*blando bajo vientre de Estados Unidos*". No es comparable a Vietnam y ni siquiera a Angola o Afganistán, por muy importantes que estos países sean como factores globales en la ecuación estadounidense de la seguridad continental...

La tesis principal del presente estudio es que nuestro país debe adoptar y llevar a cabo una nueva política de defensa y desarrollo interamericanos [...] El interés de la Unión Soviética en mantener una pre-

<sup>29</sup> Björn Hettne, "The recent wave of regionalism: Is the Caribbean lagging behind?", en Jöran Carlsson y Åke Widfeldt (eds.), *op. cit.*, pp. 14-15.

sencia estratégica en nuestro hemisferio, quedó claramente demostrado en 1962 durante la Crisis de los Cohetes cubana y en 1970, cuando quedó probado que los soviéticos habían construido una base de submarinos en Cienfuegos. En la medida en que decidan instalar dispositivos nucleares en nuestro hemisferio, los soviéticos sólo podrían hacerlo con el apoyo de gobiernos anfitriones. En la medida en que los Estados Unidos ignoren a las naciones situadas al sur, ofrecerán una oportunidad si no una invitación implícita a la Unión Soviética para que ésta corteje a tales naciones mediante el ofrecimiento de créditos comerciales, tecnología y mercados para los productos sudamericanos. Y en la medida en que los latinoamericanos consideren que los Estados Unidos no se preocupan por su futuro y que somos insensibles a cualquier concepto de un destino común del hemisferio, por omisión estaremos alentando a nuestros vecinos meridionales a abrazar el oso soviético ...<sup>30</sup>

En un documento elaborado en 1985 por el *Grupo de Trabajo del Consejo Atlántico sobre la Cuenca del Caribe*<sup>31</sup> se refuerza la percepción de *Santa Fe* cuando se plantea que Estados Unidos debe fijar cuatro pautas en la promoción de sus intereses políticos en el área, esto es: 1] ningún gobierno deberá permitir el acceso de facilidades militares a potencias hostiles ni seguir una política de alineamiento automático con la Unión Soviética; 2] no deberá interferir en los asuntos internos de otros estados; 3] la legitimidad de un gobierno deberá provenir no de la fuerza sino de la respuesta a la voluntad del pueblo, cuya expresión óptima son las elecciones libres, y 4] como requieren las enmiendas a la legislación sobre la ayuda externa de Estados Unidos, el gobierno no deberá incurrir en violaciones "excesivas y permanentes" de los derechos humanos básicos de su población.<sup>32</sup>

En el terreno económico, el grupo de trabajo citado refiere que la Cuenca del Caribe, en su totalidad, es el cuarto mercado en im-

<sup>30</sup> Gregorio Selser, *Los Documentos de Santa Fe I y II*, México, Universidad Obrera de México, 1990, pp. 59, 62.

<sup>31</sup> A la que pertenecen, para este caso, Estados Unidos, las islas del Caribe, América Central, Colombia, Guyana, México, Panamá, Surinam y Venezuela.

<sup>32</sup> Grupo de Trabajo del Consejo Atlántico sobre la Cuenca del Caribe, "Intereses occidentales y opciones políticas de los Estados Unidos en la Cuenca del Caribe: documento sobre política", en James R. Greene y Brent Scowcroft (comps.), *Intereses occidentales y política de Estados Unidos en el Caribe*, Buenos Aires, 1985, Grupo Editor Latinoamericano, pp. 28-29.

portancia para los productos de Estados Unidos (superado sólo por Canadá, la Comunidad Europea y Japón). De la región, Estados Unidos obtiene el 85% del total de la bauxita que importa, y 70% de los refinados de petróleo. Alrededor del 8% de la inversión mundial de Estados Unidos, y el 32% de las inversiones estadounidenses en países en desarrollo se efectúan en la zona, especialmente en México y Venezuela.<sup>33</sup>

Para Estados Unidos, que cada vez reconoce más su condición de "país caribeño", es importante que sus vecinos compartan valores razonablemente compatibles, sobre todo considerando que pese a su condición de microestados, en los foros internacionales y multilaterales, numéricamente tienen una enorme capacidad de influencia, por ejemplo, en las votaciones que se efectúan en el seno de la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas (ONU). Además, subsiste una cercanía geográfica, económica y cultural que obliga a los estadounidenses a reforzar su presencia en la zona de manera más o menos consensual dado que existe una estrecha relación entre seguridad y desarrollo económico. Al respecto, Jack Child acota que si los países de la Cuenca del Caribe sufren un retroceso en los niveles de vida de sus habitantes, con desempleo, carencia de alimentos y deuda externa incontrolables, lo más probable es que ello derive en la insurrección "ya sea casera o estimulada desde afuera".<sup>34</sup>

Por cuanto hace al documento denominado *Santa Fe II* dado a conocer durante la administración de George Bush —también denominado *Una estrategia para América Latina en la década de 1990* (*Santa Fe II: A strategy for Latin America in the nineties*)—, en la introducción asienta las siguientes reflexiones:

Las Américas continúan estando estancadas. Advertimos acerca de este peligro en 1980. El ataque se manifiesta mediante la subversión, el terrorismo y el tráfico de narcóticos. La capacidad de las democracias latinoamericanas para combatir estos ataques ha sido socavada por el estancamiento económico de toda la región, agravado por la deuda externa. La consiguiente violencia política y el empeoramiento de la pobreza han provocado una creciente crisis emigratoria, tanto dentro de

<sup>33</sup> *Ibid.*

<sup>34</sup> Jack Child, "Variables para la política de Estados Unidos en la Cuenca del Caribe en la década de 1980: seguridad", en James R. Greene y Brent Scowcroft (comps.), *op. cit.*, pp. 152-153.

la región como procedente de ella. No obstante, los esfuerzos iniciales de la administración Reagan para encarar estos problemas y sus causas subyacentes, la situación es aún más —no menos— grave, en circunstancias en que Estados Unidos ingresa en la década final del siglo xx...<sup>35</sup>

Ya entrando en materia, en el *Santa Fe II la Iniciativa de la Cuenca del Caribe* es vista como fundamental para promover el libre comercio en la región, por lo que se plantea la revitalización de esta política. México, Colombia, Panamá y Cuba merecieron apartados más o menos extensos en el mismo documento destacando, desde luego, el que postulaba la necesidad de derrocar al general Manuel Antonio Noriega y, por otra parte, lograr la retirada soviética del territorio cubano.<sup>36</sup>

#### *Del libre comercio a la marginación*

En los últimos 40 años, el espectro económico del Caribe se ha caracterizado por una triangulación —esto es, con la exportación de productos primarios y la importación de bienes terminados— que transitó hacia el predominio estadounidense cuando el gobierno de Washington auspició el asentamiento de empresas transnacionales en esas latitudes, para llegar, más recientemente, a los programas de ajuste estructural supervisados por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM).<sup>37</sup>

No es de extrañar, entonces, que los territorios caribeños hayan buscado un acercamiento a escala intrarregional, conscientes de que, aisladamente estarían limitados en la promoción de estrategias de desarrollo en beneficio de sus habitantes. Así, los procesos de regionalización más significativos en el Caribe han sido:

1] La Asociación de Libre Comercio del Caribe (*Caribbean Free Trade Association*, CARIFTA), creada en 1956 e integrada por Antigua, Barbados y Guyana. A los tres socios originales se unieron, en 1968, otros ocho países caribeños: Jamaica, Trinidad y Tobago, Granada, Dominica, Santa Lucía, San Vicente, Montserrat, Saint Kitts-Nevis-Anguilla.

<sup>35</sup> Gregorio Selser, *op. cit.*, p. 129.

<sup>36</sup> *Ibid.*, pp. 161-172.

<sup>37</sup> Winston Dookeran, "Preferential trade agreements in the Caribbean: Issues and approaches", en IDB/ECLAC, *Trade liberalization in the Western Hemisphere*, Washington D. C., 1995, p. 437.

Gracias al CARIFTA, la mayor parte de las barreras al comercio interregional fueron dismanteladas en cinco años en casi todos los productos. Sin embargo, nunca se hizo el intento por establecer un arancel externo común. Empero, los países menos desarrollados en la región, pronto manifestaron su enojo por el hecho de que consideraban que la mayor parte de los beneficios de la liberalización comercial fluían hacia los socios más prósperos.

2] Para paliar las críticas y hacer frente a las visibles deficiencias del CARIFTA, en 1973 fue creada la Comunidad del Caribe (*Caribbean Community*, CARICOM), que estableció una agenda mucho más ambiciosa al buscar la armonización de las políticas monetaria y fiscal, la implantación de un arancel externo común, y la introducción de la planeación industrial. Los socios del CARICOM se dividieron en países desarrollados (Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tobago) y los de menor desarrollo (todos los demás). A los socios menos desarrollados se les dieron tiempos adicionales a fin de que pudieran cumplir con el dismantelamiento de obstáculos arancelarios en el comercio interregional.

Se acordó que la tarifa externa común sería fijada en un rango del 5 al 45%, dependiendo del producto. Tarifas menores se aplicaron a la importación de bienes de capital y productos intermedios a fin de estimular la inversión, en tanto los aranceles más altos fueron fijados a los productos terminados. Empero, la adopción del arancel externo común no pudo concretarse de inmediato toda vez que algunos socios *caricomeros* preferían reducir las tarifas en proporciones mayores. Recientemente, los socios del CARICOM llegaron al acuerdo de fijar una tarifa externa común del 20 por ciento.

En junio de 1991, los líderes de los países del CARICOM acordaron la conformación de un mercado único eliminando las barreras al comercio intrarregional, permitiendo el libre flujo de trabajadores calificados y profesionistas, desarrollando una moneda común y estableciendo un fondo de inversión regional. Estados Unidos y el CARICOM suscribieron un acuerdo marco de comercio e inversiones en el ámbito de la *Empresa para la Iniciativa de las Américas* en julio de 1991.

Evidentemente a los socios del CARICOM les preocupa sobremedida el efecto que tendrá el TLCAN en sus economías, de manera que ello motivó el inicio de pláticas con los países de América Central para integrar las regiones caribeña y centroamericana. En octubre de 1992, el CARICOM suscribió un acuerdo de libre comercio con Ve-

nezuela. En virtud del mismo, las exportaciones del CARICOM recibirán un acceso preferencial al mercado venezolano por cinco años antes de que se inicie el desmantelamiento de aranceles contra los productos de Venezuela. Dicho acuerdo entró en vigor el 1 de enero de 1993. Asimismo, Venezuela ha solicitado su ingreso formal al CARICOM. Destaca también el establecimiento de una *Comisión Conjunta sobre Cooperación Técnica* entre Cuba y el CARICOM en abril de 1993. En 1994, fue signado un acuerdo de liberalización comercial con Colombia, el cual entró en vigor el 1 de enero de 1995.<sup>38</sup>

3] La Iniciativa de la Cuenca del Caribe (*Caribbean Basin Initiative*, CBI) fue implantada en virtud del Acta de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe, dada a conocer en enero de 1984 durante el gobierno de Ronald Reagan. En momentos en que la administración republicana manifestaba escepticismo en torno al multilateralismo comercial de instancias como el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y, por tanto, daba más importancia a sus intereses domésticos; por primera vez Washington otorgó un tratamiento económico preferencial a una región geográfica. En virtud de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, diversos productos caribeños recibirían un tratamiento preferencial sujeto a las reglas de origen. Los acuerdos bajo esta iniciativa, tendrían duración indefinida pero podrían darse por concluidos por Estados Unidos en cualquier momento. Entre los aspectos que comprende la iniciativa se incluyen:

a) El *Programa 807* que da un tratamiento arancelario preferencial a productos elaborados parcial o totalmente en el Caribe, usando para ello componentes estadounidenses, y

b) El *Programa de Acceso Especial de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe* que recurre a niveles de acceso preferencial aplicados —luego de una negociación— a productos específicos ensamblados en la Cuenca del Caribe con componentes manufacturados en Estados Unidos.<sup>39</sup>

4] Canadá, un país que tradicionalmente ha mantenido importantes vínculos comerciales y financieros en el Caribe,<sup>40</sup> preocupado

<sup>38</sup> Información tomada de *The Senate of Canada*, op. cit., pp. 26-27.

<sup>39</sup> Winston Dookeran, op. cit., p. 438.

<sup>40</sup> Los vínculos entre Canadá y el Caribe se remontan a los tiempos de la independencia de las Trece Colonias de América del Norte. A principios del siglo XVIII, el Canadá Atlántico exportaba pescado, maderas y otras materias primas a las llamadas Indias Occidentales (*West Indies*), a la vez que compraba en éstas azúcar, melaza y ron. Las relaciones comerciales entre el Canadá Atlántico y el Caribe dieron lugar a

por la Iniciativa para la Cuenca del Caribe de Reagan, y respondiendo a un llamado efectuado por el Primer Ministro jamaicano, Edward Seaga, quien, en 1985 planteó un ambicioso plan de asistencia a la región del Caribe en el marco de la Cumbre del CARICOM, propuso la creación de un acuerdo entre los territorios caribeños y Ottawa que recibe el nombre de CARIBCAN. El anuncio oficial lo hicieron las autoridades canadienses en febrero de 1986 y entró en vigor el 15 de junio de ese mismo año.

Cabe destacar que Canadá ya otorgaba acceso preferencial a los bienes del *Commonwealth* caribeño por medio de la *tarifa canadiense generalizada de preferencias*, el propio *sistema generalizado de preferencias*, y la *tarifa británica preferencial*. Es claro que los objetivos de la CARIBCAN difieren sustancialmente de los de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, dado que la primera busca fortalecer las relaciones comerciales bilaterales entre Canadá y los estados del CARICOM; apoyar el potencial comercial y de exportaciones del CARICOM; mejorar el comercio y promover el desarrollo económico; impulsar nuevas inversiones, y afianzar la cooperación y la integración económicas. Asimismo, los aspectos más notables del CARIBCAN son la extensión unilateral del acceso preferencial al mercado canadiense de la mayor parte de las exportaciones del Caribe, en función de reglas de origen y embarque. Incluso los productos excluidos de tratamiento preferencial en el marco del CARIBCAN pueden buscar su ingreso al mercado canadiense por medio de los otros sistemas de preferencias citados. En 1990, con el otorgamiento de trato preferencial al ron embotellado, el equipaje de piel y los productos de fibras vegetales, alrededor del 98% de todos los bienes caribeños que ingresan al mercado canadiense, lo hacían sin aranceles.<sup>41</sup>

---

otro tipo de acercamientos; por ejemplo, los misioneros canadienses presbiterianos establecieron las primeras iglesias y escuelas en el Caribe, y los bancos canadienses comenzaron a abrir sucursales hacia la década de 1880. Desde la década de 1850 los turistas canadienses han viajado al Caribe, y hacia los cincuenta del presente siglo ha tenido lugar una afluencia masiva de turistas, de manera que los empresarios canadienses se han involucrado directamente en el desarrollo de infraestructura turística en la zona. En los años recientes, las universidades canadienses han impartido educación a numerosos estudiantes caribeños, y ahora en Canadá reside una vasta comunidad caribeña. Además, los programas de asistencia al desarrollo otorgados por el gobierno de Ottawa, se han abocado sustancialmente al *Commonwealth* caribeño. Véase, The Senate of Canada, *op. cit.*, p. 43.

<sup>41</sup> Winston Dookeran, *op. cit.*, p. 440.

5] La Unión Europea mantiene también un trato preferencial hacia el Caribe mediante las *Convenciones de Lomé*. La Convención de Lomé I fue negociada en 1975 a fin de facilitar la cooperación entre las entonces Comunidades Europeas (CE) y un grupo de países en desarrollo de África, el Pacífico y el Caribe que tuvieron vínculos históricos —coloniales— con los estados europeos. Lomé II y Lomé III fueron suscritas en 1979 y 1984, respectivamente y la más reciente, Lomé IV, fue finalizada en 1990 y estará vigente hasta el año 2000.

Entre los beneficiarios de las Convenciones de Lomé figuran 69 países, trece de los cuales son caribeños (los doce del CARICOM más Surinam). Uno de los requisitos fundamentales para que Bruselas suscriba acuerdos comerciales con estos países, es el respeto a los derechos humanos. En la Convención de Lomé IV los principales rubros involucrados son el comercio y la asistencia al desarrollo.<sup>42</sup>

6] La Asociación de Estados del Caribe (AEC) creada en julio de 1994 vinculando a la totalidad de la Cuenca del Caribe, incluyendo a países centro y sudamericanos, en un foro de discusión de asuntos económicos y de seguridad. México es partícipe de este arreglo y Cuba es miembro fundador del mismo.

#### *El caso de Cuba*

El Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME)<sup>43</sup> supuso para Cuba la ruptura de su vínculo comercial y de inversiones más sólido en el

<sup>42</sup> *Ibid.*, p. 442.

<sup>43</sup> Surgido en 1949, y promovido por la Unión Soviética como una respuesta al Plan Marshall otorgado por Estados Unidos en favor de Europa occidental y para crear vínculos comerciales y de inversión con su zona de influencia en la Europa oriental. Además de la URSS, sus miembros eran Polonia, Checoslovaquia, Hungría, Rumania, Bulgaria, Albania (que se retiró en 1968), la República Democrática de Alemania (RDA), Mongolia, Cuba y Vietnam. Como observadores figuraron Yugoslavia y la República Popular China, y como miembros asociados, México e Irak. A fin de promover la cooperación entre sus miembros, y en virtud de la ausencia de una divisa convertible para efectuar los intercambios comerciales y promover las inversiones, el CAME basó buena parte de sus operaciones en los llamados *ruños transferibles*, esto es, sistemas contables que favorecían los *clearings* bilaterales con intercambios en especie. El gobierno soviético promovió la especialización en el interior del CAME, en función de las ventajas comparativas de sus miembros, y proveía a éstos de una importante cantidad de productos a precios subsidiados, muy por debajo de los imperantes en el mercado internacional capitalista. El CAME se colapsó en 1990, con motivo de los procesos de democratización y reforma económica en Europa oriental, y, especialmente, con la unificación de la RDA con la República Federal Alemana.



CUADRO 12  
INDICADORES BÁSICOS DE LOS PRINCIPALES MIEMBROS DEL CARICOM  
(1993)

	Antigua y Barbuda	Bahamas	Barbados	Belice	Guyana	Jamaica	Santa Lucía	Trinidad y Tobago
Población (miles)	67	266	260	205	812	2 415	158	1 282
Producto interno bruto (en miles de dólares de Estados Unidos)	425	3 059	1 620	499	285	3 362	480	4 776
Producto nacional bruto per cápita (en dólares de Estados Unidos)	6 390	11 500	6 240	2 440	350	1 390	3 040	3 730
Promedio del crecimiento del producto nacional bruto per cápita (1985-1993)	2.4%	-0.2%	-0.4%	5.7%	0.6%	3.1%	4.3%	-2.7%

(Continuación)

CUADRO 12

	<i>Antigua y Barbuda</i>	<i>Bahamas</i>	<i>Barbados</i>	<i>Belice</i>	<i>Guyana</i>	<i>Jamaica</i>	<i>Santa Lucía</i>	<i>Trinidad y Tobago</i>
Exportaciones (en millones de dólares de Estados Unidos)	32	4 802	210	140	419	1 484	136	1 629
Importaciones (en millones de dólares de Estados Unidos)	146	3 011	510	305	511	2 263	197	1 387
Inflación promedio (1985-1993)*	4.8%	2.5%	3.1%	3.5%	53.5%	26.9%	3.5%	5.9%
Inflación en 1993**	n.d.	2.6%	1.1%	1.5%	n.d.	22.1%	0.8%	10.7%

\* Cambio promedio anual en función del producto interno bruto.

\*\* Cambio anual en los precios al consumidor.

FUENTE: Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional.

exterior. Asimismo, la URSS —que en diciembre de 1991 fue desintegrada por decisión de los presidentes de Rusia, Belarús y Ucrania—, que era el principal proveedor y cliente de los cubanos, presa de sus propias contradicciones se colapsó, augurando un futuro gris para el régimen cubano.

En 1993, el comercio exterior de la mayor de las Antillas había declinado violentamente hasta significar cuatro veces menos de lo que se intercambiaba en 1989. Empero, a diferencia de lo ocurrido en la propia Unión Soviética y en los regímenes de los restantes miembros europeos del CAME, el cubano no cayó. Al respecto, un estudio elaborado para la Unión Europea explica la supervivencia de Fidel Castro en virtud de las siguientes consideraciones:

1] El temor de gran parte de la población al posible regreso de un capitalismo salvaje mediante una transición económica no controlada —como ocurre en buena parte de Europa oriental y la ex URSS actualmente— dirigida por los intereses capitalistas procedentes de Miami, que, para muchos cubanos, podría traer consigo una pérdida de soberanía e incluso de identidad.

2] La aparición de un equipo de reformadores que parecen reforzar y extender cada vez más sus posturas.

3] La adopción, a iniciativa de los reformadores, de una serie de cambios en el terreno económico que aunque parciales e insuficientes, van en el sentido del saneamiento y de la apertura de la economía al resto del mundo y de la creación de un espacio para la iniciativa privada. Algunas de ellas, como la liberalización de los mercados agrarios o la posesión de divisas, parecen haberse adoptado a fin de constituir una base para futuras reformas.

Además, pese a que la crisis afecta profundamente los sistemas de seguridad social y de enseñanza que Cuba ha logrado establecer, las autoridades de La Habana consideran prioritario mantener un nivel de salud pública y educación lo más elevado posible.<sup>44</sup>

Algunos analistas consideran que si las reformas económicas que colocan a Cuba más cerca de la propiedad privada y de las economías de mercado fructifican, el Caribe podría ser dotado de una identidad hispana, dado el tamaño de la isla, así como de sus recursos y sus niveles de bienestar social. De hecho, el centro de gravedad política y económica del Caribe se trasladaría a La Habana y

<sup>44</sup> *Relaciones entre la Unión Europea y Cuba*, Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo, Bruselas, 28 de junio de 1995, p. 3.

ello obligaría a la República Dominicana, a Puerto Rico y al Caribe anglófono a replantear sus estrategias económicas y políticas. Asimismo, dado que las reformas atraen cada vez más comercio e inversiones a Cuba, se estima:

1] El desarrollo de nuevos procesos de integración regional que involucrarían a las economías más grandes del Caribe occidental (Jamaica, Puerto Rico, República Dominicana y, tal vez, Haití).

2] La erosión de ventajas preferenciales para los demás estados caribeños a medida que Cuba atrae más inversión y turismo.

3] La necesidad de replantear la infraestructura de transporte de la región, dado que el mercado cubano dislocará y desviará diversos servicios internacionales hacia su territorio.<sup>45</sup>

Ahora que las relaciones entre Estados Unidos y Vietnam se han normalizado, presididas del levantamiento del bloqueo que Washington impuso a ese país asiático hace más de 30 años, la actitud que mantiene la política exterior estadounidense en torno a la mayor de las Antillas se torna insostenible. Hay quien pensaría que la normalización de las relaciones diplomáticas entre Washington y Hanoi era imposible, que la guerra fría se mantenía vigente en Asia y que el llamado *síndrome de Vietnam* se impondría por muchas décadas. Pero, para sorpresa de muchos, es el continente americano, específicamente en las relaciones Estados Unidos-Cuba, donde la guerra fría se mantiene con renovado vigor.

Al respecto conviene acotar que hace un par de meses, mientras el presidente estadounidense William Clinton anunciaba la reanudación de los vínculos diplomáticos con Hanoi, el senador Jessie Helms proponía el *Acta de Solidaridad Económica y Libertad Cubana 1995 (Ley Helms-Burton)* al Congreso estadounidense, iniciativa que fue implantada el 12 de marzo de 1996.

La propuesta de Helms, que de ser llevada a cabo impondría nuevas presiones a Cuba a fin de promover la democracia en la isla, contempla, entre otras cosas:

1. La posibilidad de que nuevamente los ciudadanos estadounidenses presenten ante una comisión *ad hoc* reclamaciones por expropiaciones que no hubiesen sido compensadas, incluso si dichos ciudadanos estadounidenses eran ciudadanos cubanos en el momento de la expropiación;

<sup>45</sup> Winston Dookeran, *op. cit.*, pp. 459-460.

2. El derecho a que las personas que hayan presentado reclamaciones puedan pedir la condena de todo extranjero que se haya beneficiado, incluso indirectamente, de estos bienes expropiados —por ejemplo, una empresa mexicana podría ser recriminada y obligada a pagar por daños y perjuicios a un campesino cubano, naturalizado estadounidense, en cuyas tierras el gobierno cubano, tras expropiarlas, haya permitido la edificación de cierta infraestructura alquilada después a la empresa mexicana de referencia;

3. El rechazo de la visa para ingresar a Estados Unidos a las personas que habiendo hecho negocios en Cuba —incluyendo familiares y cónyuges— se hayan beneficiado, aun indirectamente, de los bienes expropiados;

4. La prohibición de que los bancos estadounidenses o sus sucursales concedan créditos a estos extranjeros;

5. La disminución de la ayuda estadounidense a Rusia y a los países que integran la Comunidad de Estados Independientes (CEI) en función de la asistencia que otorguen a Cuba —¡incluyendo el alquiler que paga Rusia por la utilización de la base militar de vigilancia por radio de Lourdes que, según el gobierno de Clinton, es necesaria para que Moscú pueda vigilar el cumplimiento, por parte de Estados Unidos, de los acuerdos de desarme suscritos por ambas potencias!<sup>46</sup>

6. La disminución de la contribución de Estados Unidos a toda institución financiera internacional que conceda un préstamo a Cuba, y

7. La prohibición de que Estados Unidos importe productos azucareros procedentes de un país que compre azúcar a Cuba.

A todas luces, estas disposiciones contravienen las normas de convivencia más elementales entre las naciones, sancionadas por el derecho internacional, así como la promoción de un comercio libre de obstáculos como pregonaba el multilateralismo de la Organización Mundial de Comercio. El nivel de arbitrariedad de Washington es tal, que incluso Vietnam ha pedido a Clinton que considere el levantamiento del bloqueo económico impuesto a la mayor de las Antillas.

Empero, la situación de Cuba, a diferencia de Vietnam, es, para Washington, una razón de Estado, no de mercado. Curiosamente,

<sup>46</sup> *Relaciones entre la Unión Europea y Cuba, op. cit.*, pp. 14-15.

los países que como México, Canadá o los miembros de la Unión Europea mantienen relaciones con Cuba, más que la razón de Estado, privilegian la de mercado. ¿Por qué? Estados Unidos, en su afán por extender un cordón sanitario contra la isla, ha caído en una trampa sin salida aparente: al estar imposibilitado para hacer negocios en Cuba, el mercado cubano queda abierto a la presencia europea, mexicana y canadiense, entre otras, *sin la concurrencia de los intereses comerciales y financieros estadounidenses*. Es decir que, a diferencia de otros países donde Estados Unidos mantiene inversiones y comercio, Cuba tiene el atractivo, para los comerciantes e inversionistas extranjeros, de que no enfrentarán ni los productos ni los capitales estadounidenses. A la larga, Estados Unidos se enfrentará a la misma disyuntiva que lo llevó a poner fin al embargo contra Vietnam: en ese país, los intereses comerciales y financieros de los estados asiáticos estaban resquebrajando la cada vez más decadente influencia de Washington en Asia y fueron los propios hombres de negocios, empresarios e inversionistas estadounidenses los que encabezaron el *lobby* en Washington, para obligar a Clinton a reanudar relaciones con Hanoi. De manera que cuando La Habana deje de ser exclusivamente una razón de Estado para Estados Unidos, quizá será demasiado tarde.

Como muestra baste mencionar que las principales reformas económicas desarrolladas por el gobierno cubano de 1982 a la fecha, han favorecido los intereses de aquellos países que han optado por seguir una ruta distinta a la señalada por Washington, como se indica en el siguiente cuadro.

CUADRO 13  
REFORMAS ECONÓMICAS EN CUBA  
1982-1994

<i>Tipo de reforma y/o programa implantado</i>	
Febrero de 1982	El Consejo de Estado aprobó el <i>Decreto Legislativo núm. 50 sobre Asociaciones Económicas entre Cuba y Entidades Extranjeras</i> . Esta disposición permite las inversiones extranjeras por medio de <i>joint-ventures</i> .
Abril de 1987	La empresa turística Cubanacán se independizó del Instituto Nacional de Turismo y recibió instrucciones para buscar socios extranjeros a fin de desarrollar proyectos hoteleros.

(Continuación)

CUADRO 13

<i>Tipo de reforma y/o programa implantado</i>	
Diciembre de 1989	Luego de la caída del Muro de Berlín y las reformas políticas y económicas de los socios europeos del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME), el sistema comercial que Cuba mantenía con ellos desde hacía más de 30 años, se vino abajo.
Mayo de 1990	Se abrió el primer hotel producto de una <i>joint-venture</i> en Varadero, propiedad de la empresa española Sol Meliá y de la cubana Cubanacán.
1990-1992	Se introdujeron medidas para descentralizar el sistema estatal de comercio concediendo importante autonomía a las nuevas sociedades. Se produjo el despido de una gran cantidad de burócratas estatales. Se elaboraron planes para reformar la moneda y reducir los subsidios estatales.
Noviembre de 1990	Por primera vez en una feria comercial, la Cámara de Comercio Cubana promovió públicamente la inversión extranjera en Cuba.
Octubre de 1991	El Cuarto Congreso del Partido Comunista Cubano propuso enmiendas a la constitución y esbozó una nueva estrategia económica tras el colapso de la Unión Soviética.
Julio de 1992	La Asamblea Nacional modificó la constitución cubana para proteger la inversión extranjera en la isla; redefinió el concepto de propiedad y del papel económico del Estado; terminó con el monopolio estatal del comercio exterior y reconoció la empresa privada siempre que la desarrollaran compañías y asociaciones económicas. El Consejo de Ministros o su Comité Ejecutivo tienen derecho a transferir la propiedad de una entidad económica determinada siempre que esto facilite su crecimiento económico.
Julio de 1992	Se introdujo un nuevo sistema de precios al por mayor a fin de reflejar el costo real de los medios externos de producción.
Febrero de 1993	Se celebró en Cagliari y Londres la primera ronda internacional de negociaciones para la concesión de licencias petroleras a Cuba.
Julio de 1993	Fidel Castro anunció la adopción de leyes sobre la utilización de las divisas convertibles por los cubanos y su libre circulación en el país ( <i>Decreto de Ley 140</i> ), la ampliación de las oportunidades de autoempleo en la producción y los servicios.
Agosto de 1993	En una acción considerada como giro sin precedente en la historia reciente de Cuba, el gobierno suprimió los subsidios a la industria del azúcar, la agricultura, las finanzas y las comunicaciones.

(Continúa)

(Continuación)

CUADRO 13

<i>Tipo de reforma y/o programa implantado</i>	
Diciembre de 1993	El Consejo de Estado aprobó la venta de tierra a la compañía mexicana Cemex como parte del acuerdo para invertir en las obras cementeras de Mariel.
Marzo de 1994	Se concedió permiso al banco holandés <i>Caribbean Bank NV</i> —a manera de <i>joint-venture</i> entre el <i>ING Bank of the Netherlands</i> y el grupo Acemex de Cuba— para abrir una oficina de representación en La Habana, primera participación extranjera en Cuba desde la nacionalización de 1960/1961.
Abril de 1994	Se crearon siete nuevos ministerios y se suprimieron otros dentro de una importante reorganización gubernamental. Se nombró por primera vez un ministro de turismo.
Mayo de 1994	La Asamblea Nacional anunció la adopción de un paquete radical de medidas fiscales destinado a equilibrar el presupuesto estatal mediante el aumento de los precios y el recorte de los subsidios a las empresas estatales que sufren pérdidas.
Junio de 1994	Cuba acordó vender una participación del 49% en el ramo de telecomunicaciones de la empresa estatal Emtel a la compañía mexicana Grupo Domos.
Junio de 1994	La empresa minera canadiense Sherritt y la empresa estatal cubana General Nickel Co. acordaron establecer una empresa mixta para extraer, refinar y comercializar el níquel. Entre los bienes de propiedad conjunta están dos plantas refinadoras de níquel en Cuba y en Canadá y concesiones mineras de níquel y cobalto en Cuba.
Julio de 1994	Se creó la <i>Asociación de Estados del Caribe</i> , con Cuba y México como miembros fundadores.
Agosto de 1994	La Asamblea Nacional anunció la introducción de impuestos sobre la propiedad y la renta por primera vez desde 1967, que entró en vigor a principios del presente año.
Septiembre de 1994	El ministro de defensa, Raúl Castro, anunció que los mercados libres de productos agrarios se permitirían a partir del 1 de octubre, y abarcarían a todo el sector agrario.
Octubre de 1994	El gobierno declaró que los particulares y las industrias estatales locales podrían vender directamente en el futuro manufacturas y bienes de consumo escasos directamente al público, y que serían ellos, y no el Estado, los que fijarían los precios. Al igual que en el comercio de productos agrarios, los vendedores deberían pagar un impuesto sobre las ventas y las transacciones se realizarían en pesos cubanos.



