

**INTEGRACIÓN
REGIONAL:
LOS LÍMITES DEL
DEBATE ECONÓMICO**

INTEGRACIÓN REGIONAL: LOS LÍMITES DEL DEBATE ECONÓMICO

Autores:

Álvarez, Oneida
Arroyo Picard, Alberto
Crisorio, Beatriz Carolina
Fernández Soriano, Armando
García Aguirre, Feliciano
García Lorenzo, Tania
Monteagudo, Mario Molina
Nazareno, Elías
Ornilla, Bernard
Pérez García, José Ángel
Pinto Blanco, Alberto
Puerta Rodríguez, Hilda
Regueiro Bello, Lourdes María
Rodríguez Torres, Sara

EDICIONES BÖLL

“Integración Regional: Los límites del debate económico”

Compilación: Asociación por la Unidad de Nuestra América (AUNA CUBA) / ©Fundación Heinrich Böll, El Salvador, Centro América / **Diseño Gráfico:** Equipo Maíz / **Impreso en El Salvador por:** Bellas Artes / Esta edición consta de 1,000 ejemplares / Hecho el depósito que ordena la ley / Noviembre de 2005 /

Nota Editorial: Los contenidos de cada artículo son responsabilidad del autor o autora y no reflejan necesariamente la opinión de la organización editora. El uso de los textos publicados en este libro es permitido y deseado a fin de informar y sensibilizar a más personas sobre el tema. Se solicita nombrar la fuente / **ISBN** 99923-35-08-4

Fundación Heinrich Böll
Calle José Alvarado No. 12, Col. Roma,
entre Medellín y Monterrey
C.P. 06760, Delegación Cuauhtémoc
México, D.F.
T. (52) (55) 52-641514
T.F. (52) (55) 52-642894
www.boell-latinoamerica.org

GLOSARIO DE SIGLAS Y ABREVIATURAS

AEC	Asociación de Estados del Caribe
AEC	Arancel Externo Común
ALCA	Área de Libre Comercio para las Américas
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALALC	Asociación Latinoamericana de Libre Comercio
AMI	Acuerdo Multilateral de Inversiones
APEC	Asociación de Cooperación Asia -Pacífico
ATTAC	Asociación por la Tasación de las Transacciones Financieras para Ayuda a los Ciudadanos
ATPDEA	Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga
BBC	British Broadcasting Corporation
BEI	Banco Europeo de Inversiones
CAFTA	Centroamerican Free Trade Agreement / Acuerdo de Libre Comercio Centroamericano
CAN	Comunidad Andina de Naciones
CARICOM	Caribbean Community / Comunidad del Caribe
CEPAL	Comisión Económica para América Latina
COMPA	Convergencia de Movimientos de los Pueblos de las Américas
CNC	Comité de Negociaciones Comerciales del ALCA
CSME	Caribbean Single Market Economy / Economía de Mercado Único del Caribe
DPI	Derechos de Propiedad Intelectual de la OMC
ECLAC	Economic Commission for Latin America and the Caribbean / Comisión Económica para América Latina y del Caribe
ETN	Empresas Transnacionales

FED	Fondo Europeo de Desarrollo
FMLN	Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (El Salvador)
FMI	Fondo Monetario Internacional
FSM	Foro Social Mundial
FSLN	Frente Sandinista de Liberación Nacional (Nicaragua)
FTAA	Free Trade Agreement of the Americas / Acuerdo de Libre Comercio para las Américas
GATT	General Agreement on Tariff and Trade / predecesora de la OMC
IED	Inversiones Extranjeras Directas
ICC	Iniciativa para la Cuenca del Caribe
IIRSA	Iniciativa para la Integración Regional Sudamericana
INDEC	Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
NAFTA	North America Free Trade Agreement / Tratado de Libre Comercio de América del Norte
OEA	Organización de Estados Americanos
OECS	Organización de Estados del Caribe Oriental
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development / Organización de Cooperación y Desarrollo Económico
OMC	Organización Mundial de Comercio
ONG's	Organizaciones No Gubernamentales
ONU	Organización de Naciones Unidas
OTAN	Organización del Tratado del Atlántico Norte
PAC	Política Agrícola Común
RMALC	Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio
PNUMA	Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente
PNUD	Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo
PPP	Plan Puebla-Panamá
PT	Partido del Trabajo, Brasil
SICA	Sistema de Integración Centroamericano
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
UE	Unión Europea
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development / Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
UNESCO	Programa de Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura
URNG	Unidad Revolucionaria Nacional Guatemalteca
URSS	Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas

PRESENTACIÓN

“Formémonos una patria a toda costa
y todo lo demás será tolerable...”

Simón Bolívar

Las ideas liberales de Simón Bolívar durante las primeras décadas del siglo XIX sobre una integración continental americana no lograron finalmente unificar a los estados Americanos, pero sin duda contribuyeron a la formación simbólica de una identidad subcontinental y sembraron las raíces de un largo proceso de integración regional. Dos siglos después, es pertinente hacer un balance de las dificultades y retos de este difícil proceso en un contexto actual completamente distinto al de aquella época. Los países de América Latina se encuentran entrelazados en una variada red de pactos económicos bilaterales y multilaterales; algunos con cierta actividad y vigencia, otros han quedado en el recuerdo.

Frente a la globalización y la integración económica de los grandes capitales en América Latina, como en cualquier otra parte del mundo, el aislamiento es teórica y prácticamente imposible. Ningún país de la región tiene el suficiente peso político o económico para modificar por sí solo el sistema político y económico a escala internacional. Por el contrario, países sumamente fuertes como Brasil, México y Argentina han optado por buscar vías de integración regional, cada uno con sus tiempos, mecanismos y formas distintas. ¿Pero realmente han asumido un espíritu de verdadera integración que tenga la capacidad de fortalecer también el desarrollo político y social de la región? ¿Habrán integrado en sus propuestas de integración el cambio paradigmático hacia la sustentabilidad? ¿Les permitirá contar con los recursos y capacidades para poder hacer frente a los embates del libre comercio y

negociar mejores condiciones con el resto de bloques comerciales (UE, Asia, y EEUU)?... No lo sabemos, lo que si sabemos es que cada país ha marcado su propio rumbo: México se ha abierto globalmente como ningún otro país latinoamericano; Chile cuenta con mecanismos de intercambio comercial con los dos actores más importantes en el globo (UE y EEUU); Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay han formado el principal bloque económico de la región, MERCOSUR, que al parecer ganará fuerza en la medida que las negociaciones del ALCA se van estancando además de ser una alianza económica y política de trascendencia mundial; la Comunidad Andina ha enfrentado un tortuoso proceso de integración, y los países Caribeños han formado alianzas políticas (más allá de lo económico) que les ha permitido negociar globalmente como bloque. En cada proceso es necesario observar las oportunidades y retos de sus experiencias para poder hacer un balance más completo sobre los distintos procesos.

Como Fundación consideramos que si bien los sistemas de integración económica son una realidad, estos no deben limitarse estrictamente a lo económico, sino que deben ser trasladados al ámbito de lo sociocultural. Esta tarea no es fácil pues supone que para ello debe de haber una integración económica que priorice el desarrollo de los pueblos, que garantice el respeto a los DDHH en su integralidad, que tenga una perspectiva de desarrollo sustentable en su dimensión ambiental, social y política y que considere la dimensión de género como un eje transversal que permita disminuir las inequidades en todas las esferas de este proceso, y por si fuera poco que tenga aquella visión bolivariana de un proyecto regional. Serán los tomadores de decisión quienes finalmente delínean el rumbo en cada país, pero los actores sociales y civiles en cada región están obligados también a buscar mecanismos de participación para el diálogo en escenarios cada vez más complicados, con miras a encontrar las herramientas adecuadas para lograr esta verdadera integración.

Esta publicación surgió a raíz de la solicitud de la Asociación por la Unidad de Nuestra América (AUNA) contraparte de nuestra Fundación en Cuba y a quien hemos apoyando en el análisis de estos temas desde hace varios años. Esperamos que este libro, que ahora tienen en sus manos, sea una herramienta más para la reflexión y el análisis que pueda responder a una pregunta que seguramente nos hacemos todas y todos ¿en dónde estamos como país y como región?. Manteniendo ese espíritu multiregional, la publicación cuenta con la participación de 12 autores/as de la región quienes expresan su opinión sobre los distintos procesos mencionados. El libro recoge el análisis, apreciaciones, balances y caracterizaciones de dichos procesos, mismos que queremos compartir con ustedes.

Bolívar anteponía todo (por lo menos en el discurso) por la integración regional como una sola Patria. Ahora, en un contexto internacional mucho más complejo, consideramos que vale la pena retomar este espíritu bolivariano para preguntarnos ¿qué hemos logrado hasta ahora con estos esfuerzos de integración?. Hablamos la misma lengua (salvo el caso de Brasil y algunos países caribeños), tenemos en la mayor parte la misma herencia cultural española o portuguesa, pero ¿somos una región integrada? ¿dónde estamos y hacia dónde vamos?

Silke Helfrich

Directora Oficina Regional para Centroamérica,

México y el Caribe de la

Fundación Heinrich Böll

www.boell-latinoamerica.org

INTERESES DE EXPANSIÓN HEGEMÓNICA EN AMÉRICA LATINA

Estrategias alternativas de resistencia

MARIO MOLINA MONTEAGUDO

Cuando nos encontrábamos preparando esta presentación la primera idea que nos asaltó a la mente fue como definir el título del trabajo que ponemos a la consideración colectiva en el día de hoy, teniendo como patrón el desempeño y auge de los movimientos sociales contra el megaproyecto ALCA.

Desde el plano general identificaremos distintos aspectos sobre la panorámica que viven los países latinoamericanos y caribeños en el escenario de Libre Comercio para de esta forma realizar un bosquejo del papel que han jugado en los últimos años las diferentes organizaciones, movimientos, redes, alianzas y agrupaciones de la sociedad civil en contraposición a los planes de dominación por parte de los Estados Unidos en diversos escenarios mundiales y que definen un perfil contestatario al modelo de exclusión y saqueo de las riquezas colectivas.

ANTECEDENTES

En pleno momento de cambio de la situación mundial (ruptura de la bipolaridad con la caída del Muro de Berlín, en 1989 y la desarticulación de la Unión Soviética, en 1991) se lanza la Iniciativa para las Américas (IPA) como estrategia para reubicar a América Latina y el Caribe bajo el dominio norteamericano. Fue además el momento más bajo de resistencia de los pueblos que veían afectada no sólo su capacidad de confrontación con el proyecto económico del capital, sino también su capacidad de instalar un proyecto de carácter alternativo. Era pues la oportunidad para un relanzamiento del deseo de dominación de los Estados Unidos, particularmente en la región.

Ante el cambio de gobierno en Estados Unidos en el año 1992, con la ascensión de William Clinton y el Partido Demócrata, la IPA como propuesta continental se

transforma en dos iniciativas convergentes: el TLCAN (1° de enero de 1994), y el lanzamiento del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), en la primera Cumbre de las Américas, Miami 9-11 de diciembre de 1994.

En el mensaje de presentación al Congreso de los Estados Unidos de la “Ley Iniciativa para las Américas”, el 14 de septiembre de 1990, el presidente George Bush (padre) planteó: “Para el beneficio de todos los pueblos de este hemisferio, Estados Unidos, necesita extender su mano para apoyar a los esfuerzos de estos países... Mi nueva Iniciativa para las Américas tiene como meta construir una asociación de base amplia para los años 90 que fortalecerá nuestros lazos económicos y estimulará el crecimiento económico y el desarrollo a lo largo del hemisferio occidental.”; “...queremos expandir el comercio tanto por medio de una estrecha colaboración con las naciones de América Latina y el Caribe..., como por la vía de acuerdos de libre comercio con la meta ulterior de un sistema de libre comercio hemisférico...”¹

Como puede apreciarse se estaba construyendo desde esta fecha la perspectiva de un Área de Libre Comercio hemisférica. De concretarse, conformaría la mayor zona de libre comercio del mundo, con un PIB de 11 billones de dólares, el 40% de la producción mundial y una población de 800 millones de habitantes.

Estados Unidos conocedor de su elevado nivel de desarrollo está interesado en fortalecer más su economía bajo el mismo modelo de explotación, es por ello que necesita el proyecto ALCA para solucionar sus problemas económicos y satisfacer su deseo de control al resto de los países de América Latina y el Caribe. El ALCA no es un proyecto de libre comercio sino una pieza fundamental del hegemon norteamericano de dominación y saqueo de los recursos naturales y humanos, sería la extensión del TLCAN a los restantes países del continente, a excepción de Cuba.

La idea de recrear un proyecto ALCA renace coincidiendo con varios acontecimientos. Por un lado, con el debilitamiento del MERCOSUR de la mano de la profundización de la crisis económica argentina; por otro lado, con la insistencia de varios países latinoamericanos, especialmente Chile, por la rúbrica de un acuerdo comercial bilateral con Estados Unidos; desde otro ángulo, coincide además con el endurecimiento de la política exterior de EUA, lo que parece formar parte de una estrategia de diferenciación del Partido Republicano, ahora en el gobierno.

El proyecto ALCA no es más que el círculo vicioso de dominación-exclusión social / colonialismo-cesión de soberanía, constituye en sí una estrategia para apuntalar las políticas neoliberales en la región, incluso ahora que se propone un “ALCA light o a la carta” *donde teóricamente cada gobierno podrá servirse lo que desee del menú,*

¹ George Bush. Mensaje de presentación al Congreso de Estados Unidos de la “Ley Iniciativa para las Américas de 1990” en: Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales, Vol. 9, No. 2, mayo-agosto de 2003, pp. 215-217

pero que en la práctica es conocido –como lo muestra la experiencia del TLCAN- que el plato es escogido y servido por quien se adueña del banquete, con independencia de las preferencias y gustos de los invitados (Moreno, Raúl, 2003).

Si tomáramos como ejemplo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) podemos observar que sus resultados han sido devastadores para el país firmante menos desarrollado. Desde el año 1994, cuando entró en vigor, el porcentaje de la población mexicana que vive en la miseria aumentó de forma exorbitante. A pesar de que el Tratado atraería más inversión extranjera para el campo, de que generaría más empleo y aumentaría las remuneraciones de los trabajadores, la pobreza se ha incrementado. Según cifras oficiales, el 69,3% del total de la población en el campo es pobre (1/4 de la población vive en zonas rurales). El trabajo informal abarca el 50% del empleo actual. Creció fuertemente la deuda externa y, por consiguiente la dependencia de la economía mexicana respecto de la norteamericana. De forma vertiginosa ha aumentado el trabajo infantil en terribles condiciones de desprotección e insalubridad. Los índices de registro de niños de la calle han alcanzado cifras muy elevadas, donde al menos 80,000 niños son víctimas de pornografía y prostitución. El TLCAN ha permitido la consolidación del neoliberalismo en el país al reforzar las posiciones de las empresas transnacionales y al apoyar la expansión de los grandes grupos económicos locales.

Si nos trasladamos al campo, vemos como se ha producido una inundación de maíz proveniente de los EE.UU. a precios subsidiados, de tal manera que centenares de miles de campesinos se quedan fuera de la competencia de este importante renglón agrícola, alimento básico y milenario del pueblo mexicano.

ESTRATEGIA EXPANSIONISTA

“La ocupación territorial del Estado estadounidense para América Latina tiene dos vertientes principales: el despliegue militar y el control de los recursos estratégicos de la región” (Ornelas, Raúl). Estos recursos son principalmente, petróleo, biodiversidad y población, considerada ésta última como reserva de fuerza de trabajo.

El reposicionamiento militar norteamericano en la región tiene la característica significativa de coincidir con los espacios de gran riqueza, de fuerte conflictividad y/o de presencia de movimientos contestatarios. Tanto éste como el PPP, el Plan Colombia y el ALCA apuntan todos, a la apropiación de los recursos y al control de los conflictos sociales.

De acuerdo con la Casa Blanca, el petróleo es la principal fuente de energía de los EE.UU., atendiendo aproximadamente el 40% de las necesidades nacionales, nivel que se estima sin cambios hasta el 2020. En el año 2000 el consumo de petróleo en este país representó el 25% del consumo mundial, de los cuales el 51% fue importado. En un lapso de 15 años (1985-2000) las importaciones netas de

petróleo pasaron de 4,3 a 10 millones de barriles diarios, colocando a la economía estadounidense en una fuerte dependencia externa. Por lo que podemos afirmar que este componente es un foco de atención prioritaria para los planes norteamericanos de expansión económica y territorial. Los yacimientos en operación y los que están en prospectivas hacen de América Latina una zona esencial para la seguridad nacional y económica de EE.UU.

En términos geográficos, existen dos grandes regiones donde se concentra la mayor parte de la biodiversidad: el archipiélago alrededor de Indonesia y la franja que va desde la Amazonía hasta el centro de México. América Latina aloja una parte significativa de las especies vivientes; 68% de los bosques tropicales del mundo, 40% de las especies animales y vegetales, así como la más grande variedad de flores.

Por solo citar dos ejemplos, Brasil alberga la quinta parte de la biodiversidad del planeta, ahí habitan, por ejemplo: 56,000 especies vegetales, 417 especies de mamíferos (de las cuales 109 son endémicas), 1,500 especies de aves y 3,000 especies de agua dulce. México constituye el otro gran foco de riqueza viviente: 12,500 especies de plantas superiores, 140 especies de mamíferos, 368 de reptiles y 92 de aves, todas ellas, especies endémicas.

Este componente es uno de los focos de atención prioritario del megaproyecto Plan Puebla Panamá (PPP), franja de importancia vital en las previsiones norteamericanas de lograr acceder a toda costa a los grandes recursos de que disponen los países más al Sur del Continente. Este plan se perfila hacia la liberalización de actividades estratégicas –hasta ahora controladas por el Estado- como son el petróleo, el gas natural, los cursos de agua, las reservas forestales y la biodiversidad, que representan apetecidos nichos para las inversiones privadas extranjeras.

Aunque en el texto del PPP se dibujan iniciativas que postulan por la búsqueda de un desarrollo humano y sustentable, así como el estímulo de procesos participativos y democráticos, en el mapa del Plan trazado por el BID se simplifica a una Mesoamérica conectada por proyectos de infraestructura (carreteras, interconexión eléctrica, fibra óptica, puertos) y un corredor biológico, sin que asome el bosquejo de proyectos educacionales, de salud, viviendas y otros vinculados con el beneficio directo de la población.

La población es el tercer gran atractivo para la expansión estadounidense en América Latina. Los diferenciales de salarios entre el Sur y el Norte del continente, así como las necesidades de controlar la creciente inmigración, motivan las estrategias de industrialización en la región. Muchas industrias se instalarían en la zona logrando mayores beneficios para los inversionistas.

Bajo esta perspectiva de integración forzada a la que tratan de subordinarnos y en un mundo cada vez más globalizado donde las victorias recurrentes cargan a manos de las empresas transnacionales y sus apetitos por ejercer mayor dominio y

enriquecimiento ilimitado, donde no se habla más del derecho a la educación y a la salud gratuitas, sino de aumentar la calidad de los servicios educativos y de salud, el panorama de nuestra región se torna cada vez más sombrío. En América Latina lo real no es precisamente lo maravilloso. Veamos algunas cifras:

- En una región donde las tres cuartas partes de la población vive en las ciudades, América Latina experimentó una tasa de crecimiento promedio en los últimos seis años del 1,3%, y el PIB por habitante del año pasado (2003) alcanzó una cifra 1,5% inferior al de 1997.
- La región pagó en los últimos 10-15 años cerca de 800 000 millones de dólares por el servicio de los intereses de la deuda, o sea que pagó su deuda externa y debe una cifra similar, se convierte en un círculo vicioso de pagar para seguir pagando.
- El año 2003 cerró con 20 millones más de latinoamericanos pobres que en 1997.
- Según la CEPAL 227 millones de latinoamericanos, que representan el 44% de la población, son pobres, y de ellos 92 millones, indigentes
- En estudios recientes del Banco Mundial sobre la desigualdad en América Latina y el Caribe, se constata que la brecha de ingreso entre el 10% más rico y el 10% más pobre de la población, es de 30 veces, la mayor del mundo. Esto significa que el 10% más rico se apropia del 48% del ingreso total mientras que el 10% más pobre apenas recibe 1,6 por ciento.
- El empleo disponible es solo para trabajo informal en 7 de cada 10 nuevos empleos. El pasado año 700 mil personas se sumaron al ejército de desempleados urbanos el cual asciende a más de 17 millones de latinoamericanos en este indicador, aunque en muchos casos no abarca más que las ciudades principales.

Como puede apreciarse la industria más eficiente instalada por el neoliberalismo en la región ha sido la fabricación de pobres, indigentes y desempleados. En América Latina la acumulación de pobreza, injusticia social e inequidad está dejando de ser un dato pasivo y se transforma en protesta social, movilizaciones y acciones. El gobierno de Estados Unidos comienza a recoger tempestades de movimientos sociales de protesta, después de haber sembrado vientos de falsas promesas, de explotación y dominación. (Martínez, Osvaldo, 2004)

Hasta la fecha es paradójico el criterio emitido en 1990 por el entonces presidente de los Estados Unidos (George Herber Walter Bush), en su presentación ante el Congreso de la Iniciativa para las Américas, aún está por ver ¿qué beneficios reportaría para los pueblos del hemisferio?, ¿de cuál crecimiento y desarrollo económico se estaba hablando?, ¿por qué motivos esa mano que se extendería para ayudar a nuestros países nos está asfixiando desmesuradamente?.

RESISTENCIA

Como expresara recientemente el Dr. Theotonio dos Santos, “estamos en un momento de crítica muy fuerte a las políticas neoliberales, no solo por parte de la intelectualidad, sino fundamentalmente por las masas”. Y esto se ha hecho evidente desde el mismo momento en que se fueron instrumentando acuerdos a espaldas de los pueblos, de las grandes mayorías. Mientras organizaciones y movimientos sociales luchan con sus armas y métodos los foros excluyentes del mundo capitalista, otros se aprestan a firmar y negociar, de manera antidemocrática, como grandes tramoyistas, los siguientes pasos para la rúbrica de nuevos planes anexionistas.

Como ya se ha expresado, el proceso para la creación del ALCA se acuerda en la I Cumbre de las Américas (Miami, diciembre 1994). A partir de este momento la articulación de organizaciones civiles en torno a la Ronda Uruguay de negociaciones del GATT desde 1986 hasta 1994 que dio origen a la Organización Mundial de Comercio (OMC) fue la primera piedra en la construcción de la perspectiva ciudadana global. En el marco de la II Cumbre (Santiago de Chile, abril 1998) se decide iniciar las negociaciones sobre el ALCA, luego de que amainara el “efecto tequila” de la crisis del peso mexicano.

En la década de los 90, surgieron redes globales de la ciudadanía, particularmente activas. En general redes temáticas que vienen acumulando conocimientos y experiencias fundamentales para poder pensar en opciones alternativas a la globalización. Entre las más conocidas en nuestro ámbito tenemos la Red de Control Ciudadano, y a partir de ésta muchas otras se fueron organizando como la Alianza para un Mundo Responsable y Solidario, Vía Campesina, Alianza Social Continental, Jubileo Sur, Red de Mujeres Transformando la Economía, ATTAC, El Campo no Aguanta Más, Grito de los Excluidos, COMPA, entre muchas otras.

El siguiente paso, que llevó a la batalla de Seattle en la 3ra Conferencia Ministerial de la OMC (30 nov – 3 diciembre 1999), ya mostraba a fines de ese año la alianza estratégica de actores, redes civiles, ONG's y sindicatos. Existen criterios de que Estados Unidos como anfitrión de la Conferencia sufrió su primer fracaso diplomático desde la crisis de los rehenes de Irán en 1979.

Posteriormente, en enero de 2000 vino el alzamiento indígena ecuatoriano que derribó al gobierno de Jamil Mahuad. Del mismo modo, se producen los levantamientos populares en Cochabamba a raíz de la llamada Guerra del Agua (enero-abril 2000) donde el país boliviano vivió una creciente convulsión (dos muertos y decenas de heridos). Desde este instante se puede afirmar el comienzo de un ciclo de insurrección permanente que no ha cesado. Este acontecimiento sentó los precedentes de la lucha contra el ALCA a escala nacional. A partir de la fecha han muerto en el país en distintos enfrentamientos más de un centenar de personas: (33 muertos y más de 200 heridos, 12-13 febrero 2003), 80 muertos y más de 300 heridos en las movilizaciones de octubre pasado, en el conflicto que derrocó al gobierno de Sánchez de Losada.

El 16 de abril de 2000 se efectuaron protestas en Washington contra el FMI y el BM donde miles de personas se lanzaron a las calles para denunciar las políticas de ajuste estructural por el daño que causa a los pobres y por exacerbar la desigualdad económica. Es de destacar, que en los propios EE.UU. existe un fuerte movimiento de comunidades de base (sindicatos, ecologistas, grupos de inmigrantes, sectores de gente de color, etc.) que de igual modo luchan contra la guerra, la globalización neoliberal y otros males imperantes.

El 17 de octubre se realiza la Marcha Mundial de Mujeres bajo el lema: Pan y Rosas (lema que nace de las luchas históricas de mujeres progresistas norteamericanas) y se retoma nuevamente para impulsar diversas iniciativas en el mundo. Trescientas organizaciones de diversa índole pertenecientes a 54 países organizaron la Marcha.

La III Cumbre de las Américas celebrada en Québec, en abril 2001, marca un momento importante en este recorrido histórico. Por un lado, salen a la luz pública las reales intenciones del proyecto ALCA debido a las fuertes presiones de los movimientos y organizaciones no gubernamentales. Hasta ese momento no se conocía en detalle lo que se estaba negociando, todo acontecía a puertas cerradas, lejos de la consideración pública. Por otro lado, podemos decir que es a partir de este momento en que la resistencia popular contra el ALCA logra una articulación decisiva. En Québec se estimaron en 60,000 los participantes de la protesta en la Segunda Cumbre de los Pueblos. Aquí se instaló un cerco físico de 4 Km. de extensión y 3 m de altura para aislar la protesta del lugar de la cumbre presidencial. La represión incluyó gases y palos para alejar la manifestación. Hubo un saldo de 430 detenidos y cerca de 500 heridos entre los manifestantes. Sin embargo, la protesta tuvo su efecto y de este modo apareció el primer logro de la lucha contra el ALCA: el compromiso de los presidentes de hacer público el documento en borrador de las negociaciones hasta entonces secretas.

Un antecedente previo a la III Cumbre fue la realización en Porto Alegre del Primer Foro Social Mundial (25-30 enero 2001). Otro Mundo es Posible sale a la palestra pública como consigna planetaria de la lucha por un mundo mejor. ALCA y hegemonía como parte de la realidad que impera en este mundo global y excluyente nos muestra el desequilibrio, mientras la unidad de los pueblos, la resistencia de los movimientos sociales es pensar en un mundo mejor, en una posibilidad de equilibrio, es resistirse a la dominación y a los poderes de los grandes conglomerados económicos al estilo de Dávós. En la primera convocatoria del FSM hubo más de 20,000 representantes de la sociedad civil de 122 países. A diferencia del Foro Económico Mundial de Dávós, Suiza, donde se reúnen los super ricos globales para mantener el dominio del capital sobre los seres humanos. En Porto Alegre se reúnen representantes de las grandes masas marginadas del planeta. Este es el gran logro político, llegar a ser la antítesis del Foro de Dávós, la gran meca del neoliberalismo.

Es imposible entender el FSM sin vincularlo con la creciente ola de protestas contra la globalización neoliberal en plazas públicas, los que hacen posible y viable el Foro son aquellos y aquellas que se forjan como sujetos en lucha, movimientos y organizaciones sociales sin importar que sus acciones sean pequeñas o grandes, locales o nacionales, regionales o globales. Es la confluencia más global posible de la diversidad de las redes y movimientos lo que gesta el Foro.

Después sucedieron los acontecimientos del 11 de septiembre que detuvo el ascendente movimiento en su trayectoria pues la próxima gran confrontación entre el establishment y sus oponentes ocurriría ese mes en Washington a raíz de la reunión anual de otoño del FMI y el BM. Acobardados por la perspectiva de una semana de protestas masivas de cerca de 50,000 personas, las dos instituciones financieras decidieron cancelar la cita. Este hecho agravaría aún más el expansionismo militar estadounidense en su cruzada planetaria contra el terrorismo.

El 19 y 20 de diciembre, el pueblo argentino se lanza a las calles para protestar contra la antipopular política económica y social de corte neoliberal aplicada por el gobierno (murieron 31 personas, cientos de heridos y más de 400 detenidos). El proyecto alternativo sigue cobrando vidas.

Durante el año 2002 se desplegó una serie de iniciativas nacionales, así como alianzas de fuerzas sociales y políticas. Entre las iniciativas merece la pena destacar el plebiscito contra el ALCA en Brasil con la rúbrica de más de 10 millones de firmantes.

El II Foro Social Mundial (31 enero-5 febrero) se realiza nuevamente en Porto Alegre, aquí se lanza la Campaña Continental de Lucha contra el ALCA con una manifestación por las calles de la ciudad de más de 60,000 participantes. En esta segunda convocatoria asistieron representantes de 131 países, lo que evidencia un sustantivo incremento de la participación de los pueblos, de los sectores más desposeídos del planeta, de los ciudadanos que abogan por un mundo mejor y equitativo.

En julio 2002 se produce la manifestación del movimiento antiglobalización durante la Cumbre del G-8 en Génova, Italia (300,000 participantes). Se produjo una fuerte represión costándole la muerte a un joven italiano.

Dentro de los momentos claves de desarrollo de la Campaña Continental de lucha contra el ALCA para este año se realiza el Encuentro Continental de Reflexión e Intercambio "Otra América es Posible", Quito (27 oct-1 nov) en ocasión de la 7ma reunión de Ministros de Economía y Comercio. Existió una amplia participación de organizaciones y movimientos sociales del hemisferio. Aunque hubo fuerte oposición entre la policía y manifestantes al no permitírsele el paso frente al hotel donde se efectuaba el cónclave de Ministros se logró que una representación de los movimientos sociales pudiera entrar y leer un mensaje a nombre de los Pueblos de América, o sea el sentir de la inmensa mayoría. Se abogaba por realizar en nuestros países las consultas populares contra el ALCA, para que sean realmente los pueblos los que decidan la suerte y el destino de sus conciudadanos.

En Uruguay se celebra el 15 de noviembre el Foro Social Uruguayo con una multitudinaria marcha contra la creación del ALCA. Las protestas contra este proyecto se diseminan en todo el mundo. En los países de nuestro continente se multiplican como volcanes de esperanza por otra América distinta, donde la solidaridad y la cooperación en todos los ámbitos de la vida deben reinar por encima de intereses mezquinos y personales.

Durante el año 2003 se realizan varias convocatorias entre las que podemos citar el III FSM de Porto Alegre (21-29 enero), con una cifra de 100 000 personas entre delegados, observadores, profesionales de la prensa y activistas en representación de 156 países de todo el mundo. Se constata una vez más que los graves y serios problemas de la humanidad desde la falta de agua al hambre, desde la destrucción de nuestra naturaleza y biodiversidad a la deuda externa impagable, desde el conocimiento digital excluyente al analfabetismo extremo siguen siendo temas pendientes y urgentes que exigen una visión crítica, propuestas alternativas serias y una activa participación de los ciudadanos de nuestro mundo, de este mundo que puede y debe ser posible.

Otro acontecimiento importante fue el Foro de los Pueblos por una alternativa frente a la OMC en Cancún dentro de la Campaña Continental contra el ALCA, donde se realizaron jornadas paralelas en varios países del mundo. En Cancún el movimiento global mostró nuevamente su capacidad de convocatoria. La batalla librada aquí forma parte de los hitos del movimiento global de resistencia. Si bien se produjo un lamentable hecho en la marcha del día 10 cuando el campesino surcoreano Lee Kyung Hae se quitó la vida en señal de protesta, se pudo descarrilar la OMC en Cancún con un saldo en blanco sin presos ni heridos. El día 14 la Cumbre Ministerial de la OMC colapsaba al no lograrse los acuerdos esperados gracias a la fuerte oposición del grupo G-21.

El slogan Otro Mundo es Posible vuelve a retumbar con fuerzas a principios del año 2004 en la IV edición del Foro Social Mundial (16-21 enero), esta vez en Mumbai, India donde se congregaron unas 100,000 personas provenientes de 140 países. La diversidad de etnias y grupos sociales fue lo que predominó en esta versión del Foro. Muchas de las acciones movilizativas que se propusieron en el Llamamiento de los Movimientos Sociales fueron aprobadas pocos días después en el III Encuentro Hemisférico de Lucha contra el ALCA (La Habana, 26-30 enero).

En el Encuentro de La Habana (participaron más de 1 200 representantes de 36 países y los países tributaron mayor número de visitantes extranjeros fueron precisamente los que se encuentran dentro de la experiencia del TLCAN, o sea Estados Unidos, Canadá y México). Aquí se elaboró el Plan de Acción 2004 de la Campaña Continental de Lucha contra el ALCA con objetivos muy específicos y que contempla además el calendario de movilizaciones para todo del año, destacándose

las movilizaciones continentales que se efectuaron el 20 de marzo en protesta contra la guerra y la ocupación de Irak; una movilización internacional el 24 de abril contra la deuda externa y las instituciones financieras multilaterales FMI y BM en ocasión del 60 aniversario de las instituciones de Bretton Woods, por solo citar algunas pues el calendario es amplio y existirán acciones nacionales de gran connotación.

En resumen, desde 1998 se ha ido desarrollando un movimiento de resistencia al ALCA y a los nuevos planes de expansión hegemónica que ha ido creciendo en cantidad y calidad y que resulta imposible mencionar todas y cada una de las movilizaciones o actividades desarrolladas en espacios nacionales o internacionales, donde es destacable además el papel del movimiento obrero y sindical dentro del seno de la sociedad norteamericana. Quizás como nunca, los intereses de ese movimiento son convergentes con los trabajadores del resto del continente. Se trata en general de una resistencia protagonizada por organizaciones sociales, políticas, de derechos humanos, de solidaridad, de movimientos de campesinos, indígenas y mujeres, grupos religiosos, estudiantes, la presencia de redes (tanto físicas como virtuales), todos ellos articulando la resistencia en la Campaña Continental de lucha contra el ALCA, tratando de lograr que los gritos de protestas no se conviertan en silencio de impotencia. Nuestro objetivo es derrocar el ALCA y no reformarlo.

Victorias como la de Seattle, Cancún y muchas más fortalecen la lucha contra la globalización neoliberal. Pero si realmente se quiere ganar, hay que librarlas en todos los rincones.