A la inversa de Vietnam, donde Estados Unidos enfrenta la competencia de los NIC y Japón, en Cuba el rival de los estadounidenses parece perfilarse en la Unión Europea, la cual considera que por medio de Cuba podría desarrollar un programa de inversiones y comercio que estaría en posibilidad de involucrar a otros socios importantes tales como Canadá, México, los participantes del *Grupo de Río* y del CARICOM. De hecho, Cuba es el único país latinoamericano con el que Bruselas no ha celebrado un acuerdo de cooperación, pese a que desde 1993, las relaciones entre ambos han crecido de manera exponencial.

De continuar esta tendencia, la presencia mexicana en el mercado cubano también podría verse afectada, dado el enorme poder económico que caracteriza a los países que integran el Mercomún europeo. De ahí que sea necesario que las empresas mexicanas, en una acción que cumpliría dos objetivos —el repudio a la iniciativa de Helms y el reforzamiento de su participación en Cuba—, se apresuren a hacer negocios con la mayor de las Antillas. Es cierto que la dependencia mexicana con respecto a Estados Unidos se ha exacerbado con motivo de la devaluación y la crisis económica, además del famoso crédito para el rescate financiero del país. Pero Cuba también comparte una importante frontera marítima con México y en estos momentos plantea oportunidades financieras y comerciales que no volverán.

A continuación, el estado que guardan las relaciones internacionales de Cuba:

1) *Relaciones Cuba-Estados Unidos*. El bloqueo que Washington mantiene contra la isla no facilita los vínculos con La Habana, pese a que incluso la opinión pública estadounidense encuentra cada vez menos justificable el estado que guardan las relaciones entre los dos países, como quedó ampliamente demostrado en la visita realizada por Castro con motivo del 50º aniversario de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) a Nueva York, coyuntura que aprovechó para entrevistarse con empresarios, intelectuales, líderes políticos, etc. Se calcula que Cuba ha recibido asistencia humanitaria por medio de múltiples organizaciones no gubernamentales (ONG) estadounidenses del orden de los 65 millones de dólares.

Con todo, Clinton es partidario de una política más flexible con respecto a Cuba, como lo denotan las declaraciones del secretario de Estado Warren Christopher, quien al dirigirse al Congreso de su país hace poco mencionó los "ligeros avances" rumbo a la conver-

sión de la economía cubana en una economía de mercado. Se tiene también conocimiento de un informe del Pentágono de unas 300 páginas, intitulado *The Military and Transition in Cuba: Reference Guide for Policy and Crisis Management* en el que se afirma que Cuba ha iniciado un proceso histórico de transición en el que Fidel Castro constituye un elemento importante, y que los intereses estratégicos estadounidenses exigen un apoyo a las reformas económicas y políticas en curso, más que sanciones punitivas. Se piensa que el *Consejo de Seguridad Nacional* comparte esta opinión.<sup>47</sup>

2] *Relaciones Cuba-México*. Para La Habana, la relación con México es altamente privilegiada en todos los ámbitos. Prevalcen innumerables acuerdos bilaterales, inversiones de empresarios mexicanos y la reciente adquisición de Telefónica Cubana por parte de consorcios de México. Para las cúpulas mexicanas, también Cuba ha sido un aliado político importante, por ejemplo, con la asistencia de Fidel Castro a las investiduras presidenciales de Carlos Salinas de Gortari y Ernesto Zedillo, respectivamente.

3] *Relaciones Cuba-Canadá*. Junto con México, Canadá fue el otro país en el hemisferio que no rompió relaciones diplomáticas con La Habana luego del triunfo de la Revolución cubana. Más tarde, el primer ministro canadiense Pierre Trudeau viajó a Cuba en 1976, convirtiéndose en el primer líder de un país miembro de la Organización del Tratado del Atlántico Norte en visitar la isla. Cabe destacar que, sin embargo, a lo largo de la guerra fría, el gobierno de Ottawa mantuvo una postura decididamente anticomunista de conformidad con sus compromisos con Washington.

Cuba es uno de los destinos turísticos preferidos por los canadienses. Se calcula que en 1993 unos 184 mil canadienses viajaron a Cuba y dejaron una derrama económica de 110 millones de dólares. Además, los intercambios comerciales han crecido significativamente, de 50 millones de dólares en 1968 a 649 millones en 1981.

En junio de 1994, en una conferencia celebrada en La Habana, la secretaria canadiense de Estado para América Latina y África, Christine Stewart, anunció una serie de ajustes a la política de Canadá con respecto a Cuba, a saber:

a] Mayores consultas con los ministros cubanos e intercambios oficiales y de parlamentarios entre los dos países;

<sup>47</sup> *Relaciones entre la Unión Europea y Cuba*, op. cit., pp. 8-9.

b) Apoyo total a que Cuba regrese como miembro de pleno derecho a la Organización de Estados Americanos;

c) Otorgamiento de asistencia humanitaria, y

d) Apoyo comercial y asistencia para las empresas canadienses que hagan negocios en Cuba.<sup>48</sup>

4) *Relaciones Cuba-Unión Europea*. El comercio entre ambos se encuentra libre de obstáculos en la mayor parte de los productos, además de que La Habana es beneficiaria del sistema generalizado de preferencias al acceder al Mercomún europeo. Once de los quince miembros de la Unión Europea, tienen embajadores residentes en Cuba. En el terreno económico se calcula que la mayor parte de las 200 empresas mixtas creadas en Cuba en los últimos años, han sido establecidas a iniciativa de corporaciones europeas. Conviene destacar también las resoluciones adoptadas por el Parlamento Europeo en el sentido de condenar el bloqueo comercial de Estados Unidos contra Cuba y de favorecer una transición pacífica hacia la economía de mercado y el pluralismo político.<sup>49</sup>

<sup>48</sup> The Senate of Canada, *op. cit.*, pp. 53-54.

<sup>49</sup> *Relaciones entre la Unión Europea y Cuba*, *op. cit.*, pp. 5-6. Véase también IRELA, *Cuba. Apertura económica y relaciones con Europa*, Madrid, Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, 1994, 278 pp.



#### 4. LOS PROCESOS DE REGIONALIZACIÓN ECONÓMICA EN ASIA

Mahatma Gandhi se alojaba en la casa del primer ministro indio, Nehru, en la ciudad de Allahabad. Por la mañana, mientras hablaban de los problemas de la India, Gandhi se lavaba la cara y las manos y Nehru le iba echando agua de una jarra. Como estaban metidos en una seria discusión, Gandhi se olvidó de que se estaba lavando y, antes de que terminara de lavarse la cara, se acabó el agua de la jarra. En ese momento, Nehru dijo: "Espere un momento, que voy a traer otra jarra", a lo que Gandhi replicó: "Pero, ¡cómo!, ¿he gastado toda el agua que había en la jarra sin haber terminado de lavarme la cara? ¡Qué derroche! Cada mañana no uso más que una jarra." Gandhi se quedó callado. Las lágrimas le afloraron a los ojos. Nehru, al verlo, se quedó sorprendido: "¿Por qué llora?, ¿qué ha pasado?, ¿por qué se preocupa usted del agua? En mi ciudad, Allahabad, hay tres grandes ríos: el Ganges, el Jummar y el Saraswati. Aquí no tiene usted por qué preocuparse del agua." Entonces Gandhi le dijo: "Nehru, tiene usted razón; en esta ciudad tienen ustedes tres grandes ríos, pero lo que a mí me corresponde de ellos es sólo una jarra de agua por la mañana y nada más".

Actualmente, en la posguerra fría, el Pacífico posee el 43% del producto bruto mundial, y hacia el año 2000 se calcula que la cifra se elevará al 50%. El Pacífico disputa indiscutiblemente al Atlántico el centro de la gravitación de la economía mundial, que rápidamente se está concentrando en el continente asiático, iniciando, en opinión de algunos autores, la primera era no occidental del sistema capitalista.<sup>1</sup>

Los países asiáticos experimentaron cambios cualitativos de importancia a partir de la segunda guerra mundial. Con anterioridad, especialmente al término de la primera guerra mundial la dominación colonial de Gran Bretaña y Francia se había extendido en el continente, con las anexiones correspondientes a las ex colonias de

<sup>1</sup> Paul Kennedy, *op. cit.*, pp. 441-442.

Alemania y las emanadas del colapso del Imperio Otomano. Japón incrementó su dominación imperial hacia la década de los treinta, en tanto que la depresión afectó de manera moderada a los países de ese continente. Asia tenía además, una dependencia menor, en términos comerciales, respecto de Estados Unidos, de manera que la economía japonesa pudo desenvolverse ampliamente y lograr una notable influencia en el área. Sin embargo, el advenimiento de la segunda guerra mundial tuvo efectos determinantes en el desarrollo de los países asiáticos.<sup>2</sup>

Francia, Países Bajos y el Reino Unido, mantenían una presencia colonial en el continente, la cual se caracterizaba por la imposición de sus propios sistemas legales, en tanto que contaban con agencias bancarias, de transporte marítimo, comerciales y administrativas de tipo monopolístico. Además se destinaban pocos recursos para la educación de las colonias, privilegiando, en cambio, la de los dominadores.<sup>3</sup>

Pese a que Europa fue el escenario primordial del conflicto armado en la segunda guerra mundial, y también del conflicto político-ideológico entre Estados Unidos y la URSS durante la guerra fría, es indudable que los cambios acontecidos en Asia fueron verdaderamente espectaculares, primero por el fin del colonialismo, y por el ascenso al poder de los comunistas en China tras la revolución. Este hecho determinó que la región se tornara en un polvorín, porque los intereses de las grandes potencias y de los países colonizadores chocaban de manera frontal con los de los territorios asiáticos.<sup>4</sup>

Como una de las zonas más pobres del mundo, el continente asiático también se vio influido por el bipolarismo alentado por Estados Unidos y la URSS en la posguerra. Aunque en China el triunfo de los comunistas produjo la instauración de un régimen no capitalista, en otros países recién nacidos a la vida independiente como India e Indonesia, los métodos de planificación y la "econo-

<sup>2</sup> Augus Maddison, *La economía mundial en el siglo XX. Rendimiento y política en Asia, América Latina, la URSS y los países de la OCDE*, México, Fondo de Cultura Económica, 1992, p. 77.

<sup>3</sup> Madisson explica que en Indonesia, conjunto de islas dominadas por los holandeses, la tasa de alfabetización de la población "nativa" ascendía apenas al 6%, al 29% para los chinos, y al 75% para los europeos. Véase Augus Maddison, *op. cit.*, p. 79.

<sup>4</sup> *Ibid.*, pp. 91, 93.

mía dirigida" se impusieron con gran notoriedad. En otros territorios como Corea del Sur y Taiwán (Formosa), que fueron colonias japonesas durante la segunda gran conflagración mundial, se desarrollaron reformas económicas bajo la asesoría de Estados Unidos,<sup>5</sup> las cuales contribuyeron a realizar una reforma agraria, así como la inversión cuantiosa en educación. Destaca, asimismo, el trabajo arduo a cambio de un salario menor y el alto nivel de ahorro. En ello jugó un papel decisivo la ayuda estadounidense en el transcurso de las décadas de los cincuenta y de los sesenta. Filipinas y Tailandia, por su parte, avanzaron en algunas reformas económicas similares a las coreanas y a las de Taiwán, aunque su rendimiento fue más modesto.<sup>6</sup> Es posible que el hecho de que Corea del Sur y Taiwán tuvieran como vecinos a países con regímenes de planificación central no capitalistas, influyera en los montos de asistencia otorgados por Washington, así como el énfasis en lograr una recuperación mayor, en términos económicos, que la que deberían tener el resto de los países. La razón es evidente: al igual que en el caso europeo, Estados Unidos consideraba que la única manera de contener de manera efectiva la "amenaza comunista" residía en tender un cordón sanitario con países lo suficientemente prósperos en términos económicos, para hacer efectiva la contención. Es aquí donde se hace pertinente la revisión de Japón, país que en la posguerra tuvo un desempeño económico espectacular auspiciado por Estados Unidos, en aras, nuevamente, de hacer frente a la "amenaza externa común".

A diferencia de países como los europeos occidentales, fundadores, en su mayoría, de la tríada de las organizaciones encargadas de garantizar el desenvolvimiento del sistema capitalista internacional —esto es, el FMI, el BIRF y el GATT—, Japón no tuvo el privilegio de participar en ellas sino hasta los años setenta, cuando debió mostrar la calendarización pertinente a fin de liberalizar las cuotas de importación, las tarifas y los controles a los movimientos de capitales. ¿La razón de este tardío ingreso? Su condición de país vencido con motivo de la segunda guerra mundial, aunque es posible que el ser un Estado "no occidental" haya influido en el retardo para incluirlo en el selecto club de naciones industrializadas, como denota, asimismo, su exclusión de foros como Bilderberg, el antecedente más importante de la actual Comisión Trilateral.

<sup>5</sup> El asesor estadounidense más destacado fue Wolf Ladejinsky.

<sup>6</sup> August Maddison, *op. cit.*, p. 99.

Al término de la guerra, la economía japonesa se encontraba devastada, y las industrias padecían de escasez en su capacidad productiva. De ahí que el Plan Dodge, auspiciado por Estados Unidos en coordinación con el gobierno japonés, desarrollara una nueva política industrial encaminada a lograr la recuperación económica del país asiático a la brevedad. La guerra de Corea (1950-1953) aceleró el otorgamiento de asistencia estadounidense para este fin, ya que con la victoria de los comunistas en China y la presunta extensión de la amenaza comunista a todos los rincones asiáticos, la revitalización de Japón se erigió en una prioridad fundamental a fin de salvaguardar la seguridad nacional estadounidense en Asia.

Así, el gobierno japonés, a partir de una nueva política industrial, se abocó a la tarea de apoyar sectores como el carbón y el acero. Se otorgaron créditos preferenciales y subsidios, se fijaron controles de precios, y se impusieron severas restricciones a las importaciones. El Ministerio de Industria y Comercio Internacional (MITI), favoreció la protección de las pequeñas industrias respecto de los competidores foráneos a la vez que eran empleados diversos instrumentos para impulsar las exportaciones. Para este fin, el MITI desarrolló sus esfuerzos en cuatro áreas, a saber: a) la creación de infraestructura para todas las industrias; b) la distribución de los recursos entre las industrias; c) la reestructuración de industrias particulares, y d) la asistencia a las pequeñas y medianas empresas.<sup>7</sup>

Hacia la década de los cincuenta, una vez que la reconstrucción había sido completada —de manera análoga a lo que ocurría en Europa occidental—, el gobierno japonés dio una mayor libertad a los mercados, apoyando la economía con generosos estímulos fiscales. Las industrias que más se vieron favorecidas por estas políticas fueron la de la construcción de barcos, la de la energía eléctrica, las fibras sintéticas, los fertilizantes químicos, los petroquímicos, las máquinas y las herramientas, la electrónica, y el carbón y el acero. El Banco Mundial afirma que las políticas industriales exitosas fueron las que erigieron economías de escala (por ejemplo en los aceros), y que fracasaron las que no operaron de esa manera (por ejemplo, en el carbón).<sup>8</sup>

El proceso de reconstrucción de la economía japonesa auspiciado por Estados Unidos, aceptó grandes dosis de proteccionismo

<sup>7</sup> World Bank, *The East Asian miracle. Economic growth and public policy*, Oxford, Oxford University Press, A World Bank Policy Research Report, 1993, p. 101.

<sup>8</sup> *Ibid.*



dado que en aras de fortalecer al país asiático como interlocutor de la expansión comercial y financiera estadounidense, la "protección" de referencia estaba dirigida fundamentalmente contra la URSS. Así, al capitalismo de la posguerra no le preocupaban las formas particulares de recuperación económica desarrolladas por Japón, siempre que éste mantuviera una economía de mercado y participara en instituciones marcadamente occidentales.

La clave del éxito japonés reside, en opinión de los expertos, en factores culturales y sociológicos combinados con una confianza nacional favorable al éxito económico. El deseo por alcanzar altos niveles de calidad en la producción, tomando como modelo las técnicas productivas occidentales, se benefició del compromiso gubernamental hacia una educación universal de grandes vuelos, generando el capital humano requerido para alimentar los impresionantes ritmos de industrialización registrados en la posguerra. A ello debe sumarse la disposición social (*ethos*) en favor del trabajo intenso, la lealtad a la empresa en que se trabaja, y la necesidad de reconciliar las diferencias entre los empleados y las autoridades de la planta con una mezcla de compromiso y deferencia. Contrastando a Japón y sus métodos de producción con los que existen en las economías occidentales, Lester Thurow observa que

¡la economía basada en el consumidor individualista no está equivocada! ¡Simplemente explica una parte de lo que tiene que ser explicado! El hombre no es sólo una máquina de maximización del consumo y el ocio. Es también un productor. Dicho de otro modo, los seres humanos pueden haber nacido para comerciar, pero también nacieron para construir. Estos deseos de construir originan lo que yo denominaré "la economía de producción" japonesa para distinguirla de la "economía de consumo" anglosajona.<sup>9</sup>

Por otra parte, la economía japonesa requirió enormes sumas de capital para alimentar el crecimiento sostenido, y ello fue posible por el compromiso de defensa estratégica asumido por el gobierno de Washington, situación que, al igual que en el caso europeo, "subsidió" de alguna manera al gobierno de Tokio, al evitar el desvío de recursos cuantiosos a la esfera militar, y permitiendo así su inversión en las industrias civiles.<sup>10</sup>

<sup>9</sup> Lester Thurow, *op. cit.*, pp. 135-139.

<sup>10</sup> Paul Kennedy, *op. cit.*, p. 417.

CUADRO 14  
EL COMERCIO DEL SURESTE ASIÁTICO CON JAPÓN EN 1988

<i>País</i>	<i>Porcentaje que representa el comercio exterior de Japón</i>	<i>Lugar de Japón entre los socios comerciales</i>
Indonesia	35	1
República de Corea	25	2
Tailandia	22	1
Taiwán	21	2
Malasia	20	1

FUENTE: Citado por UN, *op. cit.*, p. 73.

Tan sólo entre 1950 y 1973, el producto nacional bruto de Japón creció a razón del 10.5% anual. Los japoneses lograron la fabricación de manufacturas que hicieron del país el productor dominante, desafiando a la industria suiza de relojes, a la industria óptica alemana, e imponiéndose sobre los fabricantes de motocicletas de Estados Unidos y Gran Bretaña. Su producción de aceros, que alimentaba el sector automotriz, fue una pieza central en el despegue espectacular de su producción de coches que entre 1960 y 1984 pasó de representar el 1% de la producción mundial al 23 por ciento.<sup>11</sup>

De hecho, aunque Japón no estuvo representado en Bilderberg, ganó su inclusión en la Comisión Trilateral a fuerza de colocarse como una potencia económica preponderante en el Pacífico asiático hacia los setenta, cuando su producto nacional era tan vasto como los del Reino Unido y Francia combinados, y representaba más de la mitad del estadounidense —en 1952, en contraste, el producto nacional bruto japonés, apenas representaba la tercera parte de los del Reino Unido o Francia.<sup>12</sup>

Aquí, sin embargo, es pertinente hacer una serie de acotaciones respecto del llamado "milagro económico" japonés, ya que su exitoso desenvolvimiento en la economía mundial no obedece a la protección estadounidense, o a su capacidad para "copiar y mejorar" los bienes que produce Occidente, y menos aún al hecho de que no ha debido asumir un presupuesto para su propia defensa. Si ése

<sup>11</sup> *Ibid.*, p. 418.

<sup>12</sup> *Ibid.*

fuera el caso, los países latinoamericanos, que también han recibido estímulos procedentes de Estados Unidos, tendrían que contar ya con un cierto nivel de industrialización. En pocas palabras: no es posible subestimar el factor humano en el impresionante despegue industrial del Japón de la posguerra.

Ahora bien, el aspecto relativo al gasto para la defensa de Japón, que a menudo es referido como el causante de los éxitos económicos del país asiático, merece una revisión más cuidadosa. En 1976, el gabinete japonés impuso el tope del 1% del producto nacional al presupuesto para la defensa. Aunque los gobiernos sucesores mantuvieron esta disposición, ya en los ochenta era evidente que el límite del 1% había sido superado. Además, aceptando que la cifra hubiese sido respetada, como país que se erige en potencia financiera y comercial, ese 1% lo convierte en un consumidor de armamento de alto rango. Baste mencionar que en 1988, momento en que el yen mantenía una gran fuerza con respecto al dólar estadounidense, Japón figuró entre los seis países con mayor presupuesto de defensa en el mundo.

La producción de armamento en Japón representa una proporción insignificante de su producción manufacturera. En 1985, la cifra correspondiente a la elaboración de pertrechos militares fue de apenas el 0.05%. Las razones son entendibles: la exportación de armamento es marginal y el mercado interno no ofrece un atractivo en términos de ganancias. Además, las gigantescas empresas como Mitsubishi Heavy Industries y Kawasaki Heavy Industries que constituyen, de hecho, las primera y segunda contratistas involucradas en la producción de armamento en Japón, también son gigantes industriales en la esfera civil.<sup>13</sup> En este último caso, sí sería posible establecer una clara diferencia entre los contratistas del Pentágono y los contratistas del Departamento de Defensa de Japón, ya que las empresas estadounidenses dedicadas a la fabricación de armamento, en muchos casos son gigantes en la elaboración de pertrechos militares, no necesariamente en la esfera civil.

Con todo, en 1990 los tres principales importadores de armas en el mundo fueron Arabia Saudita, Japón e India. El principal proveedor de armamento para los japoneses es Estados Unidos. Dada su condición isleña, Japón ha desarrollado Fuerzas Marítimas de De-

<sup>13</sup> Saadet Deger, "World military expenditure", en *SIPRI Yearbook 1989. World armaments and disarmament*, Oxford, Oxford University Press, 1989, pp. 160-161.

fensa, incluyendo la construcción de 50 barcos de guerra, además de que había planes para adquirir de los estadounidenses dos *Destroyers*. Gran polémica suscitó la noticia de que los japoneses estudiaban la posibilidad de desarrollar una sofisticada fuerza aérea de ataque.<sup>14</sup> En todo caso, es pertinente diferenciar el ascenso en los gastos militares de la militarización. Es un hecho que Japón ha incrementado sus erogaciones presupuestales para la defensa, pero es menos claro que esté involucrado en un proceso de militarización. Ello porque las inquietudes salen a flote en los países vecinos que en la segunda guerra mundial se vieron perjudicados por el ascenso del militarismo japonés.

Cabe destacar, por otra parte, que Japón ha venido replanteando su política de defensa y de seguridad, ello no sólo por la relativa solidez de su desempeño económico, sino también por las presiones de Estados Unidos, que, por ejemplo, en los momentos de agonía de la guerra fría llegó a sugerir que para que el gobierno de Tokio contara con capacidades defensivas "autónomas" requería a) proteger el archipiélago japonés de cualquier invasión sin la asistencia estadounidense; b) proteger las líneas de comunicación más allá de las mil millas náuticas, y c) evitar que, al estallar las hostilidades, la flota rusa pudiera adentrarse en el Océano Pacífico.<sup>15</sup>

Dado que los objetivos arriba citados a la fecha son difíciles de cumplir, se vislumbran tres grandes dilemas, aparentemente irreconciliables para Japón:

1. Japón considera que su poder económico puede constituir un sustituto idóneo del poder militar en favor de la estabilidad global, siempre que Estados Unidos continúe apoyándolo en el terreno militar. Ocurre, sin embargo, que el Congreso estadounidense cada vez se divide más en torno a este aspecto, sugiriendo la reducción cualitativa real de los compromisos defensivos y de seguridad hacia Japón. Sin embargo, a diferencia de Europa occidental, donde los antagonismos han tratado de ser superados por medio de la integración económica, y con Maastricht, también política —permitiendo el desfile de la brigada franco-alemana por los Champs Elysées y el Arco del Triunfo, rechazando, por tanto, la presencia militar estadounidense en el continente europeo—, todo parecería indicar que en el sureste asiático hay un consenso hacia la presencia militar

<sup>14</sup> *Ibid.*, p. 160.

<sup>15</sup> *Ibid.*, p. 161.

de Estados Unidos y a que continúe asumiendo funciones de control y seguridad en el área, porque los horrores de la segunda guerra mundial no han podido ser superados ni por Japón ni por sus vecinos.

2. Japón es uno de los principales otorgantes de asistencia a los países en desarrollo, y el interés fundamental en ella es económico y humanitario.<sup>16</sup> Estados Unidos desearía que los japoneses incrementaran sus contribuciones en favor del desarrollo con fines militares y estratégicos, por ejemplo, en Filipinas o en Medio Oriente, algo hasta ahora incompatible con los intereses de Tokio —véanse los cuadros siguientes para corroborar los intereses de Japón en favor del desarrollo. Incluso, como acotan algunos autores, para Japón fue muy difícil contribuir con recursos para financiar la operación Tormenta del Desierto, dado que las críticas se centraron no en el financiamiento otorgado, sino en su falta de cooperación en las maniobras militares.

3. Por último, los intereses de Estados Unidos y Japón no coinciden con respecto a la seguridad del país asiático y de la región: los estadounidenses desearían que ésta fuera mayor, no sólo en términos cuantitativos sino también cualitativos, que librarán a Estados Unidos de una carga financiera significativa. Tokio, en cambio, no logra reconciliar los temores de los vecinos, de manera que la situación se antoja compleja en este rubro.<sup>17</sup>

Sin embargo, las similitudes con Europa occidental relucen en el terreno económico, ya que la recuperación de Japón que fue lograda en el transcurso de la posguerra, permitió a ambas regiones erigirse en centros de poder económico que ejercían presión para que sus intereses fueran tomados en cuenta por la hegemonía estadounidense. Era previsible, asimismo, que tanto Japón como los socios de la UE erigieran barreras que protegieran sus mercados de la

<sup>16</sup> En los últimos cinco años, Japón y Estados Unidos han llegado a compartir el liderazgo como los principales otorgantes de asistencia al desarrollo en el mundo. Cada uno de ellos dispone de unos 11 mil millones de dólares para este fin. Además de los recursos citados, Japón ha decidido implementar el "Fondo para la Iniciativa del Desarrollo", por medio del cual otorgará a los países en desarrollo créditos bancarios para importaciones y exportaciones que realicen, así como un seguro comercial y otras disposiciones que totalizarán unos 50 mil millones de dólares para los próximos cinco años. Véase Carl J. Green, "Japan's growing leadership in global development", en *SAS Review*, invierno-primavera de 1994, vol. XIV, núm. 1, pp. 101-102.

<sup>17</sup> Saadet Deger, *op. cit.*, p. 162.

CUADRO 15  
ASISTENCIA OFICIAL AL DESARROLLO OTORGADA POR JAPÓN EN 1987

<i>País receptor</i>	<i>Lugar de Japón entre los países otorgantes</i>
Indonesia	1
Malasia	1
República de Corea	1
Taiwán	-
Tailandia	1

FUENTE: UN, *op. cit.*, p. 80.

competencia foránea. Este tema ha sido especialmente espinoso para Japón, toda vez que las acusaciones que lo ubican como uno de los países más proteccionistas del mundo no cesan. En muchos sentidos, el debate en torno al proteccionismo japonés ha sido politizado especialmente por aquellas empresas y entidades económicas incapaces de competir frente a la versatilidad de los productos elaborados en el archipiélago asiático. Incluso, las disposiciones legislativas más polémicas fijadas por Estados Unidos como la *Super 301*, denotan la ineficiencia de la producción estadounidense, y obligan a Japón a negociar, bajo la amenaza de represalias (*retaliation*), la apertura de su mercado en favor de productos estadounidenses que, en muchos casos, y como se indicaba en los capítulos precedentes, han sucumbido ante el aprovechamiento de esa apertura por los productos europeos. Peter Drucker acota que la exportación de manufacturas de Estados Unidos hacia ese mercado se ha duplicado en los últimos 10 años, especialmente en productos de alta tecnología y que la proporción del tan llevado y traído déficit comercial de Estados Unidos con el país asiático, apenas representa hoy una pequeña parte de lo que era hace una década.<sup>18</sup>

Además, desde mediados de los años setenta, Japón eliminó las principales restricciones a la inversión extranjera directa, desreguló

<sup>18</sup> Drucker también rompe con el mito de la eficiencia japonesa al señalar sus fracasos en la computación, las telecomunicaciones y los televisores de alta definición, ya que la estrategia adoptada es sobre todo a la defensiva, no de incursión agresiva hacia el mercado mundial. Véase, del autor, "The end of Japan Inc?", en *Foreign Affairs*, primavera de 1993, pp. 10-15.

CUADRO 16  
COMERCIO DE MERCANCIAS ENTRE ESTADOS UNIDOS Y JAPÓN

	<i>Exportaciones de Estados Unidos</i>	<i>Importaciones de Estados Unidos</i>	<i>Balanza de pagos</i>
1960	1 452	1 149	303
1965	2 084	2 414	-330
1970	4 610	5 875	-1 265
1975	9 421	12 336	-2 915
1980	20 790	32 973	-12 183
1985	22 631	68 783	-46 152
1986	26 822	81 911	-55 030
1987	28 249	84 575	-56 326
1988	37 725	89 519	-51 794
1989	44 494	93 553	-49 059
1990	48 580	89 684	-41 105
1991	48 147	91 583	-43 436
1992	47 764	97 181	-49 601
1993	47 950	107 268	-56 318

FUENTE: Bureau of the Census. *Far Eastern Economic Review*, 13 de octubre de 1994, p. 20.

parcialmente las instituciones financieras y privatizó la empresa *Nippon Telephone and Telegraph*. Disminuyó sus regímenes de importación para aparatos médicos, productos farmacéuticos, programas de cómputo, equipo de telecomunicaciones, productos forestales, tabaco, cerveza y otros productos agrícolas. A partir de la segunda mitad de los ochenta, Japón llegó a un entendimiento con Estados Unidos a fin de garantizar el abasto al mercado del archipiélago japonés de supercomputadoras, satélites, productos madereros y semiconductores elaborados en la Unión Americana.<sup>19</sup>

En términos de la inversión extranjera directa de Japón, entre 1988 y 1990 los flujos japoneses de inversión hacia Estados Unidos excedieron en 8% la cifra total correspondiente a las inversiones realizadas en los 36 últimos años. Sin embargo, los vínculos regio-

<sup>19</sup> Pietro S. Nivola, *Regulating unfair trade*, Washington DC, The Brookings Institution, 1993, p. 43.

nales entre Japón y los países del sureste asiático son sumamente sólidos y tienden a afianzarse, en parte por el declive en los vínculos interregionales que con motivo de la UE y del TLCAN discriminan a terceros no miembros.<sup>20</sup> De hecho, las empresas japonesas productoras de equipos electrónicos y componentes eléctricos, destinan a la región, el 65% de sus ventas, en tanto que adquieren de ésta el 91% de sus componentes.<sup>21</sup> Así, los expertos consideran que la especialización en la producción que integra sus operaciones a partir del comercio intrarregional constituirá un estímulo a la inversión extranjera directa de Japón en el sureste asiático, hecho que, se presume, acelerará la integración económica en la región.<sup>22</sup> Llama la atención, sin embargo, que Japón se haya esforzado menos en institucionalizar esos vínculos económicos con sus socios en el sureste asiático, en comparación con los Tratados de Roma, el Acta Única Europea y los Tratados de Maastricht tan publicitados, en distintas épocas, en Europa occidental.

#### LA CUENCA DEL PACÍFICO

El concepto de Cuenca del Pacífico es políticamente disperso. Estrictamente en términos geográficos involucra a 47 estados o territorios (en realidad 43 si se excluye a Hong Kong y Taiwán y a los dominios coloniales de Francia y Gran Bretaña),<sup>23</sup> todos los cuales tienen acceso a ese océano. Sin embargo, considerando las dimensiones de ese mar tan vasto, resulta difícil imaginar una coordinación entre sus partes para conducir o liderar la economía capitalista internacional desde esas latitudes. Hasta ahora, el liderazgo de Japón en su zona de influencia natural —esto es, el sureste asiático— se ha manifestado esencialmente en el terreno económico, y no se define a partir de instituciones con compromisos y obligaciones tan claramente establecidos como los imperantes en la Unión Europea o en el propio TLCAN. En ello es posible que tenga que ver la suscripción

<sup>20</sup> UN, *World Investment Report. The Triad in Foreign Direct Investment 1991*, Nueva York, United Nations, 1991, p. 47.

<sup>21</sup> *Ibid.*, p. 49.

<sup>22</sup> *Ibid.*, p. 53.

<sup>23</sup> Mario Moya Palencia, "La apertura de México al Pacífico. Relaciones bilaterales y multilaterales con los países de la Cuenca", en IMRED (coord.), *La apertura de México al Pacífico*, México, IMRED/Secretaría de Relaciones Exteriores, 1990, p. 81.



CUADRO 17  
 LOS DIEZ PRINCIPALES RECEPTORES DE ASISTENCIA  
 PARA EL DESARROLLO OTORGADA POR EL GOBIERNO JAPONÉS EN 1992

<i>País</i>	<i>Cantidad (millones de dólares)</i>	<i>Porcentaje</i>
Indonesia	1 357	16.0
China	1 051	12.4
Filipinas	1 031	12.2
India	425	5.0
Tailandia	414	4.9
Vietnam	281	3.3
Pakistán	173	2.0
Bangladesh	163	1.9
Malasia	157	1.9
Perú	155	1.8

FUENTE: Ministry of Foreign Affairs, *Japan's ODA Summary*, 1993.

de tratados desiguales que a Japón le fueron impuestos por las potencias occidentales en el transcurso del siglo pasado, situación que explicaría la desconfianza a la institucionalización de los vínculos económicos del país asiático con otros países.

Con todo, para fines estrictamente operativos, algunos autores consideran que los procesos de cooperación e integración económicas en la Cuenca del Pacífico tendrían que ser analizados a partir de las afinidades en el plano regional que existan entre un grupo determinado de países. Esta primera delimitación se torna necesaria, toda vez que la diversidad económica, política, cultural, social y militar de los territorios que tienen acceso al Pacífico hace complejo el análisis de las regiones que se vislumbran. De hecho los especialistas acotan que el proceso de regionalización en la Cuenca del Pacífico se efectúa en dos aspectos, a saber: a) el estructural o real, y b) el superestructural o formal.

Por cuanto toca al primero, Estados Unidos y Japón han contribuido a desencadenar una dinámica económica sin parangón apoyada en la movilidad de capitales financieros e inversiones, hecho que incorpora a un gran número de países y territorios, generando un interés común entre las partes. A partir de los años sesenta, en

buena medida por la virulenta guerra de Vietnam, la "amenaza soviética" y el expansionismo de China, los estados y territorios asiáticos comenzaron a recibir grandes y crecientes flujos de inversión extranjera, especialmente de Japón y Estados Unidos, interesados, ambos, en la disponibilidad de los recursos naturales y en la abundante mano de obra barata en la zona. En los setenta, sin embargo, con el despunte de los excedentes financieros de Japón —logrados, en buena medida, a partir del ahorro interno— más su necesidad de disponer de recursos materiales y humanos allende sus fronteras, el gobierno de Tokio y los inversionistas nipones orientaron su presencia creciente a esferas como la minería, las industrias de la transformación con elevados insumos de trabajo y materias primas y, a últimas fechas, en las industrias modernas.<sup>24</sup> Los países incluidos en esta dimensión estructural son, además de la dupla Japón-Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda, Canadá, y los llamados países de industrialización reciente —que en algunos casos no son entidades soberanas y estatales sino partes de estados— como Singapur, Corea del Sur, Hong Kong y Taiwán.

En contraste, la dimensión institucional de la Cuenca del Pacífico encuentra en Japón

al principal promotor de la sistematización de las relaciones transpacíficas bajo esquemas de cooperación económica sustentados en el conocimiento mutuo y en la interdependencia, como fórmula de seguridad colectiva, bajo el supuesto de que cualquier elemento perturbador que amenace a uno de los miembros de la región atenta contra los intereses globales de la misma.<sup>25</sup>

Es en esta dimensión donde resulta evidente que las grandes potencias financieras y comerciales lideran el desenvolvimiento de la Cuenca y que son las premisas arriba esbozadas las que motivan la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico, claro está que bajo parámetros muy distintos a los que caracterizan la integración y el regionalismo europeos.

La idea de la Cuenca del Pacífico, aunque anunciada en distintas épocas se debe al ex premier japonés Masayoshi Ohira, que ins-

<sup>24</sup> Dolores Jiménez Hernández, "Estados Unidos de América y Japón ante el ingreso de México a la Cuenca del Pacífico", en *OMIB*, *op. cit.*, p. 12.

<sup>25</sup> *Ibid.*, p. 14.

piró más tarde a Saburo Okita.<sup>26</sup> La propuesta de ambos personajes fue recibida con gran interés por la Universidad Nacional de Australia en 1980, que patrocinó la Conferencia para la Cooperación Económica del Pacífico (CCEP), integrada por diversos países,<sup>27</sup> los cuales participaron en la reunión de referencia con funcionarios gubernamentales, hombres de negocios y académicos.<sup>28</sup> Los objetivos de la CCEP son:

1. Promover paulatinamente entre los países de la Cuenca, el sentido de una auténtica comunidad del Pacífico;
2. Instaurar un sistema permanente de cooperación para elevar sustancialmente los ingresos y el nivel de vida de la población de la comunidad del Pacífico, y
3. Lograr estos propósitos sin menoscabo, mediante el enriquecimiento de las relaciones bilaterales y multilaterales de todos los integrantes geográficos de la Cuenca.<sup>29</sup>

La Conferencia se reúne periódicamente y cuenta con organismos encargados de administrar la cooperación transpacífica tales como el Consejo Económico para la Cuenca del Pacífico (*Pacific Basin Economic Council*) en el que participan empresarios e inversionistas y la Conferencia del Pacífico para el Comercio y el Desarrollo (*Pacific Trade and Development Conference*).<sup>30</sup>

Con todo, y como se ha sugerido con anterioridad, la dispersión que caracteriza, especialmente en términos geográficos, a la Cuenca del Pacífico obliga a una delimitación, la cual es posible, considerando los parámetros sugeridos por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), en un análisis realizado en 1987 denominado *One world or several?* En él, la OCDE considera a once países o territorios como partes integrantes de la Cuenca del Pacífico, a saber: Japón, Taiwán, Hong Kong, Corea del Sur, la República Popular China, Singapur, Tailandia, Brunei, Indonesia, Malasia y Filipinas —siendo, estos seis últimos, socios de la ANSEA, la cual será analizada en el siguiente apartado. Por ahora baste mencionar que los once países o territorios citados se ubican en un es-

<sup>26</sup> Mario Moya Palencia, *op. cit.*, p. 82.

<sup>27</sup> Australia, Brunei, Canadá, China, Indonesia, Japón, Corea del Sur, Malasia, Nueva Zelanda, Filipinas, Singapur, Taiwán, Tailandia, Estados Unidos y los estados de las islas del Pacífico.

<sup>28</sup> Mario Moya Palencia, *op. cit.*, p. 82.

<sup>29</sup> *Ibid.*, p. 83.

<sup>30</sup> *Ibid.*

pacio geográfico equivalente a 13 132 kilómetros cuadrados y que cuenta con 1 500 millones de habitantes, esto es, una cuarta parte de la población del planeta.

En la Cuenca de los Once la presencia de la República Popular China no deja de llamar la atención. Desde finales de los setenta, el país se involucró en un proceso de modernización económica y apertura de su mercado a partir de la liberalización comercial, logrando un crecimiento del orden del 10% anual. Por cuanto toca a los cuatro países o territorios de industrialización reciente (*newly industrialized countries* o *nic's*) —Singapur, Corea del Sur, Taiwán y Hong Kong—, su despegue económico no deja de asombrar a propios y extraños. Excluyendo a Singapur, los *nic's* han mantenido tasas de crecimiento en las exportaciones de alrededor del 14%, y en 1987 la cifra se disparó al 35%. Singapur, que padeció una recesión en 1985, se recuperó y registró un incremento del 28% en sus ingresos por exportaciones en 1987.<sup>31</sup>

El ajuste estructural de Japón y los *nic's* asiáticos que han venido realizando de cara a la apreciación de sus divisas frente al dólar estadounidense y el deterioro de sus conflictos comerciales con Estados Unidos, se ha traducido, entre otras cosas, en la demanda de que se produzcan importaciones de grandes cantidades de manu-

<sup>31</sup> Yung Chul Park, "Trade and development in Pacific Asia", en Louis Emmerij (ed.), *One world or several?*, París, Development Centre of the Organization for Economic Co-operation and Development, 1989, pp. 79-80. El Banco Mundial se ha dedicado a revisar con gran detalle las razones que explican el ascenso de los "cuatro tigres" asiáticos a niveles de desarrollo significativos. Todo apunta a que el crecimiento económico fue promovido con equidad, reduciendo la pobreza y la distribución injusta de la riqueza generada a partir del modelo de promoción de las exportaciones, combinado con la protección de sus mercados e industrias, además de su cerrazón a las importaciones. El papel que desempeñó el Estado en este proceso fue vital. Por otro lado, la formación de capital humano, las altas tasas de ahorro de la población, los altos volúmenes de inversión, y la exportación de manufacturas como mecanismo para incrementar la productividad, fueron esenciales para el despegue industrial definitivo de estos países o territorios. Un hecho que, sin embargo, todavía no ha sido suficientemente analizado ni valorado es el de la democratización política. Ello porque algunos autores consideran que la "democracia económica" podría conducir finalmente a la "democracia política", y que la existencia de regímenes autoritarios es deseable en la medida en que se cumplan los objetivos de modernización económica. Este aspecto, sin embargo, tan caro al neoliberalismo, no serviría para explicar la bonanza económica de los territorios y países del sureste asiático, dado que su modelo de desarrollo se basa en importantes dosis de intervencionismo y protección del Estado sobre la economía.

facturas por parte de los japoneses. La apreciación del yen y los enormes superávits han acelerado una apreciación mayor de la divisa japonesa y han llevado a que en otras partes del mundo se exija al gobierno de Tokio que abra su mercado. Estas exigencias han motivado a las empresas japonesas a ubicar sus plantas en otras partes de la región, hecho que ha incrementado las inversiones extranjeras directas en Asia, propiciando una intensa cooperación en el ámbito de la transferencia de tecnología.<sup>32</sup> Además Japón, que en razón de su cultura cuenta con una población austera comparada con los niveles de consumo en que incurren los ciudadanos de países occidentales, ha venido realizando esfuerzos muy significativos encaminados a mejorar la calidad de vida y el bienestar social de su población. Entre las reformas figuran la disminución de la jornada laboral, el incremento en la inversión para la vivienda, la expansión cualitativa y cuantitativa en el consumo y el aumento de la infraestructura física y social. En menor escala, Taiwán y Corea del Sur están imitando las reformas japonesas.<sup>33</sup> Este hecho ha permitido corroborar la hipótesis de algunos estudiosos sobre la teoría del desarrollo en el sentido de que el incremento de la actividad económica vía las exportaciones obliga a una elevación de los niveles de bienestar social.<sup>34</sup>

Pero este cuadro no quedaría definido sin revisar la decisión de China de acceder al sistema de comercio mundial. Se calcula que la renta per cápita nacional que se ubicaba en 350 dólares,<sup>35</sup> ahora oscila entre los 1 500 y los 2 000 dólares. China, que cuenta con 1 200 millones de habitantes, esto es, diez veces la población de Japón, posee un producto interno bruto casi igual al de los nipones, situación que la ubicaría en el tercer lugar mundial, detrás de Estados Unidos. Se calcula entonces que si el crecimiento anual se mantiene en el 8% en un decenio, la economía china podría ser la más importante del orbe antes del año 2000.<sup>36</sup>

<sup>32</sup> *Ibid.*, p. 80.

<sup>33</sup> *Ibid.*

<sup>34</sup> De hecho, Taiwán y Corea del Sur se han esforzado por utilizar una proporción de los ingresos obtenidos por concepto de las exportaciones para el bienestar de su población.

<sup>35</sup> Cálculo efectuado a partir de los tipos de cambio imperantes en un momento histórico determinado.

<sup>36</sup> "La entrada de China a la economía mundial", en *La Jornada/World Media Network*, 23 de mayo de 1994.

Ciertamente no todo es miel sobre hojuelas para China. Su inflación, que se calcula entre el 16 y el 20%, y que es más elevada en las zonas urbanas y costeras, es un problema severo. Además, a diferencia de Japón, China posee un régimen político que no ha logrado modernizarse a la par de las reformas económicas. El 4 de junio de 1989, a 40 años de la fundación de la República Popular y a 10 de las reformas económicas implantadas por Deng Xiaoping, una serie de protestas masivas culminaron con la confrontación y la masacre de la Plaza de Tiananmen en Beijing.<sup>37</sup> A ello hay que sumar el crecimiento demográfico, el cual diluye el crecimiento económico logrado en razón de los satisfactores que requieren las familias que crecen.

En el ámbito de la Cuenca, sin embargo, China se ha involucrado activamente en su dinámica comercial. Entre 1970 y 1987 las exportaciones chinas al área del Pacífico crecieron 20 veces y sus importaciones 50. Se considera que detrás del impresionante desempeño de la economía china se encuentra el sector privado, que aunque fue atacado tras los sucesos de Tiananmen, se fortaleció a partir de 1991. Se calcula que hoy en día la aportación del sector estatal al producto nacional bruto es solamente de un tercio, en tanto que el sector no estatal es responsable de las restantes dos terceras partes. Entre 1978 y 1992 la participación de las empresas estatales en la generación del producto nacional cayó del 56 al 40%; la participación de las empresas colectivas se elevó del 42 al 50%, y la de los negocios privados y *joint ventures* también creció del 2 al 10 por ciento.<sup>38</sup>

Con todo, los esfuerzos realizados por los *nic's* asiáticos y Japón para reducir sus superávits comerciales, junto con la política de puertas abiertas de China, han fortalecido la expansión del comercio intrarregional y presagian la integración económica en el área.<sup>39</sup>

<sup>37</sup> Aunque en 1979 acontecieron protestas de escala menor en Beijing que en 1976, en ese tiempo estaban dirigidas contra la Revolución Cultural, en tanto que los sucesos de Tiananmen se dirigían contra el propio Partido Comunista Chino. Véase Liu Binyan, "Tiananmen and the future of China", en *Current History*, septiembre de 1994, vol. 93, núm. 584, pp. 241-246. Véase también, en la misma publicación, "Tiananmen and the China's future: The view five years later", pp. 247-249.

<sup>38</sup> Jialin Zhang, "Guiding China's market economy", en *Current History*, *op. cit.*, p. 277.

<sup>39</sup> Yung Chul Park, *op. cit.*, p. 81.

## LA ASOCIACIÓN DE NACIONES DEL SURESTE ASIÁTICO

La Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ANSEA) es uno de los casos más representativos de transición del viejo al nuevo regionalismo. Concebido como un mecanismo de cooperación regional frente a la virulenta guerra de Vietnam, los gobiernos de Singapur, Indonesia, Malasia, Tailandia y Filipinas, acordaron, por consejo de Estados Unidos, reunirse en Bangkok en 1967, para crear un mecanismo de consulta esencialmente defensivo, aunque dotado de objetivos económicos, todo ello con la finalidad de contener el comunismo en esa parte del mundo.<sup>40</sup> El sultanato monárquico de Brunei, que obtuvo su independencia de la Gran Bretaña el 1 de diciembre de 1984, se integró, de inmediato, como miembro de pleno derecho a la ANSEA.

Cuando culminó la guerra de Vietnam en 1975, los ministros de asuntos exteriores de los países miembros de la ANSEA efectuaron una reunión en Kuala Lumpur en la que fueron esbozados nuevos lineamientos para la Asociación, en un intento por dotarla de vida propia con iniciativas como la neutralidad de la región en el contexto de la guerra fría y la solución pacífica de las controversias. La ANSEA, a partir de entonces consideraría que es mediante el comercio como puede garantizarse la paz, o bien, que las relaciones comerciales entre los estados posibilitarán la solución de los conflictos. Su respetable crecimiento económico, que oscila entre el 6 y el 7% anual, por medio de la exportación de manufacturas, le imprime gran dinamismo económico, comercial, financiero y de inversión a esa parte del mundo.

En los noventa, sin embargo, la ANSEA se encuentra en un complejo proceso de readaptación a las circunstancias de la posguerra fría, debiendo ampliar sus actividades a esferas como los temas de seguridad regional y panasiática, la aceptación de nuevos socios, y la aceleración de los vínculos empresariales y comerciales entre sus miembros. Las preocupaciones en el terreno de la seguridad regional condujeron a que, con motivo de la conferencia anual de los ministros de asuntos exteriores de los países de la ANSEA celebrada en Bangkok del 22 al 28 de julio de 1994, fuera necesario efectuar una sesión especial en el marco del recién creado Foro Regional de la ANSEA en el que intervinieron Japón, Estados Unidos, la Unión Eu-

<sup>40</sup> Ramón Tamames, *op. cit.*, p. 329.

ropea, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Corea del Sur, China, Rusia, Vietnam, Laos y Papúa Nueva Guinea. Esta reunión, que tuvo una duración de tres horas y que adoleció de una orden del día, resulta, de todas maneras, significativa, ya que los socios asiáticos tradicionalmente manifestaban sus preocupaciones en el terreno de la seguridad regional, en tanto que ahora éstas son ampliamente publicitadas.<sup>41</sup>

El aspecto de la admisión de nuevos miembros, también resulta revelador. Vietnam, país que motivó el nacimiento de la ANSEA por razones defensivas y de seguridad, se perfila, en la actualidad, como miembro de pleno derecho, al igual que Laos, Campuchea y Myanmar en la Asociación. Actualmente, los tres países de la península de Indochina cuentan con el estatus de observadores en el organismo de referencia. Se habla, asimismo, de la conveniencia de incluir a Australia y Nueva Zelanda en un intento por afianzar el comercio en el área.

Destaca el papel de negociador que la ANSEA ha intentado asumir para resolver la situación de aislacionismo en que Occidente ha recluido a Myanmar en virtud de su gobierno dictatorial y su condición como principal productor mundial de opio. De hecho, el ministro de asuntos exteriores de Myanmar, Ohn Gyaw, figuró entre los asistentes a la reunión anual de la ANSEA en julio de 1994. Cuando el movimiento democrático fue reprimido en 1990, los países europeos y Estados Unidos amenazaron con un embargo militar y la congelación de la ayuda bilateral al gobierno de Rangún. Claro está que las amenazas occidentales no han podido materializarse, dado que el veto chino en el Consejo de Seguridad de la ONU sería impuesto posiblemente ante las pretensiones de embargo y sanciones adicionales contra Myanmar.<sup>42</sup>

En otro orden de ideas, la ANSEA tiene el propósito de consolidar el Área de Libre Comercio de la ANSEA, programa de liberalización económica que pretende reducir los aranceles intrarregionales a un máximo de 5% en 15 años.<sup>43</sup>

Existen, sin embargo, algunos obstáculos para que la ANSEA consolide su posición como un organismo económico de solidez en

<sup>41</sup> Véase "ASEAN. Growing pains", en *Far Eastern Economic Review*, 28 de julio de 1994, p. 22.

<sup>42</sup> Véase "ASEAN. Constructive cave-in", en *The Economist*, 30 de julio-5 de agosto de 1994, p. 31.

<sup>43</sup> Véase "ASEAN. Growing pains", *op. cit.*, p. 23.



los procesos de cooperación e integración económicas regionales. La diversidad étnica, cultural y religiosa es un primer impedimento. La ANSEA alberga a seis socios muy distintos y con pocos aspectos en común más que la voluntad política para salir adelante con los objetivos de la Asociación. Por ejemplo, baste mencionar que Singapur, Brunei y Tailandia son estados mayoritariamente budistas; mientras que en Indonesia predominan los musulmanes; en Malasia el budismo y el islamismo, y en Filipinas el catolicismo. Existen importantes minorías nacionales que manifiestan tendencias separatistas, por ejemplo en el Timor Oriental, hecho que ha desencadenado algunos problemas entre Indonesia y Filipinas, los dos socios más poblados y poseedores de las economías más importantes en la ANSEA. También destacan los distintos regímenes políticos que van desde el sultanato monárquico de Brunei, similar al de Malasia, hasta el presidencialismo en Filipinas e Indonesia, pasando por el gobierno republicano de Singapur y la monarquía de Tailandia.

La importancia de la ANSEA estriba, sin embargo, en que es posible que sus países integren la próxima generación de *nic's*. Singapur, que es uno de ellos, podría marcar la pauta. Recientemente, el semanario *The Economist* acotaba que por lo menos Malasia y Tailandia, que se han mantenido en la lista de los cinco países con mayores tasas de crecimiento del mundo, bien podrían despuntar al selecto club, siempre que resuelvan satisfactoriamente sus deficiencias educativas.<sup>44</sup>

#### EL FORO DE COOPERACIÓN ECONÓMICA ASIA-PACÍFICO

Es posible que ante la dispersión geográfica y de intereses que caracteriza a la Cuenca del Pacífico, se haya hecho necesaria la suscripción de un nuevo acuerdo entre una menor cantidad de países y/o territorios del Pacífico. Así, durante la tercera semana de noviembre de 1993, se llevó a cabo la reunión que institucionalizaría el Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico (APEC por sus siglas en inglés, *Asia-Pacific Economic Co-operation*) en la ciudad estadounidense de Seattle. Llama la atención que el APEC intenta ser muy específico en torno al discutible estatus de algunos de sus socios (debido a que, como se explicaba con anterioridad, no todos

<sup>44</sup> "Who's Nicst?", en *The Economist*, 13-19 de agosto de 1994, pp. 31-32.

son estados, sino que algunos sólo son colonias o parte de algunos países), prefiriendo la referencia a "economías" en vez de "países".

El APEC se remonta al año 1989, cuando los ministros de comercio de las "economías participantes" se reunieron por primera vez a fin de apoyar la octava ronda de negociaciones comerciales multilaterales del GATT y discutir el futuro del libre comercio y aspectos económicos de común interés. Entre los miembros<sup>45</sup> del APEC figuran Canadá, Estados Unidos, México, Japón, China, Hong Kong, Taiwán, Corea del Sur, Australia, Chile y Papúa Nueva Guinea. Las "economías" participantes en el APEC representan a más de 2 mil millones de personas que son responsables de la mitad de la producción económica del mundo y del 40% de su comercio total.<sup>46</sup>

Es difícil, por ahora, valorar la importancia real del APEC en la gama de acontecimientos que ubican al Pacífico como un centro de gravitación de la economía global que opaca al Atlántico. ¿Por qué no ha sido instituido, por ejemplo, un Foro de Cooperación Económica del Atlántico, Norte o Sur, o ambos? Con todo, la dispersión geográfica que caracteriza al APEC le impide erigirse en un prototipo del nuevo regionalismo.

Incluso, algunos analistas coinciden en afirmar que el APEC ha sido impulsado por Australia y Estados Unidos (países que sustentan un *capitalismo* de corte anglo-sajón) para contrarrestar el *capitalismo oriental* que desarrollan Japón y sus vecinos y donde la acción del Estado es notable y fundamental en el desarrollo político y económico de las sociedades de esos países o territorios.

#### LA ASOCIACIÓN DEL SUR DE ASIA PARA LA COOPERACIÓN REGIONAL

Uno de los casos más ilustrativos en el continente asiático por cuanto hace al nuevo regionalismo, es la Asociación del Sur de Asia para la Cooperación Regional (SAARC). Esta institución plantea, en esencia, la resolución de los conflictos de la región (particularmente entre Pakistán e India) a partir de la cooperación y de la posible integración económica.

<sup>45</sup> A la fecha pertenecen al APEC Australia, Brunei, Canadá, República Popular China, República de Corea, Estados Unidos, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papúa Nueva Guinea, Singapur, Taiwán y Tailandia.

<sup>46</sup> "Operation APEC", en *Maclean's*, 29 de noviembre de 1993, p. 31.

Aunque todavía existe un gran desacuerdo para definir los rasgos regionales que podrían cohesionar a los países del sur de Asia, se ha llegado a la conclusión de que existe una herencia colonial común para Bangladesh, Bhután, India, las Islas Maldivas, Nepal, Pakistán y Sri Lanka, esto es, el legado británico de dominación.<sup>47</sup>

Pero más allá de lo que el Imperio Británico haya podido aportar a los actuales estados del sur de Asia, existen, por lo menos, cinco razones que han favorecido la búsqueda de mecanismos de cooperación e integración regionales en esa parte del mundo, a saber:

1. La preponderancia económica, política y militar en la región de India. Ésta puede ser medida, entre otros criterios, por su involucramiento en el nacimiento de Bangladesh —que hasta antes de esa fecha constituía el Pakistán oriental, y que formaba parte de Pakistán— en 1971 y su desempeño militar en Sri Lanka y las Islas Maldivas, hechos que podrían sumarse al ensayo nuclear realizado por el gobierno de Indira Gandhi en 1974 —el cual, se dijo, fue con fines pacíficos. También en 1971 India otorgó la independencia a Bhután, si bien las políticas exterior y de defensa del pequeño país himalayense son decididas, de facto, en Nueva Delhi.

Se calcula, asimismo, que India posee el 78% del área, el 73% de la población, y el 77% del producto nacional bruto del sur de Asia.

2. El conflicto indo-pakistaní. Se considera que con la suscripción del Acuerdo de Simla al término de la guerra indo-pakistaní que culminó con la independencia de Bangladesh, el gobierno de Islamabad reconoció tácitamente la supremacía regional de India. El Acuerdo de Simla establece mecanismos de cooperación y consulta en las relaciones bilaterales, si bien, es sabido que las fricciones se mantienen y que todavía subsisten diferendos territoriales por cuanto toca a la zona fronteriza de Kashemira.

3. El hecho de que todos los estados de la región tienen frontera marítima o territorial con India, y que, en distintas proporciones, la relación fronteriza entre ellos ha sido y es conflictiva.

4. La notable importancia geoestratégica de la región ha propiciado el intervencionismo de las grandes potencias en distintos momentos y presagia una continuación de ese involucramiento aun en la posguerra fría.

<sup>47</sup> Es un hecho, sin embargo, que los países del área de referencia carecen de un sentido histórico de identidad común o cultural.

5. Todos los países de la región enfrentan problemas similares de pobreza, crecimiento incontrolable de la población, analfabetismo, epidemias, enfermedades endémicas, hambrunas, desastres naturales y otras tantas dificultades vinculadas con el subdesarrollo. Destacan, también, los problemas étnicos, los fanatismos religiosos, los separatismos y los movimientos de reivindicación nacional y, desde luego, el terrorismo.<sup>48</sup>

Por cuanto toca a la evolución de las condiciones que derivaron en la creación de la SAARC, es posible considerar como antecedente la iniciativa esbozada por el entonces presidente de Bangladesh, Zia-ur-Rahman en 1979 de instituir una organización regional que abarcara los países del sur de Asia. Un año después, el gobierno de Bangladesh hizo circular un documento entre los siete estados del sur de Asia en el que se detallaba la idea de la cooperación regional, de manera que se formalizaría la Cooperación Regional del Sur de Asia (SARC) en 1983. En reuniones subsecuentes en que intervinieron los ministros de asuntos exteriores de los países del sur de Asia, se localizaron áreas y objetivos de interés mutuo, para lo cual, en diciembre de 1985, en la reunión celebrada en Dhacca, se resolvió crear la Asociación del Sur de Asia para la Cooperación Regional (SAARC).<sup>49</sup>

La Declaración de Dhacca es el documento que ilustra los objetivos de la SAARC, entre otros:

1. Promover soluciones regionales a los problemas comunes "en un espíritu de amistad, confianza y entendimiento mutuo".

2. Crear un orden basado en el respeto mutuo, la equidad y los beneficios compartidos.

3. Realizar encuentros periódicos para promover la confianza y la cooperación entre sus miembros.

4. Acelerar el desarrollo socioeconómico en todos los países miembros mediante la utilización óptima de sus recursos.<sup>50</sup>

<sup>48</sup> Aabha Dixit *et al.*, "Regional integration as a means of conflict resolution: The case of SAARC", en Göran Lindgren y Peter Wallersteen (eds.), *Third World dimensions in conflict resolution. Report from the 1989 Advanced International Programme Conflict Resolution*, Uppsala, Department of Peace and Conflict Research/Uppsala University, 1989, pp. 215-217.

<sup>49</sup> *Ibid.*, p. 218.

<sup>50</sup> Aquí se estableció que la paz y la seguridad constituían requisitos esenciales para el cumplimiento de este objetivo.

5. Implantar el Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI) y reinstalar el diálogo Norte-Sur.

6. Destacar la validez de los objetivos del Movimiento de los No-alineados.

7. Utilizar la cooperación regional para responder a los problemas de pobreza, subdesarrollo, crecimiento demográfico, bajos niveles de producción y el legado de la explotación prevaleciente en la región del sur de Asia en que los estados fueron orientados por valores surgidos de la herencia colonial, así como por las propias tradiciones culturales e históricas de esa parte del mundo.

De las reuniones hasta hoy efectuadas en el marco de la SAARC, destacan la de Bangalore, India, en 1986, en la que se introdujo la conformación de Comités Técnicos para la Mujer y el Desarrollo y el de Prevención del Tráfico de Drogas y Abuso de Enervantes, además de que se incorporaron algunas resoluciones en favor de la salud infantil, la educación y la vivienda. En este encuentro se adoptó la Declaración sobre Asuntos Económicos, reiterando la adversidad del entorno económico internacional. Otros aspectos ahí resueltos fueron: *a*) la iniciativa de crear un sistema de radio y televisión regional; *b*) conformar estrategias para la promoción del turismo en el área;<sup>51</sup> *c*) establecer un centro de documentación de la SAARC a fin de contar con información confiable en aspectos tecnológicos, científicos y en los temas del desarrollo; *d*) el establecimiento de becas de la SAARC para propiciar el intercambio estudiantil de los nacionales de los países miembros, y *e*) promover el Programa de Voluntarios Organizados para los jóvenes para promover el trabajo agrícola y forestal.

En el tercer encuentro de la SAARC, celebrado en Kathmandú en noviembre de 1987, los jefes de Estado o de gobierno de los miembros, suscribieron una Convención Regional para la Supresión del Terrorismo y otra para establecer la Reserva de Seguridad Alimentaria del Sur de Asia. La cuarta reunión, que tuvo lugar en Islamaabad en diciembre de 1988, mostró como elemento característico, la fijación de los criterios para la admisión de nuevos miembros.

Las siguientes reuniones a las que han concurrido los jefes de Estado o de gobierno de los países miembros se han llevado a cabo

<sup>51</sup> El turismo constituye un rubro de gran potencial para los países, dado que por sus culturas y tradiciones, atraen la curiosidad de muchas personas. Baste mencionar la situación de la isla de Sri Lanka, en donde se encuentra la huella de Buda. Esto provoca que la isla sea visitada frecuentemente por los fieles creyentes.

en Malé (1989), Colombo (1991), Dhaka (1993) y Nueva Delhi (1995), reunión esta última en que se celebró el décimo aniversario de la creación de la SAARC.

Diversos analistas coinciden en afirmar que la SAARC ha tomado nuevos bríos tras la culminación de la guerra fría, si bien destacan la hegemonía que ejerce India en el proceso de toma de decisiones.<sup>52</sup> El sur de Asia, sin embargo, cobra importancia en el contexto del auge del Pacífico, y, en este caso, de uno de sus brazos, esto es, el Océano Índico.

En la cumbre de Colombo, celebrada en 1991, los jefes de Estado y/o de gobierno de los países miembros establecieron un grupo intergubernamental (GIG) a fin de llegar al consenso en torno a un diseño institucional que especificara medidas para la liberalización comercial en la región. El GIG derivó en el borrador de un arreglo denominado Acuerdo de Preferencias Arancelarias de la SAARC (SAFTA), el cual, luego de la ratificación de los países miembros, entró en vigor el 5 de diciembre de 1995.

¿Qué ventajas aportará al comercio intrarregional este acuerdo? En principio, sólo el 3% del comercio exterior de los países de la SAARC ocurre entre ellos, de lo que se desprende que el SAFTA podría ser el mecanismo para propiciar una liberalización más amplia. Empero, los productores contemplados en el acuerdo preferencial todavía son pocos (106 en India, 35 en Pakistán, 31 en Sri Lanka y 12 en Bangladesh).

Hasta ahora, buena parte del comercio intrarregional es manipulado por contrabandistas y se espera que éstos sigan dominando los flujos de bienes y servicios entre India, Paquistán y Bangladesh durante un buen tiempo, luego de la entrada en vigor del tratado de referencia.

## EL CONSEJO DE COOPERACIÓN DEL GOLFO

En una de las regiones más estratégicas del mundo y, por lo mismo, potencialmente conflictivas, el surgimiento del Consejo de Cooperación del Golfo no deja de llamar la atención. Así, el 4 de febrero de 1981, los ministros de asuntos exteriores de los Emiratos Árabes

<sup>52</sup> Véase "ASEAN. Growing pains", *op. cit.*, p. 23. Así como en la ANSEA existe el temor de que Indonesia, como hegemonía, imponga al resto de los socios sus decisiones, la SAARC presenta ese problema con la actitud de liderazgo asumida por el gobierno de Nueva Delhi.

Unidos, Bahrein, Saudi Arabia, Omán, Qatar y Kuwait emitieron un comunicado conjunto en el que expresaban la intención de crear el Consejo de Cooperación para los Estados Árabes del Golfo (CCG), instituyendo, para ese fin, un secretariado general, y sosteniendo reuniones periódicas y encuentros ministeriales para lograr los objetivos fijados por los estados miembros. El primer encuentro del CCG se llevó a cabo en Abu Dhabi el 25 de mayo de 1985, y desde entonces se efectúan reuniones cada año. Diversos autores insisten en considerar al CCG como un foro creado con el propósito de revertir el fundamentalismo islámico iraní.

El CCG persigue los siguientes objetivos:

1] Efectuar la coordinación, la integración y la interconexión entre los estados miembros en todos los campos a fin de lograr la unión entre ellos;

2] Profundizar y fortalecer las relaciones, vínculos y esferas de cooperación que actualmente subsisten entre los países en diversas esferas;

3] Formular disposiciones similares en diversos campos, entre ellos:

- a] el de asuntos económicos y financieros;
- b] el de comercio, aduanas y comunicaciones;
- c] el de educación y cultura;
- d] el de asuntos sociales y el de salud;
- e] el de información y turismo;
- f] el de asuntos legislativos y administrativos.

4] Para estimular el progreso científico y tecnológico en los terrenos de la industria, la minería, la agricultura, el agua, los recursos animales; para establecer la investigación científica; para fortalecer las *joint-ventures* y fortalecer la cooperación en el sector privado, para el bienestar de la población.