FUENTES CONSULTADAS

- Gambina, Julio. Experiencias y expectativas de resistencia al ALCA en: Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales, Vol. 9, No. 2, mayo-agosto 2003. pp. 197-211
- Ornelas, Raúl. América Latina: territorio de construcción de la hegemonía. Op. Cit. pp. 117-135
- UNEP 2000. Global Environment Outlook, New York
- Moreno, Raúl. El Plan Puebla Panamá: una pieza en el rompecabezas del Área de Libre Comercio de las Américas en: Anuario de Integración Latinoamericana y Caribeña, REDIR, AUNA-Cuba 2002. pp. 270-279
- Moreno, Raúl. La 8va Reunión Ministerial del ALCA en Miami: una salida evasiva para evitar un nuevo fracaso en: Pasos No. 110, DEI, Costa Rica, noviembre-diciembre 2003, pp. 26-27
- Dos Santos, Theotonio. Entrevista Periódico Granma, 13 febrero 2003, p. 5
- Grzybowski, Cándido. Foro Social Mundial. Algo nuevo nació en Porto Alegre en: Revista del Sur, julio 2001, p. 8-12

- Martínez, Osvaldo. Intervención sobre los temas del Plan de la economía nacional y el Presupuesto del Estado en: Periódico Granma, 24 de diciembre 2003, p. 4
- Bello, Walden. Los acontecimientos del 3 de diciembre, en: Revista del Sur No. 98, diciembre de 1999, p. 7
- Suárez Salazar, Luis. Madre América. Un siglo de violencia y dolor (1898-1998). Editorial Ciencias Sociales, Cuba, p. 499
- Pierri, Raúl. Foro Social Uruguay busca alternativas a la globalización. Revista del Sur. Enero-febrero 2003, p. 18
- Gómez Cruz, Manuel Ángel y Rita Schwentesius Rindermann. Impactos del TLCAN en el sector agroalimentario mexicano. Evaluación a 10 años, en: Lecciones del TLCAN. El alto costo del "libre" Comercio. Alianza Social Continental, 2003. p. 54
- Arroyo, Alberto. Resumen Ejecutivo. Op. Cit., p. 19
- De la Cueva, Héctor. La batalla de Cancún: balance de una victoria, en: Revista Trabajadores, México, año 7, Vol. 38, septiembre-octubre 2003, pp. 5-10
- Viera, Carlos. ALCA ¿Alcatraz para América Latina? En: Revista del Sur No. 115/116, mayo-junio 2001. p. 3

LA COMUNIDAD DEL CARIBE¹

Desafíos y oportunidades

TANIA GARCÍA LORENZO²

La acción de un país, en una unión de países,
será conforme a los elementos que predominen en él y,
no podrá ser distinta de ellos.

José Martí³

El propósito de producir una integración entre las islas del Caribe es bien antiguo. La Federación de las Indias Occidentales fue creada, con carácter autónoma, el 3 de enero de 1958, integrada por las colonias pertenecientes al Imperio Británico en el mar Caribe. En esa época se funda la primera Universidad de las Indias Occidentales y se constituye la Regional Shipment Service⁴. La Federación se disuelve el 31 de mayo de 1962, al propio que tiempo nací la Comunidad del Caribe. Otro acto relevante tiene lugar cuando en 1963 se establece la Caribbean Meteorological Service. El nacimiento de la Comunidad del Caribe se produce impulsando acciones de cooperación e integración. Desde distintos espacios se comienza a plantear la necesidad de un mercado y una economía común.

Cuarenta años después el crecimiento económico del Caribe es constante pero modesto, tiene un control eficiente de la inflación aunque un alto nivel de desempleo y el 20 % de su intercambio total se realiza al interior del área aunque presenta un déficit crónico de su Balanza comercial.

¹ A los efectos de este trabajo se entiende por Comunidad del Caribe al conjunto de las islas del Caribe independientes miembros de la CARICOM o coloniales más Belice, Surinam, Guyana. En las ocasiones en que se incluye a Rep. Dominicana y Cuba en la valoración se hará específico.

² Investigadora CIDCC "Juan Marinello" Colaboradora de AUNA-Cuba.

³ Revista Ilustrada de Nueva York, Mayo de 1891.

⁴ Fte. The history of CARICOM. Html. Sitio www.caricom.org

La interrelación económica entre este grupo de países es limitada. Sus vínculos comerciales y financieros internacionales son, básicamente con EEUU y las antiguas metrópolis. Quiere esto decir que, este esquema integracionista está siendo impulsado por los gobiernos miembros inspirados por la voluntad y convicción política de su imperiosa necesidad a pesar de que, en estos momentos, no tienen un intercambio comercial ni financiero recíproco que lo motive. Incluso se ha propuesto evolucionar hacia un mercado y economía única (CSME por sus siglas en inglés) en momentos en que se negocia en la OMC la mayor liberalización de los segmentos económicos que aún tienen algún nivel de protección y EEUU impulsa un acuerdo hemisférico de libre comercio.

Por lo tanto pareciera que existen componentes de carácter estructural y funcional de las economías que están impidiendo el incremento de sus intercambios así como una interrelación mucho más profunda y sistemática al propio tiempo que existe la convicción de que resulta imprescindible esa unión para enfrentar el mundo contemporáneo. Sin pretender agotar el tema, ni incluir el universo de elementos que pueden estar influyendo, es el propósito de este trabajo producir una aproximación a algunas de las causas que pueden estar presentes en este hecho.

ALGUNOS COMENTARIOS GENERALES.

La integración económica como modelo de inserción internacional de las economías nacionales ha estado en el centro de los debates de intelectuales, académicos, políticos y funcionarios de los gobiernos. No obstante no siempre existe coincidencia acerca de cuál es el concepto de integración al que se hace referencia, qué procesos o estatus comprende y sobre todo, cómo ha evolucionado con el devenir de las transformaciones en los contextos en que se inserta.

Para Isaac Cohen⁵ la integración **“es un proceso de desmantelamiento de las medidas y políticas para facilitar los intercambios comerciales y de otro tipo con otros países”**. De 1981 hasta la fecha el mundo ya no es el mismo. Escapa ya a esta definición la compleja gama de acontecimientos económicos que tienen lugar a partir de las formas de funcionamiento del capital en la actualidad, donde los procesos productivos se dan al interior de un país pero también fraccionado en cadenas productivas internacionales.

Según la Dra. Hilda Puerta, integración es **“un proceso escalonado de ínter vinculación de las economías nacionales, que se logra a partir de la reducción o eliminación de los obstáculos que impiden el desarrollo de los vínculos mutuos, con el propósito de obtener beneficios conjuntos en función de los**

⁵ Isaac Cohen Orantes, “El concepto de la integración” Revista de la CEPAL No.15 1981.

intereses de los agentes económicos dominantes. Refleja las particularidades de la base económica de los miembros y posee características multifacéticas, sobre todo en los estadios superiores, con implicaciones también políticas y sociales”⁶. Esta es una definición que refleja de forma abarcadora las múltiples aristas que hoy tipifican las relaciones económicas internacionales y el modelo de inserción internacional de los países. Y es que, tal y como señala Hilda, el avance hacia una integración supone generar niveles de interdependencia e incluso de cesión parcial o total soberana de soberanía, aún y cuando no exista una eliminación de los límites territoriales o gobierno supranacional.

Hoy el proceso de interconexión de las economías traspasa el ámbito exclusivo de los intercambios internacionales entre países y está siendo atravesado por la formación de cadenas productivas globales que se han consolidado con el objetivo de abaratar los costos y maximizar la utilidad de las empresas a través de cambios en las funciones de producción incrementando el comercio de bienes intermedios y productos semielaborados además del comercio de materias primas, coexistiendo con modelos productivos tradicionales y sus correspondientes intercambios comerciales de bienes finales.

Los programas de ajuste estructural y el proceso de privatizaciones y desnacionalizaciones que tuvo lugar en el continente en la segunda década de los 80 y principios de los 90, reconvirtieron las economías para hacerlas funcionales a ese patrón de acumulación, provocando al mismo tiempo limitaciones al ejercicio de la capacidad regulatoria de los Estados. Esto ha generado que, los ciclos económicos no se determinen sólo a partir de los factores productivos desarrollados en un país y que la inserción internacional no signifique sólo la inserción en el comercio internacional de bienes y servicios y los flujos financieros sino que incluye la participación en las cadenas productivas.

Las transformaciones que imponen las cadenas globales en las estructuras productivas, determinan cambios en los sistemas de formación de precios de los factores, de la renta que reciben y de los bienes y servicios que se comercializan, un por ciento apreciable de los cuales son insumos productivos que se mueven como parte del comercio internacional pero que forman parte de la cadena de valor internacional al propio tiempo que se comercializan los tradicionales bienes finales dirigidos al consumo. Al propio tiempo es necesario tener en cuenta que, determinados acuerdos internacionales para facilitar el comercio o las inversiones, incluidos algunos de los realizados en los contextos de las negociaciones de esquemas integracionistas sirven como mecanismo de abaratamiento de los procesos productivos que se realizan en cadenas productivas globales.

⁶ Tesis de doctorado de la Dra. Hilda Puerta. Profesora e Investigadora del CIEI de la Univ. de La Habana.

Por lo tanto hay cambios en la forma de establecer el funcionamiento económico y en el patrón de acumulación de los países receptores. Estos cambios no permiten ya asirse a las teorías tradicionales del comercio internacional para explicar qué está sucediendo. Mucho menos a las fases de la integración tradicionalmente identificada y los requerimientos de políticas económicas conjuntas que cada una induce. “En el modelo tradicional son las decisiones de producción las que determinan el comercio. Hoy el proceso es inverso. Son las decisiones de comercio e inversión de las grandes empresas las que determinan los patrones de producción locales.”⁷. Y ese cambio evidentemente se tiene que reflejar en los modelos de inserción internacional que se concretan en las distintas modalidades de esquemas integracionistas, con distintos grados de profundidad, al propio tiempo que ganan espacio nuevas esferas y dimensiones de su agenda.

Hoy como nunca es necesario distinguir las diferencias conceptuales entre cooperación ligera o profunda e integración. Resulta imprescindible diferenciar movimientos de intercambio que expresan una voluntad de cooperación pero que no alcanzan una interdependencia de las economías concernidas. De la misma forma es necesario distinguir entre la integración como propósito, del status integracionista que cada grupo tiene, debido a que la naturaleza de los desarrollos económicos que están teniendo lugar en la actualidad se presentan de forma diferenciada y no siguiendo un patrón único. Y estos aspectos metodológicos son relevantes teniendo en cuenta que los patrones analíticos que empleemos van a determinar los juicios de valor acerca del avance, estancamiento o retroceso de los esquemas de integración y, especialmente, al momento de someter a juicio la política económica aplicada o por aplicar para alcanzar los propósitos integracionistas. La relación crecimiento - integración no siempre ha quedado evidenciada aunque la integración se enarbola en nombre del bienestar de los pueblos.

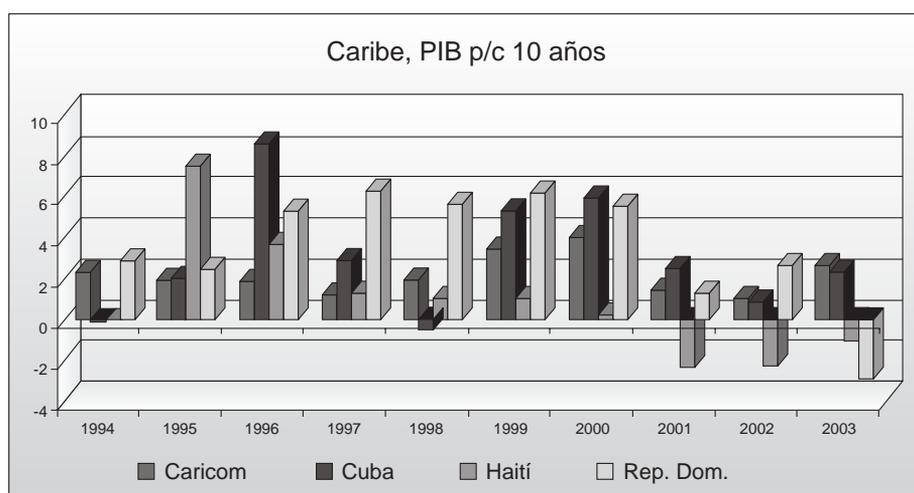
EL CARIBE

El Caribe insular y continental está signado por la heterogeneidad estructural de sus países y sus economías. Cuenta con una población de 38,4 millones de habitantes aproximadamente, incluida Cuba y Rep. Dominicana, pero concentrado el 90% en 6 países y fragmentado en 22 islas y territorios coloniales el 10% restante. Recorre una extensión de 732126 Kms cuadrados, el 86.5% de los cuales se concentra en Guyana, Surinam, Cuba, Rep. Dominicana y Cayena mientras que en 23 se concentra el resto y cuenta con una extensión menor a 30.0 mil Kms cuadrados⁸.

⁷ Intervención de Viviane Ventura Díaz, en el Panel 1, Cambios en la naturaleza del comercio... ¿Se mantiene el comercio como motor del Crecimiento? Simposio sobre comercio y Desarrollo, 12 / Sep. / 03. Cancún ICTSD.

⁸ Cuba, Rep. Dominicana, Haití, Puerto Rico, Jamaica y Trinidad y Tobago. Fte. www.CARICOM.org y www.aec-csa.org y Encarta 2004.

El Caribe presenta una alta volatilidad en el crecimiento del producto⁹. Este comportamiento se ha mantenido a lo largo de los últimos decenios tanto en países independientes como en territorios coloniales, ya sean economías de servicios, de plantación o con importante peso de la industria en sus estructuras sectoriales. El PIB regional tiene una alta concentración en un grupo reducido de territorios por lo que la mayoría de las islas no alcanzan los 800 millones de USD y al propio tiempo un crecimiento promedio sumamente moderado. La apertura promedio de las economías alcanza el 80%¹⁰ lo que las hace sumamente sensible a las externalidades. Los casos de Rep. Dominicana y Cuba tienen comportamientos económicos que se diferencian del resto en la dotación de sus factores, sistemas económicos y modelos de inserción internacional.



Fuente: Confeccionado por la autora a partir del Balance Preliminar de la economía latinoamericana de CEPAL.

Ha habido un evidente control en el proceso inflacionario, los índices de precios al consumidor del Caribe son menores que los del conjunto de la América Latina, pero a partir de aplicar una política monetaria contractiva. Entre los países del continente que han producido una contracción del M1 están los caribeños¹¹. Evidentemente el control de la emisión monetaria interna ha sido el mecanismo para regular la inflación. Pero esta política tiene sus costos.

El Caribe tiene altas tasas de desempleo que alcanzan los dos dígitos. Pero esta situación reclama un análisis particular. En el Caribe se aprecia en algunos países

⁹ Integration & Trade, INTAL Sept. Dic. 2001 Vol. 5.

¹⁰ Entendiendo por apertura de la economía (X+M)/PIB: Estadística tomada de Avances y vulnerabilidad de la Integración de América Latina y el Caribe, Raúl Maldonado. CEPAL Series Comercio Internacional. Agosto 2003.

¹¹ Ver Balance Preliminar de la economía latinoamericana de CEPAL 2003. Cuadro estadístico por países.

con fuerza la disociación entre el crecimiento del producto y el desempleo que ocasiona esta forma de gastar el excedente. Cálculos del coeficiente de correlación realizados a 13 países y territorios a partir de los datos entre 6 y 12 años de PIB y desempleo sitúan en Trinidad y Tobago, Barbados, Puerto Rico; Bahamas; Suriname y Rep. Dominicana una proporción negativa de significación, lo que induce a pensar que una estimulación del crecimiento puede producir una reducción del desempleo y coincide que ese crecimiento está basado en sectores que demandan mano de obra. En el resto de los países, Jamaica, Antigua y Barbudas; Antillas Holandesas e Islas Vírgenes Británicas, los datos muestran desvinculación entre el crecimiento y el empleo, y por su parte, Belice, Santa Lucía y Granada muy poca vinculación. Esto induce a pensar que la disminución del desempleo no está asociada de forma significativa a una expectativa de crecimiento económico de esas economías y son países en los cuales el aporte fundamental al incremento del PIB está en la rama de los servicios, ya sea por el dinamismo del sector o por el peso que tiene en su estructura sectorial, y donde el crecimiento se gesta mayoritariamente por el uso intensivo de las capacidades instaladas, tanto en turismo como en servicios financieros o de transporte, pero cuya expansión no reclama una mayor utilización de mano de obra.

Otro rasgo distintivo de los países del Caribe es la alta dolarización de sus economías esté o no dolarizada la circulación monetaria. Esto se produce tanto en los que tienen anclada la moneda como los que tienen una flotación controlada o libre. Guyana y Haití tienen un sistema de flotación monetaria, mientras que las autoridades monetarias de Jamaica y República Dominicana influyen sobre el mercado con intervenciones en el mercado pero sin definir un patrón específico preconcebido o preanunciado. Barbados, Bahamas, Trinidad, Belice y otros establecen un tipo de cambio contra una moneda (USD) o una canasta y mueven su cotización acorde con el movimiento de esta moneda centro. La OECO¹² tiene una moneda única a su interior, anclada con el USD.

La dolarización no puede ser vista como un fenómeno monetario. Este hecho ha provocado la inhibición de las funciones dinerarias de la moneda, a pesar de que las estructuras han sido transformadas para conducir las a través de instrumentos monetarios, ha derivado en la incapacidad para utilizar la política monetaria en la conducción de las economías y también para toda la función reguladora de los Estados Nacionales.

En una parte apreciable de países y territorios de la comunidad caribeña está avanzando un proceso de transformación de economía de plantación a economía de servicio, aunque no se ha producido de forma homogénea en toda la región. Debe

¹² Antigua, Dominica, Granada, St Lucía, St Vicente y las Granadinas; St. Kitts y Navis.

señalarse incluso que algunos países tienen en su economía una presencia creciente del sector de los servicios pero todavía parte de sus ingresos en divisas y sus reservas internacionales provienen del mercado de los productos básicos. Esto no contradice que, la estructura sectorial del aporte a la dinámica del crecimiento sea en ocasiones cualitativamente distinta. No obstante, el mercado imprime cambios radicales a estos comportamientos de forma constante, en la misma medida que los precios internacionales de determinados productos se mueven con gran volatilidad. Los precios internacionales del Petróleo se ven impactados por factores productivos y políticos. Esto provoca que la estructura sectorial y dinámica del PIB se vea afectada en el caso de Trinidad y Tobago y otros países cuyos ingresos petroleros o sus derivados son relevantes. Y esto se puede apreciar cuando se comparan algunos datos de las economías, en el cuadro siguiente.

Comparación entre la estructura productiva de la economía de los países (Col. 2, 4, 6) y la estructura de los sectores que más aportan al crecimiento (Col. 1, 3, 5)

	1	2	3	4	5	6
Países	Agric.		Ind.		Serv.	
Antigua y Barbuda	2.84	4	10.45	19	86.71	77
Belice	17.44	21	26.28	27	56.28	52
Barbados	32.09	6	31.03	21	36.88	73
Dominica	4.43	17	33.64	23	61.93	59
Granada	23.63	8	68.74	24		68
Guyana	33.58	41	25.05	33	41.36	26
Jamaica	9.73	6	39.36	31	50.91	62
St. Kitts y Nevis	...	4	26.41	26	73.87	70
St. Lucía	...	8	16.6	20	95.26	72
Suriname	...	10	6.01	20	...	70
Trinidad y Tobago	0.34	2	28.36	43	71.3	55
St. Vicente y las Granadinas	...	10	27.21	25	88.39	65
Haití		28		20		52
Caribe CARICOM	15.51		28.26		66.29	

Fte. Issues effects implications of the FTAA for CARICOM Economies.13/11/03 (Col 2,4,6) Datos 2000; Export Promotion Policies in CARICOM Caribbean Economies .LC/CAR/G.757 5/11/03 (Col 1, 3, 5) Promedio de la década de los 90.

Se mantienen otras características importantes. Una parte importante de la generación del Producto sale al exterior en forma de pago de dividendos por lo que la capacidad de retener el excedente creado es limitada. La balanza de rentas de la balanza de pagos demuestra como esos excedentes salen, sistemáticamente, destinados al pago de utilidades e intereses, agudizando el déficit en cuenta corriente que es ya crónico. Las características de las fuentes de financiamiento han determinado una incapacidad general para originar ahorro interno y al propio tiempo

han provocado una dependencia de los flujos externos, tanto de inversión directa y en cartera, de créditos como de las remesas, que son las más importantes reflejadas en la balanza de pagos de estos países. Estas fuentes de financiamiento externa tienen un comportamiento muy volátil por lo que no ofrece la predecibilidad necesaria.

El comportamiento del comercio exterior del Caribe no es estable, sus fondos exportables tienen un comportamiento regresivo en el mercado mundial y está sometido a todas las oscilaciones que tipifica el comercio de los productos primarios. De 99 grupos de productos exportados en el 2002, sólo 6 están señalados con participación mínima dentro de las exportaciones mundiales: en cuatro (Pescados, crustáceos y moluscos; Café; Bebidas; Abonos) *con el 1%*; Azúcares y confituras *con el 2%* y *Productos químicos con el 3%*.¹³ Quiere ello decir que el Caribe no tiene presencia y mucho menos posicionamiento en el mercado mundial de bienes.

El Caribe concentra el 78,85% de sus exportaciones en un grupo reducido de productos. Combustibles, Minerales, aceites minerales y derivados; Productos Químicos orgánicos e inorgánicos; Prendas y complementos de vestir excepto de punto; Fundición, hierro y acero; Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; Azúcares y artículos de confitería; Pescados, Crustáceos; Navegación marítima o fluvial. Estos productos tienen una tendencia declinante en la estructura de las exportaciones mundiales y una tendencia declinante en la dinámica de esa participación.

Otro elemento importante a tener en cuenta es la capacidad de los países para asimilar las tasas de retorno que reclama la inversión extranjera directa en la actualidad. Según el análisis efectuado desde la Secretaría del CARICOM¹⁴ el Caribe tiene capacidad para generar los niveles de rentabilidad requeridas para compensar el costo de oportunidad del capital. Esto no siempre es percibido así por el capital extranjero debido a que, por una parte, la inversión en el turismo tropieza con el carácter pro cíclico que tiene este sector de la economía, demostrado en la crisis sufrida luego de los tristemente célebres acontecimientos del 11 de septiembre y la agricultura tiene un alto riesgo tanto por factores climáticos como por la imposibilidad de aplicar economías de escala y obtener por esa vía mayores tasas de rendimientos.

Dos características fundamentales tipifican el comportamiento de las entradas netas de inversión extranjera directa en el Caribe. Una primera característica se aprecia en *un descenso* importante en el 2002 del 12% de los flujos netos de

¹³ Fte. WWW.Trademap Países del CARICOM. Esta fuente de información se nutre de la información que entregan los gobiernos o sus representantes. Cuando ello no es así, entonces preparan las compilaciones a partir de las informaciones que dan las contrapartes.

¹⁴ Inward Investment Opportunities in the Caribbean for European Union Investors, Por Edwin Carrington Secretario General, de la Comunidad Del Caribe.

inversión¹⁵, particularmente en los sectores turísticos y de confecciones que, según algunos analistas estuvieron motivados por la contracción de la demanda de EEUU. Sin embargo, es necesario destacar que esa contracción ya había comenzado cuando no estaba aún totalmente evidente la ralentización de la economía norteamericana. En el año 2000, la EID cae estrepitosamente en un 36.6% en comparación con 1999, crece en el 2001 en un 29% y vuelve a caer en un 12% en el 2002¹⁶.

Es necesario tener en cuenta que la estructura productiva transnacional traslada el proceso maquilador de la industria textil a aquellas regiones cuyos precios de mano de obra pueden llegar a abarataarse a niveles de significación, provocando que la tasa interna de retorno¹⁷ de las inversiones sea más conveniente. Un ejemplo es que los tejidos de punto están entre los pocos productos con un comportamiento dinámico en el mercado mundial y que se producen en el Caribe, pero también en otras regiones del mundo con igual o menores niveles salariales. Esto también sucede con otras producciones.

Una segunda característica es que de los 2397 MMUSD de Entradas Netas de Inversión Extranjera Directa en el 2002, colocada en el Caribe (excluidos los Centros Financieros) el 87.53% *está concentrada* en tres países, a saber: Rep. Dominicana (35.46%), Trinidad y Tobago (29.75%) y Jamaica (22.32%) Ese comportamiento del mercado responde a los incentivos otorgados por esos países para motivar la llegada, pero no puede ignorarse que son los países en los cuales se proclama una mayor diversificación de los destinos de la inversión, existe la expectativa de mayor desarrollo tecnológico y posibilidad de recuperación de la inversión en un tiempo menor, entre los países del Caribe.

La inversión extranjera directa busca en el Caribe la producción maquiladora y almacenamiento para lograr el abaratamiento de sus costos de mano de obra y traslado de mercancía hacia el mercado de destino. Sin embargo ello no aporta valor relevante a la planta industrial del área. El patrón exportador del Caribe hacia sus dos principales destinos, (UE y EEUU.) es de recursos naturales (56.23 %y 26.46% respectivamente); Manufactura basada en recursos naturales (23.05% y 44.18%); y Manufactura no basada en recursos naturales pero con bajo componente tecnológico (11.30 y 14.95%)¹⁸.

¹⁵ Informe de la Inversión Extranjera Directa 2002. CEPAL.

¹⁶ La Economía del Caribe en el 2002. Débil crecimiento y alta vulnerabilidad. Tania García Lorenzo, Anuario de la Integración Latinoamericana y Caribeña. AUNA 2003.

¹⁷ La TIR es la que hace cero el VAN de la Inversión y a partir de la cual resulta aconsejable su realización.

¹⁸ Incorporation of Special and Differential Treatment in International Trade Agreements and the Implications for Caribbean Economies. ACS/2003/BRAINSTORMING.III/INF.003 . Pág. 43.

Tanto la economía de plantación como la de Servicios son primarias. Ambos tienen rasgos fundamentales comunes. A saber, no dependen de capacidades competitivas adquiridas sino naturales, la dependencia de la inversión extranjera directa es significativa, genera crecimiento económico modesto a los países; dependen de los precios preferenciales que han recibido a partir de los acuerdos especiales tanto por parte de EEUU. como de Canadá y de Europa al amparo de los acuerdos del SGP, ICC, CARIBCAN y Cotonou.

Frente a la situación que atraviesan las pequeñas economías se ha establecido como lugar común la búsqueda de trato especial y diferenciado (TED). Resulta históricamente obvio que las consecuencias de años de expoliación de recursos que hubo de enfrentar la Comunidad del Caribe para alimentar el enriquecimiento originario de Europa amerita un reconocimiento moral, político y económico. Ello sería reconocer el derecho de ser resarcido por las pérdidas sufridas. Sin embargo ese no es el espíritu ni el contexto ni los conceptos con los cuales se discute en la actualidad la solicitud de TED.

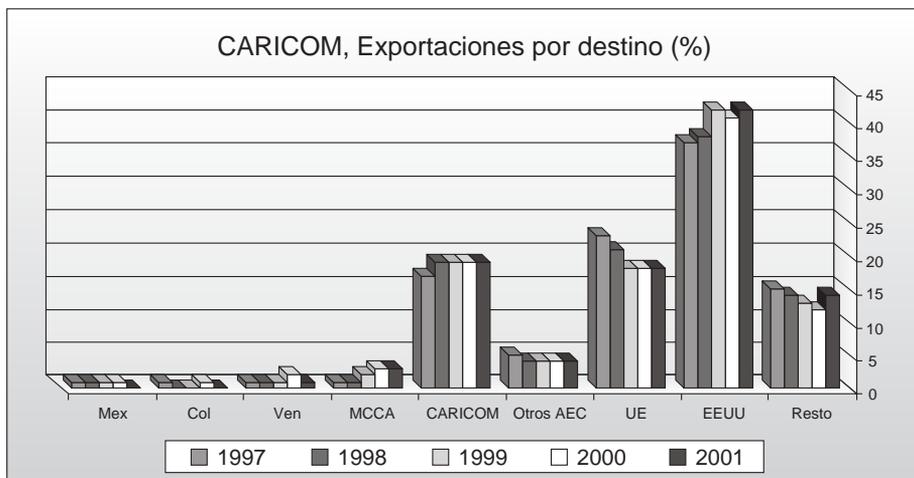
Cuál es el resultado real del TED y qué le otorga a las economías caribeñas. Es necesario distinguir si le otorga solvencia o liquidez al sistema económico. El comportamiento de los cuatro equilibrios macroeconómicos en la comunidad del Caribe indica que ni el modelo económico ni el modelo de inserción internacional, parte del cual es la política de búsqueda de un TED, ha resuelto el problema de la sustentabilidad del crecimiento y sólo ha logrado poner al Caribe en una senda de crecimiento moderada o contractiva y con alta vulnerabilidad. No obstante, no puede desconocerse que la existencia de acuerdos de los organismos internacionales que respaldan otorgar un TED constituye un reconocimiento de la comunidad internacional a que estos países subdesarrollados están en condiciones desiguales para enfrentar las consecuencias del orden internacional imperante.

El concepto del TED remonta sus orígenes al Capítulo IV del GATT donde provee por primera vez el marco legal para la instrumentación de acuerdos específicos en este sentido, manteniéndose presente en la Ronda Uruguay donde se especifica el término de "Trato Especial y Diferenciado". Llama la atención que la motivación expresada en sus orígenes era la "**búsqueda del desarrollo de los países y la reducción de la pobreza**". Con los cambios en el patrón de acumulación se comienza a señalar como objetivo "**la búsqueda de la inserción internacional**". Esto tiene connotaciones e interpretaciones diferentes.

Un TED que reconozca las particulares condiciones de estos países y que establezca medidas vinculadas a la creación de un tejido productivo nacional y subregional compatible con la búsqueda del crecimiento sostenido de la economía y el bienestar de la sociedad es sumamente necesario. Sin embargo lo que se argumenta es la necesidad *de tiempo* para la adaptación a las condiciones de las relaciones contemporáneas, *lo que hace referencia a un fenómeno coyuntural y no estructural*.

Alrededor del 40% del comercio de la comunidad del Caribe con los EEUU se lleva a cabo bajo los llamados acuerdos preferenciales para el Caribe, a saber, la CBTPA o la CBI o la GSP o CA y Ph¹⁹. Un hecho importante es que, con excepción de las Antillas Holandesas, el resto de los países y territorios coloniales del Caribe tienen un déficit crónico de la balanza comercial con este país. Al propio tiempo se destaca que se ha producido una concentración del comercio exterior en los productos que están beneficiados por los acuerdos. A la altura del año 2002 las exportaciones de la comunidad del Caribe a EEUU representaban el 53.62% de su comercio total, con un crecimiento anual en valor 1998-2002 del 14%²⁰. Desde 1984 a la actualidad EEUU ha triplicado sus exportaciones al área y de un déficit pasó a un superávit comercial. Evidentemente la ICC ha sido eficiente pero para la economía de los EEUU.

Según algunas fuentes, Europa hoy representa el 17,8% del total del comercio exterior de la zona. También está amparado por el convenio de Cotonou. En la década de los 90 El Caribe incrementó sus exportaciones a Europa en un 58% y las importaciones en un 137%. También el programa europeo de asistencia ha sido eficiente pero no para los caribeños²¹.



Fte. ACS/2003/TRADE.XII/INF.005 CUADRO 6 P.30

Resulta necesario que la Comunidad Internacional reconozca las condiciones particulares de estos países y contribuya con su acción a incorporarlos a las

¹⁹ CBTPA es la Caribbean Basin Trade Partnership Act; la CBI es la Caribbean Basin Initiative; GSP General System of Preferences; CA Civil Aviation; Ph Pharmaceuticals.

²⁰ Cálculos de la autora a partir de WWW.Trademap.com

²¹ La Economía y la Integración de la Cuenca del Caribe. Nos integramos o no?. Tania García Lorenzo, Vértice. Rep. Dominicana.

corrientes de intercambio mundial o sea, es necesario un enfoque integrado de desarrollo que se distancie de los conceptos del mercado actuando como asignador de los recursos.

Según algunos estudios, el fortalecimiento de la economía de Estados Unidos, que se está proclamando resulta necesario para enviar señales al mercado, debido a los requerimientos y formas de funcionamiento de esta economía que tiene un altísimo nivel de bursatilización y basa sus asignaciones en las expectativas. Estas señales al mercado contribuyen al fortalecimiento del valor de mercado de las acciones y por esta vía, el capital declarado se equipara al valor en libros. Así se pretende contrarrestar la altísima vulnerabilidad que tiene el sistema financiero contemporáneo.

La política aplicada por el gobierno de Bush para reactivar la economía ha sido sumamente cuestionada. Muchos especialistas señalan que no constituye un programa que asegure un crecimiento económico real y sostenido. Por tanto algunos apuntan a una depreciación persistente del dólar de Estados Unidos lo que traerá graves consecuencias para las economías del continente y en particular las del Caribe.

Una parte importante de las operaciones comerciales y financieras están denominadas en dólares norteamericanos y las reservas internacionales también, por lo que una depreciación del USD implicará una pérdida de su capacidad adquisitiva. Por otra parte, con la excepción de los países que tienen sus vínculos comerciales mayoritarios con Europa, donde la lógica indica que se opera en EURO, una depreciación sostenida del USD provocará un abaratamiento de los fondos exportables, lo que no necesariamente implicará un incremento de las exportaciones debido a que las elasticidades precio de la demanda no son iguales en todos los productos y los bienes exportados por el área tienen límites en la demanda.

También implicará una mayor desvalorización de las monedas nacionales para producir el ajuste de los tipos de cambio y mayor deterioro de la capacidad adquisitiva interna y de los sistemas sociales del Caribe. El Caribe como todo el continente ha debido pagar un alto precio por haber dolarizado la economía, en tanto EEUU, en su carácter de país emisor, determina las acciones para inclinar el curso del USD en virtud de los intereses de su economía doméstica y no en virtud de la función de moneda mundial que tiene el USD.

EL ESQUEMA INTEGRACIONISTA DE LA CARICOM. ALGUNOS COMENTARIOS.

CARICOM tiene un sello particular como esquema integracionista. Importantes aspectos de sus objetivos, formas de funcionamiento y participación en la vida política interna y externa de los países la identifican con un nivel de autoridad colectiva importante aunque no existe un gobierno supranacional. El CARICOM ha ido conformando una institucionalidad que respalda el cumplimiento y renovación del

esquema integracionista que cada día gana más autoridad en la participación en la dinámica doméstica de los países, por lo que no es sólo un esquema de inserción político y económico internacional.

El órgano supremo de *conducción política* es la Conferencia de Jefes de Gobierno lo que asegura un nivel político adecuado para la adopción de los acuerdos y para avalar los pasos trascendentes que se toman. La *conducción ejecutiva* y mecanismo que adopta las normativas principales, radica en el Consejo de Ministros de la Comunidad, lo que asegura el nivel político requerido para la adopción de decisiones entre cada Conferencia de Jefes de Estado. La *conducción sectorial* se desarrolla a través de cuatro órganos, a saber: el Consejo de Comercio y Desarrollo Económico; el Consejo de Relaciones Exteriores y de la Comunidad; el Consejo de Desarrollo Social y Humano y el Consejo de Planificación y Finanzas.

Tres órganos fundamentales complementan las acciones de política interna y externa conjunta. La Maquinaria Regional Negociadora; el Banco de Desarrollo del Caribe y la Corte de Justicia del Caribe. No menos relevante es la Asamblea de Parlamentarios de la Comunidad que juega, en apreciación de expertos un papel destacado, junto a todo el sistema político del Caribe CARICOM, en asegurar la estabilidad política necesaria a la consecución de sus objetivos de desarrollo.

La secretaría del CARICOM juega un rol decisivo en el funcionamiento del esquema, tanto para la elaboración de posiciones como en los ejercicios negociadores y goza de autoridad tanto al interior de los países como en el plano internacional porque su representación de los gobiernos no es formal. Para su labor, se han establecido los llamados puntos focales que en cada país atiende todos los asuntos referidos al esquema de integración.

Existe una amplia concertación entre los gobiernos, tanto en materia de política interna de los países como de política exterior y, al margen de los juicios de valor que pudieran existir sobre la efectividad de los resultados, este hecho es un factor de legitimación del esquema integracionista caribeño. Es un acto concreto de ejercicio de soberanía nacional colectiva sin traspasarla a ningún órgano supranacional. CARICOM ha ejercido autoridad colectiva para el tratamiento de complejos problemas de política interna y ha sido un componente de estabilidad política en la mayoría de los países y en el área en su conjunto. En el plano de la política exterior la existencia de la Maquinaria Regional Negociadora, único caso en los esquemas del continente²² y su activo papel en las negociaciones internacionales multilaterales actuando a nombre de este grupo de países constituye otro hecho que demuestra la convicción y la voluntad política de avanzar hacia una economía única.