Todos los miembros del CCG se ubican en la península arábiga y según los datos de población a partir del censo de 1993, la población total de sus seis integrantes es de 23 767 388 personas. Cabría destacar que todos los países que pertenecen al Consejo son estados árabes que han logrado desarrollar lazos de cooperación muy estrechos con las naciones occidentales, especialmente con grandes potencias como Estados Unidos (esto fue particularmente visible, por ejemplo, en la *Crisis del Golfo Pérsico*, donde el CCG se comportó como una coalición antiiraquí). Ello debido a que Saudi Arabia es el principal abastecedor de petróleo de Estados Unidos, en tanto Kuwait

es un país asentado en un manto petrolero (y agredido por el gobierno de Bagdad en aquel histórico 2 de agosto de 1990). Sin embargo, aun cuando el CCG podría parecer una asociación manipulable por Occidente por las razones referidas, es posible que los países del Golfo Pérsico (descontando a Irak, desde luego), conscientes de su débil poder de negociación frente a las potencias que adquieren petróleo, hayan visto en el CCG un foro para dar paso a una estrategia conjunta y definir las opciones disponibles en materia económica. Asimismo, el CCG ha desempeñado un papel fundamental en el debilitamiento de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) en el entendido de que los socios del Consejo cooperan de manera estrecha con las naciones occidentales, especialmente con Estados Unidos, los países de Europa Occidental y sus grandes consorcios, que, como se sabe, son sus principales clientes (en su calidad de consumidores de hidrocarburos).



## 5. MÉXICO ANTE LOS PROCESOS DE REGIONALIZACIÓN ECONÓMICA EN EL MUNDO

México no es solamente (como han dicho muchos geógrafos extranjeros) el país quizá más variado y más interesante del mundo subdesarrollado desde el punto de vista geográfico, sino que además, resume en sí, los problemas del mundo actual. Pero tiene también enormes reservas para su futuro desarrollo; debemos en primer lugar alcanzar la conquista real del Centro de México, que está *poblado* pero no está *conquistado bien*. En segundo lugar, realizar el verdadero dominio de otras regiones desde hace siglos pero que tampoco están bien conquistadas (como las zonas del sur de México y Yucatán, las más atrasadas de nuestro país, que ayer vieron florecer las grandes culturas).

Tenemos enormes reservas en el Norte y en el Noroeste y también grandes reservas tropicales, mal o nada utilizadas; ríos que se pierden, montañas que nadie conoce, desiertos abandonados y el mar que ojalá pronto puedan conquistar los mexicanos. Para todo eso será de inevitable y necesarísima cooperación la planeación efectiva, real, tanto de tipo nacional como de tipo regional.

Ángel Bassols Batalla

Los procesos de *regionalización económica* en el mundo dificultan sobremanera la diversificación de las relaciones económicas internacionales de México. Parte de la explicación a este hecho estriba en la *continentalización*, o de manera más explícita, en la *norteamericanización* de los vínculos comerciales y financieros de México, que, como se verá a lo largo del presente apartado, es una tendencia histórica favorecida por las condiciones geográficas, políticas, sociales, culturales y económicas de la sociedad mexicana. Pese a que Gran Bretaña y Francia desarrollaron en el transcurso del siglo pasado, esfuerzos notables por establecer una dominación sobre México, circunstancias múltiples —particularmente las rivalidades entre las propias

potencias europeas— inclinaron la balanza en favor del país dotado con mayores capacidades y menores vulnerabilidades en el hemisferio occidental, el cual, siendo vecino de los mexicanos, también pudo favorecer la consolidación de la *norteamericanización* de las relaciones económicas internacionales de México.

José Luis Ceceña habla de cuatro grandes etapas en las políticas de dominio ejercidas por las grandes potencias mundiales tanto europeas como por Estados Unidos sobre México. La primera abarca desde la consumación de la guerra de independencia en 1821 hasta la caída de Maximiliano en 1867; la segunda se desarrolla a lo largo de las siguientes cuatro décadas hasta 1910; la tercera comprende el periodo de la lucha armada hasta 1940, y la cuarta comprende las décadas más recientes. En la primera etapa hay una clara preponderancia europea que ejerce un *noratlantismo* hacia México en el que el país se ubica en calidad de periferia —o, en palabras de Ceceña, en la "órbita imperial". La segunda etapa es de clara y abierta confrontación entre Estados Unidos y las potencias europeas por la primacía sobre México, y la victoria definida en favor de Washington. La tercera etapa se caracteriza por la reafirmación del dominio económico y político de Estados Unidos en los asuntos mexicanos, particularmente con el advenimiento de la segunda guerra mundial, y la cuarta y más reciente consolida e institucionaliza los vínculos entre México y el gobierno de Washington resaltando la *norteamericanización* de las prioridades internacionales de México.<sup>1</sup>

#### DEL NORATLANTISMO A LA NORTEAMERICANIZACIÓN

En el transcurso del siglo pasado, los estados europeos realizaron esfuerzos sustanciales en la promoción de un *noratlantismo* hacia México: la primacía de Gran Bretaña como inversionista y comerciante en el país, más la intervención francesa, son sólo dos ejemplos de múltiples acciones desarrolladas en el viejo continente que tenían como destinatarios a los mexicanos. No es erróneo destacar que en el marco de la confrontación *noratlántica*, México muy pronto quedaría subordinado a un proceso de *continentalización* con Estados Unidos, anunciado desde 1823 de viva voz por el entonces mandatario estadounidense James Monroe.

<sup>1</sup> José Luis Ceceña, *México en la órbita imperial*, México, El Caballito, 1991, p. 11.

CUADRO 18  
MÉXICO: IMPORTACIÓN SEGÚN PAÍS DE ORIGEN DE 1821 A 1910  
(porcentajes)

	1821 (c)	1850 (c)	1872/1873	1900	1910
Total	100	100	100	100	100
Inglaterra	50	47	35	17	11
Estados Unidos	n.d.	17	25	51	56
Francia	n.d.	17	16	10	9
Alemania	n.d.	7	13	12	13
España y Cuba	n.d.	5	5	10	11
Otros	n.d.	7	6		

FUENTES: 1821: A. G. Tischendorf, *Britain and Mexico of Porfirio Díaz*, Duke University Press, 1961. 1850: M. Lerdo de Tejada, *Comercio exterior de México*, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, 1967, p. 57. 1872/1873: I. Herrera Canales, "Comercio exterior", en *La economía mexicana de la época de Juárez*, México, sic, 1973, pp. 148-150. 1900 y 1910: Sergio de la Peña, *La formación del capitalismo en México*, México, Siglo XXI, 1992, 17a. ed., p. 142.

A principios del presente siglo,<sup>2</sup> cuando el presidente Porfirio Díaz advirtió los peligros de una excesiva dependencia comercial,

<sup>2</sup> La diversificación de las actividades productivas de México y la reforma de la economía ya habían sido ventiladas desde los tiempos de la colonia, particularmente por el segundo conde de Revillagigedo, virrey de la Nueva España de 1789 a 1794. Sus ideas reaparecerían cien años después en los líderes políticos mexicanos, cuando trataban de definir las condiciones que deberían llenarse para asegurar el progreso económico del país. El segundo conde destacaba la necesidad de dar mayor extensión al tráfico mercantil del virreinato, aplicando medidas que pueden considerarse el antepasado de las que pusieron en marcha los hombres de la República Restaurada y del Porfiriato. Se trataba de abolir el monopolio del comercio que detentaban unas cuantas casas de la capital, algunas de ellas ligadas con principales de España, y las cuales no sólo obstaculizaban el tránsito de los productos, sino que mantenían ociosos diversos recursos que se requerían para fomentar las actividades productivas. Los capitales debían reintegrarse a la agricultura, la minería y ciertas manufacturas en vez de emplearse para fundar mayorazgos y títulos y hacer otra especie de establecimientos más pronto perjudiciales que útiles a la sociedad. Aunque Revillagigedo no se pronunció abiertamente contra las alcabalas, sí recomendó que se moderaran y racionalizaran. Véase Fernando Rosenzweig, "El desarrollo económico de México de 1877 a 1911", en *El Trimestre Económico*, Fondo de Cultura Económica, vol. xxxii, núm. 1127, 1965, pp. 154-155.

política y estratégica hacia Estados Unidos, realizó esfuerzos importantes para diversificar las relaciones internacionales de México, buscando, en especial, un posible contrapeso en Europa.

Diversas medidas fueron tomadas por Díaz para tal fin, particularmente con respecto a Gran Bretaña, país que, entre los socios europeos que tenía México, se perfilaba como el equilibrista idóneo frente a Estados Unidos, sobre todo porque en el siglo XIX el Reino Unido fue el principal socio económico de los mexicanos.

El *noratlantismo* de Díaz se manifestó ampliamente en las siguientes medidas:

1. Dado que la construcción de los ferrocarriles en México en el decenio que se inició en 1880 favoreció el desplazamiento de Gran Bretaña por Estados Unidos como el principal socio comercial e inversionista de los mexicanos, fue en esa esfera en la que Díaz inició reformas. Entre 1907 y 1908 nació Ferrocarriles Nacionales de México, gracias a lo cual el gobierno mexicano adquirió el control de la mayoría de las vías férreas permitiendo que los cargos más impor-

CUADRO 19  
LONGITUD DE LAS VÍAS FÉRREAS EN 1910

	<i>Kilómetros de vía construidos</i>		<i>Densidad de población</i>
	<i>Por cada 100 kilómetros cuadrados de territorio</i>	<i>Por cada 10 mil habitantes</i>	<i>Habitantes por kilómetro cuadrado</i>
República Mexicana	1.0	13.0	7.7
Zona Norte	1.1	28.9	3.7
Zona Golfo	1.0	13.6	7.4
Zona Pacífico Norte	0.5	25.3	2.0
Zona Pacífico Sur	0.4	4.6	9.0
Zona Centro	2.1	7.7	27.0

FUENTES: Para calcular estas cifras se tomaron datos básicos: longitud de las vías férreas, cuadro de las pp. 147-153, del *Anuario Estadístico de la República Mexicana, 1907*, Imprenta de la Secretaría de Fomento, México, 1912; población total y por entidades conforme al *Tercer Censo Nacional de Población 1910*; extensión territorial del país, y de las entidades, según el *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1939*, p. 3.

tantes en la junta de directores de esta nueva compañía le fueran confiados a los inversionistas británicos.<sup>3</sup>

2. Los descubrimientos, hacia 1900, de importantes pozos petroleros, posibilitaron que los británicos fundaran la compañía productora de hidrocarburos más importante de México, *El Águila Oil Company*, que, hacia 1910, controlaba el 58% de la producción petrolera. Díaz utilizó esta empresa en su campaña para limitar la influencia estadounidense e incrementar la de sus competidores europeos. Dado que el petróleo ya estaba desplazando al carbón como el principal combustible para las industrias de Gran Bretaña, la actitud asumida por el gobierno mexicano en su propósito de "administrar la dependencia del país" no podía ser más que motivo de regocijo para la corona británica.<sup>4</sup> Así

en vista de oportunidades tan vastas, los intereses comerciales norteamericanos en México estaban cada vez menos dispuestos a tolerar la colaboración antinorteamericana del gobierno mexicano con el *Pearson Trust* [británico], y muy pronto prevaleció la opinión de que la única

CUADRO 20

PORCENTAJES DEL VALOR TOTAL DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DEL PAÍS, CORRESPONDIENTES A LAS ADUANAS DE LAS DIFERENTES ZONAS\*

Aduanas	Exportaciones		Importaciones	
	1888-1889	1910-1911	1888-1889	1910-1911
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Del Norte	35.6	57.5	39.5	45.7
Del Golfo	48.2	30.9	48.9	43.7
Del Pacífico Norte	13.3	10.3	9.4	9.2
Del Pacífico Sur	2.9	1.3	2.2	1.4

\* Incluye las aduanas marítimas y fronterizas situadas en cada una de las zonas del país.

FUENTE: *Estadísticas económicas del Porfiriato. El comercio exterior de México. 1877-1911*, El Colegio de México, 1960, pp. 466-509.

<sup>3</sup> Friedrich Katz, *La guerra secreta en México. Europa, Estados Unidos y la Revolución Mexicana*, México, Era, 1993, 8a. ed., p. 45.

<sup>4</sup> *Ibid.*, p. 44.

manera de ponerle punto final a esa colaboración era mediante un cambio de gobierno en México.<sup>5</sup>

No mucho más tarde, la Revolución mexicana impidió que este proyecto *noratlántico mexicano* se consolidara. Hubo algunos destellos *noratlánticos*, particularmente de Venustiano Carranza, quien mantuvo una política de neutralidad en el contexto de la primera guerra mundial. Estados Unidos manifestó su enojo por esta decisión, y acusó al gobierno mexicano de favorecer una actitud de franca "germanofilia". Esta acusación se fundamentaba en una propuesta que Alemania hizo a México en los siguientes términos: daría algún apoyo para que emprendiera una guerra contra Estados Unidos a fin de que el país recuperara los territorios perdidos en el siglo XIX. Este comunicado, conocido como "el telegrama Zimmerman" tuvo buenos resultados para México: obligó al presidente estadounidense Wilson a disminuir sus presiones contra Carranza.<sup>6</sup> Unas décadas después, el *noratlantismo* hizo una de sus últimas apariciones en el contexto de la nacionalización de la industria petrolera en 1938. El general Lázaro Cárdenas, presidente de México, recibió propuestas del gobierno alemán que requería urgentemente el codiciado oro negro y que estaba dispuesto a adquirirlo en las condiciones que fijara su contraparte. En ese marco, Cárdenas llegó a insinuar que la imposibilidad de llegar a un arreglo adecuado con los acreedores estadounidenses y británicos forzaría a México a buscar otros clientes, quienes, necesitados de grandes cantidades de hidrocarburos, tal vez serían más flexibles con los mexicanos.<sup>7</sup> Este episodio derivó en una solución pronta a las reclamaciones de las empresas transnacionales afectadas por la nacionalización de la industria petrolera mexicana, clausurando el último destello del *noratlantismo mexicano* y con ello, de la diversificación de las relaciones económicas internacionales de México.

La segunda guerra mundial permitió recomponer las relaciones entre México y Estados Unidos, sobre todo cuando los estadounidenses

<sup>5</sup> *Ibid.*, p. 46.

<sup>6</sup> Javier Garciadiego Dantan, "El Estado moderno y la revolución mexicana (1910-1920)", en Javier Garciadiego et al., *Evolución del Estado mexicano. Reestructuración. 1910-1940*, México, El Caballito, 1994, 4a. ed., pp. 99-100.

<sup>7</sup> Josefa Vega y Pedro A. Vives, *Lázaro Cárdenas*, Madrid, Quórum, 1987, p. 99.

CUADRO 21  
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA CAPACIDAD INSTALADA  
DE LA INDUSTRIA ELÉCTRICA, 1910

Zonas	% de la capacidad instalada total
República Mexicana	100.0
Zona Centro	80.0
Zona Golfo	10.4
Zona norte	6.5
Zona Pacífico norte y sur	3.1

FUENTES: Citado por Fernando Rozenzweig, *op. cit.*, p. 167.

se vieron directamente involucrados en ella a partir de diciembre de 1941 [en que] se adoptaron una serie de formas de "cooperación" económica entre los dos países. Se firmó un Tratado comercial que aseguraba suministros en condiciones favorables a los Estados Unidos; se concertó un convenio de cambios, fijándose una paridad de 4.85 pesos por dólar, que permitió a la Unión Americana adquirir en nuestro país materiales para la producción bélica y otros productos a un precio relativamente bajo y sin la amenaza de que México modificara su tipo de cambio, lo que en otras condiciones habría hecho para aprovechar la coyuntura de la guerra (las condiciones del comercio exterior durante la guerra hubieran permitido a México fijar un tipo más favorable del que se estableció). El estricto control de precios que ejercieron los Estados Unidos obligó a nuestro país a venderle a dichos precios, que eran bajos si tomamos en consideración la situación creada por la guerra; las diversas comisiones mixtas (México-EEUU) que proliferaron en esa época tuvieron también el propósito fundamental de coordinar, y expedir y abaratar la cooperación mexicana al esfuerzo bélico, en favor de los Estados Unidos. Todos estos medios, y algunos otros del mismo corte, sirvieron a los norteamericanos para aumentar la contribución de nuestro país para la lucha contra el Eje Nazifascista, reduciendo en consecuencia el costo para los propios Estados Unidos.<sup>8</sup>

<sup>8</sup> José Luis Ceceña, *op. cit.*, pp. 126-127.

CUADRO 22  
DISTRIBUCIÓN POR CAMPOS DE COLOCACIÓN DE LAS INVERSIONES  
EUROPEAS Y NORTEAMERICANAS EN MÉXICO EN 1911

Concepto	Porcentajes del total	
	Inversiones europeas	Inversiones norteamericanas
Total	100.0	100.0
Ferrocarriles	28.2	41.4
Industrias extractivas	18.1	41.8
Deuda pública	20.8	4.6
Comercio y bancos	11.6	3.3
Electricidad y otros servicios públicos	10.7	1.0
Explotaciones agropecuarias y forestales	5.4	6.3
Industria de transformación	5.2	1.6

FUENTE: Citado por Fernando Rozenzweig, *op. cit.*, p. 174.

#### LA REAFIRMACIÓN DEL LIDERAZGO ESTADOUNIDENSE EN LOS ASUNTOS MEXICANOS

Al término de la segunda guerra mundial, mientras Estados Unidos se esmeraba en crear todo un marco que le permitiera reincorporar a Europa occidental y a Japón al orden económico, político y estratégico de la posguerra basado, esencialmente, en un *noratlantismo institucionalizado*, México encontró impracticable e inútil la participación *activa* en instituciones como la OTAN, el Plan Marshall —y su administradora, la OECE—, el GATT, y sólo ingresó al FMI y al BIRF en calidad esencialmente de país deudor.

Por ejemplo, en contraste con la integración militar que tiene lugar entre Canadá y Estados Unidos, y entre los estadounidenses y los europeos, los contactos de la Unión Americana hacia México y viceversa, al menos en esta esfera, habían sido escasos. En virtud de la tradición mexicana de que los militares deben mantenerse al margen de la influencia estadounidense, pocos vínculos se habían forja-



do entre las fuerzas armadas mexicanas y su contraparte en Estados Unidos, a diferencia de otras naciones del Caribe o del resto de América Latina que mantienen estrechos lazos con Estados Unidos.<sup>9</sup> De hecho, hubo un breve periodo tras la terminación de la segunda guerra mundial, en que se produjo la cooperación entre las fuerzas de defensa de los dos países, cuando el *Joint United States-Mexico Defense Committee* fue creado para ayudar a coordinar el Comando Mexicano del Pacífico en el *United States Fourth Army*, y se manejó un programa de arrendamiento mediante el cual Estados Unidos otorgó a México 40 millones de dólares en material de guerra para mejorar la calidad de su ejército. Pero en el transcurso de la guerra fría, el acuerdo de defensa se disolvió y las políticas exterior y de defensa de México se desarrollaron distantes de las de Estados Unidos. Se recuerda cómo en 1951 México se negó a firmar el Tratado de Río, pacto de defensa mutua patrocinado por Estados Unidos para crear vínculos formales entre los militares estadounidenses y los de América Latina.<sup>10</sup>

Al finalizar la segunda guerra mundial, las posibilidades de que México diversificara sus relaciones internacionales se vieron limitadas por el debilitamiento de Europa occidental y Japón, situación que en el terreno económico favoreció la política de sustitución de importaciones, y, desde luego, el afianzamiento de las relaciones con Washington. De hecho, la gran diferencia entre Europa occidental y México, a los ojos de Estados Unidos, es que el territorio mexicano no constituía una línea fundamental de defensa para la contención del comunismo, hecho que se materializaría en la conversión de México en *socio*, mas no en *aliado* de Estados Unidos.

Para Estados Unidos, la primera y fundamental amenaza a su seguridad en la guerra fría era el comunismo. Para México, en cambio, la seguridad se equiparó al concepto de soberanía, por considerar que era la mejor manera de diferenciar los intereses de Estados Unidos de los de México en el mundo. Las prioridades internacionales de México, esbozadas en los principios de no intervención, libre determinación de los pueblos, la cooperación internacional, etc., denotaban un reproche al "síndrome de superpotencia" de Estados

<sup>9</sup> Véase Kate Doyle, "La estratégica guerra de las drogas", en *Étcetera*, núm. 17, 27 de mayo de 1993, p. 21. La versión en inglés de este artículo apareció en *Current History*, febrero de 1993, vol. 92, núm. 571, pp. 83-88.

<sup>10</sup> *Ibid.*

CUADRO 23  
 ORIGEN DE LOS CAPITALES EXTRANJEROS EN MÉXICO  
 PARA LOS AÑOS 1940 Y 1955

Países	1940		1955	
	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%
Total	2 262	100.0	11 491	100.0
Estados Unidos	1 441	63.7	8 173	71.1
Canadá	474	21.0	1 687	14.7
Suecia	100	4.4	760	6.6
Inglaterra	194	8.6	490	4.3
Francia	51	2.2	49	0.4
Otros*	1	0.1	329	2.9

\* Incluye, entre los países de mayor importancia, Alemania, Argentina, Cuba, Italia, Holanda, Brasil, Dinamarca y Bélgica.

FUENTE: José Luis Ceceña, *op. cit.*, p. 132.

Unidos, que, irremediamente, afectaba el desenvolvimiento mexicano en sus relaciones internacionales. Pero la seguridad tenía también otra connotación de tipo doméstico para México. A menudo se utilizaba, como explica Sergio Aguayo, para el control interno y la represión, hecho sumamente distintivo de México, con respecto al *noratlantismo* de la OTAN, el que, aun en crisis extremas como las salidas de Francia y Grecia, mantuvo la cordura y la cohesión internas, evitando las represalias hacia estos países europeos.<sup>11</sup>

#### LA POSGUERRA FRÍA EN LA AGENDA MEXICANA

Con el fin de la guerra fría y pese a lo anterior, México ha debido ajustar el "factor militar" a la nueva dinámica de las relaciones in-

<sup>11</sup> Un hecho destacable de la OTAN como coalición multinacional con fines de defensa colectiva, estriba en que, a lo largo de la guerra fría se mantuvo —hasta hoy no se ha modificado esa característica— como una institución de control ejercido por Estados Unidos hacia Europa occidental. Sin embargo, no existe ningún registro de acciones represivas de la OTAN —como sí las hubo en su contraparte, el Pacto de Varsovia hacia Hungría y Checoslovaquia, entre otros— ejercidas por Washington en el interior de la coalición.

ternacionales contemporáneas, teniendo que enfatizar la cooperación con Estados Unidos por razones no necesariamente definidas a partir de sus propias prioridades. El desvanecimiento del comunismo como principal amenaza a la seguridad internacional, ha impulsado la "nueva percepción de amenazas" o enemigos, donde el combate al narcotráfico destaca significativamente.<sup>12</sup> Asimismo, es innegable que aunque el fin del bipolarismo significa que las presiones hegemónicas de Estados Unidos y Rusia sobre el mundo han disminuido sustancialmente, en el continente americano las presiones hegemónicas de Washington se han reforzado, dado que, en principio, ésta es la región por medio de la cual los estadounidenses intentan hacer frente a los desafíos de los procesos de regionalización que se están gestando en otras latitudes, particularmente en Europa occidental.

CUADRO 24  
PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE MÉXICO EN 1993  
(a los que exporta)

<i>País</i>	<i>Porcentaje del total de las exportaciones</i>
Estados Unidos	83.0
Canadá	3.0
España	1.7
Japón	1.3
Alemania	0.8
Otros	10.2

FUENTE: Cálculos de la autora.

El narcotráfico, considerado como amenaza a la seguridad internacional, y, en particular, a la seguridad nacional estadounidense, ha forzado una colaboración inédita entre las fuerzas armadas mexicanas y las estadounidenses. Ello, en parte, se debe a las crecientes vulnerabilidades mexicanas y a sus escasas capacidades frente al poder que posee su vecino del norte. Kate Doyle detalla toda esta colaboración inédita en el combate al narcotráfico, que tie-

<sup>12</sup> Kate Doyle, *op. cit.*, p. 21.

CUADRO 25  
 PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE MÉXICO EN 1993  
 (de los que importa)

País	Porcentaje del total de las importaciones
Estados Unidos	71.0
Japón	5.2
Alemania	4.3
Canadá	1.8
España	1.8
Otros	15.9

FUENTE: Cálculos de la autora.

ne, como explicación fundamental, la necesidad real de México de sostener relaciones más cordiales con Estados Unidos, su principal socio comercial y acreedor.<sup>13</sup> En una actitud convenientemente "cooperativa", México encuentra que, en el llamado "nuevo orden mundial" y ante los procesos de regionalización económica que tienen lugar en el planeta es preferible y más redituable el mantenimiento de vínculos estrechos con Estados Unidos porque, de otra manera, ante la falta de contrapesos a la influencia estadounidense en el continente americano, el país no podría siquiera negociar condiciones mínimamente satisfactorias para sobrevivir en esta nueva dinámica.

Desde luego que una relación más sólida —por ejemplo, en el citado combate al narcotráfico— con Estados Unidos, representa, para México, el desdén hacia el *noratlantismo*.

#### ¿RESURGIMIENTO DE LOS VÍNCULOS TRASATLÁNTICOS?

En otro orden de ideas, Jonathan Clarke, el famoso diplomático inglés que ahora se encuentra retirado, considera, sin embargo, que la revitalización del *noratlantismo* es posible por medio de la Conferencia sobre Seguridad y Cooperación en Europa, y que, en el afianzamiento de los vínculos trasatlánticos, México debería estar incluido.<sup>14</sup>

<sup>13</sup> *Ibid.*

<sup>14</sup> Jonathan Clarke, *op. cit.*, p. 40.

CUADRO 26  
 PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE MÉXICO EN 1993  
 (promedio de las importaciones y exportaciones)

País	Porcentaje con respecto al comercio total
Estados Unidos	77.0
Japón	3.3
Alemania	2.6
Canadá	2.4
España	1.8
Otros	13.1

FUENTE: Cálculos de la autora.

Es posible que esta afirmación obedezca a los efectos llamativos que ha producido la modernización de la economía mexicana —proceso iniciado en la década de los ochenta y que continúa hasta el día de hoy—, así como el pragmatismo adoptado en su política exterior desde mediados de la década pasada, particularmente en las relaciones que mantiene con Estados Unidos. Desde luego, llama la atención la participación de México en el Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo (BERD) de Europa oriental, situación que podría crear la falsa imagen de un *noratlantismo mexicano* en los noventa.<sup>15</sup>

A lo largo del gobierno de Salinas de Gortari, México firmó una amplia variedad de acuerdos comerciales con diversos países latinoamericanos, asiáticos y europeos. Baste mencionar el Acuerdo de

<sup>15</sup> El Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo (BERD) nació el 29 de mayo de 1990 con la participación de 40 estados y dos organizaciones europeas teniendo como propósito fundamental: "fomentar la transición hacia economías abiertas orientadas al mercado y promover la iniciativa privada y empresarial en los países de Europa central y oriental comprometidos con la aplicación de los principios de la democracia multipartidista, el pluralismo y las economías de mercado". Véase Steven Weber, "Origins of the European Bank for Reconstruction and Development", en *International Organizations*, 48, 1, invierno de 1994, p. 1. En este sentido la participación de México, más que ser una manifestación en favor del *noratlantismo*, se debe a la necesidad de Occidente de contar con socios que habiendo aplicado políticas de apertura comercial y de reforma económica en general con relativo éxito, puedan influir como experiencias en la transición que viven los países de Europa oriental y central.

Complementación Económica entre México y Chile, suscrito el 22 de septiembre de 1991, más los acuerdos de liberalización comercial con Costa Rica del 5 de abril de 1994, con Colombia y Venezuela del 13 de junio de 1994 y también con Bolivia, así como la participación mexicana en el Banco de Desarrollo del Caribe. Asimismo, México firmó el Acuerdo Marco de "Tercera Generación" sobre Cooperación con la Unión Europea el 26 de abril de 1991; el Tratado General de Amistad y Cooperación con España; y el país se convirtió en socio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico en mayo de 1994. Por cuanto hace a la participación mexicana en el Pacífico asiático, el país es miembro del Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico, del de Cooperación Económica del Pacífico y del Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico, así como también en el Foro de Cooperación del Asia-Pacífico.<sup>16</sup>

Con todo, a lo largo del gobierno de Salinas de Gortari, el comercio exterior mexicano en vez de diversificarse en términos reales, se caracterizó por una mayor dependencia hacia Estados Unidos. Baste mencionar que en 1993 Estados Unidos adquirió más del 80% de las exportaciones mexicanas, frente al 70% en 1989. Entre 1989 y 1992, las exportaciones al mercado estadounidense crecieron casi 10% en términos nominales, acaparando la mayor parte del crecimiento real de las exportaciones en los últimos años. Los restantes mercados de exportación de México han perdido importancia relativa en los años más recientes: las ventas a la Unión Europea alcanzan hoy apenas el 5% de las exportaciones totales (en contraste con 1989 cuando llegaban al 12%); Japón adquiere el 1.3% (frente al 6% en 1989) y los países latinoamericanos el 5% (frente al 6% en 1989). También los valores absolutos se han estancado desde 1989 como consecuencia de la recesión por la que han atravesado esos mercados y la caída de los precios del petróleo —producto que domina aún en las exportaciones dirigidas a la mayor parte de los mercados no tradicionales.<sup>17</sup>

Alrededor del 70% de las importaciones mexicanas procede de Estados Unidos y Canadá. Otro 11% viene de la Unión Europea, el 5% de Japón y el 3.5% de América Latina. A lo largo de los

<sup>16</sup> Salinas de Gortari, "VI Informe de Gobierno", en *La Jornada*, 2 de noviembre de 1994.

<sup>17</sup> IRELA, "México: entre el cambio y la continuidad", *Dossier*, núm. 49, agosto de 1994, pp. 36-37.

últimos años, estas proporciones se han mantenido sin mayores cambios.<sup>18</sup>

Por cuanto hace a la reforma realizada a la ley de inversiones extranjeras, ésta posibilitó un flujo histórico de capitales foráneos a México. En 1989 los flujos de inversión llegaban a 3 500 millones de dólares y ya en 1993 la cifra ascendía a 16 mil millones. La mayor parte de las inversiones foráneas fueron de cartera, incrementando su cuota con respecto a la inversión total del 14% en 1989 al 70% en 1993. Estados Unidos es el principal inversionista con el 60% de las inversiones totales que fluyen a México. La Unión Europea se ubica como el segundo generador de flujos de capitales foráneos a México con el 17% del total de los flujos en 1993. Japón, en cambio, ha tenido una conducta muy incierta como generador de inversión extranjera directa en territorio mexicano, conclusión que puede extraerse del hecho de que en 1989 las inversiones japonesas representaban sólo el 0.6% del total que recibía México, mientras que en 1992 la cifra apenas se elevaba al 3.2%. Parte de la explicación radica en las características de la inversión extranjera directa de Japón en el mundo, entre las que destaca su tardía incorporación al grupo de los mayores inversionistas extranjeros del orbe.<sup>19</sup>

Del análisis anteriormente expuesto se desprende que la *continentalización* de México es una tendencia histórica que, con el advenimiento del Tratado de Libre Comercio de América del Norte no hace sino reforzar los vínculos entre los mexicanos y los estadounidenses tanto en la esfera del comercio como en la de las inversiones extranjeras. La *norteamericanización* de México parece irreversible, haciendo virtualmente imposible el surgimiento de algún indicio del *noratlantismo*, sobre todo considerando la regionalización tan acentuada que se manifiesta en Europa, y también, aunque no tan institucional, en el sureste de Asia.

<sup>18</sup> *Ibid.*

<sup>19</sup> IBELA, *op. cit.*, pp. 37, 47-48, 51.





## CONCLUSIONES

Los procesos de regionalización económica en el mundo de finales de siglo y milenio asumen características diversas dependiendo de la historia y tradiciones de los países o territorios que los integran, así como de los contextos políticos, económicos y estratégicos imperantes en un momento dado. Empero, hay algunos rasgos comunes a cada proceso de regionalización, destacando, desde luego, la necesidad del sistema capitalista de operar en mercados ampliados más allá de los límites de un mercado nacional y la pretensión de participar en la competencia intercapitalista en escala interregional.

Hay quienes afirman que los regionalismos y los procesos de cooperación e integración económicas que conllevan, son un fin en sí mismo, en tanto hay otras corrientes que consideran que los regionalismos son la etapa intermedia entre el Estado-nación y la globalización total. La transnacionalización creciente demanda trascender las fronteras estatales a fin de operar en mercados verdaderamente transnacionales, ampliados. Así, la tan llevada y traída globalización induce, en la práctica, la conformación de procesos de regionalización. Pero, en todo caso, conviene destacar que los regionalismos reproducen en su interior, las profundas contradicciones que caracterizan al sistema capitalista.

Baste citar algunos de los casos referidos a lo largo de la presente investigación para corroborar esta afirmación. Brasil, por ejemplo, es, en opinión de los expertos, el 75% del potencial comercial y financiero del MERCOSUR. En el TLCAN la situación es aún más asimétrica, dada la participación de una potencia económica de la magnitud de Estados Unidos. En la SAARC, India marca las pautas de la cooperación regional. En la Unión Europea es ampliamente conocido el potencial de Alemania, músculo económico de la integración regional en esa parte del mundo.

Esto refutaría un postulado básico de la ciencia económica en el sentido de que la finalidad última de toda actividad económica (de la que los procesos de cooperación e integración regional son una parte fundamental) es el bienestar social. Si bien es cierto que algunos procesos de regionalización tales como la Unión Europea y el propio MERCOSUR han mostrado interés por incorporar una agenda social y programas para reducir las asimetrías entre los socios más dinámicos y las economías con mayores problemas, lo cierto es que

las asimetrías subsisten, por lo que la distribución de los beneficios y perjuicios de la integración regional ocurre de manera muy desigual.

Se hizo especial hincapié en tres regiones —la norteamericana, la europea occidental y la del sureste asiático— en atención al hecho de que en cada una de ellas se encuentra un país líder que tiene enorme peso en la conducción de las relaciones económicas internacionales. Como se explica en el capítulo 1, en la medida en que las grandes potencias económicas optan por el regionalismo, el sistema multilateral de comercio sufre por ello. De ahí que una de las tareas más urgentes para la recién nacida Organización Mundial de Comercio sea la exploración de mecanismos que permitan crear compatibilidades entre las regiones y el multilateralismo comercial. De otra manera, se corre el riesgo de una confrontación comercial de magnitudes insospechadas y consecuencias desastrosas para las naciones del mundo. Sin duda que será necesario considerar un nuevo tipo de multilateralismo en apego a la proliferación de los procesos de regionalización. Así, sería interesante considerar la posibilidad de promover, a la par de un multilateralismo clásico —esto es, entre estados— otro entre regiones —o bien, inter-bloques.

El nuevo regionalismo, entendido como el auge de las regiones con motivo del fin de la guerra fría —las que poseen agendas de cooperación e integración económicas muy variadas, con énfasis, en determinadas circunstancias, en aspectos culturales, ecológicos, antiterroristas, de combate a la pobreza, etc.— ha tenido una contribución decisiva en la conformación de un orden mundial de carácter multipolar.

La camisa de fuerza del bipolarismo hacía necesario que los arreglos regionales se plegaran a los designios de Estados Unidos o la URSS. Ello debido a que prevalecía el criterio de la llamada "opción cero", según la cual, el planeta era el escenario en el que Washington y Moscú dirimían sus controversias, de manera que la pérdida de un espacio determinado, por más lejano —en términos geográficos— que pudiera estar con respecto a Estados Unidos y la URSS, era disputado ampliamente, porque si alguna potencia ganaba influencia en él, la otra potencia —se dice— la perdía de manera automática. Esta situación también hacía posible que los arreglos regionales subordinaran sus objetivos a los de las grandes potencias, y esencialmente en el espectro defensivo. Así, en la guerra fría, más que favorecer el desarrollo de *asociaciones (partnerships)*, las grandes

potencias resaltaron la conformación de *alianzas* (*alliances*), siendo estas últimas, según la teoría de las coaliciones, las que se dirigen a la contención de una *amenaza externa común*, hecho que obligaba a que los "aliados" dirimieran sus diferencias particulares —o dicho en otras palabras: a que cooperen entre sí— dado que ello los hacía fuertes frente a esa entidad externa amenazante.

Europa occidental, con el surgimiento de la Comunidad Económica Europea en 1957 fue pionera en el nacimiento del *nuevo regionalismo*. Ello debido a que, la revitalización del capitalismo europeo como interlocutor del capitalismo estadounidense no podía reposar, exclusivamente, en la contención del comunismo, sino en un estímulo real a las economías europeas, el cual involucraba una gama de consideraciones adicionales como la consolidación de los mercados, de las finanzas y del comercio, entre otras. Pronto los europeos —y Francia, en particular— se dieron cuenta de la debilidad relativa de cada una de sus economías *vis-à-vis* las grandes potencias, pero particularmente respecto de Estados Unidos, líder indiscutible del sistema capitalista, y comprendieron que sólo la unidad los haría fuertes y, tal vez, los convertiría en una tercera fuerza en las relaciones internacionales de la guerra fría. De ahí que la reconstrucción económica de Europa fuera asumida como *européa*, no simplemente como francesa, alemana o belga. La reconstrucción de Europa occidental permitiría la creación de un *mercado europeo*, con atributos similares a los que caracterizan a los mercados nacionales —entre otros, abolición de obstáculos en el comercio y en el movimiento de los factores de la producción, creación de una moneda única aceptada en el interior del mercado, etc.— y que, a la fecha, ha permitido la fijación de objetivos más ambiciosos que superan con mucho el espectro económico, por ejemplo, en la creación de instituciones como el Consejo, el Parlamento y el Tribunal europeos, que emulan la división de poderes que priva en el interior de un Estado. También desean contar con una política exterior común y, lo que es más, con una *política de seguridad y defensa comunitarias*.

En sí, el desprendimiento de Europa occidental respecto de la tutela estadounidense se produjo inicialmente en el terreno económico, y todo apunta a que, dentro de algunos años —no muchos, por cierto— Europa occidental hará extensivo ese desprendimiento en el ámbito político-estratégico y de la seguridad. Así, una Europa más *européa* es una Europa menos *noratlántica* y por lo tanto, más *regional*.

Pero Europa occidental no es la única entidad que ha dado pasos en favor del declive del noratlantismo. Incluso Estados Unidos y Canadá, por medio del ALC y del TLC plantean una *continentalización o norteamericanización* de sus relaciones internacionales, situación que choca con los vínculos trasatlánticos tradicionales.

A la lista de nuevos regionalismos conviene sumar el caso de la ANSEA, institución que ha dado uno de los giros más espectaculares del viejo al novedoso regionalismo. La ANSEA, nacida en el contexto de la guerra de Vietnam por iniciativa de Estados Unidos, hoy se erige en una de las instituciones regionales más destacadas del sureste asiático, ya que ha replanteado sus objetivos a tal punto que, en las condiciones actuales, no sólo busca permitir el ingreso de Vietnam, sino instituir una zona de libre comercio que permitirá a sus asociados desarrollar mecanismos de cooperación, incluso, como se ha ventilado a últimas fechas, en el terreno de la seguridad. Ciertamente, el *nuevo regionalismo* en el sureste y sur de Asia todavía no ha evolucionado al nivel de Europa occidental, ya que todavía parece muy lejano el momento en que los vecinos de Japón reinventen la historia al punto de limar las rivalidades lo suficiente como para hacer de Tokio el hegemon regional de una manera consensuada, y con un consecuente debilitamiento de la presencia estadounidense en el área. Con todo, el despegue económico de los países y territorios del sureste asiático dota al Pacífico de una atractiva dinámica en la que cada vez se involucran más actores. Es posible que el crecimiento económico espectacular experimentado por los "tigres asiáticos" y algunos socios *anseáticos* en los últimos años tenga mucho que ver en la consolidación del capitalismo en esa parte del mundo —de manera similar a lo que el Plan Marshall implicó para el rejuvenecimiento del capitalismo europeo en la posguerra.

En las relaciones económicas internacionales de finales del siglo XX, el declive y colapso del bipolarismo cede espacios en favor del ascenso del *trilateralismo interdependiente* en una especie de hegemonía tripartita, en un nuevo triángulo, cuyos vértices descansan en Bruselas, Washington y Tokio, y a cuyo alrededor gravitan una serie de estados y territorios que aspiran a que esta nueva configuración del mundo mantenga cierta flexibilidad respecto de los "nuevos regionalismos periféricos" que se vislumbran. De nuevo, es menester insistir en el hecho de que la regionalización de las relaciones económicas internacionales es la forma que asume la compe-

tencia intercapitalista, no su negación. La necesidad del sistema capitalista es la expansión que garantiza su supervivencia.

Empero, la regionalización no es sinónimo de aislamiento o autosuficiencia de ciertas zonas geográficas del planeta. Si bien el capitalismo internacional requiere operar en amplios espacios regionales distinguibles por los altos niveles de desarrollo que poseen los estados que ahí se encuentran —como Europa occidental, América del norte y Asia oriental y suroriental—, la globalización se manifiesta ampliamente, por ejemplo, en los flujos de inversión extranjera directa y las actividades desarrolladas por las compañías transnacionales, situación que muestra la interdependencia real entre Bruselas, Washington y Tokio. Si bien se asume que un mercado ampliado como el que han venido construyendo los países de Europa occidental es un imán para los flujos de inversión extranjera, es menester destacar que la mayor parte de esos flujos circulan sobre todo entre los tres líderes de la economía mundial: Estados Unidos, Alemania y Japón.

Los estados tienen jurisdicción sobre sus territorios. Pero como las actividades de las compañías transnacionales se encuentran cada vez más dispersas e internacionalizadas, el Estado-nación con su connotación territorial tradicional entorpece el desarrollo del capitalismo, el cual requiere el mínimo de obstáculos posibles a fin de operar conforme a su lógica de acumulación y expansión en escala planetaria. Esto, para el Estado-nación, significa la cada vez mayor incapacidad de regular los aspectos económicos en su jurisdicción territorial. De ahí que, como apunta Anthony Giddens, el Estado-nación sea considerado en la actualidad como una entidad muy grande para los pequeños problemas y una entidad muy pequeña para los grandes problemas.

En los debates más recientes en torno a las implicaciones económicas sobre el desarrollo del Estado-nación, es frecuente escuchar que la creciente internacionalización de las relaciones económicas ha erosionado las estructuras políticas en que se basa éste, y que ha fortalecido las estructuras internacionales dominadas por el capital transnacional. De manera que los conflictos en el futuro sistema internacional podrían darse a partir de una lucha intercapitalista por la hegemonía entre Estados Unidos y Japón, Estados Unidos y la UE, Japón y la UE o entre Bruselas, Washington y Tokio a un mismo tiempo. Existe también la posibilidad de que los conflictos deriven

de una lucha a partir de la abismal brecha existente entre el Norte y el Sur, situaciones, todas ellas, que no están divorciadas entre sí.

El análisis hasta aquí realizado se dedicó a explicar las características de las relaciones económicas internacionales de finales del siglo XX a partir de la competencia intercapitalista que se manifiesta en los procesos de regionalización en Europa occidental, América del norte y Asia oriental y suroriental. No se tocó aquí el tema relativo a las implicaciones de estos hechos sobre los países en desarrollo. En el entendido de que ello sería motivo de una nueva investigación es pertinente acotar que en los tiempos actuales la polarización entre los países ricos y los países pobres en escala global ha llegado a niveles tales que amenaza con afectar de manera muy desfavorable el proceso de acumulación y expansión del capital en escala global. La pobreza y la desigual distribución de la riqueza en el mundo se erigen así en una de las más importantes amenazas para la supervivencia del sistema capitalista por lo que es imperioso que en el globo terráqueo se llegue al punto de establecer nuevos equilibrios desde el punto de vista del bienestar de las sociedades. Uno de los efectos de la regionalización es que, al privilegiar el acceso a los mercados de un número muy selecto de países, los beneficios de la cooperación y/o la integración económicas quedan igualmente restringidos a ciertas áreas geográficas. Un ejemplo que ilustra esta situación es la política agrícola que la UE ha asumido en torno a los países centroamericanos respecto de la adquisición de plátanos, toda vez que las Islas Canarias, en su calidad de ínsulas españolas también producen plátanos y reciben un tratamiento preferencial debido a que España es miembro de pleno derecho en la Unión Europea. La liberalización comercial selectiva que todo proceso de regionalización entraña, se traduce en un ensanchamiento abismal de la brecha que separa al Norte industrializado del Sur subdesarrollado.

Por lo anterior, resulta imperioso que México y los países latinoamericanos revisen con cuidado el estado que guardan sus vínculos comerciales y que formulen estrategias para avanzar en los procesos de cooperación e integración regionales, independientemente de las iniciativas enarboladas por el gobierno de Washington, dado que el regionalismo no se inicia ni agota en las iniciativas estadounidenses. Todos los días los analistas latinoamericanos proclaman la obsolescencia de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), pero poco se ha dicho con respecto a un foro económico al-

ternativo. Al respecto es necesario insistir en que el libre comercio no empieza ni termina en Estados Unidos y el MERCOSUR es una prueba de ello.

La integración regional, correctamente encausada, podría contribuir a:

1] Lograr que los países de la región participen en el proceso histórico de formación de un mundo multipolar, con mayores equilibrios que permitan asegurar la paz y la justicia en las relaciones internacionales;

2] Tener la oportunidad de ampliar los mercados regionales, con la consecuente elevación del nivel cuantitativo y cualitativo de sus economías;

3] Constituir el camino necesario para su inserción competente y competitiva en la economía mundial, y

4] Ser la oportunidad para un desarrollo solidario, en los terrenos cultural, político, social y económico.<sup>1</sup>

Es necesario dotar a todos los acuerdos comerciales existentes y a los que sean negociados de ahora en adelante, con o sin la participación de Estados Unidos, de un capítulo extenso dedicado al bienestar social,<sup>2</sup> incluso por razones de lógica elemental: un pueblo cuyos niveles de vida decaen permanentemente no es consumidor de bienes y servicios que puedan generar la demanda interna que todo ciclo de rotación y expansión del capital requieren.

Asimismo es necesaria una renegociación de las deudas externas de los países latinoamericanos a la brevedad, de manera que disminuyan sustancialmente las cuantiosas transferencias de capitales que México y sus vecinos ubicados al sur del Río Suchiate realizan en favor de los acreedores, aun a costa de la satisfacción de las necesidades más apremiantes de los pueblos latinoamericanos y caribeños.

Por último, la crisis económica de México clama, hoy como nunca, por un replanteamiento del modelo de desarrollo hasta hoy seguido. En ese sentido, y comparando las experiencias de países latinoamericanos con los del sureste asiático, que han experimentado un despegue industrial exitoso con una redistribución del ingreso, hay que plantear el fortalecimiento de la educación, como premisa

<sup>1</sup> André Franco Montoro, *op. cit.*, p. 84.

<sup>2</sup> Que bien podría incluir capítulos respecto de la promoción del desarrollo regional, el trabajo de la mujer y los niños, la participación de grupos minoritarios, acuerdo en materia de migración, etcétera.

elemental para la creación de capital humano. Asimismo, debe avanzarse en mecanismos que contribuyan a una distribución menos desigual del ingreso y a un apoyo al ahorro interno y a las empresas que naturalmente podrían competir en los mercados internacionales si se les diese el apoyo debido. Todo ello supone una revisión del papel que los estados latinoamericanos han desempeñado sobre todo a partir de la década de los ochenta, en el entendido de que su adelgazamiento ha dejado desprotegidas a las sociedades de la región, en momentos en que, sin contar con un contrapeso como el que supuso la Unión Soviética en los años de la guerra fría, el capitalismo, y especialmente, el estadounidense se muestra con un rostro deshumanizado basado en la coyuntura y la inmediatez. La experiencia del MERCOSUR es sólo el inicio de lo que se antoja como un giro prometedor a los procesos de regionalización en América Latina.



## APÉNDICES



## A. INSTITUCIONES Y PROCESOS ECONÓMICOS DE REGIONALIZACIÓN EN EL MUNDO\*

*Acuerdo de Cooperación Económica y Comercio Regional del Pacífico Sur (SPARTECA).* Fue creado en 1981. Tiene el propósito de afrontar las relaciones desiguales de Australia y Nueva Zelanda con las pequeñas economías isleñas del Pacífico Sur.

*Miembros.* Australia, Islas Cook, Fiji, Kiribati, Islas Marshall, Estados Federados de Micronesia, Nauru, Niue, Nueva Zelanda, Papúa Nueva Guinea, Islas Salomón, Samoa Occidental, Tonga, Tuvalu y Vanuatu.

*Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).* Fue creado el 30 de octubre de 1947 y entró en vigor el 1 de enero de 1948. Dejó de existir el 15 de diciembre de 1995 para dar paso a la *Organización Mundial de Comercio (OMC, véase)*. Tuvo el propósito de promover la expansión del comercio internacional conforme a bases no discriminatorias.

*Miembros.* Alemania, Angola, Antigua y Barbuda, Argentina, Australia, Austria, Bahrein, Bangladesh, Barbados, Bélgica, Belice, Benin, Bolivia, Botswana, Brasil, Brunei, Burkina Faso, Burundi, Camerún, Canadá, República Centroafricana, Chad, República Checa, Chile, Chipre, Colombia, Congo, Corea del Sur, Costa de Marfil, Costa Rica, Cuba, Dinamarca, Dominica, República Dominicana, Egipto, El Salvador, Emiratos Árabes Unidos, Eslovaquia, España, Estados Unidos, Fiji, Filipinas, Finlandia, Francia, Gabón, Gambia, Ghana, Granada, Grecia, Guatemala, Guinea Bissau, Guyana, Haití, Honduras, Hong Kong, Hungría, Islandia, India, Indonesia, Irlanda, Israel, Italia, Jamaica, Japón, Kenya, Kuwait, Lesotho, Liechtenstein, Luxemburgo, Macao, Madagascar, Malasia, Malawi, Maldivas, Mali, Malta, Marruecos, Mauricio, Mauritania, México, Myanmar, Mozambique, Namibia, Nicaragua, Níger, Nigeria, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Pakistán, Paraguay, Perú, Polonia, Portugal, Qatar, Reino Unido, Rumania, Rwanda, San Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Senegal, Sierra Leona, Singapur, Sri Lanka, Sudáfrica, Surinam, Swazilandia, Suecia, Suiza, Tanzania, Tailandia, Togo, Trinidad y Tobago, Túnez, Turquía, Uganda, Uruguay, Venezuela, Yugoslavia (suspendida), Zaire, Zambia y Zimbabwe.

*Dirección.* Rue de Lausanne 154, CH-1211 Ginebra 21, Suiza. Tel. (41-22) 7395111. Fax (41-22) 7314206.

\* Se presentan en orden alfabético.

*Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN).* Fue creada el 9 de agosto de 1967. Tiene el propósito de alentar la cooperación económica, social y cultural regional entre los países no-comunistas del sureste de Asia.

*Miembros.* Brunel, Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia.

*Dirección.* Jalan Sisingamangaraja 70A, Kebayoran Baru, P. O. Box 2072, Jakarta 12110, Indonesia. Tels. (62-21) 712272 y 711988. Fax (62-21) 7398234.

*Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA).* Fue creada el 4 de enero de 1960 y entró en vigor el 3 de mayo del mismo año. Tiene el propósito de promover la expansión del libre comercio.

*Miembros.* Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.

*Dirección.* 9-11 rue de Varembe, CH-1211, Ginebra 20, Suiza. Tel. (41-22) 749111. Fax (41-22) 7339291.

*Asociación de Desarrollo Internacional (ADI).* Fue creada el 26 de enero de 1960 y entró en vigor el 24 de septiembre de 1960. Tiene el propósito de proporcionar créditos a los países de bajos ingresos en su calidad de agencia especializada de las Naciones Unidas y del Banco Mundial.

*Miembros.* Las veinticuatro economías más avanzadas: Alemania, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Emiratos Árabes Unidos, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Irlanda, Islandia, Italia, Japón Kuwait, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Reino Unido, Rusia, Sudáfrica, Suecia y Suiza. Las ciento treinta y tres economías menos desarrolladas: Afganistán, Albania, Angola, Argelia, Argentina, Armenia, Bangladesh, Belice, Benin, Bhután, Bolivia, Botswana, Brasil, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, Cambodia, Camerún, República Centroafricana, Chad, República Checa, Chile, China, Chipre, Colombia, Islas Comoras, Congo, Corea del Sur, Costa de Marfil, Costa Rica, Croacia, Djibouti, Dominica, República Dominicana, Ecuador, Egipto, El Salvador, Eritrea, Eslovaquia, Eslovenia, España, Etiopía, Fiji, Filipinas, Gabón, Gambia, Georgia, Ghana, Granada, Grecia, Guatemala, Guinea, Guinea-Bissau, Guinea Ecuatorial, Haití, Honduras, Hungría, India, Indonesia, Irán, Irak, Israel Jordania, Kazajstán, Kenya, Kiribati, Kirgizstán, Laos, Lesotho, Letonia, Líbano, Liberia, Libia, Macedonia, Madagascar, Malasia, Malawi, Malí, Marruecos, Islas Marshall, Mauricio, Mauritania, México, Estados Federados de Micronesia, Moldova, Mongolia, Mozambique, Myanmar, Nepal, Nicaragua, Níger, Nigeria, Omán, Pakistán, Panamá, Papúa Nueva Guinea, Paraguay, Perú, Polonia, Portugal, Ruanda, Islas Salomón, Samoa Occidental, San Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Sao Tomé y Príncipe, Saudi Arabia, Senegal, Sierra Leona, Siria, Somalia, Sri Lanka, Sudán, Swazilandia, Tadjikistán, Tanzania, Tailandia, Togo, Tonga, Trinidad y Tobago, Túnez, Turquía, Uganda, Uzbekistán, Vanuatu, Vietnam, Yemen, Zaire, Zambia y Zimbabwe.

*Dirección.* 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, Estados Unidos. Tel. (1) (202) 4771234.

*Asociación del Sur de Asia para la Cooperación Regional (SAARC).* Fue creada el 8 de diciembre de 1985. Tiene el propósito de promover la cooperación económica, social y cultural.

*Miembros.* Bangladesh, Bhután, India, Islas Maldivas, Nepal, Pakistán y Sri Lanka.

*Dirección.* P. O. Box 4222, Kathmandú, Nepal. Tels. (977-1) 221785, 221787 y 221794. Fax (977-1) 227033.

*Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).* Fue creada el 12 de agosto de 1980 y entró en vigor el 18 de marzo de 1981. Tiene el propósito de promover un comercio regional más libre.

*Miembros.* Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Como observadores figuran: el Banco Interamericano de Desarrollo, la Comisión de las Comunidades Europeas, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Costa Rica, Cuba, República Dominicana, El Salvador, España, Guatemala, Honduras, Italia, Nicaragua, la Organización de Estados Americanos, Panamá, Portugal y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

*Dirección.* Calle Cebollati 1461, casilla de correo 577, 11000 Montevideo, Uruguay. Tels. (598) (2) 401121 y 495915. Fax (598) (2) 490649.

*Autoridad Inter-Gubernamental sobre Sequía y Desarrollo (AICSD).* Fue creada los días 15 y 16 de enero de 1986. Tiene el propósito de promover la cooperación en asuntos relacionados con la sequía.

*Miembros.* Djibouti, Eritrea, Etiopía, Kenya, Somalia, Sudán y Uganda.

*Dirección.* BP 2653 Djibouti, Djibouti. Tels. (253) 354050 y 352880. Fax (253) 356994.

*Banco Asiático de Desarrollo (BAD).* Fue creado el 19 de diciembre de 1966. Tiene el propósito de promover la cooperación económica regional.

*Miembros.* Afganistán, Australia, Bangladesh, Bhután, Camboya, China, Islas Cook, Corea del Sur, Fiji, Filipinas, Hong Kong, India, Indonesia, Japón, Kazajstán, Kiribati, Kirguzistán, Laos, Malasia, Maldivas, Islas Marshall, estados federados de Micronesia, Mongolia, Myanmar, Nauru, Nepal, Nueva Zelanda, Pakistán, Papúa Nueva Guinea, Singapur, Islas Salomón, Samoa Occidental, Sri Lanka, Tailandia, Taiwán, Tonga, Tuvalu, Uzbekistán, Vanuatu, Vietnam. Como miembros no regionales figuran Alemania, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Italia, Noruega, Países Bajos, Reino Unido, Suecia, Suiza y Turquía.

*Dirección.* 6 ADB Avenue, Mandaluyong, METRO Manila, Filipinas. Tel. (63-2) 7113851. Fax (63-2) 7417961 y 6316816.

*Banco Centroamericano para la Integración Económica (BCIE).* Fue creado el 13 de diciembre de 1960. Tiene el propósito de promover la integración y el desarrollo económicos.

*Miembros.* Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Como miembros no regionales figuran Argentina, México, Taiwán y Venezuela.

*Dirección.* Apartado Postal 772, Tegucigalpa DC, Honduras. Tels. (504) 372230 al 39 y 371184 al 88. Fax (504) 370793.

*Banco de Desarrollo del Caribe (BDC).* Fue creado el 18 de octubre de 1969 y entró en vigor el 26 de enero de 1970. Tiene el propósito de promover el desarrollo económico y la cooperación.

*Miembros.* Anguilla, Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Islas Caymán, Colombia, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, México, Montserrat, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Saint Kitts y Nevis, Trinidad y Tobago, Islas Turcos y Caicos e Islas Vírgenes Británicas. Como miembros no regionales figuran Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia e Italia.

*Dirección.* P. O. Box 408, Wildey, St. Michael, Barbados. Tel. (1-809) 4311600. Fax (1-809) 4267269.

*Banco de Desarrollo de los Estados Centroafricanos (BDECA).* Fue creado el 3 de diciembre de 1975. Tiene el propósito de proporcionar créditos para el desarrollo económico.

*Miembros.* Alemania, Camerún, República Centroafricana, Chad, Congo, Gabón, Guinea Ecuatorial, Francia y Kuwait.

*Dirección.* BDEAC, Place du Gouvernement, BP 1177, Brazzaville, Congo. Tels. (242) 830126, 830149, 810212 y 810221. Fax (242) 830266.

*Banco de Desarrollo para África Occidental (WADB).* Fue creado el 14 de noviembre de 1973. Tiene el propósito de promover la integración y el desarrollo económicos regionales.

*Miembros.* Benin, Burkina Faso, Costa de Marfil, Malí, Níger, Senegal y Togo.

*Dirección.* BOAD, BP 1172, 68 av. de la liberation, Lomé, Togo. Tels. (228) 215906, 214244, 210113. Fax (228) 215267, 217269.

*Banco Europeo de Inversiones (BEI).* Fue creado el 25 de marzo de 1957 y entró en vigor el 1 de enero de 1958. Tiene el propósito de promover el desarrollo económico de la Unión Europea.

*Miembros.* Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia.

*Dirección.* Bd. Konrad Adenauer 100, L-2950 Luxemburgo, Luxemburgo.  
Tel. (352) 43791. Fax (352) 437704.

*Banco Interamericano de Desarrollo (BID).* Fue creado el 8 de abril de 1959 y entró en vigor el 30 de diciembre del mismo año. Tiene el propósito de promover el desarrollo económico y social en América Latina.

*Miembros.* Alemania, Argentina, Austria, Bahamas, Barbados, Bélgica, Belice, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Croacia, Dinamarca, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Eslovenia, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Israel, Italia, Jamaica, Japón, México, Nicaragua, Noruega, Países Bajos, Panamá, Paraguay, Perú, Portugal, Reino Unido, Suecia, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.

*Dirección.* 1300 New York Avenue NW, Washington, DC 10577, Estados Unidos. Tel. (1-202) 632 100. Fax (1-202) 7892835.

*Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo (BIRD).* Fue creado el 22 de julio de 1994 y entró en vigor el 27 de diciembre de 1945. También se le conoce como Banco Mundial (BM). Tiene el propósito de proporcionar créditos para el desarrollo económico y es una agencia especializada de la Organización de las Naciones Unidas (ONU).

*Miembros.* Afganistán, Albania, Alemania, Angola, Antigua y Barbuda, Argelia, Argentina, Armenia, Australia, Austria, Azerbaiján, Bahamas, Bahrein, Bangladesh, Barbados, Belarus, Bélgica, Belice, Benin, Bhután, Bolivia, Botswana, Brasil, Bulgaria, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, Camboya, Camerún, Canadá, República Centroafricana, Chad, República Checa, Chile, China, Chipre, Colombia, Comoras, Congo, Corea del Sur, Costa de Marfil, Costa Rica, Croacia, Dinamarca, Djibouti, Dominica, República Dominicana, Ecuador, Egipto, El Salvador, Emiratos Árabes Unidos, Eritrea, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos, Estonia, Etiopía, Fiji, Filipinas, Finlandia, Francia, Gabón, Gambia, Georgia, Ghana, Granada, Grecia, Guatemala, Guinea, Guinea-Bissau, Guinea Ecuatorial, Haití, Honduras, Hungría, India, Indonesia, Irán, Irak, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Jamaica, Japón, Jordania, Kazajistán, Kenya, Kiribati, Kuwait, Kirguzistán, Laos, Lesotho, Letonia, Líbano, Liberia, Libia, Lituania, Luxemburgo, Macedonia, Madagascar, Malawi, Malasia, Maldivas, Mali, Malta, Marruecos, Islas Marshall, Mauricio, Mauritania, México, Micronesia, Moldova, Mongolia, Mozambique, Myanmar, Namibia, Nepal, Nicaragua, Níger, Nigeria, Noruega, Nueva Zelanda, Omán, Países Bajos, Pakistán, Panamá, Papúa Nueva Guinea, Paraguay, Perú, Polonia, Portugal, Qatar, Rumania, Rusia, Rwanda, Islas Salomón, Samoa Occidental, San Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Sao Tomé y Príncipe, Saudi Arabia, Senegal, Seychelles, Sierra Leona, Singapur, Somalia, Sri Lanka, Sudáfrica, Sudán, Suecia, Siria, Suiza, Surinam, Swazilandia, Tajikistán, Tanzania, Thailan-

dia, Togo, Tonga, Trinidad y Tobago, Túnez, Turkmenistán, Turquía, Uganda, Ucrania, Uruguay, Uzbekistán, Vanuatu, Venezuela, Vietnam, Yemen, Zaire, Zambia y Zimbabwe.

*Dirección.* 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, Estados Unidos. Tel. (1-202) 4771234. Fax (1-202) 4776391.

*Banco Islámico de Desarrollo (BISD).* Fue creado el 15 de diciembre de 1973. Tiene el propósito de promover la asistencia económica y el desarrollo social islámicos.

*Miembros.* Afganistán, Albania, Argelia, Azerbaiján, Bahrein, Bangladesh, Benin, Brunei, Burkina Faso, Camerún, Chad, Islas Comoras, Djibouti, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Gabón, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Indonesia, Irak, Irán, Jordania, Kuwait, Kyrgyzstán, Líbano, Libia, Malasia, Maldivas, Malí, Marruecos, Mauritania, Níger, Omán, Pakistán, Qatar, Saudi Arabia, Senegal, Sierra Leona, Siria, Somalia, Sudán, Tajikistán, Túnez, Turquía, Turkmenistán, Uganda, Yemen y la Organización para la Liberación de Palestina (OLP).

*Dirección.* P. O. Box 5925, Jeddah 21432, Saudi Arabia. Tel. (966) (2) 6361400. Fax (966) (2) 6366871.

*Banco Nórdico de Inversiones (BNI).* Fue creado el 4 de diciembre de 1975 y entró en vigor el 1 de junio de 1976. Tiene el propósito de promover la cooperación y el desarrollo económicos.

*Miembros.* Dinamarca (incluyendo las Islas Faroe y Groenlandia), Finlandia (incluyendo las Islas Aland), Islandia, Noruega y Suecia.

*Dirección.* Fabiansgatan 34, PB 249 SF-00171 Helsinki, Finlandia. Tel. (358) (0) 18001. Fax (358) (0) 1800309.

*Banco para el Desarrollo de África Oriental (BDAO).* Fue creado el 6 de junio de 1967 y entró en vigor el 1 de diciembre de 1967. Tiene el propósito de promover el desarrollo económico.

*Miembros.* Kenya, Tanzania y Uganda.

*Dirección.* 4 Nile Avenue, P. O. Box 7128, Kampala, Uganda. Tels. (256-41) 23001 y 230825. Fax (256-41) 259763.

*Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo (BERD).* Fue creado el 15 de abril de 1991. Tiene el propósito de facilitar la transición de 7 economías de planificación central en Europa (Bulgaria, la ex Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumania, la ex URSS, y la ex Yugoslavia) a economías de mercado al comprometer el 60% de sus créditos a la privatización.

*Miembros.* Albania, Alemania, Armenia, Australia, Austria, Azerbaiján, Banco Europeo de Inversiones (BEI) Belarús, Bélgica, Bulgaria, Canadá, Croacia, Chipre, Corea del Sur, Dinamarca, Egipto, Eslovaquia, Eslovenia,



España, Estados Unidos, Estonia, Finlandia, Francia, Georgia, Grecia, Hungría, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Japón, Kazajistán, Letonia, Liechtenstein, Lituania, Luxemburgo, Macedonia, Malta, Marruecos, México, Moldova, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Polonia, Portugal, República Checa, Rusia, Rumania, Suecia, Suiza, Tajikistán, Turquía, Turkmenistán, Ucrania, Unión Europea y Uzbekistán.

*Dirección.* One Exchange Square, London EC2A 2EH, UK. Tel. (44-71) 3386000. Fax (44-71) 3386100.

*Cámara Internacional de Comercio (CIC).* Fue creada en 1919. Tiene el propósito de promover el libre comercio y la libre empresa privada y representar los intereses empresariales en los niveles nacional e internacional.

*Miembros.* (En su calidad de consejos nacionales). Alemania, Argentina, Australia, Austria, Bélgica, Brasil, Burkina Faso, Camerún, Canadá, Colombia, Corea del Sur, Costa de Marfil, Chipre, Dinamarca, Ecuador, Egipto, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Gabón, Grecia, India, Indonesia, Irán, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Japón, Jordania, Kuwait, Líbano, Luxemburgo, Madagascar, Marruecos, México, Nigeria, Noruega, Países Bajos, Pakistán, Portugal, Reino Unido, Saudi Arabia, Senegal, Singapur, Siria, Sri Lanka, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Taiwán, Togo, Túnez, Turquía, Uruguay, Venezuela, Yugoslavia y Zaire.