²² "Una Institucionalidad para la convergencia y el desarrollo de la integración en América Latina y el Caribe" SP/CL/XXVIII. O/Di N° 9 – 02 Año 2002.

Esto no significa que el ejercicio de la soberanía nacional VS la soberanía ejercida de forma colectiva o a la existencia de una estructura supranacional cuyas decisiones tengan fuerza de ley en toda la comunidad no esté en el centro de las reflexiones de los jefes de Estado. Esta dicotomía es uno de los retos de significación que tendrá que enfrentar la CARICOM en el transcurso de este año para alcanzar lo que se le ha dado en llamar un Regionalismo maduro. Y es que al interior de la CARICOM actúa la OECO como esquema integracionista que tiene un nivel de interrelación alto, cuyos intereses y requerimientos no siempre tienen que coincidir con los del resto de los integrantes de la Comunidad Caribeña y el hecho de tener como eje articulador económico a distintas potencias como es el caso de Reino Unido y EEUU. establecen diferencias en las percepciones de cómo enfrentar el futuro. Ello tampoco significa que, a su interior, no existan grados de poder diferentes entre los países, a tenor con las distintas capacidades negociadoras y los niveles de desarrollo que respalda a cada uno de sus miembros. Trinidad y Tobago, Jamaica y Bahamas representan el 62% de la CARICOM²³.

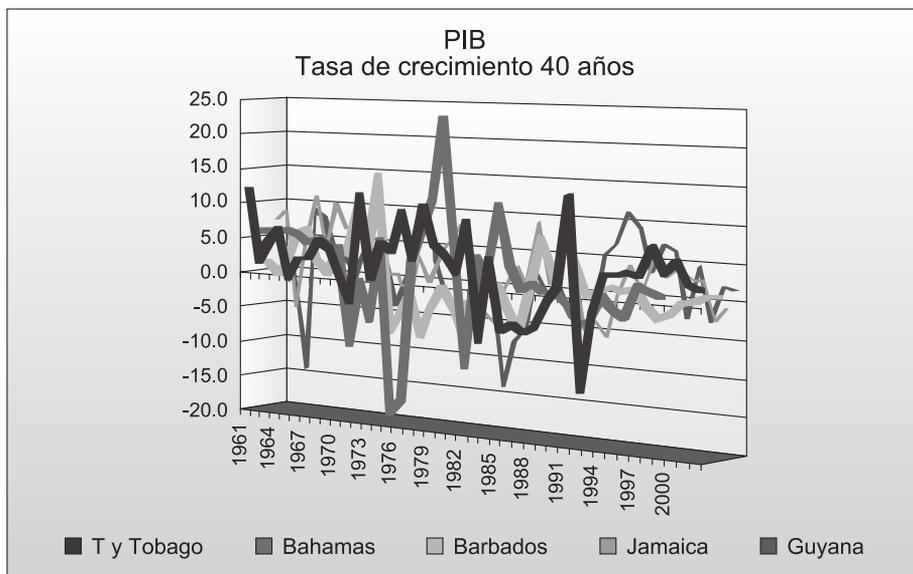
Sin embargo al analizar el avance del propósito de establecer el Mercado y economía únicos, (Caribbean Single Market Economy en inglés), que constituye un objetivo justificadamente priorizado, emergen elementos que reclaman otras consideraciones. Todos los países han firmado el acuerdo pero la gran mayoría no lo ha ratificado. Evidentemente hay factores al interior del esquema que han frenado el proceso de establecimiento del CSME. Tal vez sea necesario preguntarse: Es el diseño propuesto el adecuado para producir un cambio en la escala de crecimiento económico? Pareciera que el modelo establecido todavía tiene algún apego al paradigma integracionista europeo y no reconoce en el mismo las particularidades de las relaciones intra-caribeñas y especialmente sus diferencias.

Sin embargo el pensamiento económico caribeño, de larga tradición en la búsqueda de los caminos para el desarrollo de estos países y territorios defiende la necesidad de un diseño autóctono, que preserve la identidad caribeña, construida desde la multiculturalidad y la confluencia de diferentes raíces. No existen impedimentos para desarrollar un proceso integracionista en la CARICOM que la voluntad política, la convicción de la conveniencia y la decisión precisa, inteligente y oportuna no puedan superar. La historia de este grupo de países demuestra una denodada lucha contra el colonialismo, por la independencia y auto sustentación, enfrentando además la presencia de cuatro potencias coloniales con intereses encontrados.

Sin embargo existen obstáculos a la integración que deberán ser tenidos en cuenta, precisamente en aras de que sean abordados con transparencia y dinamismo. La asincronía de los ciclos productivos y las distintas causas y

23 Cálculos efectuados a partir de Issues, Effects and implications of the FTAA for Caricom Economies Ob cit.

manifestaciones de los desequilibrios macroeconómicos constituyen limitaciones para la coordinación y convergencia de las políticas económicas. Los países de la CARICOM cuentan con recursos agrícolas, minerales, manufacturas, que pueden proveer una amplia gama de bienes de explotación colectiva y de insumo a los sectores de servicios. Sin embargo cuando un país está en fase contractiva del ciclo no puede establecer las mismas políticas económicas nacionales y sectoriales que si está en fase expansiva. Esto provoca que se contrapongan las políticas pudiendo llegar incluso a revertir la tendencia del incremento de los intercambios.



Fte. Gráfico preparado por la autora a partir de Integration and Trade, INTAL Sep. Dic 2001 y Balance Preliminar de CEPAL 2003.

No se percibe una coordinación efectiva de las políticas fiscal y monetaria. Y esto se constituye en un factor fundamental porque aunque el comercio recíproco sea limitado, el diseño de políticas monetarias y fiscales contrapuestas se constituyen en factor que limita el proceso inversionista conjunto imprescindible para el incremento de los vínculos del área. No menos relevante es que la CARICOM no ha desarrollado un mercado monetario interno ni ha establecido una moneda única. Aunque la OECO tiene una moneda única, no tiene política monetaria independiente porque ha anclado su moneda frente al USD y a los efectos de las funciones dinerarias de la moneda nacional esto puede establecer serias limitaciones para desarrollar acciones conjuntas.

No hay libre movilidad de los factores productivos, incluida la fuerza de trabajo. Esto por supuesto limita la posibilidad de avanzar a una economía única. Ningún

país del Caribe por si sólo tiene los recursos suficientes -humanos, tecnológicos y financieros- para asegurar un crecimiento sostenido. El CSME puede compeler a gestar un modelo regional de producción que permita combinar las ventajas competitivas de sus miembros, en los sectores productivos, mineros, agrícolas, industriales y de servicios. Se trataría de una concepción regional de organización de la producción. Esto puede impulsar cambios en las estructuras productivas y hacer posible a escala regional lo que resulta mucho más difícil realizar a escala de cada país.

Las exportaciones intraregionales

	1990	1995	1997	2000	2001	2002
Exp. Totales.	4118	5598	5861	6358	6225	6163
% de Crec. Anual	11.6	25.2	3.1	23	-2.1	-1
Exp. Intra CARICOM	509	843	976	1230	1134	1231
% de Crec. Anual	2.9	26.5	11.5	12.3	-7.9	8.6
% de Exp. Intra/ total	12.4	15.1	16.7	19.4	18.2	20

Fte. CEPAL Serie Comercio Internacional Avance y vulnerabilidad de la integración económica en América Latina y el Caribe. Raúl Maldonado. Agosto 2003

En la última década las exportaciones al interior del esquema han tenido una tasa de crecimiento sostenido con la sola excepción del año 2001 y el peso del comercio intraregional en relación a las exportaciones totales también ha sido ascendente, aunque se ha incrementado más por la disminución de las exportaciones totales que por el crecimiento del comercio recíproco. No obstante, es necesario tener en cuenta que las exportaciones petroleras y de bienes manufacturados de Trinidad y Tobago al área constituyen el peso fundamental del referido intercambio. O sea, el comercio intraregional no tiene una estructura diversificada ni por productos ni por países, lo que no la hace representativa de un proceso de interdependencia comercial consolidado. Sin embargo, también tiene sus límites, en tanto la cartera de importaciones para abastecer los insumos turísticos es amplia y la diversificación de los fondos exportables caribeños sumamente concentrada en un grupo reducido de productos.

Sin embargo un esquema de integración que tenga como propósito una base productiva única además de un mercado único puede aplicarse si existe una voluntad política de trasladar el escenario de este proceso. Es en el ámbito empresarial donde, con políticas decididas de los gobiernos, se puede impulsar un cambio de concepción de esta naturaleza. En primer lugar a través de la inversión intraregional. No podemos ignorar que el desarrollo de estas economías está asociado a las fuentes de financiamiento que puedan disponer por lo que impulsar la movilización de fuentes de financiamiento intra regional que ofrezca tasas de rendimiento competitivas debe ser un objetivo de primer orden.

Según el Informe sobre Comercio y Desarrollo, 2000, emitido por la Secretaria del CARICOM, existe un comportamiento creciente de la inversión intra caribeña, aunque sus montos aún son pequeños. Los principales países de origen son Barbados, Jamaica, Guyana y Trinidad y Tobago. Esta última aparece como el centro de financiamiento de mercado de capitales para los otros países de la subregión, lo que se ha visto beneficiado por el alza del precio del petróleo. La participación conjunta de Trinidad y Tobago y Jamaica en la inversión intraregional fue del 69%²⁴. Este hecho muestra la emergencia de un sistema empresarial caribeño que ya incursiona en las manufacturas ligeras, el comercio y los servicios financieros, beneficiándose del conocimiento recíproco y de la posibilidad de disminuir el riesgo. También la posibilidad de vincular la industria manufacturera con las redes comerciales, permite aprovechar las ventajas de la diversificación. Las bases de estas empresas están fundamentalmente en Barbados y Trinidad y Tobago.

Desde el lado del destino de la inversión se aprecia la OECO como un receptor importante, que se ha visto beneficiada por la estabilidad política y económica que disfrutaban sus países miembros. Particularmente en el área de los servicios financieros la OECO ha encontrado un área de expansión. Según el informe referido, tal y como ha ocurrido en toda América Latina y el Caribe por otras fuentes de financiamiento, un mecanismo utilizado es la adquisición de activos que no provee incrementos de capital fresco a los países receptores, sin embargo si estos flujos de inversión son situados en un contexto armónico al amparo del CSME pudiera terminar reactivando o contribuyendo a la modernización tecnológica de la planta industrial o agrícola del país.

LA AGENDA ACTUAL INCLUYE NUEVOS DILEMAS

Es necesario pensar la integración del Caribe a la luz de lo que hoy acaece. Nuevos acontecimientos están sucediendo en el área que pueden mover el escenario negociador que hasta ahora ha existido.

La Amazonía involucra a nueve países, tres de los cuales están en la Comunidad del Caribe. Estas son las llamadas Guayanas. A saber Guyana, Surinam y Guayana Francesa o Cayena. Varios son los anuncios de que se cierne sobre la Amazonía los apetitos de importantes intereses. Tiene 60.0 mil especies arbóreas; es una región de gran valor ecológico mundial y constituye el mayor pulmón verde de la Tierra; contiene la red fluvial más extensa y caudalosa del mundo. La mayoría de sus numerosos afluyentes nacen en la cordillera de los Andes y en los macizos de las Guayanas y de Brasilia.

²⁴ Las tendencias principales del comercio, la política comercial y los acuerdos de integración de los países de la Asociación de Estados del Caribe. ACS/2003/TRADE.XII/INF.005

Ya ha comenzado la defensa de la Amazonía por preservar la soberanía latinoamericana sobre esa importante reserva natural. El Caribe está compelido a participar en ese proceso. Sin embargo, cada vez es más evidente la posibilidad de que se defienda la Amazonía como una unidad económica, ecológica e incluso política. Si el acuerdo de libre comercio de Sudamérica diera un giro e involucra a Guyana y Surinam que forman parte del esquema integracionista caribeño esto pudiera tener impactos para la Comunidad del Caribe. Estos son países que tienen una pobreza extraordinaria, pero son los de mayor riqueza natural y los que tienen posibilidades de aplicar una economía de escala. El marco integracionista suramericano puede ofrecer las fuentes de financiamiento requeridas para el desarrollo tecnológico que necesita la agricultura de esos países y situar a CARICOM en la necesidad de producir una articulación diferente con el área suramericana.

República Dominicana ha negociando un TLC con Estados Unidos y el gobierno estadounidense ha declarado en múltiples ocasiones su voluntad de producir un acercamiento de Santo Domingo al entorno económico centroamericano, con el cual ya tienen acuerdos comerciales para profundizar los intercambios. Aunque las condiciones de negociación han sido sumamente difíciles, el gobierno de ese país demostró una voluntad política férrea de llegar a algún acuerdo a pesar de las afectaciones que ello producirá a su empresariado. Esto pudiera provocar una disminución aún mayor de la interrelación entre este país y la Comunidad del Caribe. El desgajamiento de Rep. Dominicana de su entorno caribeño no constituye un paso positivo al fortalecimiento de esta área.

Otro aspecto necesario de incorporar al análisis del futuro esquema de integración del Caribe es lo que pudiera suceder con la participación de Belice. Las ruinas Mayas tienen una importante presencia en la zona desde 1500 AC. Belice estaba en el virreinato español pero los madereros ingleses se apoderaron del territorio. La autonomía relativa les llegó en 1884 y la independencia sobre 1954 pero entró en escena el reclamo de Guatemala de ese territorio, lo que está latente. La mitad de la población de Belice es centroamericana, los intercambios económicos van creciendo hacia esta área. Aunque es un país con una economía basada en fuentes primarias, de ingreso medio relativamente bajo, puede ganar una relevancia estratégica al estar en el tránsito del corredor Puebla-Panamá que se pretende impulsa por el Gobierno de México y que resulta necesario a la estrategia expansionista de los capitales del Sur de México y de las nuevas vías interoceánicas del comercio de los EEUU. O sea, aunque existe una fuerte tradición caribeña en el pueblo y gobierno de Belice, ello puede contraponerse con la corriente del capital y la evolución demográfica que esta enfrentando ese país.

El Caribe a partir del 2005 también enfrentará importantes desafíos. En el 2005 acuérdesese o no el ALCA, en un acuerdo único o a distintas velocidades y en el 2008 con la revisión de los acuerdos de Cotonou, se producirá el inicio de la eliminación

de los acuerdos preferenciales. Y el tiempo no está a nuestro favor, dijo el presidente de Guyana, y no puede estar a favor porque en el diseño internacional del modelo que está implantado, la preferencialidad no tiene espacio y se debe generalizar la reciprocidad. Hasta ahora no se ha visto que pueda haber igualdad y reciprocidad entre desiguales.

La búsqueda de un nuevo modelo de inserción internacional sólo podrá ser efectiva si la unión real y eficaz del Caribe le permite enfrentar un proceso de negociación fortalecidos y especialmente con escenarios alternativos. Pudiera pensarse que es preferible fortalecer el área aunque deba hacer una cesión soberana de soberanía mayor a la actual entre iguales que una aceptación implícita de condicionamientos a la soberanía, por falta de alternativas.

Hay una búsqueda de cambio. Las fuerzas políticas actuantes del Caribe tienen conciencia de la necesidad de realizar un replanteo de los nuevos conceptos de integración dados los cambios que se han producido en el patrón de acumulación contemporáneo y en las tendencias del comercio internacional así como la normativa que se ha ido implantando desde los organismos comerciales y financieros internacionales. Se percibe un reconocimiento, en ocasiones explícito, de que hay un agotamiento del modelo de desarrollo diseñado hasta el momento y la urgencia de renovar la integración caribeña actual para que permita enfrentar el objetivo de alcanzar un crecimiento y desarrollo sostenido en beneficio de la sociedad.

A todo convite entre pueblos hay que buscarle las razones ocultas. Ningún pueblo hace nada contra su interés, de lo que se deduce que lo que un pueblo hace es lo que está en su interés. Si dos naciones no tienen intereses comunes, no pueden juntarse. Si se juntan, chocan. Cuando un pueblo es invitado a unión por otro, podrá hacerlo con prisa el estadista ignorante y deslumbrado (...) pero el que siente en su corazón la angustia de la patria, el que vigila y prevé, ha de inquirir y ha de decir que elementos componen el carácter del pueblo que convida y el del convidado, y si están predispuestos a la obra común por antecedentes y hábitos comunes. Y el que resuelva sin investigar, o desee la unión sin conocer, o la recomiende por mera frase y deslumbramiento, o la defienda por la poquedad del alma aldeana, hará mal a América.

José Martí²⁵.

“La conferencia Monetaria de las Repúblicas de América”

La Revista Ilustrada de Nueva Cork,

Mayo de 1891

²⁵ OC t 6, p. 157-167; OE t II, p.499.

COLABORACIÓN PARA LA INTEGRACIÓN EN EL CARIBE: RELACIONES INTERNACIONALES, REGIONALES Y MEDIO AMBIENTE O EL DEBER CON LA NATURALEZA

ARMANDO FERNÁNDEZ SORIANO

El hecho de que el sistema de Relaciones Internacionales de la post-guerra fría se haya caracterizado por la subordinación de la revalidación ideológica a la agenda económica hegemónica por las potencias capitalistas mundiales, varió el escenario latinoamericano y caribeño en política internacional, introduciendo prioridades nuevas, marcadas e incluidas en la Agenda de Seguridad Nacional de Estados Unidos.

Dentro de estas prioridades los problemas ambientales se ubican como uno de los puntos de interés en una agenda que hemos visto variar sustancialmente en los últimos dos años; la vinculación y, en muchos casos, subordinación e ignorancia de la perspectiva ambiental en medidas y políticas como el Plan Colombia, indican que aún a pesar de la retórica “sustentable”, no existe real preocupación e interés en las dinámicas de las relaciones internacionales hemisféricas por la solución de los graves problemas ambientales que enfrenta la región. Por ello, en cierta medida tienen razón diversos autores¹ que señalan que esas relaciones internacionales están cada vez más centradas en los conflictos que afectan la relación Norte-Sur, a lo que puede agregarse que en muchos casos estos intentos de solución generan nuevos y mayores conflictos al soslayar su real génesis, expresada en la relación entre países ricos y países pobres.

¹ Buzan, Barry. "New Patterns of Global Security in the Twenty First Century". en *International Affairs* vol. 67, no.3, July 1991; Serbin, Andrés. "Seguridad ambiental y cooperación regional: paradigmas, supuestos, percepciones y obstáculos". en: *Medio ambiente, seguridad y cooperación regional en el Caribe*. Andrés Serbin (ed.) Editorial Nueva Sociedad, Caracas, 1992.

¿INTEGRACIÓN REGIONAL O COLABORACIÓN PARA EL DESARROLLO SUSTENTABLE?

Luego de varias décadas de experiencias integradoras, cabe preguntarse dónde nos encontramos en la actualidad, hasta el momento, los énfasis integracionistas han estado situados en los aspectos relacionados directamente con el comercio y con algunos sectores industriales o agroindustriales de importancia para las economías caribeñas. Sin embargo, en realidad poca importancia se les ha otorgado a los soportes naturales sobre los cuales se realizan estas actividades.

El hecho de que las entidades políticas, las economías y las sociedades caribeñas se “construyan” *sobre* espacios ambientales específicos y que en muchos casos los compartan superponiéndose unas a otras, establece un nivel de responsabilidad común con la agresión colectiva a esos ecosistemas. También en muchos casos, la gravedad de las crisis provocadas por la sobreexplotación de recursos, el mal manejo ecológico y la falta de visión política sobre estos procesos, hacen que el problema de la colaboración intergubernamental en medio ambiente se inscriba como un punto cada vez más relevante en la agenda regional.

En los últimos años el escenario de la integración hemisférica ha variado de manera ostensible, la perspectiva del ALCA y los pasos dados por varios gobiernos latinoamericanos hacia su integración total a esta propuesta, debilitan las acciones autóctonas encaminadas a fortalecer el proceso integracionista en América Latina; si a ello unimos las crisis económicas por las que atraviesan varios de los países de mayor peso específico en la región como Argentina, pone en entredicho muchos de los avances logrados hasta hoy día.

El Caribe, por su parte, mantiene fuertes vínculos económicos con Estados Unidos y la importancia de México como interlocutor en un proceso de integración se ha desdibujado en los últimos tiempos con una política económica cada vez más alineada y subordinada al NAFTA.

La emergencia de Brasil en el subcontinente ha resultado apreciable para sus socios inmediatos del MERCOSUR, pero la tendencia actual es a un debilitamiento de este papel y a su accionar como potencia media en América Latina, como señalan algunos autores². A pesar de este rápido panorama existe una creciente tendencia al acercamiento de la política comercial de México hacia Centroamérica y, eventualmente, hacia el Caribe, lo cual podría refrendarse por los organismos subregionales de integración.

En resumen, hasta agosto del 2001, la tendencia continental parece dirigirse al fortalecimiento del ALCA y de otros mecanismos continentales de integración lide-

¹ Eduardo Gudyna: “El relanzamiento de la integración sudamericana y el desarrollo sostenible: algunas implicancias para Centroamérica y el Caribe.”. En: Pensamiento Propio no. 13, Nueva Época, enero-junio del 2001, Año 6, pp. 97-108.

reados por Estados Unidos, en detrimento de los esfuerzos integracionistas latinoamericanos y caribeños.

Respecto de Centroamérica, aunque hay divergencias de opiniones sobre la efectividad del proceso integracionista en Centroamérica³, lo cierto es que resultan escasos los resultados efectivos en términos de concertación ambiental en la región. El SICA, por ejemplo, a pesar de poseer una comisión de medio ambiente y de haber incluido el tema en sus agendas de discusión, carece de una política efectiva en torno a procesos tan sensibles como la prevención y mitigación para los desastres naturales, tal y como lo han puesto de relieve los efectos de diversos eventos naturales a partir del Mitch, tampoco presenta propuestas viables para sus miembros en torno a procesos como la sequía y desertificación, la deforestación y la pérdida de biodiversidad que asola la región.

Por su parte, el Caribe desde el punto de vista ambiental, ha mostrado varias facetas asimétricas con las políticas nacionales, por una parte, y con el escenario internacional, por la otra. En primer lugar, la década del 90 resultó un período en el cual muchos de los países caribeños iniciaron o perfeccionaron sus legislaciones ambientales e, incluso, en algunos de ellos se procedió a establecer sistemas de ordenamiento territoriales y de mayor conocimiento de sus ecosistemas. Por otra parte, es conocido que, en esta década, la agenda de relaciones hemisféricas, incluidas las doctrinas de seguridad nacional de diversos Estados y los organismos multilaterales como ONU, OEA, etc., han incorporado el tema ambiental cada vez con mayor presencia; no obstante, paradójicamente, la AEC luego de una racional reestructuración con fuerte énfasis en los mecanismos económicos, ha subordinado la antigua Comisión de Medio Ambiente a la Comisión de Turismo, en lo que podría resultar una visión netamente crematística de la relación ambiental con la actividad de la "industria sin chimeneas".

Las discusiones al respecto, realmente arduas, por desgracia no ubicaron de manera correcta a mi modo de ver, a ambas actividades comisionales que en el caso del medio ambiente resultaba más compatible con la Comisión de Desastres Naturales o con la de Salud, que con la localización asignada al final.

Otra de las asimetrías existentes deriva de la dinámica de acuerdos internacionales sobre medio ambiente en los foros multilaterales promovidos por los organismos del sistema ONU (PNUMA, PNUD, UNESCO, etc.), en los cuales escasamente se percibe una presencia activa de representaciones de los organismos integracionistas regionales, lo cual deriva en un relativamente alto nivel de compromisos gubernamentales que no se expresa de manera proporcional en las decisiones de los

³ Ver, por ejemplo Humberto Mazzei: "Qué puede esperar Centroamérica de las negociaciones hemisféricas". en *Capítulos del SELA* No. 53, 1998, o Álvaro de la Ossa. "Nota sobre las relaciones entre Centroamérica y la Unión Europea". en *Pensamiento Propio* no.5, CRIES, 1997, pp.19-32.

organismos regionales. La promoción de acuerdos bilaterales o multilaterales sobre los temas de importancia reconocidos en la agenda ambiental de la región, tampoco tienen aún el nivel de significación requerido por la gravedad de los problemas a que se enfrenta la zona.

Como ya se ha expresado, los proyectos de integración han hecho énfasis históricamente en las relaciones comerciales, presuponiendo que el acercamiento político derivará de los supuestos beneficios conjuntos emanados de estos procesos integracionistas; sin embargo, llama la atención como repetidamente los fracasos de esos procesos no han impedido que los gobiernos sigan haciendo énfasis en estos modelos de integración y soslayen la exploración conjunta de nuevos espacios de colaboración; como por ejemplo, podría ser el de la creación de capital humano altamente calificado y la utilización y manejo conjunto y sustentable de recursos naturales regionales. Desde el punto de vista político, la gran mayoría de los gobiernos de la zona mantienen una retórica explícita o cercana al discurso de la sustentabilidad, la cual a pesar de la vaguedad del concepto, incorpora cierta dimensión ambiental a los enfoques de las políticas nacionales, aunque aún no resultan suficientes los documentos regionales que mantengan esta vocación, quizás por la propia polisemia del término, que dificulta la toma de decisiones concretas a nivel regional o porque todavía las múltiples competitividades entre los países que conforman el Gran Caribe, impiden de manera objetiva el establecimiento de agendas de trabajo viables.

DOS TEMAS POSIBLES DE COOPERACIÓN

Desde el punto de vista ecológico, el Gran Caribe posee una enorme importancia para los equilibrios hemisféricos y mundiales, sólo basta con recordar que es una de las zonas de más alta biodiversidad del planeta y también resulta una de las zonas de mayor índice de producción de biomasa. Sus grandes ecosistemas que comprenden desde pluviselvas hasta una de las mayores barreras coralinas del mundo, le hacen depositario de una parte significativa de los bancos genéticos del continente, los cuales aún se encuentran prácticamente inexplorados.

Sobre esta megadiversidad existen presiones que ponen en peligro su integridad y su propia existencia, expresada no sólo en la amenaza y extinción de especies, sino de ecosistemas completos, producto de la sobreexplotación de recursos y servicios ambientales, del corrimiento de las fronteras de ocupación humana y de la expansión de las fronteras agrícolas. A estos males antiguos se les añaden recientemente la expansión de la frontera turística, con toda sus implicaciones, la introducción de nuevas especies en el medio terrestre y marino, y la fragmentación de los ecosistemas por la construcción de obras de infraestructuras. Unido a este proceso, encontramos la inadecuación o inoperancia de las legislaciones de protección y control vigentes en muchos países del área.

Entre esos escenarios de la megadiversidad de la región confrontados con los patrones de ocupación espacial y la transformación de los ecosistemas por la actividad humana, gravitan también los manejos y tipos de gestión ambiental y apropiación de los servicios ambientales territoriales por parte de los actores económicos. Ejemplo de ello es la desaparición de los manglares por el auge del turismo y las construcciones costeras en el Caribe con el subsecuente deterioro de estos frágiles ecosistemas, que aumentan de manera exponencial la vulnerabilidad a los cambios climáticos globales, o la expansión constructiva en corredores turísticos como el yucateco-centroamericano o el de Varadero-cayería norte en el caso de Cuba, los cuales han constreñido las áreas protegidas y amenazan con reducir ostensiblemente la biodiversidad por la alteración de la biota en esos espacios.

Los problemas antes planteados también son reportados para el Caribe colombiano; sobre todo, en San Andrés y Providencia, en el bajo Magdalena y el sur de la Guajira, zonas catalogadas dentro de Colombia como áreas muy críticas en lo referente a biodiversidad.⁴

Aunque no puede decirse que han sido abundantes las propuestas realizadas para la colaboración en medio ambiente en la región, los pasos dados en este sentido han apuntado hasta el momento en lo fundamental a la colaboración en proyectos estrechamente relacionados con los modelos de desarrollo y las actividades económicas que se llevan a efecto en ella, lo cual en algunos casos subordina las decisiones a variables económicas que impiden o dislocan llevar a buen término las finalidades de esos proyectos. Se conocen los estudios realizados en la década del 90 por un conjunto de especialistas compilados por Serbin y Jacome⁵, en los cuales se aproximan algunos de los temas y escenarios de colaboración posibles. Al margen de una posible actualización de estas propuestas, haré énfasis en dos temas sobre los cuales resulta insoslayable un enfoque colectivo gubernamental para la elaboración de propuestas de colaboración.

La colaboración en Prevención y Mitigación en Desastres Naturales

Desde el punto de vista hemisférico, Centroamérica es una zona de gran relación e integración ecosistémicas; a la vez, desde la perspectiva planetaria, esa delgada franja territorial que separa los océanos Pacífico y Atlántico, funciona como una balanza geológica en las profundas dinámicas estructurales del planeta; de ahí su intensa actividad tectónica y volcánica y su abundante biodiversidad, que como

⁴ German Andrade et. at. *Biodiversidad, conservación y uso de recursos naturales. Colombia en el contexto internacional*, Ed. Fescol, Bogotá, 1992, p.58.

⁵ Andrés Serbin (coord.): *Medio ambiente, seguridad y cooperación regional en el Caribe*. Cit. Francine Jacome (coord.): *Los retos de la cooperación ambiental: el caso del Caribe*, Ed. Nueva Sociedad, Caracas, 1996.

mecanismo natural va dirigida a la reducción de la vulnerabilidad ante la frecuencia de eventos naturales. El Caribe insular, por su parte, posee características semejantes⁶ dado que su ubicación en el Atlántico lo convierte en una barrera terrestre ante eventos naturales como los huracanes. Ambos territorios, íntimamente ligados en sus relaciones ambientales, poseen desde estas perspectivas condiciones similares, que unidas a las transformaciones antrópicas de la región, elevan los riesgos para los ecosistemas y las sociedades que de ellos dependen.

Cada vez resulta más abundante la literatura que señala la relación existente entre la generación de riesgos y los modelos de desarrollos aplicados en la región. El crecimiento incontrolado de las ciudades y el aumento de los cinturones de marginalidad en torno a ellas, que por lo general se ubican en los espacios más vulnerables, unido al aumento de la pobreza y la exclusión social, el monocultivo de exportación, la industrialización y sustitución de importaciones con el objetivo de cubrir el mercado regional, la carencia de la planificación en el uso del suelo en el territorio, la pésima infraestructura de servicios en las ciudades e, incluso, la falta de ésta en gran parte de los espacios urbanos, son factores que determinan, en muchos casos, las magnitudes y los impactos de las catástrofes.

En los últimos años, varios eventos naturales demuestran las posibilidades de colaboración regional en ese sentido, luego del desastre del Mitch y su impacto en las sociedades centroamericanas, la reacción regional presentó una faceta, que de llegar a institucionalizarse en organismos como la AEC, podría resultar un verdadero ejemplo de colaboración regional para el desarrollo, originando incluso nuevas políticas regionales en materia de colaboración infraestructural como los manejos conjuntos de cuencas hidrográficas en el caso centroamericano, la colaboración de salud y la planificación estratégica territorial por sólo citar tres ejemplos. La posibilidad de la creación de un “fondo regional para la prevención y mitigación de desastres y de protección civil”, que no tendría que ser solamente financiero, sino que incluya diversos niveles de colaboración intergubernamental en el tema, también resultaría un elemento significativo en las políticas de colaboración regional.

La colaboración en bioseguridad y consumo

El Gran Caribe, como se ha dicho anteriormente, es una de las zonas de más alta biodiversidad del hemisferio, junto a la biodiversidad terrestre encontramos la menos conocida biodiversidad marina, que en el área se manifiesta, entre otros componentes, en sus extensas barreras coralinas, entre las cuales está la segunda en importancia mundial, extensos humedales y amplias zonas de manglares, lugares

⁶ En el además de la cadena volcánica del Caribe Oriental, se encuentran también dos de las simas más profundas del planeta.

donde se genera una buena parte de la biomasa continental. La fragilidad de estos ecosistemas se ve amenazada por varias actividades antrópicas y en diversos casos se hallan en estado crítico.

Esta biodiversidad es depositaria de desconocidos bancos genéticos que constituyen, además de un extraordinario fondo para los servicios ambientales de la región, un factor de interés científico de primera magnitud; este elemento se ha convertido en las últimas décadas, con el desarrollo de la ingeniería genética, en una codiciada riqueza como "recurso natural" para las transnacionales de la farmacéutica y otros sectores industriales de punta a nivel mundial. Los derechos de propiedad de los descubrimientos que se produzcan en este ámbito aún no se han reconocido internacionalmente por las organizaciones competentes. El debate ha seguido en los foros internacionales durante años⁷, desconociéndose los derechos patrimoniales sobre estos recursos; estas discusiones también están enlazadas con los derechos sobre los conocimientos tradicionales autóctonos, como bien se conoce. Esta realidad internacional abre una posibilidad de concertación intrarregional que podría expresarse en el futuro con el reconocimiento de organismos regionales sobre este polémico tema y con protocolos de colaboración investigativos bilaterales o multilaterales, en un paso de avance para la protección jurídica de los recursos genéticos y de la biodiversidad de la zona.

La protección legal al tráfico e introducción de transgénicos es otro de los temas que deberían estar más presentes en los debates ambientales de los foros regionales. Las transnacionales de la farmacéuticas y de los alimentos, como la Monsanto por sólo citar quizás el ejemplo más conocido, operan en muchos de los países de la región sin prevenciones ni medidas de control, introduciendo productos que están prohibidos en otros países desarrollados como Estados Unidos. En la mayor parte del Gran Caribe, los derechos del consumidor se desconocen; por una parte, porque realmente los índices de exclusión y miseria resultan tan gigantescos que segmentos enteros de la población quedan al margen del consumo tal y como se entiende en el mundo desarrollado; por otra, porque los gobiernos e instituciones estatales y sociales tienen otras prioridades en sus agendas. No obstante ello, en algunos países se han detectado casos de introducción de nuevos productos genéticamente modificados como polígonos de prueba de mercado.

EL PAPEL DE LAS SOCIEDADES

Aunque la experiencia mundial demuestra que en relación con los temas ambientales no es posible obtener resultados solitarios, con la acción unilateral de los

⁷ Desde antes de la Ronda Uruguay del GATT se estaba planteando esa discusión y de entonces acá prácticamente nada se ha avanzado en el reconocimiento de los derechos de las naciones sobre su patrimonio genético. Como todos sabemos, la OMC ha bloqueado el tema en sus discusiones sobre derechos autorales.

actores involucrados en ellos, sí resulta imprescindible reconocer que muy poco puede alcanzarse sin la activa participación ciudadana en la solución de los conflictos y problemas.

Diversos estudios socioambientales establecen la importancia del surgimiento y desarrollo de los movimientos ambientalistas en el Gran Caribe⁸ y aunque en un principio se distinguían por una tipología diferenciadora⁹, la dinámica de los problemas ambientales y la propia complejidad del escenario político en que se desenvuelven, han ido politizando y haciendo más difusa esa tipología inicial, al incorporar la dimensión social y económica en sus agendas¹⁰, lo que torna con frecuencia conflictiva la relación de estos movimientos y ONG's con las instancias de poder en el área.

Este proceso de politización comienza a tener en cuenta la necesidad de una política nacional en torno a los temas relacionados con el ambiente y los territorios, las demandas más comunes de estos movimientos y ONG's están relacionadas con el ámbito de lo local de alguna forma, aun cuando se expresen como demandas a déficits en las políticas nacionales. Por ello, la sociedad organizada y consciente resulta uno de los factores clave en los procesos de concertación y resolución de conflictos que existen y que se avecinan.