*Dirección.* 38 Cours Albert 1st, F-75008 París, Francia. Tel. (33-1) 49532875. Fax (33-1) 49532942.

*Comisión del Pacífico Sur (CPS).* Fue creada el 6 de febrero de 1947 y entró en vigor el 29 de julio de 1948. Tiene el propósito de promover la cooperación regional en asuntos económicos y sociales.

*Miembros.* Australia, Islas Cook, Fiji, Francia, Guam, Kiribati, Islas Marianas del Norte, Islas Marshall, Estados Federados de Micronesia, Estados Unidos, Nauru, Niue, Nueva Caledonia, Nueva Zelanda, Palau, Papúa Nueva Guinea, Islas Pitcairn, Polinesia Francesa, Reino Unido, Islas Salomón, Samoa Estadounidense, Samoa Occidental, Tokelau, Tonga, Tuvalu, Vanuatu y Wallis y Futuna.

*Dirección.* Anse Vata, BP D5 Noumea CEDEX, Nueva Caledonia. Tel. (687) 262000. Fax (687) 263818.

*Comisión Económica para África (CEPA).* Fue creada el 29 de abril de 1958. Tiene el propósito de promover el desarrollo económico como comisión regional del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas.

*Miembros.* Angola, Argelia, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, Camerún, República Centroafricana, Chad, Islas Comoras, Congo, Costa de Marfil, Djibouti, Egipto, Eritrea, Etiopía, Gabón, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea Bissau, Guinea Ecuatorial, Kenya, Lesotho, Liberia, Libia, Madagascar, Malawi, Mali, Marruecos, Mauricio, Mauritania, Mozambique, Namibia, Níger, Nigeria, Ruanda, Sao Tomé y Príncipe, Senegal, Sey-

chelles, Sierra Leona, Somalia, Sudáfrica, Sudán, Swazilandia, Tanzania, Togo, Túnez, Uganda, Zaire, Zambia y Zimbabwe. Como miembros asociados figuran Francia y Reino Unido.

*Dirección.* P. O. Box 3001-3005, Addis Abeba, Etiopía. Tel. (251-1) 517200. Fax (251-1) 514416.

*Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).* Fue creada el 25 de febrero de 1948 con el nombre de *Comisión Económica para América Latina*. Tiene el propósito de promover el desarrollo económico como comisión regional del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas.

*Miembros.* Antigua y Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Dominica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, España, Estados Unidos, Francia, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Italia, Jamaica, México, Nicaragua, Países Bajos, Panamá, Paraguay, Perú, Portugal, Reino Unido, San Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela. Como miembros asociados figuran las Antillas Holandesas, Aruba, Montserrat, Puerto Rico, las Islas Vírgenes y las Islas Vírgenes Británicas.

*Dirección.* Edificio Naciones Unidas, Avenida Dag Hammarskjöld, Casilla 179 D, Santiago de Chile, Chile. Tel. (56-2) 2102000. Fax (56-2) 2080252 y 2081946.

*Comisión Económica para Europa (CEE).* Fue creada el 28 de marzo de 1947. Tiene el propósito de promover el desarrollo económico como comisión regional del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas.

*Miembros.* Albania, Alemania, Andorra, Armenia, Austria, Azerbaijón, Belarús, Bélgica, Bosnia y Herzegovina, Bulgaria, Canadá, Croacia, República Checa, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos, Estonia, Finlandia, Francia, Georgia, Grecia, Hungría, Irlanda, Islandia, Italia, Kazajistán, Kirgizistán, Letonia, Liechtenstein, Lituania, Luxemburgo, Macedonia, Malta, Moldova, Mónaco, Noruega, Países Bajos, Polonia, Portugal, Rumania, Rusia, San Marino, Suecia, Suiza, Turquía, Turkmenistán, Ucrania, Uzbekistán y Yugoslavia.

*Dirección.* Palais des Nations, CH-1211 Ginebra 10, Suiza. Tels. (41-22) 9171234 y 9072893. Fax (41-22) 9170036.

*Comisión Económica y Social para Asia Occidental (CESAO).* Fue creada el 9 de agosto de 1973 con el nombre de *Comisión Económica para Asia Occidental*. Tiene el propósito de promover el desarrollo económico como comisión regional del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas.

*Miembros.* Bahrein, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Irak, Jordania, Kuwait, Líbano, Omán, Qatar, Saudi Arabia, Siria, Yemen y la Organización para la Liberación de Palestina (OLP).

*Dirección.* (Provisional) P. O. Box 927115 Ammán, Jordania. Tel. (962-6) 694351. Fax (962-6) 694981 y 694982.

*Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico (CESAP).* Fue creada el 28 de marzo de 1947 con el nombre de *Comisión Económica para Asia y el Lejano Oriente*. Tiene el propósito de promover el desarrollo económico y social a partir de lo dispuesto por el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas.

*Miembros.* Afganistán, Armenia, Australia, Azerbaijón, Bangladesh, Bhután, Brunei, Burma, Cambodia, China, Corea del Sur, Estados Unidos, Fiji, Filipinas, Francia, India, Indonesia, Irán, Japón, Kazajstán, Kiribati, Kirgizistán, Laos, Malasia, Islas Maldivas, Islas Marshall, Estados Federados de Micronesia, Mongolia, Nauru, Nepal, Nueva Zelanda, Países Bajos, Pakistán, Papúa Nueva Guinea, Reino Unido, Rusia, Islas Salomón, Samoa Occidental, Sri Lanka, Tailandia, Tajikistán, Tonga, Turkmenistán, Tuvalu, Uzbekistán, Vanuatu y Vietnam. Como miembros asociados figuran las Islas Cook, Guam, Hong Kong, Macao, las Islas Marianas del Norte, Niue, Nueva Caledonia, Palau, la Polinesia Francesa y la Samoa Estadounidense.

*Dirección.* United Nations Building, Rajadamnern Avenue, Bangkok 10200, Tailandia. Tels. (66-2) 2829161 al 200 y 2829381 al 89. Fax (66-2) 2811743.

*Comunidad de Estados Independientes (CEI).* Fue creada el 8 de diciembre de 1991 y entró en vigor el 21 de diciembre del mismo año. Tiene el propósito de coordinar las relaciones entre sus miembros y proporcionar un mecanismo para administrar la disolución de la Unión Soviética.

*Miembros.* Armenia, Azerbaijón, Belarús, Georgia, Kazajstán, Kirgizistán, Moldova, Rusia, Tajikistán, Turkmenistán, Ucrania y Uzbekistán.

*Dirección.* Kirov Street 17, 220000 Minsk, Belarús. Tels. (7-172) 293434 y 293517. Fax (7-172) 261894 y 261944.

*Comunidad de Desarrollo de África del Sur (SADC).* Fue creada el 17 de agosto de 1992 como consecuencia de la *Coordinación de Desarrollo de África del Sur (SADCC)*. Tiene el propósito de promover la integración y el desarrollo económicos regionales.

*Miembros.* Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mozambique, Namibia, Sudafrica, Swazilandia, Tanzania, Zambia y Zimbabwe.

*Dirección.* Private Bag 008, Gaborone, Botswana. Tels. (267-31) 51863, 51864, 51865. Fax (267-31) 372848.

*Comunidad del Caribe y Mercado Común (CARICOM).* Fue creada el 4 de julio de 1973 y entró en vigor el 1 de agosto de 1973. Tiene el propósito de promover la integración y el desarrollo económicos, especialmente entre los países de menor desarrollo.

*Miembros.* Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Montserrat, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Surinam y Trinidad y Tobago. Como miembros asociados figuran las Islas Turcos y Caicos y las Islas Vírgenes Británicas. Como observadores figuran Anguilla, las Antillas Holandesas, Bermuda, las Islas Caymán, la República Dominicana, Haití, México, Puerto Rico y Venezuela.

*Dirección.* CARICOM, P. O. Box 10827, Bank of Guyana Building, 3rd floor, Avenue of the Republic, Georgetown, Guyana. Tels. (592-2) 69281 al 89. Fax (592-2) 66091, 67816, 57341.

*Comunidad Económica de África Occidental (CEAO).* Fue creada el 3 de junio de 1972 y dejó de existir en 1994. Tuvo el propósito de promover el desarrollo económico regional.

*Miembros.* Benín, Burkina Faso, Costa de Marfil, Malí, Mauritania, Níger y Senegal.

*Comunidad Económica de los Estados Centroafricanos (CEECA).* Fue creada el 18 de octubre de 1983. Tiene el propósito de promover la cooperación económica regional y establecer un mercado común centroafricano.

*Miembros.* Burundi, Camerún, República Centroafricana, Chad, Congo, Gabón, Guinea Ecuatorial, Ruanda, Sao Tomé y Príncipe y Zaire. Como observador figura Angola.

*Dirección.* CEEAC, BP 2112, Libreville, Gabón. Tels. (241) 733547, 733548 y 733677.

*Comunidad Económica de los Estados del África Occidental (CEEAO).* Fue creada el 28 de mayo de 1975. Tiene el propósito de promover la cooperación económica regional.

*Miembros.* Benín, Burkina Faso, Cabo Verde, Costa de Marfil, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea Bissau, Liberia, Malí, Mauritania, Níger, Nigeria, Senegal, Sierra Leona, Togo.

*Dirección.* 6 King V Road, PMB 12745 Lagos, Nigeria. Tels. (234-1) 636839, 636841, 636064 y 630398. Fax (234-1) 636822.

*Comunidad Económica de los Países de los Grandes Lagos (CEOGL).* Fue creada el 26 de septiembre de 1976. Tiene el propósito de promover la cooperación y la integración económicas regionales.

*Miembros.* Burundi, Ruanda y Zaire.

*Dirección.* B. O. Box 58, Gisenyi, Ruanda. Tel. (250) 40228. Fax (250) 40785.

*Comunidad Europea (CE).* Fue creada el 8 de abril de 1965. Tiene el propósito de integrar la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM), la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) y la Comunidad Económica Europea

(CEE) nacidas todas ellas en la década de los cincuenta (1951 para la CECA y 1957 para la CEE y la EURATOM). Intenta establecer un mercado común completamente integrado y la posible federación de estados europeos. Se transformó en la *Unión Europea* (UE, véase) el 7 de febrero de 1992.

*Miembros.* Alemania, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal y Reino Unido.

*Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo* (UNCTAD). Fue creada el 30 de diciembre de 1964. Tiene el propósito de promover el comercio internacional.

*Miembros.* Todos los de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), más la Santa Sede, Suiza y Tonga.

*Dirección.* Palais des Nations, CH-1211 Ginebra 10, Suiza. Tels. (41-22) 9171234, 9071234. Fax (41-22) 9070057.

*Consejo de Ayuda Mutua Económica* (CAME). Fue creado el 25 de enero de 1949 a fin de promover el desarrollo de las economías de planificación central y fue disuelto el 1 de enero de 1991.

*Miembros.* Fueron Albania (que se retiró en 1961), Bulgaria, Cuba, Checoslovaquia, Hungría, Mongolia, Polonia, Rumania, la URSS y Vietnam. Como miembros asociados figuraron Yugoslavia, Irak y México. Como observadores figuraron Afganistán, Angola, Etiopía, Laos, Mozambique, Nicaragua y Yemen.

*Consejo de Cooperación Árabe* (CCA). Fue creado el 16 de febrero de 1989. Tiene el propósito de promover la cooperación y la integración económicas, dejando abierta la posibilidad de conformar un mercado común árabe.

*Miembros.* Egipto, Irak, Jordania y Yemen.

*Consejo de Cooperación del Golfo* (CCG). Fue creado el 25 de mayo de 1981. También se le conoce como Consejo de Cooperación para los Estados Árabes del Golfo. Tiene el propósito de promover la cooperación regional en los terrenos económico, social, político y militar.

*Miembros.* Bahrein, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Omán, Qatar, y Saudi Arabia.

*Dirección.* P. O. Box 7431, Riyadh 11462 Saudi Arabia. Tel. (966-1) 482 7777. Fax (966-1) 4829089.

*Consejo de Europa.* Fue creado el 5 de mayo de 1949 y entró en vigor el 3 de agosto del mismo año. Tiene el propósito de promover la unidad y elevar la calidad de vida en Europa.

*Miembros.* Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, República Checa, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría Islandia, Irlanda, Italia, Liechtenstein, Lituania, Luxem-

burgo, Malta, Noruega, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, Rumania, San Marino, Suecia, Suiza y Turquía. Como invitados figuran Albania, Belarús, Bosnia y Herzegovina, Croacia, Letonia, Macedonia, Moldova, Rusia y Ucrania. Como observador figura Israel.

*Dirección.* Palais de l'Europe, F-67075 Estrasburgo CEDEX, Francia. Tel. (33) 88412000. Fax (33) 88412781 y 88412782.

*Consejo de la Entente.* Fue creado el 29 de mayo de 1959. Tiene el propósito de promover la coordinación económica, social y política.

*Miembros.* Benin, Burkina Faso, Costa de Marfil, Níger y Togo.

*Dirección.* BP 3734, Abidján 01, Costa de Marfil. Tels. (225) 331001 y 332835. Fax (225) 331149.

*Consejo de la Unidad Económica Árabe (CUEA).* Fue creado el 3 de junio de 1957 y entró en vigor el 30 de mayo de 1964. Tiene el propósito de promover la integración económica entre las naciones árabes.

*Miembros.* Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Irak, Jordania, Kuwait, Libia, Mauritania, Somalia, Sudán, Siria, Yemen y la Organización para la Liberación de Palestina (OLP).

*Dirección.* BP925100, Amman, Jordania. Tels. (962-6) 664326, 664327 y 664328. Fax (962-6) 663343.

*Consejo de los Estados del Mar Báltico.* Fue creado el 5 de marzo de 1992. Tiene el propósito de promover la cooperación entre los estados del Mar Báltico en áreas como el apoyo a las nuevas instituciones democráticas, el desarrollo económico, la asistencia humanitaria, la energía y el medio ambiente, los programas culturales y la educación y los transportes y las comunicaciones.

*Miembros.* Alemania, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Letonia, Lituania, Noruega, Polonia, Rusia y Suecia.

*Consejo Mundial de Alimentos (WFC).* Fue creado el 17 de diciembre de 1974. Tiene el propósito de estudiar los problemas alimentarios del mundo y recomendar soluciones.

*Miembros.* 36, seleccionados de conformidad con el principio de la representatividad geográfica de todas las regiones del orbe.

*Dirección.* c/o FAO, Via Terme di Caracalla, 1-00100 Roma, Italia. Tel. (39-6) 522821. Fax (39-6) 574 5091.

*Consejo Nórdico (CN).* Fue creado el 16 de marzo de 1952 y entró en vigor el 12 de febrero de 1953. Tiene el propósito de promover la cooperación económica y cultural en el nivel regional.

*Miembros.* Dinamarca (incluyendo las Islas Faroe y Groenlandia), Finlandia (incluyendo las Islas Aland), Islandia, Noruega y Suecia. Como observador

res figuran los parlamentos Sami (Laponés) locales de Finlandia, Noruega y Suecia.

*Dirección.* Tyrgatan 7, Box 19506, S-104, Estocolmo, Suecia. Tel. (46) (8) 4534700. Fax (46) (8) 4117536.

*Corporación Financiera Internacional (Cfi).* Fue creada el 25 de mayo de 1955 y entró en vigor el 20 de julio de 1956. Tiene el propósito de apoyar a la empresa privada en el desarrollo económico internacional en su calidad de agencia especializada de las Naciones Unidas y como afiliada al Banco Mundial.

*Miembros.* Afganistán, Albania, Alemania, Angola, Antigua y Barbuda, Argelia, Argentina, Australia, Austria, Bahamas, Bangladesh, Barbados, Belarús, Bélgica, Belice, Benin, Bolivia, Botswana, Brasil, Bulgaria, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, Camerún, Canadá, República Centroafricana, República Checa, Chile, China, Chipre, Colombia, Islas Comoras, Congo, Corea del Sur, Costa de Marfil, Costa Rica, Croacia, Dinamarca, Djibouti, Dominica, República Dominicana, Ecuador, Egipto, El Salvador, Emiratos Árabes Unidos, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos, Estonia, Etiopía, Fiji, Filipinas, Finlandia, Francia, Gabón, Gambia, Ghana, Granada, Grecia, Guatemala, Guinea, Guinea-Bissau, Guinea Ecuatorial, Guyana, Haití, Honduras, Hungría, Islandia, India, Indonesia, Irán, Irak, Irlanda, Israel, Italia, Jamaica, Japón, Jordania, Kazajistán, Kenia, Kiribati, Kuwait, Kyrgyzstán, Laos, Lesotho, Letonia, Líbano, Liberia, Libia, Lituania, Luxemburgo, Macedonia, Madagascar, Malasia, Malawi, Maldivas, Malí, Islas Marshall, Marruecos, Mauricio, Mauritania, México, Estados Federados de Micronesia, Myanmar, Mongolia, Mozambique, Namibia, Nepal, Nicaragua, Níger, Nigeria, Noruega, Nueva Zelanda, Omán, Pakistán, Panamá, Papúa Nueva Guinea, Paraguay, Perú, Polonia, Portugal, Reino Unido, Rumania, Ruanda, Rusia, Islas Salomón, Samoa Occidental, Santa Lucía, Saudi Arabia, Senegal, Seychelles, Sierra Leona, Singapur, Siria, Somalia, Sri Lanka, Sudáfrica, Sudán, Swazilandia, Suecia, Suiza, Tanzania, Tailandia, Togo, Tonga, Trinidad y Tobago, Túnez, Turquía, Ucrania, Uganda, Uruguay, Uzbekistán, Vanuatu, Venezuela, Vietnam, Yemen, Zaire, Zambia y Zimbabue.

*Dirección.* 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, Estados Unidos. Tel. (1) (202) 4771234. Fax (1) (202) 4776391.

*Fondo Árabe para el Desarrollo Económico y Social (FADES).* Fue creado el 16 de mayo de 1968. Tiene el propósito de promover el desarrollo económico y social.

*Miembros.* Argelia, Bahrein, Djibouti, Egipto (suspendido de 1979 a 1988), Emiratos Árabes Unidos, Irak, Jordania, Kuwait, Líbano, Libia, Marruecos, Mauritania, Omán, Qatar, Saudi Arabia, Somalia, Sudán, Siria, Túnez, Yemen y la Organización para la Liberación de Palestina (OLP).

*Dirección.* P. O. Box 21923, Safat 13080, Kuwait. Tels. (965) 2451589 y 2451588. Fax (965) 2416758.

*Foro del Pacífico Sur (FPS).* Fue creado el 5 de agosto de 1971. Tiene el propósito de promover la cooperación regional en asuntos políticos.

*Miembros.* Australia, Islas Cook, Fiji, Kiribati, Islas Marshall, Estados Federados de Micronesia, Nauru, Niue, Nueva Zelanda, Papúa Nueva Guinea, Islas Salomón, Samoa Occidental, Tonga, Tuvalu y Vanuatu.

*Dirección.* c/o Secretariat, Ratu Sukuna Road GPO Box 856, Suva, Fiji. Tels. (679) 312600, 303106. Fax (679) 302204.

*Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola (FIDA).* Fue creado en 1974. Tiene el propósito de promover el desarrollo agrícola en su calidad de agencia especializada de las Naciones Unidas.

*Miembros.* En la categoría 1 figuran veintiún países contribuyentes: Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Japón, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Reino Unido, Suecia y Suiza. En la categoría 2 figuran 12 países exportadores de petróleo que también son contribuyentes: Argelia, Emiratos Árabes Unidos, Gabón, Indonesia, Irán, Irak, Kuwait, Libia, Nigeria, Qatar, Saudi Arabia y Venezuela. En la categoría 3 figuran ciento veinticuatro receptores de recursos: Afganistán, Albania, Angola, Antigua y Barbuda, Argentina, Armenia, Azerbaiján, Bangladesh, Barbados, Belice, Benin, Bhután, Bolivia, Bosnia y Herzegovina, Botswana, Brasil, Burkina Faso, Burma, Burundi, Cabo Verde, Camboya, República Centroafricana, Chad, Chile, China, Chipre, Colombia, Islas Comoras, Congo, Islas Cook, Corea del Norte, Corea del Sur, Costa de Marfil, Costa Rica, Croacia, Cuba, Djibouti, Dominica, República Dominicana, Ecuador, Egipto, El Salvador, Eritrea, Etiopía, Fiji, Filipinas, Gambia, Ghana, Granada, Guatemala, Guinea, Guinea-Bissau, Guinea Ecuatorial, Guyana, Haití, Honduras, India, Israel, Jamaica, Jordania, Kenya, Kirgizistán, Laos, Lesotho, Líbano, Liberia, Macedonia, Madagascar, Malasia, Malawi, Maldivas, Malí, Malta, Marruecos, Mauricio, Mauritania, México, Mongolia, Mozambique, Myanmar, Namibia, Nepal, Nicaragua, Níger, Omán, Pakistán, Panamá, Papúa Nueva Guinea, Paraguay, Perú, Portugal, Ruanda, Rumania, Islas Salomón, Samoa Occidental, San Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Sao Tomé y Príncipe, Senegal, Seychelles, Sierra Leona, Siria, Somalia, Sri Lanka, Sudán, Surinam, Swazilandia, Tadjikistán, Tanzania, Tailandia, Togo, Tonga, Trinidad y Tobago, Túnez, Turquía, Uganda, Uruguay, Vietnam, Yemen, Yugoslavia, Zaire, Zambia y Zimbabue.

*Dirección.* Via del Serafico 107, 1-00142 Roma, Italia. Tel. (39) (6) 54591. Fax (39) (6) 5043463.



*Fondo Monetario Árabe (FMA).* Fue creado el 27 de abril de 1976 y entró en vigor el 2 de febrero de 1977. Su propósito es promover la integración, el desarrollo y la cooperación árabes en los terrenos monetario y económico.

*Miembros.* Argelia, Bahrein, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Irak, Jordania, Kuwait, Líbano, Libia, Marruecos, Mauritania, Omán, Qatar, Saudi Arabia, Somalia, Sudán, Siria, Túnez, Yemen y la Organización para la Liberación de Palestina (OLP).

*Dirección.* P. O. Box 2818, Abu Dhabi, Emiratos Árabes Unidos. Tel. (971-2) 215000. Fax (971-2) 326454.

*Foro de Cooperación Asia Pacífico (APEC).* Fue creado el 7 de noviembre de 1989. Su propósito es promover el comercio y la inversión en la Cuenca del Pacífico.

*Miembros.* Australia, Brunei, Canadá, Chile, China, Corea del Sur, Estados Unidos, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papúa Nueva Guinea, Singapur, Tailandia y Taiwán. Como observadores figuran la *Asociación de Naciones del Sureste Asiático* (véase), la *Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico* (véase) y el *Foro del Pacífico Sur* (véase).

*Dirección.* Ministry of Trade and Industry, Public Relations, 8 Shenton Way, núm. 48-01, Treasury Building, Singapur, Singapur.

*Fondo Monetario Internacional (FMI).* Fue creado el 22 de julio de 1944 y entró en vigor el 27 de diciembre de 1945. Tiene el propósito de promover la estabilidad monetaria y el desarrollo económico en su calidad de agencia especializada de las Naciones Unidas.

*Miembros.* Afganistán, Albania, Alemania, Angola, Antigua y Barbuda, Argelia, Argentina, Armenia, Australia, Austria, Azerbaiján, Bahamas, Bahrein, Bangladesh, Barbados, Belarús, Bélgica, Belice, Benin, Buthán, Bolivia, Botswana, Brasil, Bulgaria, Burkina Faso, Burma, Burundi, Cabo Verde, Cambodia, Camerún, Canadá, República Centroafricana, Chad, República Checa, Chile, China, Chipre, Colombia, Islas Comoras, Congo, Corea del Sur, Costa de Marfil, Costa Rica, Croacia, Dinamarca, Djibouti, Dominica, República Dominicana, Ecuador, Egipto, El Salvador, Emiratos Árabes Unidos, Eritrea, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos, Estonia, Etiopía, Fiji, Filipinas, Finlandia, Francia, Gabón, Gambia, Georgia, Ghana, Granada, Grecia, Guatemala, Guinea, Guinea-Bissau, Guinea Ecuatorial, Guyana, Haití, Honduras, Hungría, India, Indonesia, Irak, Irán, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Jamaica, Japón, Jordania, Kazajstán, Kenya, Kiribati, Kuwait, Kyrgyzstán, Laos, Lesotho, Letonia, Líbano, Liberia, Libia, Lituania, Luxemburgo, Macedonia, Madagascar, Malasia, Malawi, Maldivas, Mali, Malta, Marruecos, Islas Marshall, Mauritania, Mauricio, México, Estados Federados de Micronesia, Moldova, Mongolia, Mozambique, Myanmar, Namibia, Nepal, Nicaragua, Níger, Nigeria, Noruega, Nueva Zelanda, Omán, Países Bajos, Pakistán, Panamá, Papúa Nueva Guinea, Paraguay, Perú, Polonia, Portugal, Qatar, Reino Unido, Ruanda, Rumania, Rusia, Islas

Salomón, Samoa Occidental, San Kitts y Nevis, San Marino, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Sao Tomé y Príncipe, Saudi Arabia, Senegal, Seychelles, Sierra Leona, Siria, Singapur, Somalia, Sudáfrica, Sudán, Suecia, Suiza, Surinam, Sri Lanka, Swazilandia, Tailandia, Tajikistán, Tanzania, Togo, Tonga, Trinidad y Tobago, Túnez, Turkmenistán, Turquía, Ucrania, Uganda, Uruguay, Uzbekistán, Vanuatu, Venezuela, Vietnam, Yemen, Zaire, Zambia y Zimbabue.

*Dirección.* 700 19th Street NW, Washington, DC 20431, Estados Unidos. Tel. (1) (202) 6237000. Fax (1) (202) 6234661, 6237491 y 6234662.

*Grupo Andino.* Fue creado el 26 de mayo de 1969 y su tratado base entró en vigor el 16 de octubre del mismo año. Tiene el propósito de promover un desarrollo armónico de los países miembros por medio de la integración económica.

*Miembros.* Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. Tienen el carácter de observadores Alemania, Argentina, Australia, Austria, Bélgica, Brasil, Canadá, Costa Rica, Dinamarca, Egipto, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, India, Israel, Italia, Japón, México, Países Bajos, Paraguay, Reino Unido, Suecia, Suiza, Uruguay y Yugoslavia. Como miembro asociado figura Panamá.

*Dirección.* Grupo Andino c/o JUNAC, Paseo de la República 3895, Casilla 18-1177, Lima 27, Perú. Tel. (51-14)414212. Fax (51-14)420911.

*Grupo de los Dos (G-2).* El término comenzó a utilizarse de manera informal en 1986. Tiene el propósito de facilitar la cooperación económica bilateral entre los dos gigantes económicos más importantes.

*Miembros.* Estados Unidos y Japón.

*Grupo de los Tres (G-3).* Fue creado en 1990. Tiene el propósito de coordinar las políticas.

*Miembros.* Colombia, México y Venezuela.

*Grupo de los Cinco (G-5).* Fue creado el 22 de septiembre de 1985. Tiene el propósito de coordinar las políticas económicas de las cinco principales potencias económicas no comunistas.

*Miembros.* Alemania, Estados Unidos, Francia, Japón y Reino Unido.

*Grupo de los Siete (G-7).* Fue creado en 1975. Tiene el propósito de coordinar las políticas económicas de las siete principales potencias económicas no comunistas. En los encuentros también participa un representante de la Unión Europea y a las discusiones políticas recientemente ha sido invitado el mandatario de Rusia.

*Miembros.* Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón y Reino Unido.

*Grupo de los Siete (G-7).* Fue creado el 22 de septiembre de 1985. Tiene el propósito de facilitar la cooperación económica entre las siete principales potencias económicas no comunistas.

*Miembros.* Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón y Reino Unido.

*Grupo de los Ocho (G-8).* Fue creado en octubre de 1975. Tiene el propósito de facilitar la cooperación económica entre los países desarrollados que participaron en la *Conferencia sobre Cooperación Económica Internacional (CCEI)* que se llevó a cabo a lo largo de diversas sesiones entre diciembre de 1975 y el 3 de junio de 1977.

*Miembros.* Australia, Canadá, España, Estados Unidos, Japón, Suecia, Suiza y la Unión Europea (como un solo miembro).

*Grupo de los Diez (G-10).* Fue creado en octubre de 1962. Tiene el propósito de coordinar la política crediticia. También se le conoce como el *Club de París*.

*Miembros.* Alemania, Bélgica, Canadá, Francia, Italia, Japón, Países Bajos, Reino Unido, Suecia y Suiza. Como participantes no estatales figuran el BIS, el FMI, la OCDE y la UE.

*Dirección.* c/o Oficina del FMI en Europa, 64-66 ave d'Iena, F-75116 París, Francia. Tels. (33-1) 40693080 y (33-1) 47234089.

*Grupo de los Once (G-11).* Fue creado el 22 de junio de 1984 en Cartagena, Colombia. Tiene el propósito de constituir un foro para las principales naciones deudoras en América Latina. También se le conoce como *Grupo de Cartagena*.

*Miembros.* Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, República Dominicana, Ecuador, México, Perú, Uruguay y Venezuela.

*Grupo de los Quince (G-15).* Fue creado en septiembre de 1989. Tiene el propósito de promover la cooperación económica entre las naciones en desarrollo, actuando como el principal órgano político del *Movimiento de los No-Alineados*.

*Miembros.* Argelia, Argentina, Brasil, Egipto, India, Indonesia, Jamaica, Malasia, México, Nigeria, Perú, Senegal, Venezuela, Yugoslavia y Zimbabue.

*Dirección.* Technical Support Facility, Ch du Champ d'Ancier 17, Case postale 326, CH-1211 Ginebra 19, Suiza. Tel. (41-22) 7984210. Fax (41-22) 7983849.

*Grupo de los Diecinueve (G-19).* Fue creado en octubre de 1975. Tiene el propósito de representar los intereses de los países menos desarrollados (PMD) que participaron en la *Conferencia sobre Cooperación Económica Internacional*

(CCEI) celebrada en varias sesiones entre diciembre de 1975 y el 3 de junio de 1977.

*Miembros.* Argelia, Argentina, Brasil, Camerún, Egipto, India, Indonesia, Irak, Irán, Jamaica, México, Nigeria, Pakistán, Perú, Saudi Arabia, Venezuela, Yugoslavia, Zaire y Zambia.

*Grupo de los Veinticuatro (G-24).* Fue creado en enero de 1972. Tiene el propósito de promover los intereses de los países en desarrollo de África, Asia y América Latina en el marco del FMI.

*Miembros.* Argelia, Argentina, Brasil, Colombia, Costa de Marfil, Egipto, Etiopía, Filipinas, Gabón, Ghana, Guatemala, India, Irán, Líbano, México, Nigeria, Pakistán, Perú, Siria, Sri Lanka, Trinidad y Tobago, Venezuela, Yugoslavia y Zaire.

*Dirección.* c/o European Commission, DGI, G-24 Coordination Unit, Rue de la Science 29, B-1049 Brussels, Belgium. Tel. (32-2) 2992244. Fax (32-2) 2990602.

*Grupo de los Treinta (G-30).* Fue creado en 1979. Tiene el propósito de discutir y proponer soluciones a los problemas económicos del mundo.

*Miembros.* El ex director del Fondo Monetario Internacional (FMI), Johannes Witteveen impulsó esta iniciativa en la que participaron treinta personajes, incluyendo banqueros internacionales, economistas, expertos en finanzas y empresarios.

*Dirección.* 1990 M. Street NW, Suite 450, Washington DC 20036, Estados Unidos. Tel. (1-202) 331 2472.

*Grupo de los Treinta y Tres (G-33).* Fue creado en 1987. Tiene el propósito de promover soluciones a los problemas económicos internacionales.

*Miembros.* Economistas líderes de 13 países.

*Grupo de los Setenta y Siete (G-77).* Fue creado en 1967. Tiene el propósito de promover la cooperación económica entre los países en desarrollo; el nombre persiste a pesar de que la membresía ha crecido.

*Miembros.* Afganistán, Angola, Antigua y Barbuda, Argelia, Argentina, Bahamas, Bahrein, Bangladesh, Barbados, Belice, Benin, Bhután, Bolivia, Botswana, Brasil, Brunei, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, Camboya, Camerún, República Centroafricana, Chad, Chile, Chipre, Colombia, Comoras, Congo, Corea del Norte, Corea del Sur, Costa de Marfil, Costa Rica, Cuba, Djibouti, Dominica, República Dominicana, Ecuador, Egipto, El Salvador, Emiratos Árabes Unidos, Etiopía, Fidji, Filipinas, Gabón, Gambia, Ghana, Granada, Guatemala, Guinea, Guinea-Bissau, Guinea Ecuatorial, Guyana, Haití, Honduras, India, Indonesia, Irán, Irak, Jamaica, Jordania, Kenya, Kuwait, Laos, Lesotho, Líbano, Liberia, Libia, Madagascar, Malawi, Malasia, Maldivas, Malí, Malta, Marruecos, Mauricio, Mauritania, México,

Myanmar, Mongolia, Mozambique, Namibia, Nepal, Nicaragua, Níger, Nigeria, Omán, Pakistán, Panamá, Papúa Nueva Guinea, Paraguay, Perú, Qatar, Rumania, Rwanda, San Kitts y Nevis, Islas Salomón, Samoa Occidental, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Sao Tomé y Príncipe, Saudi Arabia, Senegal, Seychelles, Sierra Leona, Singapur, Siria, Somalia, Sri Lanka, Sudán, Surinam, Swazilandia, Tanzania, Tailandia, Togo, Tonga, Trinidad y Tobago, Túnez, Uganda, Uruguay, Vanuatú, Venezuela, Vietnam, Yemen, Yugoslavia, Zaire, Zambia, Zimbabwe y la Organización para la Liberación de Palestina (OLP).