Siguiendo esta línea de análisis puede coincidir con Lewis y Jacome¹¹ en que resulta necesario que los movimientos sociales ambientales relacionen las alternativas a nivel macroeconómico y las referentes a los espacios territoriales que sobrepasen lo local, con aquellas que surgen a nivel de la localidad, a través de procesos en los cuales prime la autogestión y el manejo comunitario de determinados recursos y servicios ambientales.

Los aspectos relacionados con la educación ambiental parecen perfilarse como un área de acción de las ONG's en expansión, si realizamos un escrutinio de los programas de educación formal en la región, veremos que son sumamente escasas las experiencias al respecto; los sistemas educacionales estatales prácticamente ignoran esta dimensión de la educación, algunos países como Costa Rica y Cuba poseen experiencias al respecto, pero aún no se ha sistematizado suficientemente;

⁸ La relación sería extensa, sólo mencionaré a Ampo Chantada: "Los canjes de deuda por naturaleza. El caso dominicano". en: Nueva Sociedad no. 122, Caracas, 1992. o el trabajo de Eduardo Gudynas: "Los múltiples verdes del ambientalismo latinoamericano", en: Nueva Sociedad no. 122, Caracas, 1992 o el de Francine Jacome: "Movimientos ambientales y cooperación en el Caribe", en: **Los retos de la cooperación ambiental: el caso del Caribe**, Ed. Nueva Sociedad, Caracas 1996.

⁹ Jacome, Ob cit.

¹⁰ Por ejemplo en El Salvador el trabajo desplegado por la Unión Ecológica Salvadoreña (UNES) y en el Caribe Oriental CPDC. o CANARIS, por sólo mencionar tres ejemplos.

¹¹ Jacome Ob. cit., Lewis, David. "Non-Governmental Organizations and Alternative Strategies: Bridging the Development Gap Between Central America and the Caribbean". en Integration and Participatory Development. Friedrich Ebert Stiftung. Jamaica, 1990 (citado por Jacome).

por ello, la actividad de educación ambiental no formal esté presente con mucha frecuencia en los proyectos de desarrollo sustentable de las ONG's en el Gran Caribe, llegando a establecerse en los últimos años discretos niveles de colaboración entre ONG's del área sobre estos temas; quizá ésta resulte una de las vertientes de colaboración que más pueda trabajarse en el futuro desde las acciones de la sociedad civil de la zona.

Otro de los posibles aspectos de la cooperación a nivel societal está dado por la cooperación entre las ONG's locales y las grandes ONG's internacionales, que cada vez parecen más dadas a seguir el marcaje político-territorial de las áreas de influencia, dejando a las instituciones norteamericanas la presencia en el espacio americano y replegándose las europeas a los asuntos concernientes a África y a Europa del Este.

El proceso de relacionamiento entre ONG's y movimientos sociales y entre estos y otros actores, tal y como se manifestó en la década del 80 y parte del 90 ha ido variando en los últimos años, lo que impone a la comunidad no gubernamental buscar de manera creativa mecanismos de autogestión financiera para mantener sus proyectos y actividades

Tal y como se manifestó en la experiencia mexicana luego del terremoto que asoló el D.F., el desastre del Mitch en Centroamérica y otros eventos naturales catastróficos recientes, han contribuido, de manera significativa, al surgimiento y desarrollo de una conciencia colectiva entre los movimientos sociales de la región, en la lucha para superar el asistencialismo y pasar de "damnificados" a interlocutores activos ante los gobiernos nacionales

También la lucha política de la sociedad civil por lograr el reconocimiento de sus derechos patrimoniales sobre sus conocimientos tradicionales y sobre los bancos genéticos de la biodiversidad que le rodea, pueden ser escenarios de trabajo de un futuro inmediato en un proyecto de colaboración regional más centrado en los problemas ambientales.

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE.

Necesarias reflexiones

SARA RODRÍGUEZ TORRES

Sabemos que en estos temas hay diferentes percepciones del mismo fenómeno. En los pocos minutos que tengo para exponer sobre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, voy a plantear el problema en general, apoyándome en la presentación en “power point” a través de la cual se destacan las principales informaciones y reflexiones que me propongo comunicar, y en el debate posterior intercambiaremos las ideas.

A modo de presentación, el TLCAN es muy conocido por todos, éste es un acuerdo suscrito en diciembre del 1992, por **Estados Unidos, Canadá y México**. En el 93, de manera muy precipitada se le hicieron algunos arreglos colaterales para que pudiera ser aprobado por Estados Unidos y entró en vigor en enero del año 1994.

México es el primer país subdesarrollado que intenta integrarse con la economía más poderosa del mundo, hasta ese momento sólo Canadá había establecido un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos.

Llamo la atención que en todos los procesos de integración de América Latina y el Caribe, en el entorno de los años 1994-1995, se dan algunas cuestiones bastante significativas. Si en algún momento discutimos el panorama de la integración económica en la región, miraremos coincidencias de fechas en cuestiones importantes en relación con la revitalización de los procesos de integración. Además del TLCAN, se destacan, entre otras,



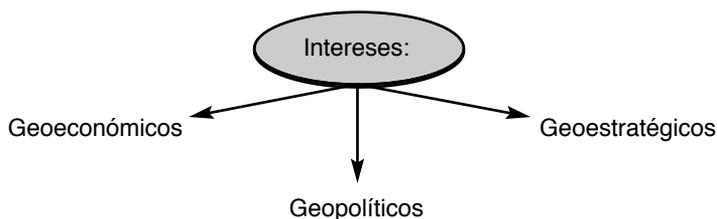
la propuesta del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en el marco de la Iniciativa para las Américas, también proyectada por los Estados Unidos de Norteamérica al inicio de esa década; la firma, en 1994, del acuerdo de libre comercio entre México, Colombia y Venezuela, mediante el cual se crea el llamado Grupo de los Tres (G-3), que entra en vigor en 1995; la declaración de los avances de algunos procesos de integración hasta alcanzar la clasificación de Uniones Aduaneras, aunque imperfectas, como es el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y la Comunidad Andina de Naciones (CAN); y el surgimiento de la Asociación de Estados del Caribe (AEC) mediante la firma de su Convenio Constitutivo en julio de 1994.

El TLCAN, que nos ocupa, entra en vigor en el 94, inicialmente se le llamó Tratado Trilateral de Libre Comercio (TTLC). En las siglas en inglés es NAFTA, North American Free Trade Agreement, que en español nos parece algo así como gasolina. Aunque más adelante encontramos en la divulgación de estos temas TLCAN, Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y por último ALCAN, Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte, esto tiene mucho que ver con el proceso del ALCA, Área de Libre Comercio de las Américas, es decir, poner ya estas siglas en español de manera que si a ALCAN se le quita la N nos encontramos con el ALCA.

Si nos preguntamos **por qué y para qué** esta integración. Para reflexionar hay que ver la integración desde la perspectiva de los Estados Unidos y la integración desde la perspectiva de América Latina y el Caribe.

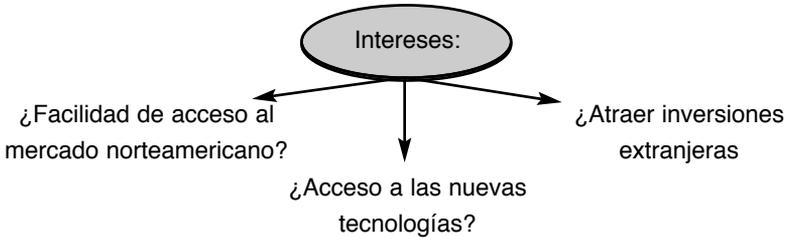
Merece destacar que la integración vista desde los Estados Unidos tiene intereses hegemónicos hacia toda la región en lo económico, en lo político, en lo estratégico, y una pequeña muestra de ello lo vimos ahorita con la exposición del Dr. Feliciano acerca del Plan Puebla-Panamá, que muestra cuáles son esos intereses por parte de Estados Unidos hacia América Latina, incluyendo al Caribe.

¿Integración vista desde los E.U.?



La lógica de la estrategia norteamericana hacia América Latina, se caracteriza por su manifiesta maniobra de acuerdo a las circunstancias, desde la “Doctrina Monroe”, pasando por la “Alianza para el Progreso” y la “Iniciativa para las Américas”, hasta llegar, más recientemente, a la propuesta del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

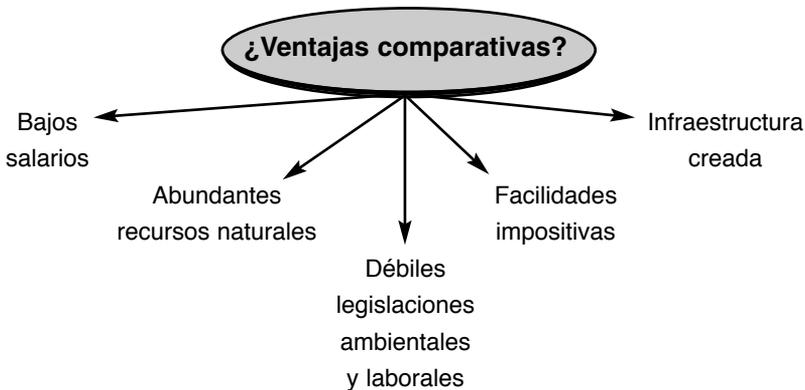
¿Integración vista desde AL y C?



Vista la integración desde Latinoamérica y el Caribe, hay intereses que los pongo con interrogación, porque habría que discutir si esos intereses pueden o no cumplirse, si es una utopía o una realidad, pero el hecho es que se está tratando de buscar a través de los procesos de integración: ¿posibilidad de acceso hacia los mercados norteamericanos?, vale el cuestionamiento cuando se toma en consideración el peso de las restricciones no arancelarias que contienen las leyes que permiten la entrada de mercancías a los Estados Unidos; ¿atraer inversiones extranjeras?; fundamentalmente norteamericanas y ¿acceso a las nuevas tecnologías?, que como sabemos están monopolizadas por el Primer Mundo.

Cuáles son las ventajas comparativas que tienen los países latinoamericanos y caribeños, y en este caso México pudiera ser un ejemplo paradigmático de como se mueven estos intereses, aunque en el caso de México vale apuntar que entre los países latinoamericanos y caribeños tiene el más alto desarrollo.

Las **ventajas comparativas**, entre otras, son: los bajos salarios de esos países, que algunos analistas le han llamado el "dumping salarial"; abundancia de recursos naturales, muchos de éstos importantes, escasos y estratégicos como escuchamos en la intervención del Dr. Feliciano; una infraestructura con deficiencias, pero que existe y no le cuesta al capital; débiles legislaciones medioambientales y laborales; así como facilidades impositivas, incluso discriminatorias porque en sus regulaciones privilegian la inversión extranjera.

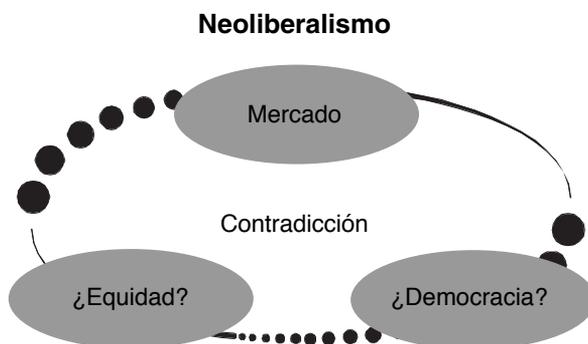


Queremos llamar la atención sobre la **concepción neoliberal**. Vemos una contradicción entre el mercado y “la democracia y equidad”.

No cuestionamos la necesidad de la existencia del mercado, nos referimos en el sentido de su hiperbolización como el centro regulador de la economía, las libres fuerzas del mercado actuando tal y como lo propugna la concepción neoliberal. Aquí vemos una contradicción con el discurso que al unísono promete equidad y democracia.

Si se proclama con carácter absoluto que deben regir las “libres fuerzas del mercado”, entonces, lógicamente, en esta concepción el mercado está por encima del Estado y los Gobiernos, y la distribución no puede responder a criterio alguno de equidad socioeconómica porque actúan con ilimitada libertad las leyes de la apropiación capitalista que polarizan la riqueza y la miseria, de forma tal que se genera la ley del desarrollo desigual.

Este discurso -que nos refiere en un mismo “paquete” equidad y democracia, con las fuerzas ciegas del mercado- contiene una gran contradicción, que puede resultar explosiva si nos atenemos a consideraciones socioeconómicas.



Sobre la concepción neoliberal en su faceta económica, merece que hagamos un paréntesis para la reflexión porque sabemos que el neoliberalismo es una concepción antropológica y psicológica basada en supuestos hedonistas, es todo un sistema doctrinario político, ideológico, cultural y tiene su componente económico. Destacamos que las fatales consecuencias que pueda ocasionar a la sociedad una política económica basada en los supuestos económicos neoliberales, no entran en contradicción con el sustento doctrinario, con la esencia, de la concepción neoliberal.

Dentro del neoliberalismo económico, tampoco existe una sola vertiente teórica, al menos se destacan los monetaristas y los ofertólogos (supply side economist) que coinciden en que el problema de la sociedad hay que buscarlo en la economía, por tanto, van a identificar cual es el problema fundamental de la economía, según su punto de vista y a partir de ahí derivan los otros problemas que tiene la economía.

El neoliberalismo, en su **vertiente monetarista, centra la atención en que el foco de ese problema es la inflación**. Entonces estructuran y aplican medidas técnicas muy eficientes para resolver la inflación, controlar la oferta monetaria. Todo lo demás que ocurre en la economía y en la sociedad son derivaciones de esta concepción.

La medicina se la van a dar al órgano que consideran que está contaminando a todo el organismo, y en el caso de los monetaristas éste es la inflación. Por tanto, todo el proceso de política económica está encaminado a controlar la inflación. Para esto se ocupan de la oferta monetaria, la regulan.

Como el fin en sí mismo es controlar la inflación, todas las demás cosas que decimos que el neoliberalismo es darwinismo social, que es bestial, todo eso es cierto por sus consecuencias, pero el propósito de adelgazar al Estado es necesario para controlar la inflación, en esta lógica de que el Estado no emita dinero para pagar gastos que no se van a justificar con sus ingresos fiscales.

De aquí se deriva la necesidad de desemplear, hay que privatizar, fijar topes salariales, hay que recortar los gastos para la salud, la educación, es decir, a partir de esta “medula racional”, estemos de acuerdo o no, hay un punto a partir del cual se estructuran todas estas cuestiones: **controlar la inflación**.

Reducir los gastos del Estado no es un fin en sí mismo, es un medio para obtener el fin, lógicamente que ese control de la oferta monetaria conlleva a reducir los gastos del Estado, al desempleo, a la privatización, etc., pero son consecuencias de esta concepción principal de la vertiente monetarista del neoliberalismo que se ha aplicado en América Latina.

El monetarismo es el sustento de las políticas económicas neoliberales aplicadas en América Latina, porque otros componentes de la política económica neoliberal tratan en paralelo, y muchas veces parecen antagónicos y otras complementan muy bien, de resolver el problema del crecimiento económico pulsando otras palancas de la economía, sobre todo por la vertiente fiscal.

Pero en América Latina estos otros instrumentos han sido el aspecto más débil del neoliberalismo y nos ha tocado el “sanear la economía” a toda costa porque lo que hay que disminuir es la inflación. Aberrados en esto son las consecuencias que hemos visto.

Por tanto, no le pidamos a esa política neoliberal, al evaluar sus resultados, el hecho que no haya resuelto los bajos salarios, el desempleo, el crecimiento económico, porque no ha estado en sus objetivos inmediatos para sanear la economía. El propio Milton Friedman dice que esos son los “males necesarios”.

A veces yo digo que los neoliberales no han fracasado porque ellos no nos propusieron desarrollo humano, no nos propusieron desarrollar la economía, no nos propusieron desarrollar las fuerzas productivas. Si consideran explícitamente los “males necesarios” que tiene este ajuste de la economía, entonces en su sentido

racional ellos no han fracasado. Han controlado la inflación a costa de todas las penurias que está padeciendo la sociedad.

No han fracasado, porque nos han impuesto un modelo económico que es el darwinismo social, que ha sido un desastre para nuestros pueblos, nefasto desde el punto de vista del desarrollo humano. Por eso digo que todos estos tratados que se están analizando hay que verlos como consustanciales a un cuerpo doctrinario que es el neoliberalismo y hay que ser consecuente con eso.

Todos estos tratados se están firmando para reforzar la libre movilidad del capital, no la libre movilidad de la fuerza de trabajo, la libre movilidad de los factores de la producción excluyendo éste que les puede crear muchos problemas a los países desarrollados.

Cuando esta concepción neoliberal se aplica en los países desarrollados, si bien afecta porque produce un estancamiento económico y problemas sociales, no es de la misma magnitud que cuando se aplica en los países subdesarrollados.

A los problemas que ya tenían por su forma de desarrollo capitalista con una estructura productiva totalmente deformada y dependiente se le viene a añadir una supuesta solución económica que resulta extremadamente contraproducente, porque para los países subdesarrollados la inflación es un mal más y no el problema fundamental de la economía.

Con el modelo neoliberal, se le está tratando de dar solución a manifestaciones de la enfermedad y no al centro a partir del cual se genera, que es la condición de capitalista y, además, subdesarrollados, de estos países dentro de una situación donde el capitalismo ha entrado en una fase de globalización con las transnacionales como sus agentes principales por el mundo.

Algunos gobiernos de la región, entre ellos México, ha planteado una combinación de neoliberalismo con desarrollo social, lo cual es una abierta contradicción.

No es por casualidad que yo decía al principio que no es compatible que haya fuerzas del mercado a ciegas regulando con equidad y con democracia. La democracia exigiría dar al traste con el papel de monopolio de las empresas transnacionales, que son las que regulan el mundo en este momento. Y por otro lado la equidad no funciona, porque esto va a producir una mayor polarización y este planteamiento es teóricamente incoherente. Claro, los políticos no van a decir: vamos a sanear la economía aunque se afecte una gran parte de la población.

Las empresas menos productivas van a quedar fuera, al salir las peores y hasta las regulares, lo que da como resultado es que la media va a estar determinada por las mejores. Y así nos vamos a encontrar con Darwin, pero en la sociedad, sobreviven los que más fuerza tengan. Y eso no lo puede decir ningún político, porque sería su suicidio como tal.

Se ha cumplido la parte fundamental de lo que dijeron. Controlaron la inflación, lograron atraer inversiones, ese es el elemento neoliberal y eso es lo que se está

planteando con el ALCA. No se está planteando resolver las cosas que nosotros queremos resolver. Por eso, tenemos que concebir una integración holística para ver todas las partes, porque cada una de las partes representa el todo, y no verlo así segmentado.

Pienso que en el caso de México, en específico, y de América Latina, en general, se le está dando mucha importancia al tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá. Entonces al plantear los “males” de la economía mexicana y de la sociedad mexicana en la actualidad, un tanto que nos están centrando la atención en que la causa medular es el tratado de libre comercio con Norteamérica.

Yo no coincido con ese punto de vista. Creo que la causa fundamental, esencial, que tienen los problemas de nuestros países en la actualidad está determinada por el sistema de explotación capitalista en su fase imperialista, por el subdesarrollo característico de estos países, agravados por la instrumentación de la política neoliberal en su vertiente básicamente monetarista, que no centra su atención en resolver el estancamiento económico, no es el desarrollo de la sociedad vista como desarrollo humano integral lo que se propone.

En mi apreciación el TLCAN constituyó en su momento una necesidad. Pero no es el que crea la dependencia comercial de México con su vecino del norte, que ya existía; por tanto, el tratado en el aspecto comercial lo viene a regularizar. Ya había ocurrido previo a esto, en los años 80, una apertura indiscriminada que deja a los países latinoamericanos sin tener casi nada que negociar a los efectos de este intercambio comercial, porque ya ellos abrieron excesivamente sus fronteras al libre comercio, en circunstancias muy desiguales, a los países desarrollados. Esto los había puesto ya en desventaja y vuelve a ocurrir ahora con los países latinoamericanos respecto al ALCA, pues ya ellos pasaron por la apertura indiscriminada.

Cuando decimos tratado de libre comercio de amplio alcance, que es el caso del TLCAN y es la propuesta para el ALCA, esto quiere decir que lo que se va a negociar no son solamente las cuestiones comerciales, entonces entra la libre movilidad del capital, la propiedad intelectual, las compras del Estado, la monopolización, etc.

El TLCAN ya se firmó y tiene 10 años de validación, hay que sacar las experiencias, hay que obtener aprendizajes, para ver como se van a negociar estas cuestiones con el ALCA, hay un conocimiento que sirve de base para reflexionar acerca de qué se hizo mal y bien en el TLCAN. Decía que veía esto como una cuestión paradigmática frente al ALCA, para ver sus virtudes y deficiencias.

En estas negociaciones con Estados Unidos de Norteamérica hay que atender una cuestión que ha estado en todos los litigios legales del TLCAN, porque para México es un tratado, es una ley, pero para los Estados Unidos es un acuerdo. Estados Unidos tiene un enfoque anglosajón de sus leyes donde para ellos pueden juzgar con más de una ley un mismo problema y lo van a hacer acorde a lo que les convenga.

Nosotros los latinoamericanos tenemos una influencia romana que nos llegó a través de España, de manera que a la hora de dirimir estas cosas hay que sentarse con mucha inteligencia a las mesas de negociaciones.

Reconociendo el talento de los mexicanos, pienso que estaban en desventaja frente a los norteamericanos que tienen una gran experiencia negociadora. Esto mismo le está pasando ahora a América Latina, que está en un aprendizaje de cómo negociar. Observen que los latinos, cuando nos enfrascamos en una discusión, lo que discutimos hasta el final es en lo que estamos en desacuerdo.

Para los norteamericanos es muy diferente. En corchete en lo que no estamos de acuerdo todavía y ¡avancemos! en lo que se está de acuerdo. Hay todo un estilo negociador del que tenemos que sacar experiencias para manejar estas cuestiones con inteligencia y a nuestro favor.

El proceso del ALCA ha tomado mucha fuerza sin que se firme el acuerdo por esta capacidad negociadora. Fijense que la estructura del ALCA no son grupos de trabajo, son grupos negociadores. Por tanto, siempre que los participantes estén de acuerdo no hay que esperar a la firma del Tratado, hay cosas que ya se están instrumentando y ni nos damos cuenta, porque son las que están pasando sin conflicto alguno y van avanzando.

Creo que esta plataforma que se asienta en el TLCAN, cuando la investigamos no es solo porque nos interese México. Aunque yo siempre digo que mi segunda patria es México, pero el interés es latinoamericano. Nos hace falta ver que ha pasado con el TLCAN para ver que pasará con el resto de los convenios que se van a firmar con Estados Unidos.

De tal manera, que si bien el TLCAN se inscribe en la concepción neoliberal, yo lo veo como un resultado, una consolidación del proceso hegemónico del neoliberalismo en nuestros países. El hecho de que estén apareciendo estos tratados de libre comercio es resultado de la concepción neoliberal que prima en el mundo en la actualidad, no considero que sean la causa de los problemas.

Ubicamos la crisis de 1982 como el inicio de las transformaciones neoliberales en toda América Latina, incluyendo México. Lo que origina transformaciones económicas, políticas y sociales. Conllevando a profundas repercusiones en todos los ámbitos de la vida nacional, no solo en lo económico, aunque particularmente notable es el cambio del modelo económico. Esto resulta válido para toda América Latina, pero insisto en que México es un ejemplo paradigmático para estas cosas.

Trae apertura comercial pero indiscriminada. No es el problema de insertarse en el mundo, en un mundo globalizado donde lógicamente todas las economías tienen que relacionarse, sino que esa apertura ocurre de manera indiscriminada y sin cobertura alguna.

Otro aspecto son las facilidades a la inversión extranjera, pero con unos Gobiernos que no juegan el papel de orientar hacia donde es necesaria esa inversión

para obtener desarrollo. Por tanto, se dan facilidades a la inversión extranjera acorde a los intereses, no de los países que la reciben, sino de la inversión extranjera misma, es decir, las altas ganancias de esas empresas.

Desincorporación de las empresas estatales, adelgazamiento del Estado, para poder instrumentar los principios básicos del neoliberalismo en su vertiente monetarista y un control sobre los trabajadores, en condiciones desventajosas en las cuales los trabajadores y los sindicatos, tratando de conservar el empleo, hacen muchas concesiones que en años anteriores no harían.

Consecuencia de esta política es la aguda diferenciación social, fuerte afectación a la clase media, es decir, aquí se agudiza la polarización de la sociedad, las elites de la clase capitalista se enaltescen y toda una masa de clase media que se empobrece.

La lucha por mejorar las condiciones de trabajo derivó en la lucha por mantener el trabajo, lo cual es muy importante a la hora de analizar los movimientos obreros, aunque no es lo que nos ocupa ahora. Se fortalece el sector informal de la economía, es un proceso de autoempleo, es una “solución” al desempleo en estos países. Aumentan los niveles de delincuencia como resultado social, aumenta la migración hacia Estados Unidos y en el campo político se fortalece la corrupción.

Todas estas características es el enojoso rostro que muestran las sociedades latinoamericanas en la actualidad, entre las cuales se incluye México. En todo caso, respecto al TLCAN, diríamos que no se nota que haya contribuido a mejorar la situación del país, acorde con las expectativas creadas, y en algunas áreas, como es el sector rural, se puede afirmar que lo ha empeorado.

Si hacemos una pequeña caracterización de México, cifras más, cifras menos, esta es una fotografía que puede ilustrar. Los datos son bastante elocuentes:



En las cifras de pobreza hay diversos criterios, tomamos el intermedio que ofrece la CEPAL en el Panorama Social de América Latina 2001-2002 para caracterizar la población bajo la línea de pobreza y de indigencia.

El desempleo abierto que declara México es muy bajo, pero eso responde a la metodología por la cual se considera a la persona desempleada y, además, porque una parte considerable de los desempleados se ubican en el sector informal de la economía, mayoritariamente como vendedores.

Las políticas económicas de los últimos años muestran algunos resultados positivos a nivel macroeconómico, pero a la vez bastante contradictorios:



Se observa aquí algunos resultados positivos: cierto control de variables macroeconómicas, aumento de las exportaciones y veremos como en la estructura de las exportaciones hay diversos análisis, relativa estabilidad cambiaria. El caballo de batalla de este modelo neoliberal es controlar la inflación y está bastante controlada. Crecimiento de la inversión extranjera directa en estos países y en México fundamentalmente.

Hay otros resultados que no son tan bonitos. Estas exportaciones no están conectadas a las cadenas productivas de la economía nacional, lo cual tiene consecuencias bastante serias para nuestros países en un proceso de globalización donde la división internacional del trabajo, en este momento, tiene como característica básica que el proceso de trabajo se reestructura en los países.

Antes las empresas transnacionales reproducían filiales que era una fotocopia minúscula de la empresa matriz. En la actualidad es el famoso producto hecho en el mundo, se ha "atomizado" el proceso de trabajo.

El quedar desarticulada la economía interna de esta relación intersectorial es muy grave, aunque hayan aumentado las exportaciones. Exportaciones que no generan empleos, una problemática muy seria que se está dando. Más ciudadanos hundidos en la pobreza y algo que, merece especial debate, la dependencia alimentaria de nuestros países subdesarrollados.

El sector exportador basado en la apertura comercial muestra como resultado que en México cinco empresas tienen un quinto de las exportaciones no petroleras. Un tercio de las importaciones están vinculadas a la maquila. Sabemos que esto no genera know how, que no genera cadenas productivas nacionales y todas las etcéteras desventajosas de la maquila, que sí tiene la gran ventaja de crear empleos.

Por lo tanto, aquí los monopolios y las empresas transnacionales son los principales beneficiarios de este proceso. Hay un fortalecimiento de la empresa transnacional que sabemos que es el actor principal en los procesos de globalización, y aquí se deriva que en México hay una extranjerización de la banca, que el control es más del 85 por ciento. En la inversión del capital que se ha traído a estos países, una de las esferas que ha sido muy atrayente es la banca.

Presiones para la venta de la petroquímica, la electricidad, que aún están en manos del Estado mexicano, este fortalecimiento de las transnacionales crea, en general, sobre los Gobiernos una fuerte presión sobre estas otras esferas de posible inversión del capital extranjero.

Entonces nos cuestionamos si el sector exportador puede ser el eje del desarrollo en estas condiciones de nuestros países subdesarrollados de América Latina donde todo está atravesado por el papel de las transnacionales.

En la tabla siguiente se puede observar la comparación de algunos indicadores básicos de México antes y después de la firma del TLCAN, que también son muy elocuentes:

	TLCAN		
	Antes	Después	
	1980-85	1985-93	1994-2001
Comercio sobre PIB	28.1%	37.0%	75.7%
IED sin privatizaciones sobre PIB	1.1%	1.2%	2.9% (1)
IED sobre PIB	1.1%	1.2%	3.0%
Crecimiento real del PIB por habitante	-0.2%	1.1%	1.2%
Crecimiento de los salarios reales en Pesos	-4.8%	3.5%	-1.0%
Crecimiento de los salarios reales en Dólares	-9.0%	9.5%	-0.5%
Pobreza - SEDESOL*	n/a	22.5% (2)	24.2% (3)
Pobreza - CEPAL	n/a	47.8% (4)	46.9% (5)

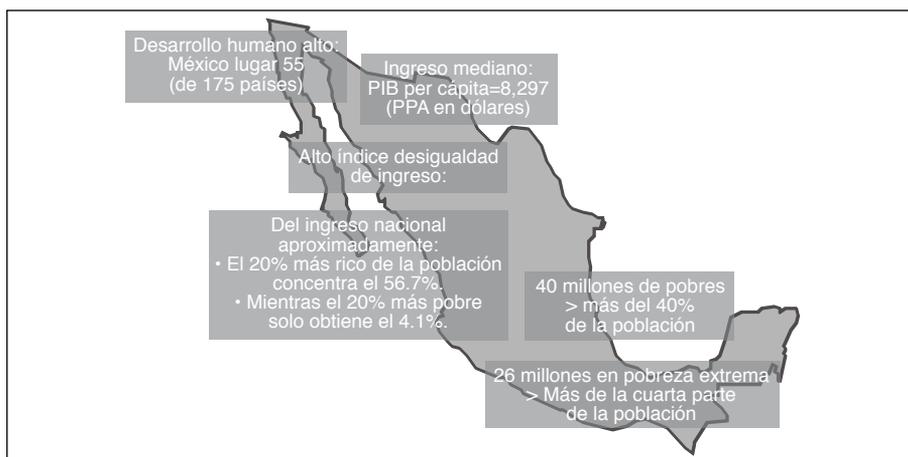
Notas: (1) 1994-1999, (2) 1992, (3) 2000, (4) 1989, (5) 2001

Para mostrar otros indicadores recordemos que:

- El Banco Mundial clasifica a los países según el ingreso atendiendo al PIB per cápita en 1999 (calculado según la paridad del poder adquisitivo, PPA, en dólares EE.UU.).
 - ingreso elevado más de 9.266 dólares
 - ingreso mediano entre 756 a 9.265
 - ingreso bajo 755 o menos
 - México clasifica en ingreso mediano con un PIB per cápita = 8,297
- El coeficiente de GINI pone de relieve las diferencias en la distribución del ingreso, que se enmascaran en el ingreso medio per cápita. El PNUD define países con alta desigualdad cuando el coeficiente GINI es más del 43 por ciento, son países que tienen muy polarizada la distribución del ingreso.
 - México registra un coeficiente de GINI con 51.9%.
- El índice de desarrollo humano (IDH), que construye anualmente el PNUD, es un indicador complejo más sinóptico que los anteriores porque considera diversos aspectos sociales, además de los económicos, como son los de salud y educación, básicamente incorporando los indicadores de longevidad, nivel educacional y nivel de vida.
 - alto desarrollo humano (con valores del IDH de 0,800 y superiores)
 - desarrollo humano mediano (0,500 – 0,799)
 - desarrollo humano bajo (menos de 0,500)
 - México alcanza un IDH con valor de 0.800

En el "Informe sobre Desarrollo Humano 2003", México ocupa el lugar 55 comparando 175 países, precisamente en el límite con el estrato de desarrollo medio. En el Informe del año anterior ocupaba el lugar 54 entre 173 países con un índice de 0.796

Resumen: Principales indicadores que pueden caracterizar a México en relación con la pobreza humana y el ingreso



Hay cifras que están por encima de éstas, pero tratamos de tomar las más conservadoras.

Estamos planteando que para América Latina y el Caribe el modelo de integración económica que se ha tomado, el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, no debe ser la aspiración de nuestros países.

¿Integración inédita para América Latina y el Caribe?



Esto nos llevaría a un enfoque holístico, no meramente economicista de estos procesos de integración donde tiene que haber un contenido humanístico. No se puede aplicar entonces el libre juego del mercado, de la oferta y la demanda, sin que esto deje de ser importante, pero que la sociedad no esté a expensas de cómo se comporten esas fuerzas ciegas, sino que haya un enfoque holístico del desarrollo, un enfoque cultural, histórico, político y ecologista.

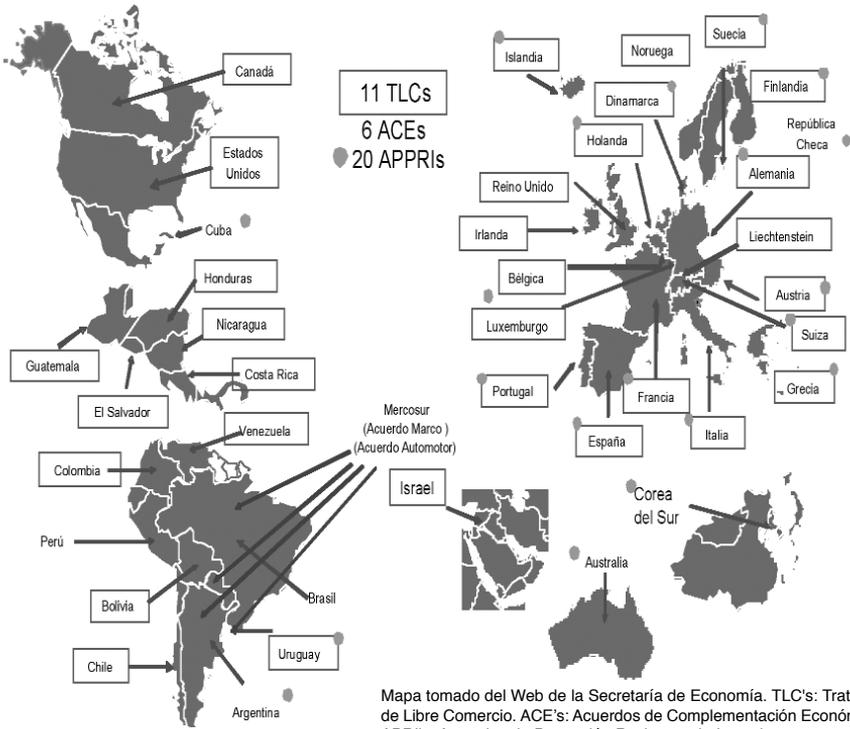
Por otro lado debe haber un reconocimiento y respeto de las diferencias de las sociedades, pero hay algo que es común, la identificación de los valores compartidos en esta identidad regional -latinoamericana y caribeña- que puede llevar a fines comunes, y esto requiere tener en cuenta muchos factores de carácter extraeconómico.

EL MÉXICO DEL TLCAN EN EL CONTEXTO LATINOAMERICANO Y CARIBEÑO

ALBERTO ARROYO PICARD

INTRODUCCIÓN

México, seguido por Chile, es el país con más Tratados de Libre Comercio(TLC's) En este momento están vigentes TLC's con 42 países en tres continentes y se ha terminado la negociación con Japón. Además hay otros acuerdos de alcance parcial



Mapa tomado del Web de la Secretaría de Economía. TLC's: Tratados de Libre Comercio. ACE's: Acuerdos de Complementación Económica. APPRI's: Acuerdos de Protección Recíproca de Inversiones.

en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI); es Miembro de la Asociación de Cooperación Asia Pacífico (APEC) y de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Además de los TLC's México ha firmado 20 Acuerdos de Protección Reciproca de Inversiones (APRIs).