*Grupo de Río (G-R).* Fue creado en 1988 en sustitución del *Grupo de los Ocho* que nació en 1986. Tiene el propósito de realizar consultas en torno a los asuntos regionales latinoamericanos.

*Miembros.* Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Uruguay y Venezuela (Panamá fue expulsado de esta iniciativa en 1988).

*Iniciativa Centroeuropaea (ICE).* Fue creada el 27 de julio de 1991. Tiene el propósito de fomentar la cooperación económica y política para la región comprendida entre el Adriático y el Mar Báltico.

*Miembros.* Austria, Bosnia y Herzegovina, República Checa, Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, Hungría, Italia, Macedonia y Polonia. Como miembros asociados figuran Belarús, Bulgaria, Rumania y Ucrania.

*Instituto de Investigación de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social (UNRISD).* Fue creado el 1 de julio de 1964. Tiene el propósito de elaborar investigaciones en torno a los problemas del desarrollo económico durante las diferentes fases del crecimiento económico.

*Miembros.* No hay países miembros sino una Junta de Directores que consiste de un presidente designado por el Secretario General de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y 10 miembros individuales.

*Liga de Estados Árabes.* Fue creada el 22 de marzo de 1945. Tiene como propósito promover la cooperación económica, social, política y militar.

*Miembros.* Argelia, Bahrein, Comoras, Djibouti, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Irak, Jordania, Kuwait, Líbano, Libia, Marruecos, Mauritania, Omán, Qatar, Saudi Arabia, Somalia, Sudán, Siria, Túnez, Yemen y la Organización para la Liberación de Palestina (OLP).

*Dirección.* Midan Attahrir, Tahrir Square, P. O. Box 11642, El Cairo, Egipto. Tel. (20-2) 750511. Fax (20-2) 740331.

*Mercado Común Centroamericano (MCCA).* Fue creado el 13 de diciembre de 1960 y entró en vigor el 3 de junio de 1961. Tiene el propósito de promover el establecimiento de un mercado común centroamericano.

*Miembros.* Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

*Dirección.* 4A Avda. 10-25, Zona 14, Apdo. Postal 1237, 01901 Ciudad de Guatemala, Guatemala. Tel. (502-2) 682151. Fax (502-2) 681071.

*Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR).* Fue creado el 26 de marzo de 1991. Tiene el propósito de incrementar la cooperación económica regional y establecer una unión aduanera.

*Miembros.* Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

*Dirección.* c/o Cancillería de la República Argentina, Buenos Aires, Argentina.

*Organización de Cooperación Económica (OCE).* Fue creada en 1985. Tiene el propósito de promover la cooperación regional en terrenos como el de los transportes, el comercio, las comunicaciones, el turismo, los asuntos culturales y el desarrollo económico.

*Miembros.* Afganistán, Azerbaiján, Irán, Kazajistán, Kirgizistán, Pakistán, Tajikistán, Turquía, Turkmenistán y Uzbekistán. Como miembro asociado figura la República Turca del Norte de Chipre.

*Dirección.* 5 Hejab Avenue, Bd Keshavarz, P. O. Box 14155-6176, Teherán, Irán. Tels. (98-21) 658614, 656152 y 658045. Fax (98-21) 658046.

*Organización de Estados Americanos (OEA).* Fue creada el 30 de abril de 1948 y entró en vigor el 13 de diciembre de 1951. Tiene el propósito de promover la paz y la seguridad regionales así como el desarrollo económico y social.

*Miembros.* Antigua y Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba (excluida de participar desde 1962), Dominica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, San Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela. Como observadores figuran Alemania, Angola, Argelia, Austria, Bélgica, Parlamento Centroamericano, la Comisión de las Comunidades Europeas, Chipre, Corea del Sur, Egipto, España, Finlandia, Francia, Grecia, Guinea Ecuatorial, Hungría, India, Israel, Italia, Japón, Marruecos, Países Bajos, Pakistán, Polonia, Portugal, Rumanía, Rusia, Santa Sede, Saudi Arabia, Suiza y Túnez.

*Dirección.* Esquina de la 17th Street y Constitution Avenue NW, Washington, D. C., 20006, Estados Unidos. Tel. (1) (202) 4583000. Fax (1) (202) 4583967.

*Organización de Estados del Caribe Oriental (OECO).* Fue creada el 18 de junio de 1981 y entró en vigor el 4 de julio del mismo año. Tiene el propósito de promover la cooperación en los terrenos de la economía, la política y la defensa.

*Miembros.* Antigua y Barbuda, Dominica, Granada, Montserrat, San Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas y Santa Lucía. Como miembros asociados figuran las Islas Vírgenes Británicas.

*Dirección.* P. O. Box 179, The Morne, Castries, Santa Lucía. Tel. (1) (809) 4522537. Fax (1) (809) 4531628.

*Organización de Países Árabes Exportadores de Petróleo (OPAEP).* Fue creada el 9 de enero de 1968. Tiene el propósito de promover la cooperación en la industria petrolera.

*Miembros.* Argelia, Bahrein, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Irak, Kuwait, Libia, Qatar, Saudi Arabia y Siria.

*Dirección.* POB 20501, Safat 13066, Kuwait. Tel. (965) 5340713. Fax (965) 5340694.

*Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP).* Fue creada el 14 de septiembre de 1960. Tiene el propósito de coordinar las políticas petroleras.

*Miembros.* Argelia, Emiratos Árabes Unidos, Gabón, Indonesia, Irak, Irán, Kuwait, Libia, Nigeria, Qatar, Saudi Arabia y Venezuela.

*Dirección.* Obere Donaustrasse 93, A-1020, Viena, Suiza. Tel. (43) (1) 211120. Fax (43) (1) 264320.

*Organización de la Conferencia Islámica (OCI).* Fue creada del 22 al 25 de septiembre de 1969. Tiene el propósito de promover la solidaridad islámica en los asuntos económicos, sociales, culturales y políticos.

*Miembros.* Albania, Argelia, Azerbaijón, Bahrein, Bangladesh, Berin, Brunei, Burkina, Camerún, Chad, Comoras, Djibouti, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Gabón, Gambia, Guinea, Guinea Bissau, Indonesia, Irak, Irán, Jordania, Kuwait, Kirgizistán, Líbano, Libia, Malasia, Maldivas, Malí, Marruecos, Mauritania, Níger, Omán, Pakistán, Qatar, Saudi Arabia, Senegal, Sierra Leona, Siria, Somalia, Sudán, Tajikistán, Túnez, Turkmenistán, Turquía, Uganda, Yemen y la Organización para la Liberación de Palestina (OLP). Como observadores figuran Kazajistán, Mozambique y la República Turca del Norte de Chipre.

*Dirección.* Kilo 6, Mecca Road, P. O. Box 178, Jeddah 21411, Saudi Arabia. Tel. (966) (2) 6800800. Fax (966) (2) 6873568.

*Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI).* Fue creada el 17 de noviembre de 1966 y entró en vigor el 1 de enero de 1967. Tiene el propósito en su calidad de agencia especializada de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), de promover el desarrollo industrial especialmente entre sus miembros.

*Miembros.* Afganistán, Albania, Alemania, Angola, Argelia, Argentina, Armenia, Australia, Austria, Bahamas, Bahrein, Bangladesh, Barbados, Bela-

rús, Bélgica, Belice, Benin, Bhután, Bolivia, Bosnia y Herzegovina, Botswana, Brasil, Bulgaria, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, Camerún, Canadá, República Centroafricana, Chad, República Checa, Chile, China, Chipre, Colombia, Islas Comoras, Congo, Corea del Norte, Corea del Sur, Costa de Marfil, Costa Rica, Croacia, Cuba, Dinamarca, Djibouti, Dominica, República Dominicana, Ecuador, Egipto, El Salvador, Emiratos Árabes Unidos, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos (se retiró de la organización el 1 de enero de 1996), Etiopía, Fiji, Filipinas, Finlandia, Francia, Gabón, Gambia, Georgia, Ghana, Granada, Grecia, Guatemala, Guinea, Guinea-Bissau, Guinea Ecuatorial, Guyana, Haití, Honduras, Hungría, India, Indonesia, Irak, Irán, Irlanda, Israel, Italia, Jamaica, Japón, Jordania, Kenya, Kuwait, Kirgizistán, Laos, Lesotho, Letonia, Líbano, Liberia, Libia, Luxemburgo, Macedonia, Madagascar, Malawi, Malasia, Maldivas, Mali, Malta, Marruecos, Mauricio, Mauritania, México, Moldova, Mongolia, Mozambique, Myanmar, Namibia, Nepal, Nicaragua, Níger, Nigeria, Noruega, Nueva Zelanda, Omán, Países Bajos, Pakistán, Panamá, Papúa Nueva Guinea, Paraguay, Perú, Polonia, Portugal, Qatar, Reino Unido, Ruanda, Rumania, Rusia, San Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Sao Tomé y Príncipe, Saudi Arabia, Senegal, Seychelles, Sierra Leona, Siria, Somalia, Sri Lanka, Sudán, Surinam, Swazilandia, Suecia, Suiza, Tailandia, Tajikistán, Tanzania, Togo, Tonga, Trinidad y Tobago, Túnez, Turquía, Ucrania, Uganda, Uruguay, Uzbekistán, Vanuatu, Venezuela, Vietnam, Yemen, Yugoslavia (suspendida), Zaire, Zambia y Zimbabue.

*Dirección.* Vienna International Center, P. O. Box 300, A-1400 Vienna, Austria. Tel. (43-1) 211310. Fax (43-1) 232156.

*Organización Mundial de Comercio (WTO).* Fue creada el 1 de enero de 1995 a raíz de los acuerdos de la Ronda Uruguay sobre negociaciones comerciales multilaterales del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), entidad a la que sustituyó a partir del 15 de diciembre del mismo año.

*Miembros.* Alemania, Antigua y Barbuda, Argentina, Australia, Austria, Bahrein, Bangladesh, Barbados, Bélgica, Belice, Bolivia, Botswana, Brasil, Brunei, Burkina Faso, Burundi, Canadá, República Centroafricana, República Checa, Chile, Chipre, Colombia, Corea del Sur, Costa de Marfil, Costa Rica, Cuba, Dinamarca, Djibouti, Dominica, República Dominicana, Egipto, El Salvador, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos, Filipinas, Finlandia, Francia, Gabón, Ghana, Grecia, Guatemala, Guinea, Guinea Bissau, Guyana, Honduras, Hong Kong, Hungría, India, Indonesia, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Jamaica, Japón, Kenya, Kuwait, Lesotho, Liechtenstein, Luxemburgo, Macao, Malasia, Malawi, Maldivas, Mali, Malta, Marruecos, Mauricio, Mauritania, México, Mozambique, Myanmar, Namibia, Nicaragua, Nigeria, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos (incluye a las Antillas Holandesas), Pakistán, Paraguay, Perú, Polonia, Portugal, Reino Unido,



Rumania, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Senegal, Sierra Leona, Singapur, Sri Lanka, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Surinam, Swazilandia, Tailandia, Tanzania, Togo, Trinidad y Tobago, Túnez, Turquía, Uganda, Unión Europea, Uruguay, Venezuela, Zambia y Zimbabue.

*Dirección.* c/o Centre William Rappard 154, rue de Lausanne. CH-1211 Ginebra 21, Suiza. Tels. 739 5007, 7395019. Fax 7395458.

*Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).* Fue creada el 14 de diciembre de 1960 y entró en vigor el 30 de septiembre de 1961. Tiene el propósito de promover la cooperación y el desarrollo económicos. *Miembros.* Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, República Checa, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Islandia, Italia, Japón, Luxemburgo, México, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza y Turquía. Como miembro especial figura la Unión Europea.

*Dirección.* 2 rue Andre Pascal, F-75775 Paris, CEDEX 16, Francia. Tel. (33) (1) 45248200. Fax (33) (1) 45248500 y 45248176.

*Organización para la Cooperación y la Seguridad en Europa (OCSE).* Fue creada el 1 de enero de 1995 en sustitución de la Conferencia para la Cooperación y la Seguridad en Europa (CCSE). Tiene el propósito de discutir los asuntos de interés mutuo y de revisar la implantación del Acuerdo de Helsinki.

*Miembros.* Albania, Alemania, Armenia, Austria, Azerbaijón, Belarus, Bélgica, Bosnia y Herzegovina, Bulgaria, Canadá, Croacia, República Checa, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos, Estonia, Finlandia, Francia, Georgia, Grecia, Hungría, Irlanda, Islandia, Italia, Kazajstán, Kirguzstán, Letonia, Liechtenstein, Lituania, Luxemburgo, Malta, Moldova, Mónaco, Noruega, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, Rumania, Rusia, San Marino, Santa Sede, Suecia, Suiza, Tajikistán, Turkmenistán, Turquía, Ucrania, Uzbekistán, Yugoslavia (suspendida). Como observador figura la República ex Yugoslava de Macedonia.

*Dirección.* Thunovska 12, Mala Strana, 110 00 Praga 1, República Checa. Tel. (422-2) 24311069. Fax (422-2) 24310629.

*Organización para la Unidad Africana (OUA).* Fue creada el 25 de mayo de 1963. Tiene el propósito de promover la unidad y la cooperación entre los estados africanos.

*Miembros.* Angola, Argelia, Benin, Botswana, Burkina, Burundi, Cabo Verde, Camerún, República Centroafricana, Comoras, Congo, Costa de Marfil, Chad, Djibouti, Egipto, Eritrea, Etiopía, Gabón, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea Bissau, Guinea Ecuatorial, Kenya, Lesotho, Liberia, Libia, Madagascar, Malawi, Malí, Marruecos, Mauricio, Mauritania, Mozambique, Namibia, Níger, Nigeria, Ruanda, República Árabe Saharaui Democrática, Sao Tomé y Príncipe, Senegal, Seychelles, Sierra Leona, Somalia, Sudáfrica, Su-

dán, Swazilandia, Tanzania, Togo, Túnez, Uganda, Zaire, Zambia y Zimbabue.

*Dirección.* P. O. Box 3243, Addis Abeba, Etiopía. Tel. (251) (1) 517700. Fax (251) (1) 512622.

*Plan Colombo.* Fue creado el 1 de julio de 1951. Tiene el propósito de promover el desarrollo económico y social en Asia y el Pacífico.

*Miembros.* Afganistán, Australia, Bangladesh, Bhután, Camboya, Corea del Sur, Estados Unidos, Fiji, Filipinas, India, Indonesia, Irán, Japón, Laos, Malasia, Islas Maldivas, Myanmar, Nepal, Nueva Zelanda, Pakistán, Papúa Nueva Guinea, Singapur, Sri Lanka y Tailandia.

*Dirección.* Colombo Plan Bureau, P. O. Box 596, 12 Melbourne Avenue, Colombo 4, Sri Lanka. Tels. (94-1) 581813, 581853 y 581754. Fax (94-1) 580721.

*Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).* Fue creado el 22 de noviembre de 1965. Tiene el propósito de proporcionar asistencia técnica para estimular el desarrollo económico y social.

*Miembros.* 36, seleccionados conforme al principio de la representación geográfica de todas las regiones del orbe.

*Dirección.* One United Nations Plaza, Nueva York, NY 10017, Estados Unidos. Tel. (1-212) 9065788, 906500. Fax (1-212) 9065365.

*Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA).* Fue creado el 15 de diciembre de 1972. Tiene el propósito de promover la cooperación internacional en todos los aspectos ambientales.

*Miembros.* 58, seleccionados conforme al principio de la representación geográfica de todas las regiones del orbe.

*Dirección.* One United Nations Plaza, Nueva York, NY 10017, Estados Unidos. Tels. (1-212) 9065000. Fax (1-212) 8262057.

*Programa Mundial de Alimentos (WFP).* Fue creado el 24 de noviembre de 1961. Tiene el propósito de proporcionar ayuda alimentaria en apoyo al desarrollo económico o en casos de desastre.

*Miembros.* 4, seleccionados de conformidad con el principio de la representación geográfica de todas las regiones del orbe.

*Dirección.* Via Cristóforo Colombo 426, 1-00145 Roma, Italia. Tel. (39-6) 522821. Fax (39-6) 5123700, 5133537 y 52282840.

*Sistema Económico Latinoamericano (SELA).* Fue creado el 17 de octubre de 1975. Tiene el propósito de promover el desarrollo económico y social por medio de la cooperación regional.

*Miembros.* Argentina, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Granada,

Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.

*Dirección.* SELA, Avda. Francisco de Miranda, Torre Europa, piso 4, Chacaito, Apartado de Correos 17035, Caracas 1010-A, Venezuela. Tel. (58) (2) 9055111. Fax (58) (2) 9516953 y 9517246.

*Unión Aduanera del Sur de África* (SUDA). Fue creada el 11 de diciembre de 1969. Tiene el propósito de promover el libre comercio y la cooperación en materia aduanal.

*Miembros.* Bophuthatswana, Botswana, Ciskei, Lesotho, Namibia, Sudáfrica, Swazilandia, Transkei y Venda.

*Dirección.* Director General, Trade and Industry, Private Bag x84, Pretoria, Sudáfrica.

*Unión Aduanera y Económica del África Central* (UAEAC). Fue creada el 8 de diciembre de 1964 y entró en vigor el 1 de enero de 1966. Tiene el propósito de establecer un mercado común centroafricano.

*Miembros.* Camerún, República Centroafricana, Chad, Congo, Gabón y Guinea Ecuatorial.

*Dirección.* BP 969, Bangui, República Centroafricana. Tels. (236) 610922 y 614577. Fax (236) 612135.

*Unión Árabe del Maghreb* (UAM). Fue creada el 17 de febrero de 1989. Su propósito es promover la cooperación y la integración entre los estados árabes del norte de África.

*Miembros.* Argelia, Libia, Marruecos, Mauritania y Túnez.

*Dirección.* 27 avenue Okba Agdal, Rabat, Marruecos.

*Unión Económica del BENELUX.* Fue creada el 3 de febrero de 1958 y entró en vigor el 1 de noviembre de 1960. Tiene el propósito de desarrollar una cooperación e integración económicas más estrecha.

*Miembros.* Bélgica, Luxemburgo y Países Bajos.

*Dirección.* Rue de la Regence 39, B-1000 Bruselas, Bélgica. Tel. (32-2) 5193811. Fax (32-2) 5134206.

*Unión Europea* (UE). Fue creada el 7 de febrero de 1992 y entró en vigor el 1 de noviembre de 1993. Tiene el propósito de coordinar las políticas entre sus 15 miembros en tres grandes áreas: la económica, construyendo la *Comunidad Económica Europea* con los esfuerzos para implantar un mercado y moneda comunes; la de la defensa, en el concepto de *Política Exterior y de Seguridad Comunes* (PESC); y la de la justicia en asuntos domésticos, incluyendo la inmigración, el tráfico de drogas, el terrorismo y mejorar los niveles de trabajo y de vida.

*Miembros.* Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia.

*Dirección.* Rue de la Loi 200, B-1049 Bruselas, Bélgica. Tel. (32-2) 2991111. Fax (32-2) 2950138 al 40.

*Zona de Cooperación Económica del Mar Negro (ZCEMN).* Fue creada el 25 de junio de 1992. Tiene el propósito de fomentar la estabilidad regional por medio de la cooperación económica.

*Miembros.* Albania, Armenia, Azerbaijón, Bulgaria, Georgia, Grecia, Moldova, Rumania, Rusia, Turquía y Ucrania. Como observador figura Polonia.

*Zona del franco.* Fue creada el 20 de diciembre de 1945. Tiene el propósito de conformar una unión monetaria entre los países cuyas monedas están vinculadas al franco francés.

*Miembros.* Benin, Burkina Faso, Camerún, República Centroafricana, Chad, Islas Comoras, Congo, Costa de Marfil, Francia, Gabón, Guinea Ecuatorial, Malí, Níger, Senegal y Togo. Además, Francia incluye a la Francia metropolitana, más cuatro departamentos en ultramar (Guadalupe, Guayana Francesa, Martinique y Reunión); dos colectividades territoriales (Mayotte, San Pierre y Miguelón) y tres territorios en el exterior (Nueva Caledonia, Polinesia Francesa y Wallis y Futuna).

*Dirección.* Direction Générale des Services Étrangers (Service de la Zone Franc), Banque de France, 39 rue Crois-des-Petits-Champs, BP 140-01, Paris, CEDEX 01, Francia. Tel. (33-1) 42923126. Fax (33-1) 42923988.

## B. ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES EN EL HEMISFERIO OCCIDENTAL

<i>Nombre y fecha de suscripción</i>	<i>Miembros</i>	<i>Objetivos</i>	<i>Logros a la fecha</i>
Pacto Andino (1969, reactivado en 1991)	Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela	Mercado común. Armonización de las políticas sociales y económicas, programas conjuntos	Hacia 1993 las barreras arancelarias entre los países miembros habían sido desmanteladas en casi todas las categorías de productos, excepto en bienes de capital. Una tarifa externa común a cuatro niveles —5, 10, 15 y 20%— fue implantada en enero de 1995 con algunas excepciones. Las reglas estrictas en materia de propiedad extranjera se flexibilizaron significativamente en 1987
Acta Andina de Preferencias Comerciales (AAPC, 1991)	Estados Unidos, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú	Acuerdo de preferencias comerciales. Estados Unidos permite el ingreso de casi todos los productos de los países beneficiarios. Los productos excluidos son: textiles y ropa, petróleo, atún enlatado, calzado deportivo, ron, ciertos productos de piel, y ciertos relojes y partes de relojes	Entró en vigor en 1991

(Continúa)

*(Continuación)*

Mercado Común Centroamericano (MCCA, 1960, reactivado en 1990)	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua	Unión aduanera. Los productos agrícolas están excluidos de la liberalización comercial; una banda de precios para algunos productos agrícolas clave está en vigor	Numerosas restricciones al comercio interregional fueron suprimidas en las décadas de los sesenta y setenta. Las barreras no arancelarias fueron reimplantadas en los ochenta. Se logró concretar una tarifa externa común entre el 5 y el 20% a finales de 1992
Acuerdo de Libre Comercio entre Centroamérica, Colombia y Venezuela	Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Venezuela	Área de Libre Comercio. Durante un periodo de transición, Colombia y Venezuela garantizan recortes tarifarios unilaterales a los países centroamericanos. Finalmente, estos recortes deberán ser recíprocos y resultar en un área de libre comercio	Las negociaciones se están llevando a cabo
Acuerdo de Libre Comercio entre México y Centroamérica (1992)	México, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua	Área de libre comercio	Acuerdo marco suscrito en 1992. La fecha límite para lograr el establecimiento del área de libre comercio ha sido fijada para 1996

<p>Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC, 1984)</p>	<p>Estados Unidos, Antigua y Barbuda, Bahamas, Belice, Islas Vírgenes Británicas, Costa Rica, Dominica, República Dominicana, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, Montserrat, Países Bajos, Antillas, Nicaragua, Panamá, San Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Trinidad y Tobago</p>	<p>Acuerdo de preferencias comerciales. Estados Unidos proporciona acceso a casi todos los productos importados de países beneficiarios. De la ICC están excluidos los textiles y ropa, petróleo, atún enlatado, calzado deportivo, ciertos productos de piel, y ciertos relojes y partes de relojes</p>	<p>El programa entró en vigor el 1 de enero de 1994. El programa se tornó permanente en 1990 por medio del <i>Acta de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe</i> (ICC II)</p>
---	---	--	---

(Continúa)

*(Continuación)*

---

CARIBCAN (1986)	Canadá, Anguila, Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Bermudas, Belice, Islas Vírgenes Británicas, Islas Caymán, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Montserrat, San Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Trinidad y Tobago, islas Turcos y Caicos	Acuerdo de preferencias comerciales. Canadá proporciona acceso sin aranceles a casi todos los productos que importa de países beneficiarios. Están excluidos del CARIBCAN: textiles, ropa, calzado deportivo, prendas de vestir de piel, aceite lubricante y metanol	Entró en vigor en junio de 1986
Comunidad del Caribe (CARICOM, 1973). Antigua Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA, 1965)	Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Montserrat, San Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Trinidad y Tobago	Mercado común. Fijación del arancel externo común para llegar a un nivel del 5 al 20% hacia 1998	La mayor parte del comercio intrarregional se ha liberalizado. La primera fase del arancel externo común, que reducirá a cero las tarifas que actualmente ascienden a 35%, empezó a implantarse en enero de 1993

---



Acuerdo de Libre Comercio entre Colombia y el CARICOM (1994)	Miembros del CARICOM, Colombia	Área de Libre Comercio. Durante un periodo de transición operará como un sistema unilateral de preferencias arancelarias para que los productos del CARICOM accedan al mercado colombiano. Finalmente, los socios del CARICOM actuarán en reciprocidad	Entró en vigor el 1 de enero de 1995
Acuerdo de Libre Comercio entre Venezuela y el CARICOM (1992)	Miembros del CARICOM, Venezuela	Área de libre comercio. Durante un periodo de 5 años, todos los impuestos que Venezuela aplica a las importaciones de los países miembros del CARICOM serán desmanteladas. Pasado ese tiempo, las negociaciones deberán iniciarse a fin de eliminar las barreras contra las importaciones venezolanas de los países del CARICOM	Entró en vigor el 1 de enero de 1993

(Continúa)

(Continuación)

Empresa para la Iniciativa de las Américas (EIA, 1990, a ser replazada por el Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA)	Bolivia, CARICOM (los 13 socios caribeños), Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Perú, países del cono sur (Argentina, Brasil, Uruguay, Uruguay), Estados Unidos, Venezuela	Fortalecimiento de las reformas con orientación de mercado en América Latina por medio de la expansión del comercio, la inversión creciente, disminución de la carga de la deuda y fortalecimiento de las políticas de protección ambiental	Estados Unidos ha suscrito acuerdos marco con 31 países. Los acuerdos negociados bilaterales así como para los mecanismos institucionales
Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)	Todos los países del hemisferio occidental —excepto Cuba—	Área de libre comercio	Las negociaciones preparatorias están en camino. Se produjo un encuentro de ministros de comercio a mediados de 1995. Las negociaciones están programadas para completarse a finales del 2005

Grupo de los Tres (1994)	Colombia, México, Venezuela	Área de libre comercio. Creación de una zona de libre comercio en un periodo de 10 años que se inició el 1 de enero de 1995. Los bienes agrícolas están excluidos. La liberalización del sector automotriz será efectuada en un periodo de 13 años	Entró en vigor el 1 de enero de 1995. El acuerdo plantea la reducción de aranceles a cero en algunos rubros y en un periodo de transición de 10 años para los demás. Los recortes arancelarios procederán más rápido para las exportaciones colombianas y venezolanas que para las mexicanas. A Venezuela se le han planteado dos años adicionales para que desmantele sus aranceles a los productos textiles
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI, 1980. Antiguamente denominada Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, 1960)	Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela	Mercado común. Área de preferencias económicas constituida de preferencias arancelarias "acuerdos regionales amplios" y "acuerdos parciales" —solamente entre algunos de los Estados miembros— sobre aspectos sectoriales de cooperación económica o liberalización comercial	Numerosos acuerdos bilaterales. En 1990 los estados miembros duplicaron el nivel de la tarifa preferencial regional a un promedio del 20%. La no extensión de las preferencias que otorgó México a Canadá y Estados Unidos en el TLCAN requirió una enmienda al tratado

(Continúa)

(Continuación)

Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR, 1991)	Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay	Mercado común. Coordinación de la política fiscal y del tipo de cambio. Aceleración del desarrollo económico	El 1 de enero de 1995 el 90% de las tarifas al comercio interregional fueron eliminadas y se estableció un arancel externo común con respecto al 85% del comercio que se efectúa con terceros países. Una tarifa externa común que va del cero al 20% se ha acordado en el 85% de los productos. No hay una tarifa externa común en bienes de capital ni en productos de alta tecnología
Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y el MERCOSUR	Países miembros del MERCOSUR y Chile	Área de Libre Comercio	Se está negociando
Acuerdo de Libre Comercio entre el Pacto Andino y el MERCOSUR	Países miembros del MERCOSUR y del Pacto Andino	Área de Libre Comercio	Se está negociando

Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, 1992)	México, Estados Unidos, Canadá (Chile)	Área de libre comercio. Incluye bienes y servicios, compras de gobierno y derechos de propiedad intelectual. La agricultura canadiense y el petróleo mexicano están parcialmente excluidos. Liberalización de flujos de inversión y servicios profesionales	Plantea la eliminación de aranceles y barreras no arancelarias a más tardar en 15 años. Actualmente se están llevando a cabo negociaciones para el ingreso de Chile
Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos (1989)	Canadá, Estados Unidos	Área de libre comercio. La liberalización tarifaria para el comercio en bienes de 5 a 10 años, la armonización de estándares técnicos, exenciones acordadas en servicios e inversiones, cierta liberalización en compras de gobierno	Entró en vigor el 1 de enero de 1989. La implantación va más allá de lo acordado; se completaron tres rondas de recortes tarifarios. Partes del acuerdo serán superadas por el TLCAN. El Auto Pact se mantiene y la membresía está congelada
Chile-Argentina	Chile, Argentina	Acuerdo de integración económica	Entró en vigor el 1 de enero de 1992
Chile-Uruguay	Chile, Uruguay	Acuerdo de integración económica	Entró en vigor el 1 de enero de 1985
Chile-Bolivia	Chile, Bolivia	Acuerdo de integración económica	Entró en vigor el 1 de julio de 1993
Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y Colombia (1993)	Chile, Colombia	Área de libre comercio	El área de libre comercio se hizo operativa en enero de 1994

(Continúa)

(Continuación)

Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y Venezuela (1993)	Chile, Venezuela	Área de libre comercio. La fecha límite para completar la liberalización comercial entre los dos países es 1999. Se plantea la posibilidad de avanzar hacia una unión aduanera	Entró en vigor el 1 de julio de 1993. Las tarifas intrarregionales alcanzaron el nivel cero en 1999
Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y Ecuador	Chile, Ecuador	Área de libre comercio	Entró en vigor el 1 de enero de 1995
Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y Perú	Chile, Perú	Área de libre comercio	Se está negociando
Acuerdo de Libre Comercio entre Colombia, Venezuela y Ecuador (1992)	Colombia, Ecuador, Venezuela	Unión aduanera. Eliminación de las tarifas y de las barreras no arancelarias al comercio bilateral y establecimiento de un arancel externo común simplificado	Se suscribió un acuerdo automotriz en 1993 y se hizo efectivo en enero de 1994; incluye una política industrial automotriz unificada por medio de un arancel externo común y reglas de origen comunes. Las negociaciones en torno a la armonización de la política agrícola para estabilizar los precios y alinearlos de conformidad con la unión aduanera se encuentran en camino

Colombia-Venezuela	Colombia, Venezuela	Área de libre comercio	Tarifas intrarregionales fueron eliminadas en 1992 y se acordó una tarifa externa común
Acuerdo de Libre Comercio entre El Salvador y Guatemala (1991)	El Salvador, Guatemala	Área de libre comercio	Entró en vigor en 1991
Acuerdo de Libre Comercio entre México y Chile (1991)	México, Chile	Área de libre comercio. Promueve la inversión interna. Se plantea la eliminación de barreras arancelarias y no-arancelarias hacia 1998. Los productos petroleros y ciertos bienes agrícolas están excluidos. Armonización de los impuestos y reglas de inversión	Desde enero de 1992, las barreras no-arancelarias han sido eliminadas y la máxima tarifa mutua es del 10%. Esta tasa está siendo reducida al 2.5% anual hasta que llegue a cero en 1996 para los bienes en <i>fast track</i> . Para los bienes en <i>slow track</i> (siendo claves, entre ellos, los textiles y el petróleo) los impuestos al comercio bilateral serán reducidos en un periodo de 7 años
Acuerdo de Libre Comercio entre México y Bolivia (1994)	Bolivia, México	Área de libre comercio	Entró en vigor el 1 de enero de 1995

(Continúa)

(Continuación)

Acuerdo de Nueva Ocotepeque (1992)	El Salvador, Guatemala, Honduras	Unión aduanera. Formación de un área de libre comercio hacia 1993 y evolución hacia una unión aduanera	Los países miembros han suscrito acuerdos de complementación económica. Se ha logrado poco en el establecimiento de un área de libre comercio
Acuerdo de Libre Comercio entre México y Costa Rica (1994)	México, Costa Rica	Área de libre comercio	Entró en vigor el 1 de enero de 1995

FUENTE: The Senate of Canada, *Free Trade in the Americas. Interim Report*, Report for the Standing Senate Committee on Foreign Affairs, agosto de 1995, pp. i-v (apéndice).