La política de apertura comercial y a las inversiones se inicia en 1986 con la entrada al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, ahora Organización Mundial de Comercio OMC), a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) en 1992, a la APEC en 1993 y a la OCDE en 1994. Sin embargo, esta política se acelera y profundiza a partir de 1994 con la entrada en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y se firman otros 10 TLC's cuyas fechas pueden verse en el siguiente cuadro.

TRATADO	PAÍSES	ENTRADA EN VIGOR
TLCAN	Estados Unidos y Canadá	1º de enero de 1994
TLC-G3	Colombia y Venezuela	1º de enero de 1995
TLC México - Costa Rica	Costa Rica	1º de enero de 1995
TLC México - Bolivia	Bolivia	1º de enero de 1995
TLC México - Nicaragua	Nicaragua	1º de julio de 1998
TLC México - Chile	Chile	1º de agosto de 1999
TLCUEM	Unión Europea 25 países Ampliación UE: Chipre, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa y Eslovaquia.	1º de julio de 2000 1º de Mayo 2004
TLC México - Israel	Israel	1º de julio de 2000
TLC México - TN	El Salvador, Guatemala y Honduras	15 de marzo de 2001 con El Salvador y Guatemala y 1 de junio de 2001 con Honduras.
TLC México - AELC	Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza	1º de julio de 2001
TLC México - Uruguay	Uruguay	15 de julio de 2004

Cuadro tomado del Web de la Secretaría de Economía.

En América Latina y El Caribe, además de las negociaciones en curso del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), tiene firmados TLC's con Centroamérica (falta Panamá con el que está negociando y Belice). En Sur América Colombia, Venezuela, Bolivia, Chile y Uruguay, Además Acuerdos de Cooperación Económica con Perú y el MERCOSUR (con el MERCOSUR se negocia un TLC), sólo le falta Ecuador, las Guyanas y Surinam. El Caribe es la parte menos atendida, ya que sólo existe un acuerdo de inversiones con Cuba.

El propósito de este ensayo es analizar si esta intensa política de negociaciones comerciales y de inversión ha marcado una diferencia entre México y el resto de países de América Latina y el Caribe. Cabe aclarar que el llamado modelo neoliberal que implica esta apertura es dominante en toda la región por lo que no se esperan diferencias abismales. Lo que nos preguntamos es, si específicamente los TLC's han significado resultados sobresalientes para México en comparación del resto de la región.

Se trata de un ángulo analítico diferente y complementario de los análisis que hemos realizado en otro momento, aunque, inevitablemente, haremos breves referencias a temas analizados en otras publicaciones¹.

Los negociadores del TLCAN y los grupos empresariales que lo apoyaron, lo plantearon como un instrumento para aumentar las exportaciones y atraer inversión extranjera. Sin embargo, estos dos elementos eran instrumentos para lograr que la economía creciera. El objetivo era un crecimiento estable y sostenido para con ello lograr más y mejores empleos. Hemos mostrado que la realidad ha sido otra. Efectivamente se logró aumentar las exportaciones y atraer inversión extranjera, pero paradójicamente la economía no logra un crecimiento significativo, ni más, ni mejores empleos. Es por ello que la conclusión es dura pero fundada. Detrás de los impresionantes números de aumento de las exportaciones y de la inversión extranjera que llegó a nuestro país, se oculta un fracaso: la economía no crece significativamente. Los análisis anteriores no sólo muestran los efectos sociales negativos del TLCAN, la conclusión es mucho más dura y contundente: no logró sus objetivos. Ahora lo analizaremos desde otro ángulo complementario. El Neoliberalismo es dominante en toda la región Latinoamericana y Caribeña, pero México es el que más TLC's ha firmado por lo que nos preguntamos si esta multitud de Tratados ha significado que México tenga mejores resultados que el resto de países de la región.

¹ El análisis más amplio e integral de la Red Mexicana de Acción frente al libre Comercio (RMALC) sobre el TLCAN, sin duda el más importante de los tratados de libre comercio que ha firmado México, puede verse en Alberto Arroyo (Coordinador) **El TLCAN 5 años después. Contenido, Resultados y Propuestas**. Edición en CD. Comisión de Comercio H Cámara de Diputados LVII Legislatura en CD. México 2000 (415 páginas). En este libro se analiza qué se negoció en el TLCAN, los resultados a 5 años y propuestas para una relación diferente. Un análisis más reciente en el que se analizan los resultados del TLCAN en contraste con los objetivos planteados por sus promotores se encuentra en Arroyo Alberto et alii **Resultados del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en México: Lecciones para las Negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas** Ediciones RMALC México. 2º edición. Noviembre 2002 o 3º edición por el CEI Nicaragua. Mayo 2003. / **Impacts of the North American Free Trade Agreement in Mexico. Lessons for the Free Trade Area of the Americas negotiation**. 1ª edición en Inglés por American Friends Service Committee. Managua Nicaragua. Noviembre 2003. También puede verse un balance trinacional de resultados del TLCAN en Sarah Anderson, Alberto Arroyo, John Dillon, John Foster, Manuel Ángel Gómez Cruz, Karen Hansen-Kuhn David Ranney, Rita Schwentesius **Lecciones del TLCAN: Alto Costo del Libre Comercio**. RMALC México. Noviembre 2003. / **Lessons from NAFTA: The High Cost of "Free Trade"** Canadian Centre for Policy Alternatives. Canadá. Noviembre 2003. Un importante estudio de casos puede verse en *Laura Carlsen, Tim Wise, Hilda Salazar* (Coordinadores) **Enfrentando la globalización Respuestas sociales a la integración económica de México**. Miguel Ángel Porrúa-RMALC. México 2003. También puede verse el Análisis del Tratado México Unión Europea en Andrés Peñaloza y Alberto Arroyo (Coordinadores) **Derechos Humanos y Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea**. RMALC y otros. México 2000. Todos estos libros se encuentran en www.rmalc.org.mx Por supuesto fuera del ámbito de RMALC hay excelentes estudios, por ejemplo pueden verse los estudios pormenorizados de Enrique Dussel en www.dusselpeters.com/dussel-tema-comercio.html

Es importante tener presente que los TLC's y el TLCAN en particular son mucho más que comercio. Sin embargo, el espacio disponible para este ensayo exige que analicemos sólo algunos de sus aspectos sustanciales. No abundaremos en los indicadores sociales para centrarnos únicamente en indicadores sobre comercio exterior, inversión extranjera y crecimiento macroeconómico, ya que ellos fundamentan que el TLCAN no sólo es injusto, sino que ha fracasado en conseguir los propósitos para los que se negoció. A ésta conclusión fundamentada en anteriores publicaciones ahora mostraremos que la intensa política de negociaciones comerciales de México no ha significado un desempeño sobresaliente en comparación con el resto de países de América Latina y el Caribe.

Una última aclaración necesaria. Evidentemente no hay nada en la economía que sea uni-causal. No pretendemos afirmar que si a otros países de la región les ha ido mejor es porque no han firmado tantos TLC's. En primer lugar, la estrategia económica conocida como neoliberalismo es dominante en toda la región, así que las políticas son similares. Simplemente mostraremos que no hay resultados sobresalientes en México el país (junto con Chile) de la región que más TLC's y APRI's han firmado. Se trata de un análisis comparativo en términos generales sin entrar por el momento a investigar detalladamente a qué se deben los resultados en cada uno de los países.

COMERCIO EXTERIOR

En México, los promotores del TLCAN lo presentan como un éxito y el principal argumento es que lo convirtió en una potencia exportadora. Efectivamente es el gran exportador de la región, pero un análisis más profundo muestra que el sector exportador está excesivamente concentrado y con poca conexión con las cadenas productivas nacionales, por lo que no ha sido como se prometía, motor del crecimiento general de la economía. Se trata más bien de empresas exportadoras exitosas, más que de México como país exportador. Además el crecimiento de las exportaciones no ha permitido superar el déficit comercial global. Veamos el potencial exportador de México en el contexto de la región.

1. México es el más grande exportador de la Región

Efectivamente, México es el gran exportador de América Latina. En 2002, exporta 160,602 millones de dólares (mdd), más del doble que Brasil o que la suma de Brasil, Argentina, Chile, y Venezuela. Ello sí ha sido un cambio histórico. En 1980, la situación era la inversa, las exportaciones de Brasil eran casi el doble de las de México, 20,253.5 mdd frente a 10,398.5 mdd. La diferencia se va disminuyendo, en 1988 México adelanta a Brasil y en los años siguientes la brecha se va ampliando².

² CEPAL **Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2003**. Naciones Unidas 2004. Cuadro 2/VII 288 B. Precios constantes de 1995.

2. México no es el país en la región con mayor índice de crecimiento de sus exportaciones

Sin embargo, no es México con todos sus TLC's, el que aumenta más rápidamente sus exportaciones; sino Haití. El índice de aumento, en términos de valor, de las exportaciones de Haití en 2003, es 374.7, mientras que el de México es sólo 207.6. Es decir, Haití casi ha cuadruplicado sus exportaciones respecto a 1995 y México sólo las ha duplicado. Llama la atención que El Salvador, que aún no tiene un Tratado de Libre Comercio con su principal socio comercial (Estados Unidos), tiene un índice de crecimiento de sus exportaciones casi igual al de México (194.3)³.

3. México tiene el mayor déficit comercial de la Región

Por otra parte, este crecimiento espectacular de las exportaciones no impide que México tenga un importante déficit comercial, el más grande de la región, aunque en términos de porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB) es el 8° lugar. Con excepción de Brasil, los otros grandes exportadores de América Latina tienen superávit comercial (Argentina, Venezuela y Chile).

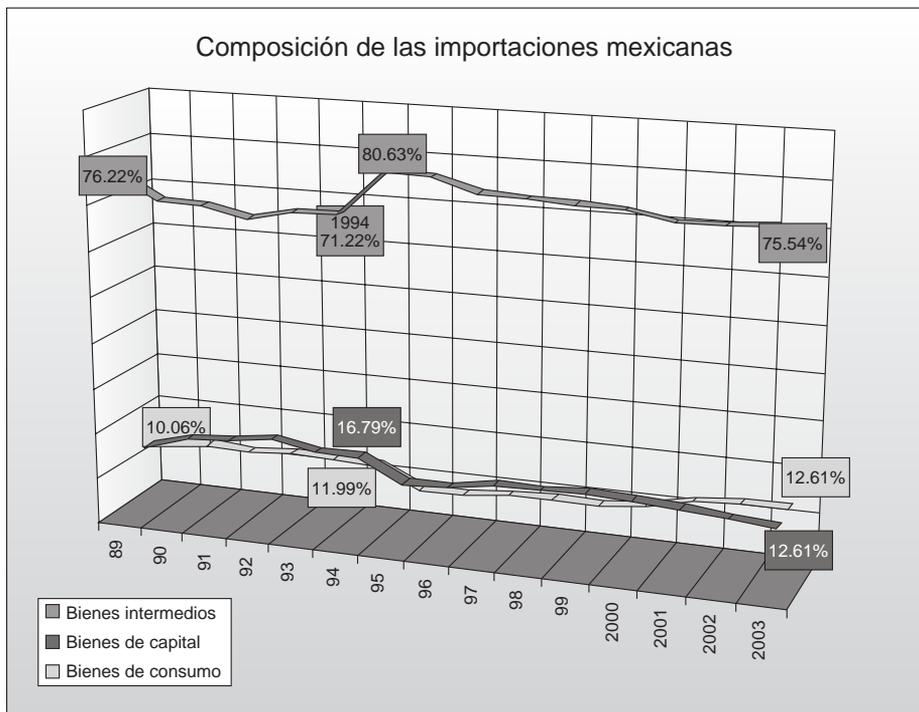
América Latina y El Caribe: Balanza comercial de bienes y servicios (Millones de Dólares. Promedio anual 1997-2003)		
	Balanza Comercial de Bienes y Servicios	Porcentaje del PIB
América Latina	- 14 848	-0.75%
Venezuela	7 576	10.43%
Chile	806	0.91%
Argentina	2 022	0.77%
Costa Rica	14	0.09%
Brasil	- 3 867	-0.53%
Uruguay	- 203	-1.08%
Colombia	- 1 409	-1.43%
México (8° lugar)	-8 811	-1.93%
Perú	- 1 455	-2.39%
Panamá	- 294	-3.17%
Ecuador	- 713	-3.20%
Paraguay	- 288	-3.34%
Bolivia	- 558	-7.03%
República Dominicana	-1 335	-8.02%
Guatemala	-1 930	-10.96%
El Salvador	-1 869	-17.06%
Honduras	- 802	-17.33%
Haití	- 721	-20.25%
Nicaragua	-981	-24.69%

CEPAL La balanza comercial de bienes y servicios. Los datos de 1997 se tomaron del Anuario de 1999, los de 1998 del Anuario de 2000, los de 1999-2000 del Anuario 2001. En todos los casos es el Anexo Cuadro 9. Es la serie más larga de la que CEPAL ofrece información. Se basa en promedios anuales (tanto del PIB como de la balanza comercial) debido a que hay gran variedad año con año y los años buenos no son lo mismos para cada país. Analizarlo en base a su proporción del PIB nos parece que permite una comparación más adecuada. Hay que notar que se trata de balanza comercial tanto de bienes como de servicios. La información disponible en México normalmente es sólo de bienes.

³ CEPAL Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2003. Naciones Unidas 2004. Cuadro 3/1 5x

De qué sirve ser un gran exportador, si el comercio internacional no significa ingreso neto de divisas al país. Se diría que ello ha permitido parcialmente financiar sanamente importaciones significativas para el país. Incluso en México los promotores de este modelo, afirman que el déficit comercial se debe a que importamos lo necesario para la modernización del país. Consideramos que esta afirmación no resiste la prueba de los datos.

El análisis de la composición de las importaciones de bienes de México muestra que en su gran mayoría son insumos o materias primas para el sector exportador. En promedio durante el período del TLCAN (1994-2003) sólo el 13.36% de las importaciones son bienes de capital que podría aducirse que colaboran a un proceso de modernización de la planta productiva nacional. Incluso este porcentaje ha ido bajando a lo largo del período. En 1994 la importación de bienes de capital fue 16.79% del total y para 2003 sólo es 11.85%⁴.



⁴ Grupo trabajo INEGI, SHCP, B de M Tomado Banco de Información Económica del INEGI, en adelante BIE-INEGI (sector externo/valor de las importaciones por destino de los bienes). En todos los casos en que la información se toma de BIE-INEGI los datos entre paréntesis es el camino para llegar datos citado. En todos los casos incluye maquila para lograr compatibilidad con el criterio seguido a partir de 1991.

En 1995, a pesar de una de las recensiones más profundas del siglo (-6.2% en el PIB)⁵ y un dólar muy caro (duplica su valor), las importaciones de bienes intermedios por el contrario aumentan en 3.4% respecto al año anterior. En 1995, como en los años anteriores, las importaciones están asociadas a la exportación. Las importaciones de bienes intermedios asociados a la exportación aumentan en 30.9%, mientras que las asociadas al mercado doméstico caen en 29.9%. Situación similar es el caso de las importaciones de bienes de capital: las asociadas a las industrias exportadoras aumentan 33.4% y las no asociadas disminuyen 48.8%⁶.

La planta productiva no puede sustituir importaciones a pesar de la ventaja del dólar excesivamente caro debido a las condiciones precarias en las que se encuentra: o las empresas cerraron o se encuentran con grandes deudas y sin posibilidades de créditos para capital de trabajo. En una encuesta de la American Chamber of Commerce en que se entrevistó a un grupo representativo de sesenta empresas afiliadas (40 de los Estados Unidos, 30 de México y 10 de otros países), se encontró que la primera causa por la cual los fabricantes de bienes finales no pudieron sustituir sus insumos importados fue la escasa disponibilidad de éstos en el mercado nacional. Joshua Cohen, Director del Departamento de Análisis de la American Chamber, precisó que muchos de los insumos se fabricaban en México hasta hace diez años, esto es, antes de que comenzara la apertura comercial. "Ahora se encuentran con que a pesar de que tiene una ventaja de precios, los productos ya no se fabrican aquí".

4. El Mito del superávit comercial con Estados Unidos

Los datos de la balanza comercial con el mundo son importantes ya que México tiene TLC's con 42 países. Sin embargo, el gobierno mexicano y en general los promotores del TLCAN, afirman que el éxito de dicho tratado es que tenemos superávit comercial con Estados Unidos.

Durante el TLCAN (1994-2003) hemos acumulado un superávit comercial (comercio sólo de bienes, incluye maquila y no incluye servicios) de 182,062 millones de dólares⁷, pero un análisis más profundo dimensiona en su justo valor este hecho.

En primer lugar, Estados Unidos es un país que tiene déficit comercial con casi todo el mundo. Ello no significa un problema para esa economía ya que una gran parte de sus importaciones son intra-firmas estadounidenses, es la Ford Motor Company (Ford) importando de plantas de la Ford fuera de Estados Unidos, o Hewlett Packard (HP), importando a HP. En México no existe información que permita aislar las exportaciones mexicanas a Estados Unidos hechas por empresas estado-

⁵ INEGI Sistema de Cuentas Nacionales. Tomado de BIE-INEGI Producto Interno Bruto Trimestral/precios e 1993/ variación promedio anual.

⁶ Datos a septiembre de 1995 SHCP Informe sobre la situación económica, las finanzas públicas y la deuda externa IV trimestre de 1995.

⁷ Grupo de Trabajo INEGI, Banco de México, SHCP, SECOFI Tomado de BIE-INEGI/sector externo/balanza comercial por zonas geográficas y principales países. No incluye Puerto Rico, ni las Islas Vírgenes.

unidenses, pero es claro que son muy cuantiosas. Por ejemplo, en 1998 las 66 empresas estadounidenses altamente exportadoras que operan en México representan el 27% del total de las exportaciones del país⁸.

En segundo lugar, México ha tenido tradicionalmente superávit comercial con Estados Unidos, la excepción fue 1991-1994⁹.

En tercer lugar, el superávit se debe fundamentalmente a la enorme relación de maquila y/o a la exportación de petróleo crudo. Como puede verse en el siguiente cuadro, sin maquila y sin petróleo nuestra relación comercial con Estados Unidos representa un déficit durante el TLCAN (1994-2003) de 95,154 mdd y si sólo descontamos la maquila el déficit acumulado en el mismo período es de 4,173 mdd.¹⁰

Comercio exterior de México con Estados Unidos (1994-2003)	
Saldo Comercial	183,863.9
Exportaciones	1,094,164.8
Maquiladoras	559,479.3
Resto	534,685.5
Petroleras	90,981.1
Petróleo Crudo	82,975.7
Resto	8,005.4
No Petroleras	1,003,183.7
Agropecuarias	32,570.3
Extractivas	2,116.0
Manufacturas	968,497.5
Maquila	559,479.3
Resto	409,018.1
Importaciones	910,300.9
Maquiladoras	371,442.3
Resto	538,858.5
Bienes De Consumo	76,879.9
Bienes De Uso Intermedio	733,297.2
Maquila	371,442.3
Resto	361,854.9
Bienes De Capital	100,123.8
Balanza sin petróleo y maquila	-95,154.1
Balanza sin maquila	-4,173.1
Balanza sin petróleo	92,882.9

Cifras en millones de dólares

Fuente Banco de México. Información trabajada por Roberto Gochez

⁸ Cálculos propios en base a información de la Revista Expansión " 500 empresas más importantes de México" 1998.

⁹ Grupo de Trabajo INEGI, Banco de México, SHCP, SECOFI Tomado de BIE-INEGI/sector externo/balanza comercial por zonas geográficas y principales países. No incluye Puerto Rico, ni las Islas Vírgenes.

¹⁰ Cálculo de Roberto Gochez en base a información del Banco de México Inédito. Proporcionada por su autor.

En cuarto lugar, no se ve como lo pactado en el TLCAN en materia de Acceso a Mercado y Desgravación Arancelaria explique una mejora en nuestra relación comercial con dicho país:

- No es el TLCAN lo que explica el superávit con Estados Unidos, ya que con Canadá tenemos déficit. En los 9 años previos al TLCAN tuvimos un superávit con Canadá de 668 mdd y durante los 10 años del TLCAN tenemos un déficit de -3,741.98 mdd con este país¹¹.
- No hay un verdadero reconocimiento de asimetrías entre las economías del ALCA. El gobierno dice que sí, pero su único argumento son los tiempos o calendarios de desgravación que son más largos para México.
- Algunos de los productos en los que México en primera instancia había logrado ventajas, éstas fueron anuladas por nuevas negociaciones comprometidas en el proceso para conseguir los votos necesarios para su aprobación en el Congreso de Estados Unidos. Estas negociaciones se encuentran en las llamadas cartas paralelas que no pasaron por la ratificación del Senado Mexicano por lo que recientemente dicha Cámara declara su desconocimiento jurídico. En los productos agrícolas en que México tradicionalmente ha sido competitivo en el mercado de Estados Unidos se pactaron aranceles-cuota, es decir, aranceles bajos para pequeñas cantidades de productos (la cantidad faltante a la producción estadounidense).
- Los problemas de fondo de México para exportar a Estados Unidos no han sido los arancelarios, sino las llamadas barreras no arancelarias y en ello no hubo avance sustancial¹².

5. México, con 11 TLC's con 42 países, no diversifica su comercio exterior

Como hemos dicho, el gobierno de México implementa una política de firmar TLC's con múltiples países a lo largo y ancho del mundo. Argumenta que busca diversificar su comercio. No ha sido así.

En promedio durante los 9 años previos al TLCAN, el comercio con Estados Unidos, su principal socio comercial, era el 76.07% del total y durante los 10 años del TLCAN este promedio subió a 78.61%, es decir aumentó un poco más de 2.5 puntos porcentuales. Llegó hasta 81.07% en el año de 1999, pero ha bajado un poco con el estancamiento económico de Estados Unidos de los últimos años¹³.

¹¹ Grupo de Trabajo INEGI, Banco de México, SHCP, SECOFI Tomado de BIE-INEGI/sector externo/balanza comercial por zonas geográficas y principales países.

¹² El análisis minucioso de lo pactado en materia de acceso al mercado y desgravación arancelaria puede verse en Andrés Peñaloza y Arroyo, Alberto (Coordinador y Co-autor) **EI TLCAN 5 años después. Contenido, Resultados y Propuestas**. Edición en CD. Comisión de Comercio H Cámara de Diputados LVII Legislatura. México 2000. Capítulo IV A. 1. Págs. 59-83

¹³ 1985-1987 Banco de México. Tomado del Anexo al I Inf. de Gob. de EZPL Pág. 73. No aclara si incluye Puerto Rico. 1988-1990 Banco de México tomado Anexo IV Inf. EZPL Pág. 114-115. No incluye Puerto Rico. 1991. Grupo de Trabajo INEGI, Banco de México, SHCP. Tomado de INEGI BIE. Sector externo-balanza comercial por zonas geográficas y por países.

En el caso de la Unión Europea la concentración aumenta muy ligeramente al pasar de 6.33% al 6.56% del total¹⁴. Por supuesto el volumen de comercio aumenta significativamente (34.75%), pero fundamentalmente lo que aumenta son las importaciones. El resultado es que el déficit aumenta 89%. De qué sirve aumentar el volumen de comercio si ello significa aumento de la salida de divisas.

Además firma TLC's con países con los que prácticamente no tiene comercio. Como puede verse en el cuadro siguiente, quitando el TLCAN y el TLCUEM, el comercio con ningún otro país llega al 0.5% del total. El extremo es firmar un TLC con Nicaragua con el que comerciamos el 0.03% del total de nuestro comercio exterior. Más aún, sumando el comercio con todos los países con los que tiene TLC's (sin contar el TLCAN y el TLCUEM) apenas llega al 2.12% del total. Seguramente lo que el gobierno buscó con estos TLC's fue abrirles oportunidades de inversión a las grandes empresas mexicanas. Desgraciadamente la información oficial mexicana no ofrece datos sobre los volúmenes de inversión de mexicanos en otros países, pero es claro que está ha aumentado, basta pensar en Teléfonos de México (TELMEX) y América Móvil, que ya son los principales operadores de teléfonos en América Latina.

México: Comercio con países con los que tiene TLC'S
millones de dólares acumulados durante la vigencia de cada TLC

PAÍS	Exportación	Importación	Vol. Comercio	Balanza	Com. Global	% comercio mundo
TLCAN	\$1,114,880	\$936,560	\$2,051,439	\$178,320	\$2,551,791	80.39%
Canadá (Enero 1994)	\$20,915	\$24,657	\$45,572	-\$3,742	\$2,551,791	1.79%
Estados Unidos (Enero 1994)	\$1,093,965	\$911,903	\$2,005,867	\$182,062	\$2,551,791	78.61%
Mercado común CA	\$5,671	\$2,454	\$8,125	\$3,191		
Guatemala (marzo 2001)	\$1,523	\$349	\$1,873	\$1,174	\$939,350	0.20%
El Salvador (marzo 2001)	\$769	\$107	\$876	\$661	\$939,350	0.09%
Honduras (junio 2001)	\$517	\$86	\$603	\$431	\$854,070	0.07%
Nicaragua (julio 1998)	\$482	\$118	\$600	\$340	\$1,734,928	0.03%
Costa Rica (Enero 1995)	\$2,379	\$1,794	\$4,173	\$585	\$2,411,505	0.17%
Grupo de los 3	\$8,858	\$5,560	14,418	\$3,298	\$2,411,505	0.60%
Venezuela (enero 1995)	\$4,593	\$3,494	\$8,087	\$1,099	\$2,411,505	0.34%
Colombia (enero 1995)	\$4,265	\$2,066	\$6,332	\$2,199	\$2,411,505	0.26%
Bolivia (Enero 1995)	\$247	\$119	\$366	\$129	\$2,411,505	0.03%
Chile (agosto 1999)	\$1,544	\$4,279	\$5,822	-\$2,735	\$1,459,311	0.40%
Unión Europea (julio 2000)	\$18,542	58,364	76,905	-\$39,822	\$1,171,783	6.56%
AELC (julio 2001)	\$1,342	\$2,244	\$3,586	-\$902	\$826,890	0.43%
Israel (Julio 2000)	\$171	\$975	\$1,147	-\$804	\$1,171,783	0.10%

Cálculo propio en base a Grupo de Trabajo INEGI, Banco de México, Secretaría de Hacienda y Secretaría de Economía Tomado de BIE-INEGI: Sector Externo/Balanza Comercial por Zonas Geográficas y Principales países.

Notas: En cada caso se toma el periodo de vigencia del TLC. Para la Unión Europea (UE) son los 15 países con los que inicio el TLCUEM en 2000, los otros 15 entraron en 2004 (la fuente en el total incluye otros no miembros de la UE y fueron restados). En el caso de AELC son datos sólo de Noruega y Suecia ya que no hay datos de Islandia y Liechtenstein. No se puede sacar el % de concentración con el Mercado Común Centroamericano debido a que los TLC's abarcan periodos distintos.

México es el país latinoamericano o caribeño con el comercio más concentrado en un solo país, Estados Unidos. El siguiente cuadro muestra la diversificación lograda en las exportaciones de los principales países exportadores de América Latina y El Caribe. Como puede verse con excepción de México y Venezuela las economías exportadoras de América Latina y El Caribe tienen una gran diversificación en el destino de sus exportaciones.

Diversificación destino exportaciones

Principales países exportadores 2002

	AL y Caribe	EU	U. Europea	Asia-Pacífico	Japón	Otros
México	3.13%	89.10%	3.24%	0.99%	0.29%	3.25%
Brasil	17.10%	18.73%	25.46%	25.06%	10.16%	3.50%
Argentina	42.39%	11.50%	19.84%	9.74%	1.59%	14.89%
Chile	20.68%	19.98%	23.57%	16.00%	11.22%	8.56%
Venezuela	19.58%	56.42%	8.24%	1.04%	0.30%	14.42%

CEPAL: Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y El Caribe 2002-2003. Anexo Estadístico. Clasificación según destino de consumo Cuadro 1.10B
Brasil cuadro 1.9 B. Argentina Cuadro 1.4 B. México Cuadro 1.23 B. Chile Cuadro 1.10B
Venezuela Cuadro 1.35 B

6. Las exportaciones mexicanas no son un motor del crecimiento general de la economía

La estrategia mexicana era crecer basándose en exportar. Efectivamente las exportaciones son cada vez un porcentaje más importante de la demanda global: en 1993 las exportaciones eran un 12.79% de la demanda global y en 2003 ya es el 24.97%¹⁵. Sin embargo, se trata de exportaciones desconectadas del resto de la economía, no tienen efecto de arrastre sobre sus cadenas productivas ya que prácticamente todo lo importan, son islas exitosas en un país estancado.

Casi la mitad (45%) de las exportaciones son maquila¹⁶ que compran en el país en promedio durante el TLCAN sólo el 3%¹⁷ (no incluye mano de obra, incluyendo la mano de obra tienen aproximadamente 20%¹⁸) de sus insumos. Otro 42% de las exportaciones son manufacturas no maquiladoras¹⁹ que incluyendo la mano de obra

¹⁵ INEGI Sistema de Cuentas Nacionales Tomado de BIE-INEGI (Oferta y demanda global de bienes y servicios/a precios constantes 1993 / demanda/exportación)

¹⁶ Grupo de Trabajo INEGI, Banco de México, SHCP, SECOFI. Tomado de BIE-INEGI (sector externo /Resumen Comercio Exterior /Presentación actual)

¹⁷ INEGI. Estadísticas de la Industria maquiladora de exportación Tomado de BIE-INEGI (Industria maquiladora de exportación/indicadores mensuales/por entidad federativa/ total nacional/insumos consumidos)

¹⁸ Cálculo de Héctor Vázquez Tercero "Medición del flujo efectivo de divisas en la balanza comercial de México" en Revista de Comercio Exterior Ed. Banco de Comercio Exterior. Agosto de 1995. Cuadro 5 Pág. 599. Los datos de 1995 y 1996 fueron proporcionados al autor por cortesía de Vázquez Tercero.

¹⁹ Grupo de Trabajo INEGI, Banco de México, SHCP, SECOFI. Tomado de BIE-INEGI (sector externo /Resumen Comercio Exterior /Presentación actual)

tienen aproximadamente 30% de contenido nacional²⁰. Sólo un poco más de 12 % de las exportaciones tienen alto contenido mexicano (petróleo y otras primarias). Antes de iniciar la apertura comercial en 1982 las exportaciones manufactureras no maquiladoras tenían 91% de contenido mexicano²¹.

Se dice que las empresas exportadoras no compran a empresas mexicanas debido a lo poco competitivo de nuestras industrias, pero no siempre es así. Hay casos que documentan lo anterior.

La empresa "Grupo Rubestos", productora de balatas para frenos, vendía a la Volks Wagen (VW) de México gran parte de sus balatas. Un día le cortaron el pedido. Después de meses de intentar saber la razón, un funcionario de la empresa confiesa que sus balatas son de mejor calidad y de un precio similar a las que actualmente compran; pero "no hay mejor negocio que comprarse a sí mismo" (la VW tiene en otras partes del mundo fábricas de balatas). El mismo empresario decide entrar a un nicho de mercado en el que considera no tendrá problemas. Orienta su producción a fabricar balatas especiales (sobre medida) para la industria llantera. Sin embargo, un día dejan de comprarle. Le extraña ya que la gran industria de balatas tiene poca flexibilidad para producir balatas de tamaño especial, investiga que pasó y descubre que algunas llanteras norteamericanas han decidido simplemente no comprar en México. En ninguno de estos casos se le dio al fabricante mexicano la posibilidad de competir.²²

La desintegración de las cadenas productivas mexicanas no se inicia con los TLC's, pero lo menos que se podía esperar de los negociadores del TLCAN, ya que este es el principal de los tratados, es que logran reglas que ayudaran a mejorar esta situación y no fue así, la forma como se negoció el TLCAN es un factor importante de este poco contenido mexicano de nuestras exportaciones por las siguientes razones:

- Las empresas exportadoras no están obligadas a someter a concurso sus compras como sí lo está el Estado y las empresas públicas. Muchas veces las empresas mexicanas ni siquiera tienen oportunidad de competir. En realidad las grandes empresas transnacionales han impulsado los TLC's para facilitar su integración intra-firma sin tener que cumplir diversos requisitos o normatividad de las legislaciones de cada país. La globalización neoliberal busca la

²⁰ Cálculo de Héctor Vázquez Tercero "Medición del flujo efectivo de divisas en la balanza comercial de México" en Revista de **Comercio Exterior** Ed. Banco de Comercio Exterior. Agosto de 1995. Cuadro 5 Pág. 599. Los datos de 1995 y 1996 fueron proporcionados al autor por cortesía de Vázquez Tercero. Los datos de 1997 en adelante son estimaciones propias.

²¹ Cálculo de Héctor Vázquez Tercero "Medición del flujo efectivo de divisas en la balanza comercial de México" en Revista de **Comercio Exterior** Ed. Banco de Comercio Exterior. Agosto de 1995. Cuadro 5 Pág. 599. Los datos de 1995 y 1996 fueron proporcionados al autor por cortesía de Vázquez Tercero.

²² Entrevista realizada por el autor con su dueño Ing. Rubén Barrios Graff. 1997. Sobre las condiciones pactadas en los TLC's véase Jorge Calderón y Alberto Arroyo (coordinadores) **El Tratado de Libre Comercio de América del Norte -Análisis Crítica y Propuesta** Editado por la Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC) México 1993 y Andrés Peñaloza y Alberto Arroyo (Coordinadores) **Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea**. Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio. México 2000.

integración de las distintas plantas de las grandes corporaciones transnacionales, no la integración de los países en que operan a la dinámica económica mundial. Si realmente se fuera consecuente con la teoría del libre comercio y la competencia, habría que haber pactado en el TLCAN mecanismos que obligaran licitar compras cuantiosas, pero ello sólo se pactó para las compras del Sector Público. Es paradójico que se obligue al sector público a licitar todas sus compras y obras importantes y con ello se impida que se utilicen dichas compras o inversiones como parte de una política económica tendiente a desarrollar la industria nacional y no se haga lo mismo con las grandes corporaciones. Si se dice que la competencia favorece bajar precios y con ello favorece al consumidor, ¿por qué las grandes corporaciones no licitan sus compras y con ello ponen a competir a sus proveedores? La verdad es que el objetivo real no es la competencia que beneficia al consumidor, sino maximizar las ganancias privadas y por ello prefieren comprarse a sí mismos.

- Por otra parte las reglas de origen negociadas en todos los TLC's que ha firmado México no exigen un contenido nacional, sino sólo de la región con la que se pacta cada tratado. Es decir, para que una mercancía se pueda exportar desde nuestro país con ventajas arancelarias no tiene que ser mexicana, puede tener 0% de insumos mexicanos, lo que se exige es que sus componentes sean de la región. De esta forma tampoco se favorece que nuestras exportaciones sean cada vez más mexicanas.
- Gran parte de las grandes empresas exportadoras son de propiedad extranjera y el tratado, en el capítulo de inversión, prohíbe prácticamente poner cualquier requisito de desempeño a dichos inversionistas. En estas condiciones tampoco se les puede pedir que abran a la competencia la compra de sus insumos y mucho menos exigirles que compren al menos un porcentaje en el país.
- Enfrentar los problemas mencionados implica una política industrial definida y el TLCAN limita extremadamente las posibilidades de conducción de un proyecto nacional de desarrollo, deja todo a las fuerzas del mercado.²³

La estrategia de México era crecer con base en las exportaciones y por ello trata de abrir mercados externos firmando TLC's; pero la realidad es que las exportaciones mexicanas no tienen efecto multiplicador en el conjunto de la economía debido a que están desconectadas de las cadenas productivas nacionales. Esta problemática es reconocida por los analistas del sector empresarial. La Revista Expansión concluye:

²³ Véase especialmente **Tratado de Libre Comercio de América del Norte** op. cit. capítulo XV, X, XI y III: Así como sus correspondientes análisis en Alberto Arroyo y Jorge Calderón (Coordinadores) **El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis Crítica y Propuesta** op. cit.

"hay dos elementos que deben estar en el centro de la atención. El primero es que el afianzamiento del proyecto maquilador, sin una aportación vigorosa de la industria nacional local, permitirá a México aumentar sus exportaciones, pero con reducidos beneficios para el desarrollo industrial y el nivel de vida de la población. Derivado de esto, el segundo elemento es que el avance constante de las exportaciones sustentado en un alza proporcional de las importaciones significa una reducida generación de divisas, cuando no la transferencia neta de recursos, con lo que los beneficios de un mayor comercio se desvanecen".²⁴

7. El comercio exterior no ha sido una fuente de financiamiento, ni una palanca de crecimiento

La receta del Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), ratificada una vez más en la Cumbre de Financiamiento para el Desarrollo, realizada en Monterrey, N.L. México en 2002, es financiarse sobre la base de exportar y por ello hay que acceder a los mercados mundiales. Sin embargo, como ya analizamos, México, a pesar de su red de TLC's tiene un enorme déficit comercial por lo que no es una fuente de entrada sino de salida de divisas. Se suele aducir que estas exportaciones permiten financiar parte de las importaciones importantes para modernizar la planta productiva, pero ya también analizamos que la gran mayoría de las importaciones son insumos y no bienes de capital. En realidad México no ha logrado compaginar crecimiento y superávit comercial. Cuando la economía mexicana crece tenemos grandes déficit comerciales con el mundo, lo que significa que mientras más crecemos salen más recursos del país. Como puede verse en el cuadro siguiente, el superávit en nuestro comercio con el mundo está íntimamente relacionado con períodos de recesión de la economía.

Balanza comercial y crecimiento

Año		Balanza comercial promedio c/maquila	Tasa media Inc. del PIB	Déficit/cada punto PIB
1970-1981	Déficit	(1,991.3)	6.87%	(289.8)
1982-1988	Superavit	8,398.6	0.19%	
1989-1994	Déficit	(9,272.2)	3.90%	(2,377.5)
1995-1997	Superavit	4,747.7	1.73%	
1998-2003	Déficit	(7,498.9)	2.83%	(2,649.8)

Fuentes: **Balanza Comercial.** 1970-1980 Banco de México Tomado del Anexo al III Informe de Gobierno de CSG Pág. 201. 1981-1985 Banco de México. Tomado Anexo VI Informe de Gobierno CSG Pág.140. 1986-1988 Banco de México tomado del II Inf. de Gob. EZPL Pág. 95. 1988-1991 Grupo de trabajo INEGI, SHCP, Banco. Méx. Tomado Anexo V inf. EZPL Pág. 113. 1991...Grupo de trabajo INEGI, SHCP, Banco de Méx. Tomado BIE-INEGI (Sector externo/ resumen del comercio exterior/metodología actual)

Tasa media de incremento del PIB. * Hasta 1981 el Cálculo a partir de la serie en pesos de 1980 Tomado de INEGI-BIE (Estadísticas de la Contabilidad Nacional/ PIB por Gran división, división y rama de actividad económica). * De 1981 en adelante a partir de la serie en pesos 1993 PIB Trimestral/a precios de 1993/por gran división de actividad económica/valores absolutos/total

²⁴ Revista Expansión. Agosto 1999 Págs. 56 y 59.

8. A modo de Conclusión

En síntesis, el aumento del volumen de comercio de México con el mundo, no sólo no ha sido un motor de crecimiento significativo como se pretendía, sino que la enorme red de TLC's firmados por México, no ha significado una diferencia importante de nuestro país en comparación con el resto de América Latina y el Caribe.

En términos absolutos, México sí es el gran exportador de la región, por encima de economías más grandes como la de Brasil; pero no en términos relativos, ya que algunas pequeñas economías de la región han logrado un crecimiento más acelerado de sus exportaciones. A pesar de ser un gran exportador es el país de la región con mayor déficit comercial en números absolutos y en términos de proporción del PIB México es en la región el 8° país con mayor déficit comercial. La gran cantidad de TLC's firmados no ha significado una diversificación de sus relaciones comerciales, es el país de América Latina y el Caribe que tiene la más grande concentración de sus exportaciones a un solo mercado, incluso ha aumentado su concentración en el mercado estadounidense. En síntesis, la gran cantidad de TLC's no ha hecho una diferencia importante de México en el contexto latinoamericano. Además, como hemos resumido ahora y desarrollado en otras publicaciones, el comercio exterior no ha logrado los objetivos que el gobierno mexicano se planteó cuando negoció dichos tratados: lograr un crecimiento estable y sostenido.

INVERSIÓN EXTRANJERA

Efectivamente México es un gran receptor de Inversión Extranjera Directa (IED), 136,970.6 mdd en los 10 años del TLCAN²⁵. Los volúmenes promedio anual aumentaron después del TLCAN. En los 5 años anteriores al TLCAN el promedio fue de 3870.4 mdd y durante los 10 años del TLCAN aumenta a 13,670 mdd No es que necesariamente siempre sea bueno más inversión extranjera directa, pero recordemos que era un objetivo prioritario de los TLC's y se consiguió. Sin embargo, como hemos mostrado en otros escritos²⁶ ésta inversión no tuvo efectos significativos en el crecimiento de la economía que era el objetivo último y fundamental. Más adelante, volveremos brevemente sobre lo anterior, antes veamos este indicador mexicano en el contexto latinoamericano y caribeño.

1. México, a pesar de tantos TLC's y APRIS, no es el primer receptor de inversión extranjera directa

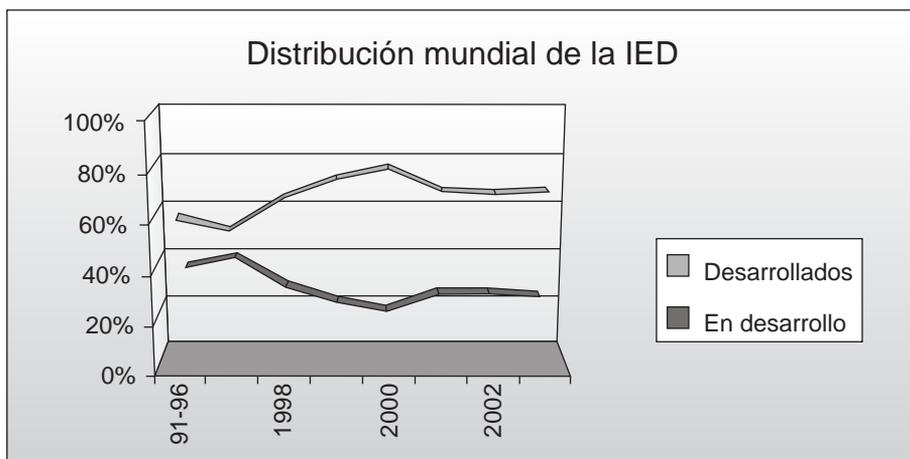
Los flujos de inversión extranjera directa responden a múltiples factores. No negamos la importancia de Tratados de Libre Comercio y/o Acuerdos de Protección

²⁵ Banco de México, Balanza de Pagos Tomado de BIE-INEGI (sector externo/balanza de pagos/cuenta de capital/pasivos/inversión extranjera).

²⁶ Citados en la nota 1

Recíproca de Inversiones y los privilegios y derechos que dan a los inversionistas como un factor de atracción de la IED, pero dichos tratados no bastan. Veamos algunos datos duros que lo demuestran:

- 1) Ninguno de los países altamente desarrollados (Grupo de los 7) tiene firmado acuerdos sobre inversiones, ni de libre comercio con otro miembro del Grupo y es entre ellos donde se da la enorme mayoría de la inversión directa²⁷. En promedio de 1991 a 2003 el 70.35% de la inversión extranjera directa se da entre países desarrollados²⁸. La gráfica siguiente muestra la evolución de la distribución mundial de este tipo de inversión y como puede verse incluso los países en desarrollo van perdiendo terreno.



- 2) Dentro de los países en desarrollo, China es el gran receptor de inversión extranjera²⁹ y no es precisamente debido a concesiones y privilegios, sino se da a pesar de que hay fuertes regulaciones a la inversión extranjera directa.
- 3) Dentro de América Latina y el Caribe la mayor IED es en Brasil. Durante los 10 años del TLCAN la inversión extranjera directa neta en Brasil es 165,108 mdd y en México sólo 134,969 mdd (22.33% menos). Ello no era así. Es precisamente durante la época del TLCAN cuando Brasil supera a México. De 1991 a 1995 México recibe en términos netos 4 veces más IED que Brasil: 6,805 mdd en promedio anual frente a 1,665 mdd de Brasil. Las cosas se invierten a partir de 1996, aunque en los últimos tres años vuelve México a

²⁷ Se revisó la lista de todos los acuerdos de inversión firmados por los países del grupo de los 7 en UNCTAD www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2344&lang=1

²⁸ UNCTAD Tomado de CEPAL **Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe 2003**. Página 26

²⁹ UNCTAD Tomado de CEPAL **Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe 2003**. Página 26

superar ligeramente a Brasil en este indicador³⁰. Es importante resaltar que Brasil, el gran receptor absoluto de IED en la región, es de los países que menos APRIS ha firmado (sólo cuatro y ninguno con Estados Unidos, la Unión Europea o cualquier país altamente desarrollado) y uno de los grandes opositores en las negociaciones del ALCA a incluir en dicho Tratado provisiones similares a las del Capítulo 11 del TLCAN.

- 4) El volumen bruto de inversión no es quizás el indicador más relevante debido a la enorme diferencia en tamaño de las economías de la región. No es lo mismo mil millones de dólares para Brasil que para Dominica o Saint Kitts y Nevis (las economías más pequeñas del Continente). Tampoco consideramos adecuado ver tasas de crecimiento debido a que los volúmenes anuales tienen una gran dispersión. Hay países que en el último año llega muy poca IED y sin embargo hay otros años en que recibe grandes volúmenes.

Consideramos que un indicador más adecuado es ver la IED directa neta promedio anual como porcentaje del PIB (también promedio en moneda constante). Por supuesto, lo importante no es sólo el volumen absoluto o relativo de la inversión extranjera, sino sus aspectos cualitativos de los que más adelante hablaremos para el caso de México.

México está muy lejos de ser de los principales receptores de este tipo e inversión como porcentaje de su PIB. Bolivia recibe 2.5 veces más. La Comisión Económica para América Latina (CEPAL) sólo ofrece información de IED de 20 países y entre ellos México es el 10^o³¹.

El siguiente cuadro presenta este indicador para los países de la región de los que se dispone de información.

³⁰ Cálculos en base a CEPAL Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2003. Naciones Unidas 2004. Anexo cuadro 12 X Hay que notar que se trata de Inversión extranjera directa neta calculada por la CEPAL que no coincide con las fuentes mexicanas. Todo parece indicar que en ambas fuentes está sub-registrada ya que el Banco de México sólo tiene registros a partir de 2001 y de entonces a 2003 suman 5,708.9 mdd. Sólo lo que se sabe de inversión de América Móvil en el extranjero es muy cercano a dicha cantidad.

³¹ CEPAL Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2003. Naciones Unidas 2004. Anexo cuadro 12 X.

**Inversión Extranjera Directa Neta como % del PIB AB/
América Latina y El Caribe (Millones de dólares)**

Pais	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	promedio 1994-2003	acumulado 1994-2003	inv % del PIB
Bolivia	130	393	474	731	952	983	723	660	654	357	606	6 056	8.00%
Panamá	402	223	416	1 299	1 203	864	700	405	78	576	617	6 166	6.95%
Nicaragua	40	75	97	173	184	300	267	150	204	241	173	1 731	4.63%
Rep. Dominicana	207	414	97	421	700	1 338	953	1 079	961	700	687	6 869	4.50%
Ecuador	576	452	500	724	870	648	720	1 330	1 275	1 637	873	8 733	4.03%
Perú	3 289	2 550	3 487	2 056	1 580	1 811	662	1 070	2 391	958	1 985	19 854	3.39%
Costa Rica	293	331	421	404	608	614	400	445	628	466	461	4 611	3.37%
Honduras	35	50	91	128	99	237	282	195	143	216	148	1 475	3.33%
Venezuela	455	894	1 676	5 036	3 942	2 018	4 180	3 479	- 241	2 100	2 354	23 539	3.28%
México f/	10 973	9 526	9 186	12 830	11 602	12 476	16 405	26 537	14 435	11 000	13 497	134 969	3.12%
Chile	1 672	2 205	3 681	3 809	3 144	6 203	- 348	3 045	1 139	1 164	2 572	25 715	3.08%
Argentina e/	2 622	4 112	5 349	5 508	4 966	22 630	10 654	3 304	1 741	1 103	6 199	61 989	2.42%
Brasil	2 035	3 475	11 667	18 608	26 002	26 888	30 497	24 715	14 084	7 137	16 511	165 108	2.32%
El Salvador d/	0	38	- 7	59	1 103	162	178	260	234	139	217	2 165	2.07%
Colombia	1 298	712	2 784	4 753	2 033	1 336	1 973	2 493	1 171	991	1 954	19 543	2.03%
Paraguay	137	98	144	230	336	89	98	77	- 26	14	120	1 199	1.41%
Guatemala	65	75	77	84	673	155	230	456	110	104	203	2 029	1.21%
Uruguay	155	157	137	113	155	235	274	319	181	131	186	1 856	1.00%
Haití	0	7	4	4	11	30	13	4	6	7	9	87	0.25%

Cálculos en base a CEPAL Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2003. Naciones Unidas 2004. Anexo cuadro 12 X. La CEPAL por error se saltó la columna de 1996 que fue tomada del cuadro general de financiamiento externo.

a/ Corresponde a la inversión directa en la economía declarante, deducida la inversión directa de residentes de esa economía en el exterior. Para algunos países esta información no está disponible. Incluye la reinversión de utilidades.

b/ Conforme a la quinta edición del manual de Balanza de pagos del FMI, todas las transacciones entre empresas no financieras de inversión directa y sus empresas matrices y afiliadas se incluyen como inversión directa.

c/ Cifras preliminares.

d/ A contar de 1998 el Banco Central de Reserva de El Salvador cuenta con un registro sistemático sobre cifras de Inversión Extranjera Directa.

e/ Esta partida para 1999 incluye el valor de la inversión de REPSOL en Yacimientos Petrolíferos Fiscales. Parte de este monto corresponde a compra de acciones de la empresa en poder de no residentes. El valor de esta última da origen en el Balance de Pagos a un débito en la partida de Inversión de Cartera.

f/ En 2001 incluye el valor de la inversión de Citigroup en Banaméx.

Los cuatro elementos anteriores muestran la superficialidad del discurso oficial en México y en muchos de los países de la región, de que para atraer inversión extranjera lo principal es conceder derechos a los inversionistas, des-regular. Efectivamente los derechos y desregulación pactada en el TLCAN son un factor de atracción de la inversión extranjera directa, pero mucho más importante es el que el país ofrezca campos de inversión con altos márgenes de ganancia y para ello no basta el marco normativo. Como se ha mostrado no es México o Chile, los países con más TLC's o APRIS, los que reciben mayor inversión, ni en términos absolutos, ni en proporción su PIB.

2. Las estrategias de las corporaciones para invertir fuera de su país de origen

La CEPAL en su análisis de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, ha sistematizado los diversos objetivos estratégicos de las grandes corporaciones para invertir en nuestros países y de ella podemos sacar los siguientes elementos³².

Hay empresas que **buscan materias primas**: petróleo, gas o minerales y éstas han privilegiado inversiones en la Zona Andina. Es importante resaltar que los TLC's de México, aún tienen algunas restricciones para invertir en esta área debido a mandatos constitucionales. Sin embargo, ello no ha impedido que con subterfugios legales se den ya inversiones en este sector. El gobierno de Vicente Fox se ha empeñado en abrir este sector a la inversión privada nacional y extranjeras. Ello ha provocado la oposición, no sólo de los sectores populares, sino de un importante sector del Partido Revolucionario Institucional (PRI). A pesar de la oposición y de la prohibición constitucional, de hecho ha habido fuerte inversión extranjera en hidrocarburos y electricidad, pero disfrazada de contratos de servicios o de créditos (contratos de servicios múltiples, PIDIREGAS o en "pequeña producción de electricidad"). Otro campo de inversiones extranjeras aún no muy explotado (o al menos no hay estadísticas explícitas) es el de la biodiversidad y el del agua. El abrir estos sectores a la inversión extranjera directa es uno de los elementos que se busca en el llamado TLCAN plus, del que cada vez se habla más y todo indica que se han iniciado negociaciones secretas.

En el área de servicios esta estrategia se concentra en el Turismo, en el que México ha sido uno de los grandes destinos para estas inversiones.

La estrategia de otros corporativos es la **búsqueda de mercados locales o regionales**. En este aspecto México ha sido destino de fuertes inversiones en alimentos, bebidas y tabaco. En el sector automotriz la inversión en Brasil tiene este

³² CEPAL *Inversión Extranjera en América latina y el Caribe 2003* capítulo 1 apartados C y D y Capítulo 2.

objetivo, en cambio en México responde a otra estrategia: abaratar costos y vender en otros mercados. En el campo de los servicios, las inversiones en México son principalmente en la compra de Bancos y Compañías de Seguros. En esta área el TLCAN tenía aún restricciones en cuanto cupo de mercado, pero la crisis de 1995 fue el contexto en el que unilateralmente se cambiaron las leyes internas para permitir 100% de inversión extranjera en los grandes bancos y quitar los límites en cuanto dominio del mercado. En los hechos salvo dos pequeños bancos, el resto es 100% extranjero. Durante el período del TLCAN el 26.4% de la inversión directa fue en el sector financiero (más aún de 2001 al primer trimestre de 2004 fue el 43.27%)³³. También ha sido destino de grandes inversiones en establecimientos comerciales comprando o asociándose con las grandes cadenas de supermercados: Aurrera-Walt Mart y Comercial Mexicana-Costco. En este sector se invirtió el 10.3% de la IED que llegó al país durante el TLCAN³⁴.

La tercera estrategia sistematizada por la CEPAL es **la búsqueda de eficiencia para la conquista de terceros mercados**. La CEPAL habla de “búsqueda de eficiencia”, bonita forma de llamarle a la búsqueda de disminuir costos, fundamentalmente por la mano de obra barata. Es el caso típico de las maquiladoras que en México durante el TLCAN significan el 14.8% de la IED, pero también gran parte de la inversión general en manufacturas (que incluyendo la maquila significa el 48% de la inversión directa)³⁵.

No es posible hacer un cálculo exacto de las proporciones de la IED en México que responda a cada una de las estrategias, pero es muy probable que la mayor proporción se deba a “la búsqueda de eficiencia” debido a los bajos estándares ambientales, laborales y especialmente salariales existentes en México; mientras que en Brasil sí es un factor esencial la búsqueda de su mercado interno o el mercado regional del MERCOSUR. En lo que sí ha sido México un país atractivo para la inversión en la búsqueda de mercado ha sido en el área financiera y turística.

3. En México, a pesar de tantos tratados, la inversión extranjera directa proviene fundamentalmente de un sólo país

A pesar de que México tiene acuerdos internacionales que incluyen inversiones con 47 países, durante el período del TLCAN el 68% de la inversión extranjera es de un solo país, Estados Unidos. Incluso la entrada en vigor en 2000 de un TLC con la Unión Europea no ha cambiado mucho esta situación. De 1994 a 1999 la inversión

³³ Secretaría de Economía Dirección de Inversión Extranjera “Informe estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera en México Enero Marzo 2004. Tomado de www.economia.gob.mx.

³⁴ Secretaría de Economía Dirección de Inversión Extranjera “Informe estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera en México Enero Marzo 2004. Tomado de www.economia.gob.mx.

³⁵ Secretaría de Economía Dirección de Inversión Extranjera “Informe estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera en México Enero Marzo 2004. Tomado de www.economia.gob.mx.

de la Unión Europea en México era el 23% del total y de 2000 (año de entrada en vigor del Tratado e Libre Comercio con la U.E.) a 2003 es ligeramente menor, 21.2%³⁶.

La CEPAL nos ofrece información de los 8 países con mayor inversión extranjera y ninguno tiene tanta concentración e un solo país inversor. Los datos se desglosan en el siguiente cuadro.

Principal inversor extranjero en países seleccionados 1996-2003

País	%	Principal inversor extranjero
México	66%	Estados Unidos
Brasil	22%	Estados Unidos
Argentina	43%	España
Chile	25%	Estados Unidos (24% España)
Bolivia	34%	Estados Unidos
Colombia	25%	Estados Unidos
Ecuador	34%	Estados Unidos
Venezuela	25%	Estados Unidos

Se trata de Inversión Directa. CEPAL. Basado en Secretaría de Economía de México, Banco Central de Brasil, Ministerio de Economía de Argentina, Comité de Inversiones Extranjeras de Chile, Banco Central de Bolivia, Banco de la República de Colombia y Banco Central de Colombia.

Chile es el país más diversificado (igual que el caso de sus exportaciones): Estados Unidos 25%, España 24%, Canadá 14%, Reino Unido 11%, Italia 4%, otros 22%. En segundo lugar Brasil, seguido por Argentina.

4. Pocos resultados cualitativos de la IED en México³⁷

Los promotores del TLCAN presumen grandes éxitos cuantitativos. Como ya dijimos, efectivamente la inversión extranjera directa aumentó notablemente después del TLCAN. En realidad los volúmenes promedio e la inversión extranjera total no variaron notablemente. Durante el TLCAN el promedio anual es de 17,342 mdd, cantidad muy similar al promedio de los 5 años previos del TLCAN (16,565 mdd). Lo positivo es que la mayoría de esta inversión es directa, el 78.98%, 136970.6 mdd, mientras que en los 5 años previos al TLCAN sólo el 23.36% era inversión directa.³⁸

Es importante este cambio de composición y que la mayoría de la inversión extranjera sea directa. Ello significa mayor estabilidad. En promedio durante los 5

³⁶ Secretaría de Economía Dirección de Inversión Extranjera "Informe estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera en México Enero Marzo 2004. Cuadro 4. La información es a 2003 Tomado de www.economia.gob.mx

³⁷ Este tema ha sido analizado en otros escritos del autor por lo que ahora sólo se abordará resumidamente actualizada información. Ver referencia en la nota 1.

³⁸ Fuente: Banco de México, Balanza de Pagos. Tomado de INEGI BIE. (Sector externo/balanza de pagos de México/Cuenta de capital/pasivos/inversión extranjera)

años previos entraron 3,870.4 mdd. de inversión directa y durante los 10 años del TLCAN este promedio se cuadruplica para llegar a 13,697 mdd³⁹ Este cambio de composición es muy positivo, pero veremos más adelante que no se debe al TLCAN, sino a cambios en las tendencias del mercado.

La Inversión Extranjera Directa

1. El objetivo de atraer IED, era impulsar un crecimiento económico más acelerado y estable que como veremos en el siguiente apartado no se logró. Por qué un volumen tan grande de inversión 3.12% del PIB en promedio durante 10 años no se traduce en crecimiento (se trata de la inversión neta, es decir ya descontando la inversión de mexicanos en el exterior)

La IED se sitúa en los sectores estratégicos y más dinámicos de la economía mexicana y por ello se podía esperar que tuviera un efecto mayor en el crecimiento. El 49.5% se concentra en el sector manufacturero, que es el gran exportador, 24.7% en servicios financieros y 10.4% en el comercio.⁴⁰

Una primera explicación, es que una proporción importante de dicha inversión en realidad es compra de empresas o establecimientos ya existentes⁴¹. Esto es evidente en el sector financiero. Compraron el 100% de casi todos los bancos, sólo quedan de mayoría mexicana los dos más chicos: Banorte y Banco Azteca. En el 2003 poseen el 89% de todo el sector financiero. Pero también en el sector comercial Walt Mart compró la cadena de supermercados más grande del país que era Aurrera y ahora domina cerca de la mitad de ese mercado. Costco se asoció con Comercial Mexicana que era la segunda en importancia.

La mitad de la IED llegó al sector manufacturero pero tampoco tuvo demasiado efecto en el crecimiento general de la economía debido a que favoreció una tendencia, que viene desde la apertura a principios de los 80's, a desconectarse de las cadenas productivas nacionales. Como ya vimos, las manufacturas son las responsables de la mayoría de las exportaciones pero el 45.42% de las exportaciones totales del país son maquiladoras⁴² que en promedio durante los 10 años del TLCAN sólo el 3% de sus insumos es del país⁴³ y por ello no tienen prácticamente ningún

³⁹ Secretaría de Economía. Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras. "Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México septiembre-diciembre 2003" Cuadro 1. Tomado de su hoja Web www.economia.gob.mx

⁴⁰ *Ibíd.* Cuadro 2 por sector económico.

⁴¹ La información estadística no permite separar cuanto es compra de empresas y cuanto son inversiones nuevas. Sin embargo, basta que cada año uno sume el valor de las principales empresas que se vendieron y lo compare con el monto total.

⁴² Cálculo en base a Grupo de Trabajo INEGI, Banco de México, Secretaría de Hacienda y Crédito Público y Secretaría de Economía. Tomado de BIE-INEGI (Sector externo/Resumen del Comercio exterior/Presentación actual).

⁴³ INEGI **Estadísticas de la Industria maquiladora de exportación** Tomado de BIE-INEGI (Industria maquiladora de exportación/indicadores mensuales/por entidad federativa/ total nacional/insumos consumidos).

efecto multiplicador sobre el resto de la economía. Otro 42.4% de las exportaciones totales del país son manufacturas no maquiladoras, que como ya dijimos, incluyendo la mano de obra sólo tienen aproximadamente 30% de contenido mexicano.

2. En el contexto de las negociaciones del TLCAN se reformó nuestra Constitución en materia de Propiedad Agraria. Uno de los argumentos era atraer inversión, tanto nacional como extranjera, a este sector. Sin embargo, prácticamente no ha llegado inversión extranjera al campo mexicano, sólo el 0.22% del total en el período del TLCAN⁴⁴.

3. Desde el punto de vista geográfico hay abandono de las zonas marginadas como destino de la inversión extranjera. El centro del país (la capital y el Estado de México) y la zona norte o fronteriza (que además de la maquila incluye a Monterrey que es el otro polo industrial) concentra al menos el 85% de la inversión extranjera directa. En contraste, los cinco Estados con mayor marginalidad sólo reciben el 0.70% de dicha inversión a pesar de que en ello también hay zonas desarrolladas y de alto turismo como Acapulco⁴⁵.

Lo anterior es fruto de dejar todo al mercado. Las zonas marginadas y el sector agrario no recibirán grandes inversiones si no es por una política deliberada del Estado que necesariamente implicará inversiones gubernamentales en infraestructura y probablemente otros incentivos. El TLCAN, por su parte, camina en sentido contrario: desregula y deja en puras razones de mercado y maximización de la ganancia el lugar al que irá la inversión extranjera. Más aún, el TLCAN limita las posibilidades de una política activa en materia económica ya que violaría los compromisos en materia de políticas de competencia.

Ciertamente la inversión privada no se realizará si no se esperan ganancias, no se le puede pedir otra cosa. Es por ello que la inversión pública y políticas públicas específicas debe crear las condiciones para atraerla, pero dentro de un plan de desarrollo sustentable consensuado con las comunidades.

Recientemente se propone un ambicioso proyecto de atracción de inversión, tanto extranjera como nacional, a una amplia zona de alta marginalidad, nos referimos al Plan Puebla-Panamá (PPP). Bienvenido un proyecto explícito de política pública para atraer inversión a una zona tan deprimida y de extrema pobreza. Sin embargo, al ver el contenido concreto de dicho proyecto, el entusiasmo se convierte en decepción y preocupación. Veamos brevemente algunos de sus rasgos esenciales y sus consecuencias previsibles.

⁴⁴ *Ibid.* Cuadro 2 por sector económico.

⁴⁵ *Ibid.* Cálculo sobre la base de Cuadro 5 Por entidad federativa de registro. Es importante una aclaración metodológica. Esta información se saca del lugar de registro fiscal del inversionista por lo que se distorsiona, de hecho casi el 60% está registrada en la capital. Para aminorar esta distorsión, quitamos la mitad de esa inversión en el DF para distribuirla siguiendo la tendencia de la estadística oficial en el resto del país.

- Un amplio proyecto de bioprospección que pretende investigar y en el fondo luego patentar por las grandes corporaciones la gran biodiversidad de la zona. Se trata de un patrimonio ancestral de estas zonas indígenas que se pretende patentar. ¿Dónde está el beneficio para estas comunidades marginadas?
- Un amplio corredor maquilador. Bienvenidos los empleos en esta zona, pero buenos empleos y con garantías y derechos laborales que no son una característica de las maquilas. En realidad vendrán los inversionistas extranjeros a aprovechar mano de obra, aún más barata que la de la frontera norte.
- Grandes inversiones de infraestructura de comunicaciones, pero todo indica que se trata de proyectos planeados por intereses geoestratégicos de Estados Unidos para compensar la obsolescencia del Canal de Panamá y no decididos desde las necesidades mexicanas y de la zona.
- Amplias zonas de plantaciones de Eucalipto y Palma de Aceite que tienen serios problemas de degradación del suelo agrícola.
- Varias represas para producir electricidad que en el contexto de la reforma del sector propuesta por el Presidente Fox se supone que serán privadas y forman parte del proyecto de interconexión con Centroamérica. Estas represas desplazarán muchas comunidades y no ha habido la más mínima consulta con ellas y por ello hay una fuerte oposición a su realización.

No se ve que estas inversiones se hagan pensando en la zona. Sobre todo no hay una verdadera incorporación de las comunidades, en su mayoría indígena, en la toma de decisiones y en el diseño de los proyectos de desarrollo. Las comunidades indígenas pelean por su autonomía precisamente para definir el uso sustentable de sus recursos naturales y la definición de su desarrollo. Pelean ser sujetos de derecho, precisamente para evitar ser objetos de proyectos de desarrollo para otros en sus territorios. Esto es lo que se les negó con los cambios al Proyecto de Reformas Constitucionales en materia de Derechos y Cultura Indígena. En otras palabras, bienvenida la inversión, incluso extranjera, a estas zonas deprimidas; pero las comunidades indígenas deben ser “sujetos” de derecho y no “objetos” de planes definidos fuera.

La inversión extranjera directa en nuestros países subdesarrollados es necesaria, no podemos darnos en lujo de rechazarla a priori, pero bajo las reglas actuales tiene pocos efectos positivos en el conjunto de la economía y sí ha logrado desnacionalizar gran parte de nuestra planta productiva. Volveremos sobre este punto más adelante, para analizar la conexión entre lo negociado en el TLCAN y estos pobres resultados cualitativos. Antes veámos el comportamiento de la inversión en cartera.

Inversión en cartera

La inversión llamada de Cartera (portfolio investment) se da en dos tipos de instrumentos: 1) compra de acciones de alguna, empresa sin que implique su control; o 2) compra de documentos o compromisos (bonos) de deuda, que pueden ser

privados o públicos. Estos últimos son en realidad deuda que contraen los que emiten los bonos, pero en la contabilidad de los países se pone como inversión extranjera.

La inversión extranjera de cartera y particularmente la inversión en bonos de deuda⁴⁶, ha sido muy inestable.

Aunque en proporción la inversión de cartera que llega cada año ha disminuido debido a la creciente inversión directa, su monto acumulado es aún muy grande, 99,552 mdd⁴⁷ lo que significa una enorme vulnerabilidad del país ante su posible fuga. Se trata de una deuda de muy corto plazo y que puede cobrarse en cualquier momento ya que existe un mercado secundario de este tipo de bonos.

Particularmente volátil es la inversión en bonos de deuda que sale y entra a su antojo creando una gran vulnerabilidad a la economía. Como su nombre lo indica, en realidad es deuda y de muy corto plazo. El monto acumulado en bonos de deuda es aún mayor que el de antes de la crisis de 1994. Se mantiene con ello la vulnerabilidad de la economía a una corrida especulativa. No se ha aprendido de las sucesivas crisis. Primero fue la crisis del peso mexicano y su efecto tequila, luego la crisis Rusa, la Asiática, la Brasileña y finalmente la Argentina⁴⁸. Los riesgos y consecuencias de la volatilidad de estas inversiones se agravan debido a que la política monetaria es lo que llaman una flotación limpia. El Estado no interviene en su cotización, ni siquiera con medios de mercado: lanzando o retirando dólares. Tiene la posibilidad de hacerlo, pero ha decidido no hacerlo. Ello significa que la estabilidad de nuestra moneda está dejada totalmente a la oferta y la demanda y una parte importante de la oferta depende de la permanencia en el país de estas inversiones calientes o especulativas.

La llegada de la inversión directa es favorecida por los privilegios y derechos que les concede a estos inversionistas. En cambio no hay nada en el TLCAN que favorezca la permanencia o estabilidad de la inversión en cartera. Al contrario, garantiza la absoluta libertad para la circulación del capital.

Tampoco hay políticas específicas del Estado para evitar la inestabilidad y vulnerabilidad de este tipo de inversión caliente. De hecho, incluso la promueve ofreciendo altos rendimientos. En 1996, cuando se estabiliza la economía mexicana,

⁴⁶ Todos los datos de la inversión extranjera en cartera (acciones y bonos de deuda) son del Banco de México Balanza de pagos. Tomado de BIE INEGI (sector Externo/Balanza de Pagos de México/Cuenta de Capital/Pasivos/Inversión extranjera/...).

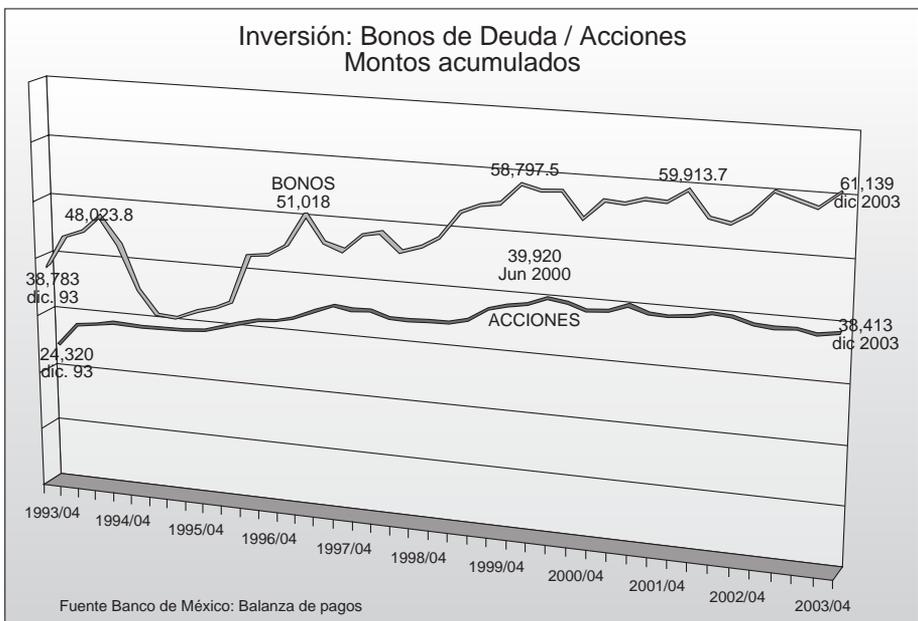
⁴⁷ Banco de México. Tomado de BIE Sector Externo/Balanza de pagos de México/cuenta de capitales/pasivos/inversión extranjera/

⁴⁸ El análisis de la crisis mexicana de diciembre de 1994 puede verse en Arroyo Alberto "La Crisis Mexicana y el Modelo de Desarrollo" en **Tenemos Propuesta** Editado por La Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio México Septiembre 1995. Págs. 3-15. En dicho artículo se muestra además que el supuesto apoyo de la Administración Clinton, por lo que se afirma que el TLCAN ayudo a enfrentar la crisis no fue sino uno de los contratos de deuda más leonino de los que se tiene noticia. El TLCAN o fue parte de la solución sino del problema que llevó a la crisis y sobre todo dificultó el que se enfrentara con menos costos para el país.

vuelve a predominar la inversión de cartera (59.6% del total que llega al país en dicho año). La misma situación se da en 1999 en que la inversión en cartera es un 47.6% del total de dicho año. La élite gobernante no aprende la lección, vuelve a lanzar papeles cotizados en moneda extranjera. El 43% de la inversión extranjera total de 1996 está en bonos de deuda cotizados en moneda extranjera (9,710.4 mdd). Mucho peor que en 1993, antes de la crisis, en que sólo era el 33% (10,697 mdd).