## BIBLIOGRAFÍA

- Aguirre, Mariano y Ana Alonso, *Anuario CIP 1991-1992. Paz, militarización y conflictos*, Madrid, Centro de Investigación para la Paz, 1992, 462 pp.
- \_\_\_\_\_ *Anuario CIP 1992-1993. Retos de fin de siglo. Nacionalismo, migración, medio ambiente*, Madrid, Centro de Investigación para la Paz, 1993, 479 pp.
- Alvear Acevedo, Carlos y Alberto Ortega Venzoe, *TLC. Marco histórico para una negociación*, México, Editorial Jus, 1991, 327 pp.
- Alvstam, Claes-Göran y Gunnar Falkemark (eds.), "Geopolitik", en *Antologi*, PADRIGU, Göteborgs Universitet, 1991, 237 pp.
- Anderson, Perry, *El Estado absolutista*, México, Siglo XXI, 1983, 5a. ed., 592 pp.
- Appleman Williams, William, *The tragedy of American diplomacy*, Nueva York, W. W. Norton & Company, 1972, 334 pp.
- Arenal, Celestino del, *Introducción a las relaciones internacionales*, México, Rei, 1993, 495 pp.
- Arms Control Association, *Countdown on SALT II*, Washington D. C., Arms Control Association, 1991, 68 pp.
- \_\_\_\_\_ *Arms control and national security*, Washington D. C., Arms Control Association, 1989, 176 pp.
- Attali, Jacques, *Milenio*, México, Planeta/Seix Barral, 1993, 109 pp.
- Balassa, Bela, *Los países de industrialización reciente en la economía mundial*, México, Fondo de Cultura Económica, 1988, 566 pp.
- Barrell, Ray (ed.), *Economic convergence and monetary union in Europe*, Londres, Sage Publications, 1992, 263 pp.
- \_\_\_\_\_ y John Whitley (eds.), *Macroeconomic policy coordination in Europe. The ERM and monetary union*, Londres, Sage Publications, 1992, 286 pp.

- Batra, Ravi, *The myth of free trade. A plan for America's economic revival*, Nueva York, Charles Scribner's Sons, 1993, 274 pp.
- Bauwens, Werner y Luc Reyckler (eds.), *The art of conflict prevention*, Londres, Brassey's, 1994, 218 pp.
- Bhagwati, Jagdish, *Obstáculos al comercio internacional*, México, Gernika, 1994, 170 pp.
- \_\_\_\_\_, *Protectionism*, Cambridge, The MIT Press, 1991, 147 pp.
- Bernal Sahagún, Víctor M. et al., *La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá. ¿Alternativa o destino?*, México, Siglo XXI/Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 1990, 280 pp.
- Blanco Mendoza, Herminio, *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, México, Fondo de Cultura Económica, 1994, 281 pp.
- Blomström, Manus y Björn Hettne, *La teoría del desarrollo en transición*, México, Fondo de Cultura Económica, 1990, 272 pp.
- Bosch García, Carlos, *500 años después. El descubrimiento y la integración iberoamericana*, México, UNAM, 1991, 329 pp.
- Bouzas, Roberto y Nora Lustig (eds.), *Liberalización comercial e integración regional. De NAFTA a MERCOSUR*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano/Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, 1992, 199 pp.
- Bricker, Calvin, *Canada's reserves and peacekeeping. A workshop report*, Toronto, York Centre for International and Strategic Studies, 62 pp.
- Brown, Craig (comp.), *La historia ilustrada de Canadá*, México, Fondo de Cultura Económica, 1994, 664 pp.
- Brzezinski, Zbigniew, *El juego estratégico. La conducción de la contienda entre los Estados Unidos y la Unión Soviética*, Buenos Aires, Planeta, 1988, 281 pp.
- Buchrucker, Cristian, *Las derechas y el ascenso y caída de la segunda guerra fría*, Mendoza, Editorial de la Universidad Nacional de Cuyo, 1991, 71 pp.

- Buergenthal, Thomas *et al.*, *Manual de derecho internacional público*, México, Fondo de Cultura Económica, 1994, 168 pp.
- Byers, R. B., F. Stephen Larrabee y Allen Lynch (eds.), *Confidence-Building pressures and international security*, Toronto, Institute for East-West Studies, 1986, 156 pp.
- Cahen, Alfred, *The Western European Union and NATO. Building a European defence identity within the context of Atlantic solidarity*, Londres, Brassy's, 1989, 114 pp.
- Cámara de Diputados, Seminario. *El papel de México en el mundo*, México, Comisión de Relaciones Exteriores, 1990, 168 pp.
- Campbell, Robert M. y Leslie A. Pal, *The real worlds of Canadian politics*, Peterborough, Broadview Press, 1989, 405 pp.
- Canada Handbook*, Ottawa, Supply and Services Canada, 1978, 376 pp.
- Careless, J. M. S., *Canada: A story of challenge*, Toronto, Stoddart, 1991, 449 pp.
- Carlsson, Jöran y Ake Widfeldt (eds.), *The Caribbean: A case of micro regionalism*, Göteborg, Peace and Development Research Institute Gothenburg University, 1992, 177 pp.
- Carr, E. H., *¿Qué es la historia?*, México, Planeta/Seix Barral, 1988, 217 pp.
- Ceceña, José Luis, *México en la órbita imperial*, México, El Caballito, 1991, 271 pp.
- Centro de Estudios Estratégicos, *Entendiendo el TLC*, México, Fondo de Cultura Económica/ITESM, 1994, 238 pp.
- CIEDUR/DATES, *Se nos vino el MERCOSUR... Los trabajadores en el proceso de integración*, Montevideo, Fundación Friedrich Ebert, 1994, 184 pp.
- CIP, Anuario CIP 1991-1992. *Paz, militarización y conflictos*, Madrid, Centro de Investigación para la Paz, 1992, 462 pp.
- Clarkson, Stephen, *Canada and the Reagan challenge. Crisis and adjustment, 1981-1985*, Toronto, James Lorimer, 1985, 431 pp.

- Clinton, Bill y Al Gore, *Putting people first. How we can all change America*, Nueva York, Times Books, 1992, 232 pp.
- Colclough, Christopher y James Manor, *States or markets? Neo-liberalism and the development policy debate*, Oxford, Oxford University Press/Institute of Development Studies, 1993, 359 pp.
- Collier, Peter y David Horowitz, *Deconstructing the left. From Vietnam to the Persian Gulf*, Londres, Second Thoughts Books, 1991, 203 pp.
- Comercio y desarrollo sustentable. *Principios*, Winnipeg, Instituto Internacional para el Desarrollo Sustentable, 1994, 33 pp.
- Crane, David, *The next Canadian century. Building a competitive economy*, Toronto, Stoddart, 1992, 302 pp.
- Crispo, John, *Making Canada work. Competing in the global economy*, Toronto, Random House, 1992, 210 pp.
- Chacko, James (ed.), *Cultural sovereignty: Myth or reality?*, Windsor, Centre for Canadian-American Studies, 1987, 373 pp.
- De la Peña, Sergio, *La formación del capitalismo en México*, México, Siglo XXI, 1992, 17a. ed., 245 pp.
- De Olloqui, José Juan, *La diplomacia total*, México, Fondo de Cultura Económica, 1994, 322 pp.
- Deger, Saadet y Somnath Sen, *Military expenditure. The political economy of international security*, Oxford, Oxford University Press/SUPRI, 1990, 186 pp.
- Dell, Sidney Samuel, *Bloques de comercio y mercados comunes*, México, Fondo de Cultura Económica, 1981, 319 pp.
- Deutsch, Karl W., *Análisis de las relaciones internacionales*, México, Gernika, 1988, 2a. ed., 434 pp.
- Dimbleby, David y David Reynolds, *An Ocean apart. The relations between Britain and America in the Twentieth Century*, Nueva York, Vintage Books, 1988, 415 pp.

- Doern, G. Bruce y Robert W. Morrison (eds.), *Canadian nuclear policies*, Quebec, The Institute for Research on Public Policy, 1980, 326 pp.
- Doran, Charles F. y John H. Sigler (eds.), *Canada and the United States. Enduring friendship, persistent stress*, Nueva Jersey, Prentice-Hall, 1985, 256 pp.
- Doran Charles F. y Joel J. Sokolsky, *Canada and Congress lobbying in Washington*, Halifax, Center for Foreign Policy Studies/Dalhousie University, 1985, 257 pp.
- Driscoll de Alvarado, Bárbara y Mónica C. Gambrill (eds.), *El Tratado de Libre Comercio. Entre el viejo y el nuevo orden*, México, UNAM, CISEUA, 1992, 283 pp.
- Drucker, Peter F., *Post capitalist society*, Nueva York, Harper Business, 1993, 232 pp.
- Emmerij, Louis (ed.), *One world or several?*, Paris, Development Center of the Organisation for Economic Co-Operation and Development, 1989, 319 pp.
- English, John y Norman Hillmer (eds.), *Making a difference? Canada's foreign policy in a changing world order*, Toronto, Lester Publishing Limited, 1992, 236 pp.
- Escalona Ramos, Alberto, *Geopolítica mundial y geoconomía. Dinámica mundial, histórica y contemporánea*, México, Ediciones Ateneo, 1959, 508 pp.
- Evans, H. David, *Comparative advantage and growth. Trade and development in theory and practice*, Londres, Harvester Wheatcheaf, 1989, 363 pp.
- Fomerand, Jacques, *Strengthening the United Nations economic and social programs*, Hanover, Dartmouth College/The Academic Council on the United Nations System, 1990, 29 pp.
- Gaddis, John Lewis, *The United States and the end of the cold war. Implications, reconsiderations, provocations*, Nueva York, Oxford University Press, 1992, 301 pp.
- \_\_\_\_\_, *Estrategias de la contención. Una evaluación crítica de la política de seguridad norteamericana de posguerra*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1989, 448 pp.

- Galbraith, John Kenneth y Stanislav Menshikov, *Capitalismo, comunismo y coexistencia. De un pasado amargo a un futuro mejor*, Buenos Aires, Planeta, 1989, 230 pp.
- Galeano, Eduardo, *Las venas abiertas de América Latina*, México, Siglo XXI, 1990, 60a. ed., 486 pp.
- Garcíadiego, Javier et al., *Evolución del Estado mexicano. Reestructuración 1910-1940*, México, El Caballito, 1994, 4a. ed., 287 pp.
- Garten, Jeffrey E., *A cold peace. America, Japan, Germany and the struggle for supremacy*, Nueva York, Random House/The Twentieth Century Fund, 1993, 277 pp.
- GATT, *Trade Policy Review: United States*, Ginebra, General Agreement on Tariffs and Trade, 1990, 357 pp.
- \_\_\_\_\_, *The General Agreement on Tariffs and Trade*, Ginebra, julio de 1986, 96 pp.
- George, Pierre, *Geografía activa*, México, Ariel, 1980 4a. ed., 414 pp.
- George, Stephen, *Politics and policy in the European Community*, Oxford, Oxford University Press, 1992, 2a. ed., 265 pp.
- Gill, Stephen, *American hegemony and the Trilateral Commission*, Nueva York, Cambridge University Press, 1991, 304 pp.
- \_\_\_\_\_, y David Law, *The global political economy. Perspectives, Problems and policies*, Londres, Harvester/Wheatsheaf, 1988, 394 pp.
- Gilpin, Robert, *War and change in world politics*, Cambridge, Cambridge University Press, 1989, 272 pp.
- Globerman, Steven y Michael Walker (comps.), *El TLC. Un enfoque trinacional*, México, Fondo de Cultura Económica, 1994, 322 pp.
- González Souza, Luis, *México en la estrategia de Estados Unidos*, México, Siglo XXI, 1993, 320 pp.
- Goodman, S. F., *The European Community*, Londres, Macmillan, 1993, 2a. ed., 255 pp.

- Gore, Al, *Creating a government that works better and costs less. The Report of the National Performance Review*, Nueva York, Penguin Books, 1993, 323 pp.
- Gratton, Michael, "So, what are the boys saying?" *An inside look at Brian Mulroney in power*, Toronto, Paperjacks, 1988, 294 pp.
- Green, Mark (ed.), *Changing America. Blueprints for the new administration*, Nueva York, Newmarket Press, 1992, 780 pp.
- Grove, Eric (ed.), *Global security. North American, European and Japanese interdependence in the 1900s*, Londres, Brassey's, 1991, 109 pp.
- Halberstam, David, *The fifties*, Nueva York, Villard Books, 1993, 800 pp.
- Harkavy, Robert E., *Bases abroad. The global foreign military presence*, Oxford, SIPRI/Oxford University Press, 1989, 389 pp.
- Hartlyn, Jonathan, Lars Schoultz y Augusto Varas, *The United States and Latin America in the 1990's. Beyond the cold war*, North Carolina, The University of North Carolina Press, 1992, 328 pp.
- Hawes, Michael K., *Principal power, middle power, or satellite? Competing perspectives in the study of Canadian foreign policy*, Toronto, York Research Programme in Strategic Studies, 52 pp.
- Hettne, Björn y Helge Hveem (eds.), *Regionalism and interregional relations*, Göteborg, PADRIGU Papers, United Nations University/European Perspectives Project 1986-87, 1988, 101 pp.
- Hobsbawn, Eric, *En torno a los orígenes de la revolución industrial*, México, Siglo XXI, 1993, 23a. ed., 114 pp.
- Ibarra, David, *Interdependencia, ciudadanía y desarrollo*, México, Fondo de Cultura Económica, 1994, 131 pp.
- IMRED (coord.), *La apertura de México al Pacífico*, México, Secretaría de Relaciones Exteriores, 1990, 161 pp.
- IRELA, *El Mercado Único Europeo y su impacto en América Latina*, Madrid, Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, 1993, 561 pp.

Ishihara, Shintaro, *El Japón que puede decir "no"*, México, Lasser Press, 1991, 194 pp.

Jockel, Joseph T., *Canada and NATO's Northern Flank*, Toronto, York Centre for International and Strategic Studies, 58 pp.

Johnson, Loch K., *America's secret power. The CIA in a democratic society*, Nueva York, Oxford University Press, 1989, 344 pp.

Katz, Friedrich, *La guerra secreta en México. Europa, Estados Unidos y la Revolución mexicana*, México, Era, 8a. ed., 1993, 405 pp.

\_\_\_\_\_, *La guerra secreta en México La Revolución mexicana y la tormenta de la primera guerra mundial*, México, Era, 6a. ed., 1991, 348 pp.

Keating, Tom y Larry Pratt, *Canada, NATO and the bomb. The Western Alliance in crisis*, Edmonton, Hurtig Publishers, 1988, 246 pp.

Kellenbenz, Hermann, *El desarrollo económico de la Europa Continental (1500-1750)*, México, Siglo xxi, 1978, 2a. ed., 369 pp.

Kelly, Philip y Jack Child, *Geopolítica del Cono Sur y la Antártida*, Buenos Aires, Pleamar, 1990, 274 pp.

Kennan, George, *Memoirs. 1925-1950*, Nueva York, Pantheon Books, 1967, 583 pp.

Kennedy, Paul, *The rise and fall of the great powers*, Nueva York, Vintage Books, 1989, 677 pp.

\_\_\_\_\_, (ed.), *Grand strategies in war and peace*, New Haven, Yale University Press, 1991, 228 pp.

\_\_\_\_\_, *Preparing for the twentieth-first century*, Toronto, Harper Collins, 1993, 428 pp.

Keohane, Robert O., *After hegemony. Cooperation and discord in the world political economy*, Princeton, Princeton University Press, 1984, 290 pp.

\_\_\_\_\_, y Joseph S. Nye, *Power and interdependence, USA*, Harper Collins Publishers, 1989, 2a. ed., 315 pp.



- Kissinger, Henry, *Diplomacy*, Nueva York, Simon and Schuster, 1994, 912 pp.
- \_\_\_\_\_, *Un mundo restaurado*, México, Fondo de Cultura Económica, 1973, 439 pp.
- Kolko, Gabriel, *The politics of war. The world and United States foreign policy 1943-1945*, Nueva York, Pantheon Books, 1990, 691 pp.
- \_\_\_\_\_, *Confronting the Third World. United States foreign policy 1945-1980*, Nueva York, Pantheon Books, 1988, 332 pp.
- Krugman, Paul, *Peddling prosperity. Economic sense and nonsense in the age of diminished expectations*, Nueva York, W. W. Norton & Company, 1994, 303 pp.
- La Comunidad Europea y el MERCOSUR. Una evaluación comparada*, Buenos Aires, Fundación de Investigaciones Históricas, Económicas y Sociales, 1993, 176 pp.
- Lake, David A., *Power, protection and free trade. International sources of U. S. commercial strategy, 1887-1939*, Ithaca, Cornell University Press, 1988, 242 pp.
- Laqueur, Walter, *A world of secrets. The uses and limits of intelligence*, Nueva York, Basic Books/The Twentieth Century Fund, 1985, 404 pp.
- Lawrence, Robert Z., y Charles L. Schultze (eds.), *An American trade strategy. Options for the 1990s*, Washington D. C., The Brookings Institution, 1990, 234 pp.
- Liberal Party of Canada, *The red book*, Ottawa, 1993, 112 pp.
- López Villafañe, Víctor, *La nueva era del capitalismo. Japón y Estados Unidos en la Cuenca del Pacífico, 1945-2000*, México, Siglo XXI, 1994, 238 pp.
- Lyons, Gene M., *The world's troubles: John Sloan Dickey on American foreign policy*, Hanover, Dartmouth College, 1987, 45 pp.
- MacNeill, Jim, Peter Winsemius y Taizo Yakushiji, *Beyond interdependence. The meshing of the world's economy and the earth's ecology*, Nueva York, Oxford University Press, 1991, 159 pp.

- Maddison, Angus, *La economía mundial en el siglo XX. Rendimiento y política en Asia, América Latina, la URSS y los países de la OCDE*, México, Fondo de Cultura Económica, 1992, 216 pp.
- Makridakis, Spyros G. et al., *El Mercado Único Europeo. Oportunidades y desafíos para los negocios*, Madrid, McGraw Hill, 1992, 316 pp.
- Markusen, Ann y Joel Yudken, *Dismantling the cold war economy*, Nueva York, Basic Books, 1992, 314 pp.
- McKinsey, Lauren y Kim Richard Nossal (eds.), *America's alliances and Canadian-American relations. North American security in a changing world*, Toronto, Summerhill Press, 1988, 223 pp.
- Millán, Julio A., *La Cuenca del Pacífico*, México, Fondo de Cultura Económica/NAFINSA, 1992, 204 pp.
- Mills, C. Wright, *La élite del poder*, México, Fondo de Cultura Económica, 1987, 388 pp.
- Minford, Patrick (ed.), *The cost of Europe*, Nueva York, Manchester University Press, 1992, 184 pp.
- Molot, Maureen Appel y Brian W. Tomlin, *Canada among nations*, Toronto, James Lorimer, 1988, 243 pp.
- \_\_\_\_\_, *Canada among nations*, Toronto, James Lorimer, 1989, 253 pp.
- Morales Aragón, Eliezer y Consuelo Dávila Pérez (coords.), *La nueva relación de México con América del Norte*, México, UNAM/Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Facultad de Economía, 1994, 556 pp.
- Morin, Edgard, *Penser l'Europe*, París, Gallimard, 1987, 265 pp.
- Morishima, Michio, *Por qué ha "triunfado" el Japón. Tecnología occidental y mentalidad japonesa*, México, Grijalbo, 1988, 257 pp.
- Murdoch, William W., *La pobreza de las naciones*, México, Fondo de Cultura Económica, 1984, 429 pp.
- NATO, *The Central and East European economies in the 1990s: Prospects and Constraints*, Bruselas, NATO Economic Directorate, 1990, 221 pp.

- NATO, *Basic Documents*, Bruselas, NATO Information Service, 1989, 4a. ed., 104 pp.
- \_\_\_\_\_, *The North Atlantic Treaty Organization. Facts and figures*, Bruselas, NATO Information Service, 1989, 575 pp.
- \_\_\_\_\_, *The North Atlantic Treaty Organization. Facts and figures 1949-1989*, Bruselas, NATO Information Service, 1989, 575 pp.
- \_\_\_\_\_, *The transformation of an alliance. The decisions of NATO's heads of State and Government*, Bruselas, NATO Office of Information and Press, 1991, 55 pp.
- \_\_\_\_\_, *NATO Handbook*, Bruselas, NATO Office of Information and Press, 1992, 209 pp.
- \_\_\_\_\_, *NATO Communiqués 1991*, Bruselas, NATO Office of Information and Press, 1991, 63 pp.
- \_\_\_\_\_, *NATO Communiqués 1992*, Bruselas, NATO Office of Information and Press, 1992, 63 pp.
- \_\_\_\_\_, *NATO Communiqués 1993*, Bruselas, NATO Office of Information and Press, 1993, 76 pp.
- \_\_\_\_\_, *NATO Final Communiqués 1986-1990*, Bruselas, NATO Office of Information and Press, 1990, 154 pp.
- \_\_\_\_\_, *NATO: Towards the year 2000*, Halifax, Nova Scotia, Centre for Foreign Policy Studies/Dalhousie University, 1986, 84 pp.
- Naylor, Thomas H., *The cold war legacy*, Massachusetts, Lexington Books, 1991, 237 pp.
- Nevins, Allan y Henry Steele Commager con Jeffrey Morris, *Breve historia de los Estados Unidos*, México, Fondo de Cultura Económica, 1994, 718 pp.
- Nitze, Paul, *De Hiroshima a Glasnost. Memorias*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1991, 467 pp.
- Nivola, Pietro S., *Regulating unfair trade*, Washington D. C., The Brookings Institution, 1993, 190 pp.

Nixon, Richard, *Seize the moment. America's challenge in a one-superpower world*, Nueva York, Simon and Schuster, 1992, 322 pp.

\_\_\_\_\_. 1999. *Victory without war*, Nueva York, Pocket Books, 1989, 336 pp.

OCDE, *From Marshall Plan to global interdependence*, Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris, 1978, 246 pp.

OEEC, *The organisation for economic co-operation and development*, Paris, OEEC, 1960, 114 pp.

Olson, Theodore (ed.), *Canadian defense and the pursuit of peace*, Toronto, York Centre for International and Strategic Studies, 82 pp.

ONU, *Opciones para el logro de una seguridad común en Sudamérica*, La Paz, Centro Regional de las Naciones Unidas para la paz, el desarme y el desarrollo en América Latina y el Caribe, 1991, 361 pp.

Padilla, Luis Alberto, *Teoría de las relaciones internacionales. La investigación sobre la paz y el conflicto*, Guatemala, IRIPAZ, 1992, 384 pp.

Paredes Korber, David, *Cambios políticos y estratégicos en el Pacífico Sur*, IMRED, Cuaderno núm. 40, enero de 1989, 36 pp.

Peña, Orlando, *Estados y territorios de América Latina y el Caribe*, México, Era, 1989, 158 pp.

Pernoud, Régine, *América del Sur en el siglo XVIII. Misceláneas anecdóticas y bibliográficas*, México, Fondo de Cultura Económica, 1990, 163 pp.

Piñón Antillón, Rosa María (comp.), *De la comunidad a la Unión Europea (del Acta Única a Maastricht)*, México, UNAM/Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 1994, 85 pp.

Powers, Thomas, *The man who kept the secrets. Richard Helms and the CIA*, Nueva York, Simon and Schuster, 1979, 508 pp.

Preeg, Ernest H. (ed.), *Hard bargaining ahead: U. S. trade policy and developing countries*, Washington D. C., The Overseas Development Council, 1985, 214 pp.

- Rapoport, Mario (ed.), *Globalización, integración e identidad regional. Análisis comparado Argentina-Canadá*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1994, 382 pp.
- (ed.), *Argentina y Brasil en el MERCOSUR*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1995, 176 pp.
- Rosas, María Cristina, *Crisis del multilateralismo clásico: política comercial externa estadounidense y zonas de libre comercio*, México, Instituto de Investigaciones Económicas/Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 1995, 287 pp.
- Rozenzweig, Fernando, "El desarrollo económico de México de 1877 a 1911", en *El Trimestre Económico*, México, Fondo de Cultura Económica, 1965, pp. 151-189.
- Sagan, Carl y Richard Turco, *A path where no man thought. Nuclear winter and the end of the arms race*, Nueva York, Random House, 1990, 499 pp.
- Samuelsson, Kurt, *From great power to welfare State. 300 years of Swedish social development*, Londres, George Allen and Unwin Ltd, 1972, 304 pp.
- Saywell, John, *Canadá, pasado y presente*, Toronto, Clarke Irwin, 1983, 96 pp.
- Schmitter, Philippe C., "La Comunidad Europea como forma emergente de dominación política", en Benedicto, George y Fernando Reinares, *Las transformaciones de lo político*, Madrid, Alianza Editorial, 1992, pp. 158-199.
- Schori, Pierre, *Olof Palme, la Guerra Fría y el poscomunismo*, México, Fondo de Cultura Económica, 1994, 393 pp.
- SECOFI, *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, México, 1993, tomo I, 343 pp. y tomo II, 273 pp.
- SELA, *Integración económica en las Américas*, XXI Reunión Ordinaria del Consejo latinoamericano, San Salvador, El Salvador, del 10 al 13 de julio de 1995, SP/CL/XXI/O/Di núm. 13, 39 pp.
- *Globalización y liberalización. Notas para la reunión de consulta regional preparatoria de la UNCTAD IX*, Caracas, Venezuela, del 16 al 18 de enero de 1996, SP/RCC-IX/UNCTAD/DT, núm. 2, 40 pp.

- SELA, *Desarrollo y evolución de los procesos de integración en América Latina y el Caribe*, XXI Reunión Ordinaria del Consejo latinoamericano, San Salvador, El Salvador, 10 al 13 de julio de 1995, SP/CL/XXI.O/Di núm. 12, 98 pp.
- Sherwin, Nicholas (ed.), *NATO 2000. A political agenda for a political alliance*, Londres, Brassey's, 1990, 143 pp.
- Silva Michelena, José A., *Política y bloques de poder*, México, Siglo XXI, 1989, 8a, 291 pp.
- Sklar, Holly (ed.), *Trilateralism. The Trilateral Commission and elite planning for world management*, Boston, South End Press, 1980, 604 pp.
- Smith, Bradley F., *The shadow warriors. O. S. S. and the origins of the C. I. A.*, Nueva York, Basic Books, 1983, 507 pp.
- Smith, Murray G. y Frank Stone (eds.), *Assessing the Canada-U. S. Free Trade Agreement*, Toronto, The Institute for Research on Public Policy, 1987, 310 pp.
- Smith, Peter H., *The challenge of integration. Europe and the Americas*, New Brunswick, North-South Center, 1993, 416 pp.
- Soesastro, Hadi (ed.), *Indonesian perspectives on APEC and regional cooperation in the Asia Pacific*, Jakarta, Centre for Strategic and International Studies, 1994, 312 pp.
- Speaks, Larry y Robert Pack, *Sin pelos en la lengua. La presidencia de Reagan criticada por el ex-vocero presidencial*, México, Grijalbo, 1988, 447 pp.
- Spero, Joan Edelman, *The politics of international economic relations*, Nueva York, St. Martin's Press, 1990, 4a. ed., 404 pp.
- Tamames, Ramón, *Estructura económica internacional*, México, Alianza/CONACULTA, 1991, 494 pp.
- \_\_\_\_\_, *Un nuevo orden mundial*, Madrid, Espasa Calpe, 1991, 317 pp.
- The Canada-U. S. Free Trade Agreement*, Ottawa, The International Communications Group, 1988, 256 pp.

- The World Bank, *The east Asian miracle. Economic growth and public policy*, Oxford, Oxford University Press, 1993, 387 pp.
- Thompson, Roger y Fred W. Crickard (eds.), *National security and defense in a changing world*, Halifax, Centre for Foreign Policy Studies/Dalhousie University, 1990, 61 pp.
- Thorsson, Inga, *In pursuit of disarmament. Conversion from military to civil production in Sweden*, Estocolmo, 1984, 347 pp. (vol. 1A); 288 pp. (vol. 2); y 66 pp. (vol. 1B).
- Thurow, Lester, *La guerra del siglo XXI. La batalla económica que se avecina entre Japón, Europa y Estados Unidos*, Buenos Aires, Joaquín Vergara, 1992, 373 pp.
- Toffler, Alvin y Heidi, *War and anti-war. Survival at the dawn of the 21st century*, Nueva York, Little Brown and Company, 1993, 302 pp.
- Toledo Beltrán, J. Daniel, *El Japón de la posguerra. Entre la dependencia y la autonomía*, México, UNAM/Coordinación de Humanidades, 1986, 24 pp.
- Torres Gaytán, Ricardo, *Teoría del comercio internacional*, México, Siglo XXI, 1990, 16a. ed., 467 pp.
- Trudeau, Pierre Elliot, *Memoirs*, Toronto, McClelland & Stewart Inc., 1993, 379 pp.
- United Nations, *World Investment Report. The Triad in Foreign Direct Investment 1991*, Nueva York, United Nations Centre on Transnational Corporations, 1991, 108 pp.
- Van Der Beugel, Ernst, *From Marshall aid to Atlantic partnership. European integration as a concern of American foreign policy*, Nueva York, Elsevier Publishing Company, 1966, 480 pp.
- Vega Cánovas, Gustavo (coord.), *México ante el libre comercio con América del Norte*, México, El Colegio de México, 1991, 507 pp.
- Villarreal, René, *La contrarrevolución monetarista. Teoría, política económica e ideología del neoliberalismo*, México, Fondo de Cultura Económica, 1986, 545 pp.

- Wade, Robert, *Governing the market. Economic theory and the role of government in East Asian industrialization*, New Jersey, Princeton University Press, 1990, 438 pp.
- Wallerstein, Immanuel, *Geopolitics and geoculture. Essays on the changing world-system*, Cambridge, Cambridge University Press/Éditions de la Maison des Sciences de l'Homme, 1992, 242 pp.
- Warner, Michael (ed.), *CIA Cold War Records. The CIA under Harry Truman*, Washington D. C., CIA History Staff, Center for the Study of Intelligence, Central Intelligence Agency, 1994, 473 pp.
- Weitzman, Martin L., *The shared economy. Conquering stagflation*, Cambridge, Harvard University Press, 1984, 167 pp.
- Whalley, John (coord.), *Canada-United States Free Trade*, Toronto, University of Toronto Press, 1985, 374 pp.
- White, Randall, *Fur trade to free trade. Putting the Canada-U. S. Trade Agreement in historical perspective*, Toronto, Durdun Press Limited, 1988, 2a. ed., 240 pp.
- Winham, Gilbert R., *Trading with Canada. The Canada-U. S. Free Trade Agreement*, Nueva York, The Twentieth Century Fund, 1988, 81 pp.
- Wolton, Dominique, *War game. La información y la guerra*, México, Siglo XXI, 1992, 238 pp.
- World Bank, *The East Asian miracle. Economic growth and public policy*, Oxford, Oxford University Press/A World Bank Policy Research Report, 1993, 389 pp.
- \_\_\_\_\_, *The World Bank Atlas 1996*, Washington D. C., 1995, 36 pp.
- World Commission on Environment and Development, *Our common future*, Oxford, Oxford University Press, 1987, 400 pp.
- Wright, Robin y Doyle Mac Manus, *Futuro imperfecto. Claves para interpretar un futuro en crisis*, México, Grijalbo, 1992, 296 pp.







Para adquirir nuestros libros y revistas  
y para mayor información favor de dirigirse a:

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS  
Oficina de Distribución y Venta de Publicaciones  
Torre II de Humanidades, 3er. Piso, Cd. Universitaria.  
C.P. 04510 o al A.P. 20-721, 01000, México, D.F.  
Teléfono 623-00-94  
Fax 623-00-29

Colección: libros de la revista *Problemas del Desarrollo*

	Pesos mexicanos	Dólares U.S.
<i>México: planeación urbana, procesos políticos y realidad</i> , Ángel Bassols Batalla <i>et al.</i> (coordinador)	70.00	9.00
<i>El desarrollo regional en México: teoría y práctica</i> , Ángel Bassols Batalla <i>et al.</i> (coordinador)	70.00	9.00
<i>Las grandes ciudades de México en el marco actual del ajuste estructural</i> , Carlos Bustamante Lemus (coordinador y compilador)	42.00	6.00
<i>Evaluación actual y propuestas para el desarrollo urbano</i> , Carlos Bustamante Lemus (coordinador y compilador)	60.00	8.00
<i>América Latina: crisis y globalización</i> , Fernando Carmona de la Peña (coordinador)	35.00	5.00
<i>América Latina: hacia una nueva teorización</i> , Fernando Carmona de la Peña (coordinador)	35.00	5.00
<i>La agricultura mexicana 500 años después</i> , Cuauhtémoc González Pacheco (coordinador)	90.00	12.00
<i>La coyuntura neoliberal a mitad del periodo. ¿Autónoma o inducida?</i> , José Rangel (compilador)	76.00	10.00
<i>Apertura económica y perspectivas del sector agropecuario mexicano hacia el año 2000</i> , Emilio Romero Polanco <i>et al.</i> (coordinador)	126.00	16.00



*México ante los procesos de regionalización en el mundo,*  
se terminó de imprimir en diciembre de 1996  
en los talleres de Alejandro Cruz Ulloa, editor.  
Su composición se hizo en tipo Palatino  
de 10:11, 9:10 y 8:9 puntos.  
La edición consta de 1000 ejemplares.