Más aún, se conservan políticas que favorecen la especulación. Las ganancias en bolsa no pagan impuestos. La Reforma Fiscal presentada por el Presidente Fox se niega a grabar las ganancias a pesar del escándalo que ha provocado la venta de Banamex, el banco mexicano más grande. Dicho banco se vende al City Group en 12,500 mdd y los accionistas no pagan ni un solo peso por las ganancias que generó la venta. El escándalo es aún mayor debido a que el valor de dicho banco incluye el dinero inyectado por el gobierno para sanearlo después de la crisis de 1994-1995 y que aún se les está pagando con nuestros impuestos.

Durante los siguientes años del TLCAN continúan momentos de enorme fuga de inversiones de cartera, principalmente de la inversión en bonos. Como puede verse en la gráfica, esta fuga no sólo se da durante la crisis de 1995 (septiembre de 1994 a septiembre de 1995 salen del país 16,586.5 mdd de inversión en cartera, es decir en acciones o en bonos). También de junio a diciembre de 1997 se fugan 4,527 mdd; de junio a septiembre de 1998 salen 3,376.6 mdd; de junio a diciembre de 2000, se des-invierten en cartera 5,422.9 mdd; de marzo a septiembre de 2002 se fugan 4,377.4 mdd.



Este tipo de inversión extranjera, sobre todo la de bonos de deuda gubernamental o privada, es el nuevo tipo de deuda externa encubierta, propia de la etapa neoliberal. La contabilidad y estadísticas oficiales en esta materia han hecho crisis y no hay ningún signo de que se pretende rediseñarla. El criterio para considerar las deudas como externas es que se contraten en un mercado externo, pero hay mucha deuda contratada en los sistemas financieros nacionales ya globalizados que en realidad es externa debido a que sus dueños son extranjeros y no residentes. Además, los bonos, tanto privados como públicos, que se manejan en el mercado de valores no son contabilizados como deudas, sino como inversión⁴⁹.

Resultados de la inversión extranjera en México y lo negociado en el TLCAN

Ha aumentado la inversión directa y ello es bueno; pero está poco integrada en las cadenas productivas nacionales y por ello no se multiplican sus efectos en términos de crecimiento y de empleo. Tampoco ha colaborado a disminuir la brecha entre zonas de alta marginalidad y las que gozan de una mayor generación de riqueza, más bien ha reforzado esta enorme disparidad regional.

Sigue siendo importante el monto de inversión especulativa a muy corto plazo y cotizada en moneda extranjera y con ello mantiene la economía mexicana con una alta vulnerabilidad ante la fuga de capitales. La estabilidad de la moneda está sujeta totalmente al mercado y con ello en realidad depende de que no se fuguen estos capitales golondrinos y el TLCAN prácticamente imposibilita cualquier intervención estatal para impedir dicha fuga.

Ninguna de estas características es ajena a los términos en los que se negoció el TLCAN.⁵⁰ En realidad el Tratado con Estados Unidos y Canadá deja la dinámica de la inversión extranjera a las solas fuerzas del mercado. Disminuye, si no es que anula, la posibilidad del Estado de regularla. No exige contenido nacional como elemento para cumplir las reglas de origen al exportar. Impide casi cualquier requisito de desempeño. En estas condiciones, es difícil orientarla y hacerla representar un papel definido en el desarrollo del país. En caso de controversias, los inversionistas extranjeros las dirimirán no en los tribunales del país huésped y según sus leyes, sino en mecanismos supranacionales y según lo acordado en el TLCAN. En el marco del TLCAN los inversionistas garantizan sus derechos como una legislación internacional y se dejan los derechos de los trabajadores y de la población en general al ámbito

⁴⁹ Para el análisis de esta problemática véase Arroyo, Alberto "La deuda externa en la época de la liberalización financiera" en libro Coordinado por Carlos Juliá con Prólogo de Adolfo Pérez Esquivel **La Memoria de la deuda una deuda con memoria**. Páginas 259-272, Editorial Biblos. Argentina. Septiembre 2002

⁵⁰ Véase. SECOFI **Tratado de Libre Comercio de América del Norte**. Ed. Purrúa México 1993. capítulo XI y el análisis crítico en Arroyo y Calderón (Coordinadores) **Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis, Crítica y Propuesta**. Ed. RMALC. México 1993. Capítulo XI

nacional. Los derechos ambientales tampoco están garantizados frente a la ambición de lucro de dichos inversionistas⁵¹.

El comercio exterior y la inversión extranjera más que generar desarrollo nacional, han ido consolidando enclaves o islas modernas altamente competitivas y lucrativas, pero cada vez más desconectadas del resto de la economía.

CRECIMIENTO ECONÓMICO

a) En términos brutos, es decir magnitud del PIB, México es la segunda economía de la región con un PIB promedio anual entre 1994-2003 de 433,112.2 millones de dólares (moneda constante de 1995), sólo superado por Brasil cuyo PIB promedio durante este mismo período es de 710,697.7 millones de dólares⁵². Sin embargo, en términos de PIB per capita México supera a Brasil⁵³.

b) Sin embargo, el México de los TLC's, en términos del PIB por habitante, está muy lejos de ser la economía más importante de la región, es la 8ª. La primera es Antigua y Barbuda, seguida por Barbados, Argentina, Trinidad y Tobago, Saint Kitts y Nevis, Chile, Uruguay. Brasil es la 9ª economía de la región. Este indicador es importante ya que nos muestra que economías, que en términos de tamaño potencial de su mercado son pequeñas, y, sin embargo, son más productivas en términos de la riqueza teóricamente generada por cada habitante. En este indicador si hay cambios importantes en el lugar que ocupa México en la región. México era el 6º lugar en 1990 y para el 2003 baja al 8º. Brasil se mantiene en ambas fechas en el 9º lugar⁵⁴.

c) Un indicador más importante es el dinamismo del crecimiento, es decir tasa media de crecimiento del PIB por habitante. El México de los TLC's (1994-2003) es un país mediocre. Sólo crece 1.1% anual, debajo de 15 países de la región. Crecen más aceleradamente los pequeños países del caribe, incluida la bloqueada Cuba. El siguiente cuadro nos muestra los datos de cada país ordenados de mayor a menor dinamismo económico.

⁵¹ Ciertamente al TLCAN se le adicionaron dos Acuerdos Paralelos en materia Laboral y Ambiental, pero sobre todo el laboral es una declaración de principios y buenas intenciones con muy pocas materias sujetas a mecanismos de controversia. Es decir, como dicen los estadounidenses, son acuerdos "sin dientes" que significa decir con poca posibilidad de hacerlos cumplir. Véase el análisis de dichos acuerdos en Arroyo y Calderón (Coordinadores) **Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis, Crítica y Propuesta**. Edición ya citada capítulos XXII y XXIII.

⁵² CEPAL **Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2003** Segunda Parte Cuadro 2 II 133. El dato de 2003 es cálculo en base al porcentaje de crecimiento proporcionado por la misma CEPAL.

⁵³ CEPAL **Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2003** Segunda Parte Cuadro 2 II 135. El dato de 2003 es cálculo en base al porcentaje de crecimiento proporcionado por la misma CEPAL.

⁵⁴ CEPAL **Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2003**. Cuadros 2/II 135. El Dato de 2003 es cálculo propio en base a % de incremento anual tomado e cuadro Anexo 3/I 2x. Los porcentajes de peso relativo en la región son cálculos propios en base a la misma fuente. Se trata del PIB por habitante a precios constantes en dólares de 1995.

Tasas promedio de crecimiento del PIB por habitante

País	2003	Tasas Promedio		
		1991-1995	1996-2000	1994-2003
América Latina y el Caribe	0.0	1.4	1.4	0.7
Subtotal Caribe	2.6	1.1	2.4	2.1
Trinidad y Tobago	5.1	1.2	5.6	4.6
Granada	1.3	2.5	6.4	3.7
San Kitts y Nevis	2.2	2.8	4.8	3.6
República Dominicana	-2.9	2.4	5.8	3.5
Cuba (5°)	2.3	-9.1	4.4	3.0
Chile (6°)	2.0	6.0	2.6	2.9
Guyana	0.7	8.4	2.3	2.8
Perú	2.4	3.6	0.7	2.5
Antigua y Barbuda	2.6	0.8	3.4	1.9
Costa Rica	3.5	2.6	2.2	1.8
Barbados	2.1	-1.1	2.7	1.8
San Vicente y las Granadinas	0.4	2.3	2.5	1.7
Belice	1.8	1.4	2.3	1.7
El Salvador	0.1	3.7	0.9	1.2
Nicaragua	-0.4	-1.0	2.1	1.2
México (16° de 32)	-0.3	-0.3	3.8	1.1
Brasil (17°)	-1.2	1.5	0.7	1.0
Bolivia	0.2	1.8	0.9	0.9
Guatemala	-0.2	1.7	1.2	0.9
Panamá	1.1	3.2	1.6	0.7
Surinam	2.7	-1.0	0.6	0.6
Colombia	1.6	3.6	-1.0	0.3
Ecuador	0.2	1.0	-1.0	0.2
Santa Lucía	1.2	1.0	0.5	0.2
Honduras	0.4	0.4	0.3	-0.2
Dominica	0.1	1.2	1.3	-0.2
Jamaica	0.1	1.0	-1.1	-0.2
Argentina (28°/32)	6.0	4.3	1.2	-0.5
Uruguay	0.3	3.3	1.1	-0.6
Haití	-1.1	-6.5	1.4	-1.0
Paraguay	0.0	0.3	-2.2	-1.4
Venezuela	-11.2	1.1	-1.0	-2.8

a/ Estimación preliminar.

CEPAL Op. Cit. Cuadro 3/I 2x . La tasa promedio anual es cálculo propio ya que cambie el período de referencia.

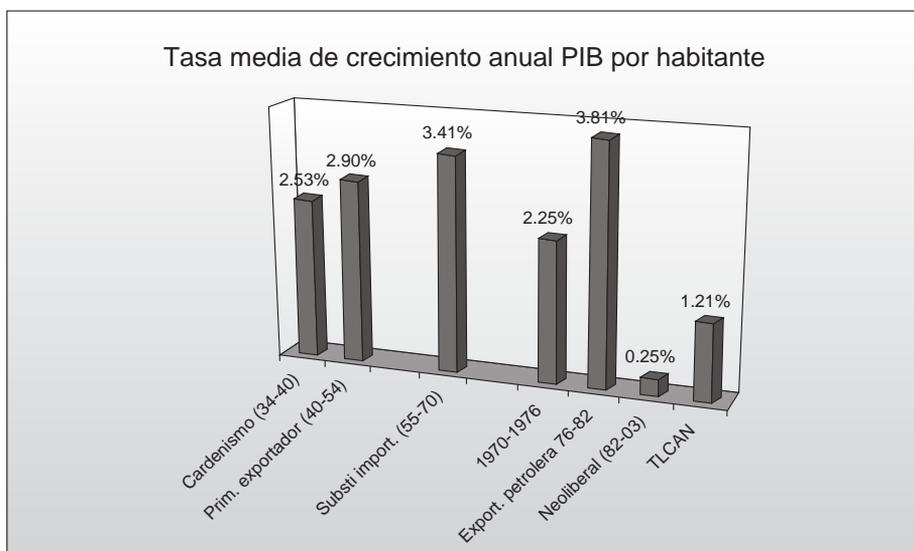
Este pobre crecimiento de la economía Mexicana también se refleja en que México baja en su posición relativa en la región. Comparando los promedios de los 80's y los 90's del PIB per capita, México y Brasil bajan en la escala. México era en

los 80's el 4° lugar y para los 90's baja al 6° lugar. Brasil baja del 5° al 7° lugar. En cambio Argentina pasa del 3er al 1°. Chile pasa del 10° al 4°, Uruguay del 6° al 3°⁵⁵.

d) En conclusión el México de los TLC's crece mucho menos dinámicamente que la mayoría de los países de América Latina y el Caribe. De qué sirve aumentar las exportaciones y atraer grandes cantidades de inversión, si la economía prácticamente no crece.

e) En términos de control de la inflación, tampoco se puede decir que el México de los TLC's sea de los más exitosos. En 2003 México es la 9ª economía de la región en cuanto menor inflación (4%), pero si tomamos la inflación promedio anual en los 10 años del TLCAN (15.7%) baja al número 17. Por supuesto el peor lugar lo tiene Brasil que en promedio durante este período de 10 años ha tenido una inflación de 101%.⁵⁶

f) El dinamismo del crecimiento económico de México durante la época de los TLC's y en general durante el llamado modelo neoliberal es el más bajo de su historia reciente, como puede verse en la gráfica siguiente:⁵⁷



⁵⁵ Basado en CEPAL **Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2003** Parte II Cuadro 2 II 135. El dato de 2003 es cálculo propio usando el % de crecimiento proporcionado por la misma CEPAL. La escala es entre 23 países de los que hay información disponible en CEPAL desde 1980.

⁵⁶ CEPAL **Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2003**. Naciones Unidas 2004. Anexo Cuadro 3/ I 4x.

⁵⁷ Cálculo Propio en base a PIB **Sistema de Cuentas Nacionales** de INEGI Tomado BIE-INEGI (PIB trimestral /a precios de 1993/por gran división de actividad económica/valores absolutos/ promedio anual). Población **XII Censo General de Población y Vivienda 2000** del INEGI, proyecciones de CONAPO a mitad del año corregidas en base a la revisión de las tendencias recientes de fecundidad, mortalidad, migración y los datos definitivos del Censo de 2000.

g) Lo más grave, es que este pobre crecimiento económico se da con un enorme deterioro ambiental. Si internalizáramos los costos ambientales en realidad hay decrecimiento. El Instituto Nacional de Estadísticas, Geografía e Informática (INEGI), hace un esfuerzo de contabilizar monetariamente el costo total del agotamiento y la degradación ambiental y nos ofrece un panorama desolador: El crecimiento del PIB en promedio cada año es de 2.66%⁵⁸ y el del PIB por habitante es de 1.21%⁵⁹, pero perdemos cada año en agotamiento y degradación ambiental 10.62% del PIB⁶⁰.

CONCLUSIONES

México no sólo es una de las economías más abiertas en América Latina y el Caribe, sino uno de los países con más TLC'y/o acuerdos de inversión. Sin embargo, los Tratados no han dado los resultados esperados por sus promotores, ni han significado que México tenga resultados especialmente significativos en comparación con el resto de la Región.

Hay que reconocer que el México de los TLC's se ha convertido en el mayor exportador de la Región y que hasta 1988 lo era Brasil. Durante el TLCAN, México más que triplicar sus exportaciones, atrajo gran cantidad de inversión extranjera y la mayoría de ella fue inversión directa. Sin embargo;

- No se cumplió el objetivo de sus promotores: que las exportaciones fueran el motor de un crecimiento estable, sostenido y con más y mejores empleos. La tasa media de crecimiento durante el TLCAN fue la más baja respecto a cualquier otra estrategia económica seguida por México en el siglo XX. Las exportaciones no fueron un motor del crecimiento general de la economía debido al poco contenido mexicano, es decir su poca concatenación con el resto de la planta productiva.
- México no es el país de la Región con mayor índice de crecimiento de las exportaciones. No basta abrir mercados potenciales. El país de la Región con un crecimiento más acelerado de las exportaciones es Haití.
- A pesar del crecimiento exponencial de las exportaciones, México es el país con mayor déficit comercial en la Región. Si vemos el déficit como proporción

⁵⁸ INEGI Tomado de BIE-INEGI INEGI (PIB trimestral /a precios de 1993/por gran división de actividad económica/valores absolutos/ promedio anual). Cálculo propio de tasas medias de crecimiento.

⁵⁹ Cálculo Propio en base a PIB **Sistema de Cuentas Nacionales** de INEGI Tomado BIE-INEGI (PIB trimestral /a precios de 1993/por gran división de actividad económica/valores absolutos/ promedio anual). Población **XII Censo General de Población y Vivienda 2000** del INEGI, proyecciones de CONAPO a mitad del año corregidas en base a la revisión de las tendencias recientes de fecundidad, mortalidad y migración

⁶⁰ INEGI **Sistema Nacional de Cuentas Económicas y Ecológicas 1993-1999** México 2000. Agradezco el análisis de esta información hecha originalmente por el Dr. Alejandro Villamar. Cálculo propio la conversión a pesos constantes de 1993 basándome en el Índice de Precios Implícitos en el PIB y el porcentaje respecto al PIB. Se trata del promedio entre 1993 y 1999.

del PIB, en promedio de 1997 a 2003 hay 4 países con superávit (Venezuela, Chile, Argentina y Costa Rica) u 3 con menor déficit comercial (Brasil, Uruguay y Colombia) ¿De qué sirve exportar mucho y abrir la economía si ello no significa entrada de divisas, sino al contrario su salida? Se dice que las importaciones, aunque impliquen déficit, han sido benéficas debido a que colaboran en la modernización de la economía. Pero los datos no avalan esta afirmación ya que sólo menos del 12% de las importaciones totales son maquinaria y equipo, la enorme mayoría son insumos o materias primas, muchas de ellas antes se producían en el país o incluso se siguen produciendo. También se dice que si no compran dichos insumos es debido a que las empresas mexicanas no son competitivas, pero al menos eso no se puede sustentar científicamente debido a que los tratados no obligan a licitar las compras de las grandes empresas y en realidad las reglas de los TLC's facilitan la integración intra-firma y desincentivan la búsqueda de conexión con cadenas productivas nacionales.

- México, uno de los países con más tratados de comercio y/o inversión es a la vez el país con mayor concentración en un solo mercado. El más diversificado es Chile.
- México, a partir de 1996 deja de ser el mayor receptor de IED. En promedio durante el período del TLCAN, Brasil lo supera en un 22%, además es de los países que menos Acuerdos de Protección Recíproca de Inversiones ha firmado, sólo 4 y ninguno con países altamente desarrollados que son los grandes generadores de estas inversiones.
- En términos de IED como proporción del PIB, México tampoco es un gran receptor de dichas inversiones, sino que ocupa el 10° lugar.
- A pesar de ser de los países del Continente Americano con mayor número de Tratados en materia de inversión (47 países), México es el país con mayor dependencia de un solo país en cuanto al origen de la inversión extranjera directa.
- La importante cantidad de IED que entró a México no representó un crecimiento significativo de la economía debido a que una parte importante fue compra de empresas ya existentes y no generación de nueva capacidad productiva. La mitad se ubicó en el sector manufacturero que cada vez tiene menos conexión con el resto de la economía. Otra parte, se ubicó en la compra de casi todos los bancos mexicanos y sin embargo, la banca sigue sin prestar a las empresas, se dedica a financiar al gobierno, vía compra de bonos gubernamentales.
- En proporción la inversión especulativa disminuyó respecto del total a partir de 1995, pero su monto acumulado es aún muy grande lo que mantiene una enorme vulnerabilidad de la economía mexicana.

Estos efectos negativos del comercio exterior y de la inversión extranjera no son ajenos a lo negociado en los TLC's, especialmente en el TLCAN⁶¹:

- La experiencia mexicana muestra, una vez más, que la apertura comercial y la liberalización del mercado de capitales, no logran automáticamente crecimiento y eficiencia económica. Se necesitan políticas económicas específicas que formen parte de una estrategia para hacer jugar al comercio y a la inversión como una palanca del desarrollo. Los TLC's se basan, por el contrario, en una teoría económica que cree que el mercado por si mismo logrará el mejor de los mundos posibles.
- El capítulo de "políticas de competencia" obliga a disciplinas tanto al Estado como a las empresas públicas a dejar todo a la dinámica de la libre competencia.
- Lo negociado en el TLCAN al menos no favoreció exportaciones de alto contenido nacional. Las reglas de origen no exigen contenido nacional, el Capítulo de Inversiones, impide poner requisitos de desempeño entre los que podría imponerse la compra de parte de sus insumos en el país, o al menos obligación de abrir a concurso sus compras.
- Lo negociado en el Capítulo de Inversiones, garantiza derechos a los grandes inversionistas y a la vez limita sobremanera las posibilidades de una política pública en la materia para hacerlas jugar un papel dentro de una estrategia nacional de desarrollo: no se pueden exigir requisitos de desempeño, no se puede limitar la fuga de capitales, los inversionistas pueden demandar a los Estados Nacionales por medidas que afecten sus ganancias.
- Las reglas sobre Propiedad Intelectual no facilitan la transferencia de tecnología y en la práctica prevalecen frente al Bien Público.

En toda la Región Latinoamericana y Caribeña, ha sido dominante el pensamiento neoliberal y sin embargo, México ha tenido un muy pobre desempeño, especialmente si lo comparamos con Chile. Ello nos lleva a la necesidad de una investigación mucho más detallada que descubra qué es lo que hizo la diferencia. Los datos aportados más arriba, dan base a la hipótesis de que la diferencia es que México siguió de forma más extrema el dejar todo al mercado, el no plantearse un proyecto nacional y políticas específicas hacia su consecución. La explicación está quizá en la frase celebre del negociador mexicano del TLCAN, a la que ya hicimos referencia: "el mejor proyecto nacional, es no tener proyecto nacional y dejar que el mercado modele al

⁶¹ El Análisis de lo negociado en el TLCAN no se desarrolló de forma extensa en este ensayo debido a que se hizo en Calderón, Jorge y Arroyo, Alberto (Coordinadores) **El Tratado de Libre Comercio de América del Norte -Análisis Crítica y Propuesta**. Editado por la Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC). México 1993, y en Arroyo, Alberto (Coordinador) **El TLCAN 5 años después. Contenido, Resultados y Propuestas**. Edición en CD. Comisión de Comercio H. Cámara de Diputados LVII Legislatura en CD. México 2000.

México posible". Es importante resaltar que aunque toda la región ha ido liberalizando la economía, los TLC's son un saldo de calidad en la medida en que se convierte esta estrategia liberalizadora en Ley Supranacional. Ya no es sólo una opción de un gobierno que puede ser modificada a partir de cambios electorales que lleven al poder a mandatarios y congresistas de signo distinto, es un Tratado cuyo cambio supone una renegociación o delegación, lo que a su vez implica crear una correlación de fuerzas internacionales favorable.

BIBLIOGRAFÍA CITADA:

- Arroyo, Alberto. "La Crisis Mexicana y el Modelo de Desarrollo" en **Tenemos Propuesta**. Editado por la Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC). México. Septiembre 1995.
- Arroyo, Alberto (Coordinador). **El TLCAN 5 años después. Contenido, Resultados y Propuestas**. Edición en CD. Comisión de Comercio H. Cámara de Diputados LVII Legislatura. México 2000 (415 páginas).
- Arroyo, Alberto. "La deuda externa en la época de la liberalización financiera", en libro coordinado por Carlos Juliá con Prólogo de Adolfo Pérez Esquivel. **La Memoria de la deuda una deuda con memoria**. Páginas 259-272, Editorial Biblos. Argentina. Septiembre 2002.
- Arroyo, Alberto et ali. **Resultados del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en México: Lecciones para la negociación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas**. Ed. RMALC. México. 2ª edición. Noviembre 2002 o 3ª edición por el CEI Nicaragua. Mayo de 2003. / **Impacts of the North American Free Trade Agreement in Mexico. Lessons for the Free Trade Area of the Americas negotiation**. 1ª edición en Inglés por American Friends Service Committee. Managua, Nicaragua. Noviembre 2003.
- Banco de México **Indicadores Económicos**. México Varios años
- Calderón, Jorge y Arroyo, Alberto Coordinadores). **El Tratado de libre Comercio de América del Norte -Análisis Crítica y Propuesta**. Ed. RMALC. México 1993.
- CEPAL **Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 1999**. Naciones Unidas 2000.
- CEPAL **Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2000**. Naciones Unidas 2001.
- CEPAL **Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2001**. Naciones Unidas 2002.
- CEPAL **Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2003**. Naciones Unidas 2004.
- CEPAL: **Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y El Caribe 2002-2003**. Naciones Unidas 2004. Anexo Estadístico.

- CEPAL **Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe 2003**. Naciones Unidas 2004.
- Expansión “500 empresas más importantes de México” en Revista **Expansión**. México 1998.
- INEGI. **Banco de Información Económica**
<http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/bdine/bancos>
- INEGI. **Sistema Nacional de Cuentas Económicas y Ecológicas 1993-1999**. México 2000.
- INEGI. **Sistema de Cuentas Nacionales**. México. Varios Años.
- INEGI. **Estadísticas de la Industria Maquiladora de Exportación**. México. Varios años.
- Laura Carlsen, Tim Wise, Hilda Salazar* (Coordinadores). **Enfrentando la globalización. Respuestas sociales a la integración económica de México**. Miguel Ángel Porrúa-RMALC-GDAE-Universidad Autónoma de Zacatecas. México 2003.
- Peñaloza, Andrés y Arroyo, Alberto (Coordinadores). **Derechos Humanos y Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea**. Ed. RMALC y otros. México 2000.
- Peñaloza, Andrés y Arroyo, Alberto (Coordinadores). **Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea**. Ed. RMALC. México 2000.
- Salinas de Gortari, Carlos. **III Informe de Gobierno**. Presidencia de la República. México 1991.
- Salinas de Gortari, Carlos. **VI Informe de Gobierno**. Presidencia de la República. México 1994.
- Sarah Anderson, Alberto Arroyo, John Dillon, John Foster, Manuel Ángel Gómez Cruz, Karen Hansen-Kuhn, David Ranney, Rita Schwentesius. **Lecciones del TLCAN: El Alto Costo del “Libre” Comercio**. Editado por RMALC. México. Noviembre 2003./ **Lessons from NAFTA: The High Cost of “Free Trade”** Canadian Centre for Policy Alternatives. Canadá. Noviembre 2003.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). **Tratado de Libre Comercio de América del Norte**. México. SECOFI 1994.
- Secretaría de Economía (SE). Dirección de Inversión Extranjera. **Informe Estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera en México. Enero-marzo 2004**. Tomado de www.economia.gob.mx
- Secretaría de Economía (SE). Dirección de Inversión Extranjera. **Informe Estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera en México Septiembre-diciembre 2003**. Tomado de www.economia.gob.mx
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). Informe sobre la situación económica, las finanzas públicas y la deuda externa IV trimestre de 1995. SHCP 1996

UNCTAD www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2344&lang=1

Vázquez Tercero, Héctor "Medición del flujo efectivo de divisas en la balanza comercial de México" en Revista de **Comercio Exterior**. Ed. Banco de Comercio Exterior. Agosto de 1995.

Zedillo Ponce de León, Ernesto. **I Informe de Gobierno**. Secretaría de la Presidencia. México 1995.

Zedillo Ponce de León, Ernesto. **II Informe de Gobierno**. Secretaría de la Presidencia México 1996.

Zedillo Ponce de León, Ernesto. **V Informe de Gobierno**. Secretaría de la Presidencia México 1999.

LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES (CAN) EN LA COYUNTURA ACTUAL

ONEIDA ÁLVAREZ*

Personalmente me siento complacida de esta oportunidad que sistemáticamente AUNA nos brinda de pensar en voz alta sobre un tema del cual no somos especialistas nunca, porque todos los días se enriquece y lo podemos enfocar desde nuevas perspectivas. Pero el debate nos ayuda a ir ganando consenso y es uno de los objetivos que debe perseguir el tema de la integración en América Latina, continuar ganando consensos, pues son muchas las diferencias de criterios que persisten en torno al mismo.

Me corresponde hablar de la CAN y no soy una experta al respecto porque comencé a estudiar ese proceso recientemente. Nunca me había dedicado al análisis en detalles de la CAN y hemos hecho una especie de división del trabajo entre las panelistas. Lourdes es una especialista en MERCOSUR, Tania en el Caribe, y a mí no me quedaba más remedio que hablar de la Comunidad Andina de Naciones. Lo que diré son mis propias ideas preliminares sobre un tema del cual no tengo profundos conocimientos.

En primer término no merece mucho la pena hacer una historia de la Comunidad Andina de Naciones porque conocemos que surgió como resultado de la transformación del Pacto de Cartagena que dio origen al Pacto Andino en el año 1969. Tuvo una etapa durante los 70 que fue bastante activa, de fortalecimiento de las relaciones y la institucionalidad del grupo; en los 80 como todos los procesos de integración en Latinoamérica atravesó por un período de estancamiento, y se reactiva en los 90, pero con una orientación distinta a la que le dio origen. De una integración “hacia adentro” pasa en los 90 a un nuevo paradigma, el regionalismo abierto que ha predominado en los procesos de integración latinoamericanos en esta etapa.

En la década pasada merecen destacarse tres momentos importantes: en el 93 el establecimiento de la zona de libre comercio, que tiene como objetivo incrementar

el comercio intracomunitario; en el 94 se inicia el establecimiento del Arancel Externo Común aunque parcial e imperfecto, y en el 96 se crea todo el Sistema Andino de Integración y se firma el Protocolo de Trujillo, que es el que definitivamente sirve de marco a los acuerdos actuales.

No es ocioso recordar que los países que integran la CAN: Bolivia, Ecuador, Perú, Colombia y Venezuela constituyen el 22 por ciento de la población de América Latina; con un ingreso per capita inferior a los 3 000 dólares, alto nivel de desempleo y su estructura exportadora se caracteriza por el elevado peso de productos primarios y manufacturas derivadas de éstos. Se encuentra entre las regiones que capta menores flujos de inversiones extranjeras. Solo el 13 por ciento de toda la inversión extranjera que llega a América Latina se destina a estos países y es una zona que está considerada como de alto riesgo para la inversión, incluso por encima del promedio de los países subdesarrollados.

¿Qué caracteriza hoy a estos países? Si lo tuviera que decir en dos palabras me referiría a la inestabilidad político social y al estancamiento económico que desde el año 1998 ha acentuado la crítica situación de la zona.

En la coyuntura actual del proceso de integración de los países andinos se deben destacar dos elementos: En primer lugar, el comercio intracomunitario, que adquirió un máximo del 13 por ciento en el 2001 y en la actualidad se mueve alrededor del 11 por ciento. Es un porcentaje relativamente bajo si nos referimos a otros puntos comparativos como puede ser la Unión Europea, donde el comercio entre ellos está alrededor del 45 por ciento del intercambio total. En segundo lugar, el dinamismo de los bienes manufacturados dentro de ese comercio intrarregional, que es lento pero mayor que el extracomunitario.

Si esos indicadores son los que tenemos como expectativa de lo que debe lograr un proceso de integración económica, evidentemente todavía es bajo el nivel de interdependencia que tienen los países de la Comunidad Andina, lo que de alguna manera refleja la similitud de sus estructuras productivas. Sus principales socios se encuentran en el exterior. Básicamente son los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y en segundo lugar la Unión Europea. Con el MERCOSUR el comercio es relativamente pequeño.

Otro aspecto destacable de este proceso de integración está referido a otras políticas comunes que se han establecido. Aquí destacan sobre todo la política agrícola, aún con serias limitaciones, y la política exterior ante terceros.

Refiriéndonos ya a la coyuntura actual, considero que recientemente se han producido 4 acontecimientos significativos en la Comunidad Andina que merecen que los tengamos en cuenta, y específicamente me voy a referir a esos aspectos.

En primer lugar, el estudio que ha hecho la Secretaría Permanente sobre los resultados que puede implicar para la Comunidad Andina la firma del ALCA. Realmente es un estudio serio que abarca elementos fundamentales, entre ellos, lo

relativo al acceso de la CAN al mercado de bienes y servicios, lo referente a los temas de inversiones y propiedad intelectual, y también los efectos sociales y políticos que puede significar la firma del ALCA. Es un estudio que requiere ser analizado con más detenimiento. Refleja mucho lo que los cubanos hemos estado percibiendo como los principales aspectos a tomar en cuenta en la negociación del ALCA. La conclusión del estudio es bien sencilla, el ALCA es un tratado de mucha importancia para la región andina, pero más importante aún es reforzar los vínculos recíprocos intrarregionales sobre todo para poder incrementar el poder de negociación ante terceros. Es una ratificación, después de hacer un análisis sector a sector de las relaciones comerciales entre los países andinos y Estados Unidos de algo que desde esta misma mesa hemos estado alertando desde que este proceso comenzó. Pero es importante que esté refrendado por estudios técnicos de los países miembros, y sobre la base de datos concretos.

El segundo elemento que quisiera destacar es el Acuerdo que se acaba de firmar el 20 de octubre entre la CAN y la Unión Europea. Es un acuerdo en el cual se incluyen todos los elementos relativos al diálogo político entre los dos procesos integracionistas y la cooperación. Y cuando me leí este acuerdo me llamó poderosamente la atención el amplio alcance del mismo, porque están incluidos todos los sectores y todos los aspectos de las relaciones económicas, sociales y políticas que podamos concebir. Y están incluidos los mecanismos que se van a utilizar para reforzar estas relaciones. Se declaran dos objetivos fundamentales, el primero contribuir a consolidar el proceso de estabilidad económica y democratización de la región, y el segundo, coadyuvar al incremento del crecimiento económico y de la mejor distribución de la riqueza.

Hay que resaltar que la mayoría de los expertos consideran que el mejoramiento de la situación social en la región andina resulta vital para poder reducir los conflictos y reconocen que la extrema desigualdad en la distribución del ingreso es una causa importante de la inestabilidad en la zona.

Cuando se lee este acuerdo aparece la posibilidad de que la región andina eleve su nivel de importancia para la Unión Europea, por encima de América Central, y se ubique en un segundo lugar dentro de Latinoamérica, pues en primer lugar consideran a Brasil, México, Chile y Argentina.

Un tercer aspecto, dentro de estos cuatro que les mencionaba, son las negociaciones con el MERCOSUR. Acaba de concluir el 15 de octubre la tercera negociación entre la Comunidad Andina y el MERCOSUR. La cuarta negociación se debe producir en diciembre y debe sentar las bases para el establecimiento del Área de Libre Comercio Sudamericana, en la cual están integrados 10 países, los cuatro de MERCOSUR, los cinco de la Comunidad Andina, más Chile.

Es también alentador lo que la Secretaría de la CAN ha recogido al respecto porque le ha dado prioridad a las negociaciones con el MERCOSUR, al menos en

teoría, por encima de las relativas al ALCA, y ha puesto como un elemento esencial no el comercio, sino la integración ciudadana, sectorial e infraestructural, así como la concertación ante terceros.

Esto lo quiero resaltar con mayúsculas, porque todo el análisis de los procesos de integración que hemos realizado en América Latina se distorsiona a través del prisma del comercio, de la reducción de los aranceles, del tema del arancel externo común, etc. Ahora aparece un elemento muy interesante y es que la unión con el MERCOSUR no está poniendo el énfasis ni en el tema comercial, ni en las trabas que hasta ahora han existido para que este comercio sea mayor, (incluso el año pasado las exportaciones del MERCOSUR a la CAN aumentaron pero las exportaciones de la CAN al MERCOSUR se redujeron). El comercio con MERCOSUR para la CAN representa solo el tres por ciento del comercio total. No podemos estar hablando en términos de comercio de una alta interdependencia. Sin embargo, el énfasis se está poniendo en la concertación política para la negociación frente a terceros, en los acuerdos sectoriales, fundamentalmente en el sector energético, de hidrocarburos, en el de la industria petroquímica. El otro elemento que aparece con mucha fuerza en este proyecto es la conjunción de esfuerzos para fortalecer la infraestructura común. Es decir, obras conjuntas de infraestructura que aspiran a disfrutar de un financiamiento de la Comunidad Andina de Fomento y también del Banco Interamericano de Desarrollo. Es un aspecto relativamente novedoso de este proceso de acercamiento CAN-MERCOSUR.

Finalmente, el cuarto aspecto al que me quiero referir, y que lo considero muy importante, es un estudio de la Secretaría de la CAN para implementar el Mercado Común de los países andinos. Siempre hemos valorado la formación del Mercado Común en América Latina como algo muy difícil, complicado, que primero tendría que pasar por las zonas de libre comercio, imperfecta todavía, que tendría que profundizar la unión aduanera, que tiene muchas limitaciones para después llegar al Mercado Común.

Sin embargo, estos expertos de la Comunidad Andina dan un salto y dicen: vamos a trabajar en paralelo, pero el énfasis en el Mercado Común lo vamos a quitar del comercio, vamos a utilizar un elemento muy poco explotado hasta ahora, y es resaltar el sentido de identidad andina e involucrar con mayor énfasis a los agentes privados, al sector empresarial y a la sociedad civil. Vamos a poner en un primer plano los intereses de los ciudadanos, la discusión de las normas andinas, no tanto en términos del intercambio y la liberalización de las mercancías y servicios o del movimiento de los capitales como en el movimiento de las personas, en las normas comunitarias de seguridad social, en las normas de acreditación de títulos, de flexibilización de las relaciones laborales y de empleo; algo que le interese a los ciudadanos andinos para compulsarlos a que se incorporen a una batalla por la unidad de esta región.

Después de esta referencia al presente, una breve reflexión sobre las perspectivas. Yo identifico tres escenarios. Un escenario que pudiéramos catalogar de avances/retrocesos, que es el status quo actual. Un segundo escenario que es de avance de la integración a lo interno de la CAN y con mayor acercamiento al MERCOSUR. Y un tercer escenario que le he llamado lanCANdecimiento. En la evolución de la situación actual hacia el futuro influyen múltiples factores, pero entre ellos resultan claves: la situación económica, política y social, el papel de las fuerzas militares y las condiciones internacionales. Por supuesto todos ellos íntimamente relacionados porque forman parte de un único sistema.

Si me preguntaran que es lo que pienso diría que lo ideal es el tránsito hacia el segundo escenario. Hacia el languidecimiento de la CAN (lanCANdecimiento) el elemento decisivo puede ser la aprobación del ALCA. Hacia un discreto progreso en el proceso de unidad andina creo que están influyendo positivamente la crítica situación económica que tiene la región, la compulsión social por el mejoramiento de la situación de los más pobres y la unidad de criterios entre intelectuales y movimientos sociales respecto al papel de la integración con un renovado diseño. Aunque no se puede descartar una posición militar autocrática en estos momentos en algunos lugares conflictivos de América Latina, los factores internacionales creo que también van a propiciar más el fortalecimiento de la unidad latinoamericana que su resquebrajamiento. Pienso que un obstáculo puede ser la diferente posición de Venezuela, Colombia, pero las nuevas condiciones de Brasil y Argentina influirán positivamente en que la CAN pueda al menos mantener el nivel de unidad que en la actualidad tiene y que en esa región no se abandone la búsqueda de vías negociadas para la solución de conflictos.

LAS RELACIONES CAN-ALCA

ALBERTO PINTO BLANCO

A una década de cumplirse la iniciativa presentada por 34 Jefes de Estado y de Gobierno del Continente Americano, para concretar un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), es probable que en dicha oportunidad avizoraron la complejidad de integrar una región en diferentes temáticas y campos que abarca este proceso como, la liberalización del comercio, el acceso a mercados, el tema agrícola, los subsidios, las inversiones, servicios, los derechos de propiedad intelectual entre otros asuntos de interés social y cultural, pero asimismo es posible, también, que los entonces Mandatarios de Estado no midieron las dificultades de carácter político, económico y financieras que atravesaría a futuro este proceso de integración hemisférica.

En esta tendencia hacia el regionalismo, donde hay una clara conformación de bloques político-económicos en el mundo, se manifiesta al mismo tiempo el fenómeno de la globalización como un proceso histórico, complejo, problemático, contradictorio pero abierto y dinámico. Este proceso de características políticas e integracionista tiende en su aspecto económico a liberar el comercio y en lo social debería tender a buscar el bienestar, es decir el desarrollo humano. Si el ALCA avanzaría aunque sea en la parte comercial estaría en esa tendencia de buscar un mundo cohesionado por regiones más justo y equilibrado.

El ALCA en su proceso de negociación ha lanzado señales claras de desigualdad por eso a la hora de su análisis se concluye que acarrearía mayor riqueza a los países de economías más avanzadas y mayor pobreza y exclusión social a los países menos avanzados. Crear un área de libre comercio, pese a los tiempos que se darían para cumplir los acuerdos, debe permitir encontrar nuevas oportunidades de participación e inclusión social y no acrecentar las asimetrías entre países desarrollados y en desarrollo.

La mayoría de los 34 países que desean integrarse en torno al ALCA, son miembros plenos del ente regulador por excelencia del proceso de globalización, me refiero a la Organización Mundial del Comercio (OMC), donde se han establecido reglas y normas claras para avanzar en un intercambio comercial a nivel mundial entre países y bloques, que tiende a respetar las asimetrías y el nivel de desarrollo de cada país miembro.

Tanto Brasil como los Estados Unidos de América (EE.UU.), son miembros plenos de la OMC, líderes ambos, uno ejerce su liderazgo a nivel mundial y otro principalmente en América Latina. El tema en debate e interés para los países exportadores de materias primas y agrícolas es superar los subsidios que tanto EE.UU. como la Unión Europea (UE) aplican al sector, sino se retiran o compensan los mismos difícilmente habrá un avance en las negociaciones emprendidas en el ALCA. Proceso que se encuentra digámoslo “diplomáticamente” en un “Status Quo”, es decir en un veremos que pasa en el futuro.

Brasil y EE.UU. durante este periodo comparten la Co-Presidencia del Comité de Negociaciones Comerciales del ALCA y hace algún tiempo que sólo a ese nivel han mantenido reuniones informales, buscando alguna vía que reencamine las negociaciones del ALCA con los demás países asignantes.

La República Federativa del Brasil, claramente ha manifestado a través de su Presidente, Luiz Inacio Lula Da Silva, que van a relanzar y fortalecer el MERCOSUR, además de finalizar las negociaciones para ampliar un acuerdo de convergencia con los países de la Comunidad Andina de Naciones (CAN). Brasil opta claramente por concretar el espacio sudamericano, proceso que va más allá del campo comercial, a través de la Iniciativa para la Integración Regional Sudamericana (IIRSA), cuenta con un instrumento fundamental para avanzar en el proceso de la integración física de los países Sudamericanos y obviamente de América Latina en su conjunto.

EE.UU. por su lado ha optado por emprender negociaciones con los países que conforman la Comunidad Andina, suscribiendo tratados de libre comercio al igual que hizo con Chile, la oferta para Colombia, Perú y posteriormente con Ecuador es tentadora, una porque el mercado Norteamericano sigue siendo uno de los principales destinos de las exportaciones de productores de la CAN y segundo porque las ventajas dadas por EE.UU. a los Andinos mediante el ATPDEA, concluye en diciembre del 2006 y no se avizora a corto plazo una ampliación de esta concesión. Concesión que ha permitido a pequeñas y medianas empresas emprender negocios de exportación de los sectores principalmente para los productos no tradicionales como prendas de vestir, confecciones en cuero, manufacturas, calzados, madera y joyería con destino a América del Norte.

Por su lado a EE.UU., no sólo le interesa mantener influencia y hegemonía en el mercado latinoamericano por razones política – económicas, sino avanzar y

emprender negocios en el área de servicios (telecomunicaciones, electricidad, agua y gas), compras estatales, particularmente en las economías más desarrolladas de América Latina como Argentina y Brasil, además de manifestar interés en los temas de propiedad intelectual e inversiones.

No podemos dejar de mencionar que la Comunidad Andina, se encuentra en una crisis institucional profunda, talvez este es el momento más frágil de su historia, según las decisiones adoptadas a su interior, los Andinos deberíamos adoptar plenamente la etapa del Arancel Externo Común, (Perú no participa del mismo), por lo que es un AEC imperfecto. Además tendríamos que haber alcanzado la etapa inmediata superior del Mercado Común Andino.

Los EE.UU. en las negociaciones con Colombia, Perú y Ecuador ha planteado firmar un acuerdo normativo común – único con la salvedad que cada uno de ellos negocie diferentes “anexos” para diferenciar los productos a negociar en su proceso de liberación, pareciera que esta tentadora oferta tiende a aislar la posición brasilera y avanzar a través de los Tratados de Libre Comercio a consolidar otro camino válido para llegar al ALCA.

Un aspecto a tomar en consideración en las negociaciones emprendidas entre EE.UU. y los países Andinos para concretar un TLC son las elecciones de este año en el país del norte, el Mandato recibido por George Bush del Congreso Norteamericano para aplicar el “Fast Track” tiene un tiempo limitado y las negociaciones no avanzan tan rápido como quisieran las autoridades, a la fecha ha habido dos reuniones, los Andinos han presentado ya la lista de productos sensibles, así como Estados Unidos de América a puesto en la mesa de negociaciones sus condiciones entre diferentes propuestas desea implementar un solo gravamen comercial y dado que la CAN no ha avanzado en el arancel externo común y la unión aduanera será difícil cumplir dicho planteamiento.

Asimismo, los Demócratas Norteamericanos mediante su candidato John Kerry han manifestado en su campaña electoral que de llegar a la Presidencia de los EE.UU. va a revisar el “CAFTA”, Acuerdo de Libre Comercio alcanzado con los países Centroamericanos, especialmente en temas de medio ambiente y laborales, asuntos que no son de plena satisfacción de los Demócratas Estadounidenses. Si Kerry llega a la Casa Blanca, otro será el planteamiento que se emplee para los Países Andinos en los TLC.

El espacio sudamericano, avanza y crece a pasos agigantados, esta pronto a concretarse, no solo la subregión, sino América Latina en su conjunto. La última reunión del Consejo del MERCOSUR, a traído resultados positivos, se han sumado al bloque dos potencias México y Venezuela, la región esta decidida a buscar progreso de manera autónoma, el MERCOSUR se fortalece y buscará con seguridad la convergencia con los demás países miembros de la CAN. Se dan pasos concretos para lograr el objetivo común de concretar la Asociación Latinoamericana de

Integración (ALADI), hay voluntad política expresa y decidida de sus mandatarios y se suman a la misma entidades privadas y de la sociedad civil Latinoamericana en su conjunto para apoyar este proceso, espero no aparezcan los obstáculos de siempre que postergue más tiempo este anhelo histórico.

¿Bolivia que camino debe seguir?

Bolivia que atraviesa algunos problemas sociales, en lo inmediato negociar el TLC con Estados Unidos de América vendrá a través de la agenda de negociaciones bilaterales. Con una economía pequeña como la boliviana, además, poseedora de una oferta exportable reducida, no le será difícil acomodarse a este proceso. El Ministro de Desarrollo Económico a hecho público que la participación de Bolivia en el TLC con EE.UU. tiene un calendario “exigente”, por el momento estamos asistiendo como país observador a las negociaciones emprendidas por Colombia, Perú y Ecuador. Las reuniones iniciales en Cartagena de Indias en mayo pasado y en Atlanta a principios de julio del presente año, dieron inicio al proceso de negociación el tercer encuentro está previsto del 26 al 30 julio del año en curso, a realizarse en Lima – Perú, es posible que en dicha oportunidad den a Bolivia la luz verde para entrar al calendario “exigente” de negociación.

Ha surgido al respecto una agenda interesante se debe continuar avanzando por el camino trazado por nuestros socios de la CAN, prevaleciendo una estrategia negociadora de buscar el consenso, entendamos que el proceso integrador en americana del sur en particular y en América Latina en general es irreversible, vamos hacia una convergencia que nos permitirá avizorar resultados claros de desarrollo, lamentablemente la participación en los procesos de integración no siempre garantizan resultados positivos de desarrollo económico y humano.

Bolivia debe mantener en sus negociaciones sean estas CAN - ALCA o CAN - TLC con EE.UU., o CAN – MERCOSUR sus preferencias logradas en un sector estratégico para la economía y las exportaciones bolivianas como es el sector de las oleaginosas. Toda participación en un proceso integrador debe garantizar resultados positivos, esperemos que esto acontezca para el bien del progreso boliviano, impulsar las exportaciones no tradicionales con mayor valor agregado y mantener los mercados conquistados es una tarea prioritaria, así como converger para consolidar el espacio Latinoamericano.

* Alberto Pinto Blanco, es Economista, Diplomático de Carrera con Postgrado en la Universidad Católica Boliviana en Comercio Internacional, es catedrático del Postgrado en Relaciones Internacionales de la Facultad de Ciencias Políticas – UMSA. Ha sido Cónsul Adjunto de Bolivia en Chile y Consejero de la Embajada de Bolivia en Brasil, fue Director Adjunto de la Dirección de Coordinación de Cumbres Presidenciales y actualmente es Jefe de Estudios de la Academia Diplomática Boliviana.

Las expresiones vertidas en este documento, fueron realizadas a título personal y no comprometen de forma alguna al Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de Bolivia.

MERCOSUR FRENTE A LAS NEGOCIACIONES HEMISFÉRICAS

LOURDES Ma. REGUEIRO BELLO

El objetivo de esta intervención no es abordar la dinámica interna del MERCOSUR, sino reflexionar sobre su posición en las negociaciones para la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Las actuales posiciones del MERCOSUR tanto en las negociaciones del ALCA, como en su proyección interna y dan cuenta del peso de la voluntad política en el diseño del curso de estos procesos, lo nos alerta sobre la necesidad de distinguir los matices entre la integración como política de Estado y la impronta en el curso de la misma de las políticas de gobiernos. Resulta evidente la relevancia que los nuevos gobiernos de la subregión (Argentina y Brasil) han dado al MERCOSUR como plataforma política de inserción, -aunque el de Uruguay se ha mostrado menos comprometido con esa visión. De otra parte sería erróneo interpretar que los intereses económicos sectoriales convergen con la retórica gubernamental. Pero sí es importante significar el peso de la voluntad política, asociada a la proyección de un gobierno en la forma de concebir la integración.

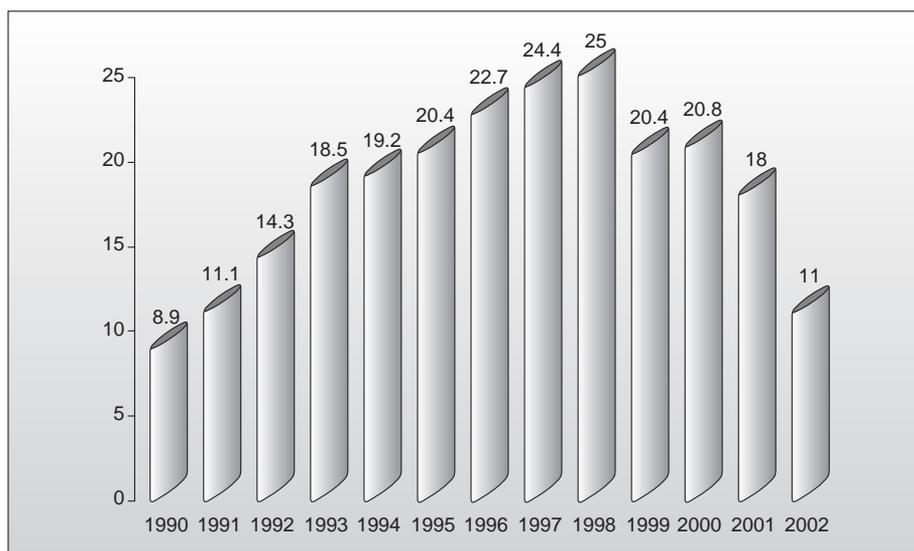
Sin embargo, es necesario aclarar que los discursos políticos no discurren por los mismos carriles de la realidad económica, y precisamente el límite de la transformación de esos discursos en realidades lo están poniendo los intereses económicos fragmentados. Es decir, las declaraciones y expectativas políticas expresadas en el discurso de las figuras más relevantes de los gobiernos pueden ser muy deseables, pero no necesariamente reflejan las de los actores económicos involucrados en estos procesos, cuyos intereses tampoco ineludiblemente reflejan lo que tradicionalmente se consideraba interés nacional.

Si asumimos como un dato de la realidad que la región latinoamericana está inmersa en un proceso de transnacionalización, desnacionalización y pérdida del sentido país, las posiciones de los actores económicos reflejarán esas tendencias en los procesos de integración.

El MERCOSUR es un esquema de integración creado en 1991 integrado por Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay y tiene como asociados a Bolivia, Chile y Perú, que no participan del compromiso como mercado común en construcción, ni están comprometidos con la Tarifa Externa Común, principal instrumento de la unión aduanera, pero tienen acuerdos de libre comercio.

MERCOSUR ha pasado por diversas etapas desde su creación y ha sido el esquema de integración que en la década de los años 90 tuvo mayores avances desde el punto de vista comercial.

El gráfico muestra el crecimiento sostenido del intercambio intra-MERCOSUR desde su creación hasta 1998, año a partir del cual se suceden un conjunto de eventos que interrumpen esta dinámica. El comercio del MERCOSUR sigue el mismo patrón del resto de los esquemas de integración, según el cual las manufacturas tienen un peso relevante y significativo, mientras con el resto del mundo el peso se concentra en los productos primarios.



Después de la crisis asiática el patrón de financiamiento global cambió y puso al descubierto la dependencia de los miembros del bloque de los ingresos de capitales, lo que explica en cierta medida la conmoción del esquema, cuando la IED cae.

MERCOSUR: entradas netas de IED 1990-2003

	1990-1994	1995-1999	2000	2001	2002	2003
Argentina	3 027	10 599	10 418	2166	775	1 103
Brasil	1 703	19 240	32 779	22 457	16 566	10 144
Paraguay	99	185	119	95	-22	19
Uruguay	51	164	274	320	177	131
MERCOSUR	4 880	30 188	43 590	25 039	17 496	11 397

Fuente: CEPAL: "La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe 2003"; LC/G222-P, Mayo de 2004, pag 13

A estos factores se sumaron la crisis argentina, la percepción de riesgo asociada al proceso electoral en Brasil en el 2002, la crisis en Uruguay y Paraguay, todo lo cual llevó a que al finalizar el año 2002 se reportará una reducción de cerca del 50 por ciento de su intercambio comercial, llegando prácticamente a los niveles pre-MERCOSUR. Teniendo en cuenta el sesgo "comercialista" de los procesos de integración latinoamericanos, si este indicador cae abruptamente es interpretado como una situación crítica. Sin embargo, la fase crítica en el desarrollo del MERCOSUR no debe atribuirse sólo a los episodios de crisis vividos por los dos socios mayores, pues también ha contribuido a ello la incapacidad para consensuar una agenda de constructiva de cooperación, que actualice las expectativas de sus miembros con relación al esquema y "reconstruya una matriz de intereses comunes" como plantea Roberto Bouzas.¹

Esta "dispersión" de intereses ha potenciado los efectos de las crisis "nacionales" para el esquema, al servir como instrumento de canalización de agendas individuales y la renuncia temporal y/o postergación de los compromisos de integración.

El MERCOSUR está en estos momentos en un proceso de unión aduanera que involucra el 75 por ciento de las partidas arancelarias, pero de manera regular la Tarifa Externa Común, instrumento básico de esa fase de integración, es perforada e incumplida, ello se explica más por el hecho de que el arancel externo común refleja la estructura arancelaria de Brasil y no necesariamente los intereses del resto de los miembros, que por los episodios de crisis nacionales. Es un hecho real que lastra estos esquemas de integración donde existen asimetrías de desarrollo relativo y de tamaño económico son tan grandes. En ello se asientan también la toma de decisión unilaterales por los dos mayores miembros del MERCOSUR a veces sin información, como han sido las devaluaciones monetarias por parte de los dos miembros principales. Esta cuestión ha deteriorado las relaciones económicas internas. Pero existen fuertes lazos de interdependencia.

¹ Bouzas, Roberto: "El Mercosur y el ALCA", en: II Coloquio Académico de las Américas, BID/INTAL, celebrado en Buenos Aires, Argentina, 3-4 de abril de 2001

El comercio de Uruguay con el MERCOSUR es superior al 30 por ciento y ha llegado a ser del 40 por ciento. El de Paraguay cerca del 30 por ciento y esto un elemento positivo porque la interdependencia es un pilar de la integración, pero en condiciones de crisis constituye un factor que acentúa el riesgo para los países más pequeños.

Es decir, que el MERCOSUR enfrenta el lanzamiento de las negociaciones del ALCA en 1998 y el avance que comienza a tener la propuesta hemisférica a partir de ese momento desde una situación de deterioro de la situación interna e incluso de retroceso en los avances comerciales, y por tanto es un momento de pérdida de credibilidad en el bloque.

MERCOSUR FRENTE AL ALCA

El bloque del Sur es evaluado como una pieza clave del potencial resquebrajamiento de la hegemonía norteamericana en el hemisferio, ya que este bloque es el puente de posicionamiento institucionalizado de la entidad europea. Los europeos también tienen conciencia de que los países del Cono Sur son un área en disputa para ser transformada en área de influencia. Jacques Chirac en su visita a varios países de América del Sur en 1997 planteó "la vocación de América Latina es estar en todo el mundo y sus intereses esenciales en comercio, inversiones y ayuda no descansan en Estados Unidos sino en Europa".

La proyección externa del MERCOSUR es vista con preocupación por parte de los Estados Unidos. A diferencia de otros países de la región, Brasil tiene un proyecto geoestratégico claro y un proyecto-país definido.

Desde los Estados Unidos Brasil es visto como una posible potencia media, lo que lo convertiría, en el mejor de los casos, en un interlocutor con mayor autonomía y capacidad de maniobra en las negociaciones. En este sentido opera el viejo concepto de "interés nacional", basado en consideraciones de seguridad nacional, según el cual las prioridades norteamericanas están determinadas por riesgos y amenazas, más que por oportunidades,² de tal forma Estados Unidos percibe a Brasil como obstáculo al logro del ALCA y siente preocupación ante la posición brasileña de dilatar estas negociaciones expresadas claramente por el gobierno de ese país, para quien la primera prioridad no es el acuerdo hemisférico, sino el fortalecimiento y profundización de un MERCOSUR ampliado (Chile y Bolivia) y el establecimiento de un bloque comercial con los países de Sudamérica; y en segundo, la negociación de un nuevo acuerdo comercial global en el marco de la OMC.

1 Barbosa, Ruben: "The United States and Brazil: Strategic Partners or Regional Competitors?", informe preparado por el embajador de Brasil en los Estados Unidos para el Comité de Relaciones internacionales, Washington, D.C., 26 de julio de 2000, en Internet: www.brasilemb.org

Pero las preocupaciones de Washington no se limitan a lo comercial, también ve con profunda preocupación que Brasil no apoya el Plan Colombia y que esta posición se ha extendido a otros gobiernos latinoamericanos, que de manera discreta dejaron sentada esa posición en el Comunicado de la Cumbre de Brasilia, celebrada el 1ro de septiembre de 2000.

En no pocas ocasiones se ha planteado si el MERCOSUR se plantea una alternativa frente al ALCA, atribuyéndole una connotación ideológica a los desencuentros, o a la no coincidencia en los términos de la negociación.

El ex -presidente brasileño Fernando Henrique Cardoso se encargó de esclarecer el punto refiriéndose a las críticas que recibía su gobierno por la negociación del ALCA: "Los brasileños que critican están mal informados o tienen un punto de vista contra el capitalismo. El gobierno tanto en el caso del ALCA como en el de la Unión Europea defiende los intereses de Brasil. Son procesos de la misma naturaleza. Nosotros queremos incrementar el comercio lo mismo con Europa que con los Estados Unidos. Algunas personas aquí son antinorteamericanas. Cuando discutimos con los Estados Unidos encuentran que eso es pésimo, cuando discutimos con Europa encuentran que es óptimo. Es una cuestión de preconcepción ideológica. Nosotros estamos queriendo hacer buenos acuerdos."³

Brasil no cuestiona la naturaleza del ALCA como proyecto hegemónico, sino busca las mejores condiciones de negociación a través del MERCOSUR, buscando un tratamiento más equitativo a los productos provenientes del área que son objeto de protección por Estados Unidos. Sin embargo, sería errado subestimar los desencuentros entre las propuestas del ALCA y el MERCOSUR.

Brasil no aceptó pasivamente el ALCA y la primera confrontación con el proyecto ALCA fue cuando desde la reunión ministerial de Denver en 1995 planteó la convergencia de los esquemas latinoamericanos antes de lanzarse a la negociación con los Estados Unidos. Viendo el peligro del vaciamiento del contenido de los esquemas de integración Brasil planteó dos tipos de acciones de carácter estrictamente defensivo en sus inicios: tácticas dilatorias, ante las presiones de los Estados Unidos, Canadá y otros países para adelantar determinadas fases de las negociaciones; y la propuesta de crear un Área de Libre Comercio de Sudamérica ante los coqueteos y posición ambigua de Argentina que apuntaba a negociar individualmente en el año 1993.

Teniendo en cuenta la creciente complejidad de la negociación y el avance de las mismas a partir de su lanzamiento después de la Cumbre de Santiago de Chile en 1998, las posiciones del MERCOSUR pasaron de las consideraciones generales del acuerdo y de las formas de realizar la negociación, a las divergencias de carácter técnico, que reflejan las asimetrías y desbalance del proceso, pero que vista desde la perspectiva de los grupos de negociación aparecen como discrepancias técnicas cuya solución puede alcanzarse en el mediano y largo plazo.

MERCOSUR	Estados Unidos
<p><i>Acceso a mercados:</i> no existe una posición única: el MERCOSUR insiste en la misma desgravación para todos los participantes.</p>	<p><i>Acceso a mercados:</i> ofrece aperturas diferenciadas a cada subregión, más favorables para el Caribe y Centroamérica.</p>
<p><i>Agricultura:</i> eliminación de los subsidios a la producción agrícola y a la exportación. Reducción y eliminación de las crestas arancelarias que afectan a las exportaciones. Negociar reducciones en el ALCA.</p>	<p><i>Agricultura:</i> si bien apoya las posiciones del Grupo Cairns⁴, rehúsa llevar la discusión de los subsidios en las negociaciones hemisféricas y lo transfiere a la OMC. Sólo acepta la solución en la OMC si la UE y Japón también reducen subvenciones Recientemente se aprobó el llamado Farm Bill que eleva el subsidio a ese sector a 180 billones de dólares durante 10 años.</p>
<p><i>Reglas antidumping:</i> Incluir las en el ALCA por ser una fuerte barrera de EE.UU al comercio. Necesidad de modificar y hacer más transparente la aplicación de los instrumentos de política de defensa comercial de EE.UU.</p>	<p><i>Reglas antidumping:</i> Sólo acepta negociarlas en la OMC. No modificar las leyes antidumping en el ALCA</p>
<p><i>Servicios:</i> Acogerse a lo estipulado en el GATS. Mantener el Modo 3 (Presencia Comercial) en el capítulo de servicios. Adopción de listas positivas en las negociaciones de acceso al Sector Resistencia por parte de algunos países para abrir su mercado en algunos renglones.</p>	<p><i>Servicios:</i> Proceso de liberalización sectorial acelerada (pro-NAFTA) Transferir el Modo3 al capítulo de inversiones donde existen reglamentaciones más rígidas. Listas negativas.(apoyado por otros países Quiere acelerar la apertura en el sector.</p>
<p><i>Subsidios:</i> posiciones divididas a favor de la eliminación de los subsidios agrícolas, pero no a los industriales y a las exportaciones.</p>	<p><i>Subsidios:</i> discutir subsidio agrícola en el GNAG, despejando el camino para discutir la eliminación de otros tipos de subsidio.(apoyo de Canadá)</p>
<p><i>Sobre los destinos del MERCOSUR:</i> Busca mantener la identidad del bloque como proyecto de integración más profunda. Negociaciones bilaterales 4+1.</p>	<p><i>Sobre los destinos del MERCOSUR:</i> Procura diluir en el ALCA los acuerdos subregionales. Rechaza la idea a favor del ALCA.</p>

4 Grupo Cairns: grupo de países exportadores de productos agrícolas que hacen lobby para la liberalización del comercio agrícola. Debe su nombre a su formación en esa localidad australiana en 1986, antes del inicio de la Ronda Uruguay del GATT. Forman parte del Grupo: Argentina, Australia, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Paraguay, Filipinas, África del Sur, Tailandia y Uruguay.

<i>Plazos:</i> acepta cronograma, pero juega con una aplazamiento.	<i>Plazos:</i> quiere acelerar las negociaciones para concluir las en enero de 2005 según cronograma acordado.
<i>Formato del Acuerdo:</i> defiende implementación cuando hayan concluido todos los acuerdos	<i>Formato del Acuerdo:</i> quiere poner en práctica lo antes posible, los acuerdos por áreas.
<i>Desgravación arancelaria:</i> Reducción igual para todos los países que participan en la negociación.	<i>Desgravación arancelaria:</i> aperturas diferenciadas y con diferente escalonamiento.

Las posiciones y demandas del Brasil seguidas por el MERCOSUR en los grupos de negociación reflejan los intereses del agronegocios los temores de los industriales, y también los obstáculos de su acceso al mercado norteamericano.

El establecimiento del bloque hemisférico puede afectar la balanza comercial de los países del MERCOSUR, no sólo por la competencia de los productos norteamericanos en el mercado interno, sino también por el desplazamiento de los productos del bloque destinados a otros países de la región.

Aunque no existe una concentración sustancial del comercio de los países del MERCOSUR con los Estados Unidos existen renglones del comercio como el acero laminado en frío que son objeto de la solicitud norteamericana para la aplicación de la ley antidumping y de derechos compensatorios por la concesión de subsidios para las empresas exportadoras de Brasil y Argentina, lo que es un importante punto de fricción en las negociaciones de la OMC y lo será también en las del ALCA. El sector de los productos de hierro y acero responde por el 50% de las reclamaciones y dentro de los países latinoamericanos los dos socios mayores del MERCOSUR acaparan 31 sanciones de las 50 aplicadas.

Por otra parte Estados Unidos mantienen inmovibles las crestas arancelarias para productos importantes del patrón exportador brasileño como el jugo de naranja, el calzado y los textiles. El citado estudio apuntó que una verificación del arancel promedio aplicado por los Estados Unidos a los 15 principales productos de exportación brasileños era de 45.6%, mientras que el promedio aplicado por Brasil a los 15 principales productos de exportación norteamericanos es de apenas 14,3%.

Según cálculos especializados si los Estados Unidos retiraran las barreras sobre nueve productos brasileños (jugo de naranja, azúcar, calzados, cigarrillos y tabacos, gasolina, camarón, alcohol etílico y aceite de soja), implicarían ganancias para el país del Sur de aproximadamente 831 millones de dólares, lo que representaría un incremento de más de 50% sobre el valor promedio de las exportaciones en el período 1997-98.⁵

⁵ Embajada de Brasil: "Barreiras aos Produtos e Serviços Brasileiros no Mercado Norte-Americano", noviembre de 2000, Washington, D.C.

Un estudio dirigido por la Universidad de Campinas a solicitud de la FIES⁶ que analiza el impacto de un acuerdo como el ALCA en 20 cadenas productivas en Brasil arroja que saldrían favorecidos los productores de café, de cítricos, la siderurgia, los del papel y celulosa, y de cuero y calzado, que son cadenas intensivas en recursos naturales con “competitividad revelada”;⁷ Las amenazas para esas cadenas provendrían del incremento de las importaciones resultantes de los acuerdos, teniendo en cuenta la heterogeneidad intracadenas (segmentos de la cadena de papel y celulosa), de la extensión de preferencias a otros países (café, calzados y siderurgia), dependencia de las negociaciones agrícolas por la entrada de nuevos países en la UE. Y del recrudescimiento del proteccionismo basado en defensa comercial. La estrategia negociadora para esos casos recomienda la articulación de la liberalización comercial con el acceso a mercados; la articulación entre las negociaciones de bloques y las de la OMC; y rigurosos instrumentos de certificación y acreditación de calidad, el peso de la estrategia estaría situado en los temas de política comercial.

Los petroquímicos, los textiles,-confecciones, plásticos y bienes de capital tendrían buenas oportunidades, pero requerirían prepararse para la competencia, ya que fueron cadenas que sufrieron el aumento de la presión competitiva y con las políticas de liberalización de los años 90 y hoy son cadenas con deficiencias y amenazadas. Las principales amenazas para estas cadenas provendrían de la reducción de exportaciones por el riesgo de desvío de comercio; aumento del coeficiente de importación, de desestructuración de la cadena e inhibición de las inversiones; las oportunidades son más limitadas, excepto en el rubro de textiles y confecciones en la que podría alcanzarse una mejoría de competitividad con respecto a otros exportadores extrabloque y diversificando la pauta exportadora en dirección al segmento de moda., para esta cadena en particular es relevante lo que se logre en acceso a mercados, pero en general depende más de política industrial en términos de modernización y reestructuración que en términos de política comercial. En política comercial se recomienda que la desgravación sea vinculada al proceso de reestructuración competitiva.⁸

El tercer grupo formado por las maderas y muebles, cosméticos y las cerámicas de revestimiento enfrentarían importantes dificultades asociadas al incremento de importaciones de cosméticos provenientes de la UE y del segmento de muebles de Estados Unidos y por la reducción de exportaciones a países de la ALADI vinculado

6 “Estudo de Competitividade por Cadeias Integradas: impacto por Zonas de Livre Comercio”, Proyecto de Investigación de: MDIC/FINEP/NEIT-IE-UNICAMP/IE-UFRJ/FEA-USP

7 Ibid.

8 Ibid.

al desvío de comercio en cerámica, cosméticos, madera y muebles todo ello resultado del acuerdo comercial. La ampliación de exportaciones hacia ALADI en cerámicas y cosméticos podría ser una oportunidad para este grupo, así como la neutralización de las ventajas de acceso a mercados de los países del hemisferio en la cadena de cerámica. La intensidad de políticas se concentraría en políticas de promoción comercial y modernización de la planta para cerámica, muebles y madera, por ello se recomienda una reducción selectiva de la protección acompañada de mejorías en el acceso a mercados y promoción comercial. En materia de política industrial se recomienda el desarrollo, creación y consolidación de marcas, el fomento de redes de cooperación tecnológica y arreglos productivos locales; la internacionalización de las empresas nacionales a través de acuerdos con empresas que controlan redes de distribución en el exterior, y el apoyo crediticio a inversiones en activos comerciales en el exterior.⁹

El cuarto grupo está integrado por las cadenas del automóvil, electrodomésticos, teleequipos, informática y farmacéutica, que son cadenas competitivas, pero con deficiencias, que son más dependientes de las estrategias de las ETN, donde predomina el comercio intrafirma y el resultado del comercio exterior es función de la estrategia corporativa. Para estas cadenas las amenazas provienen de la posibilidad del desvío de inversiones para otros países o de la pérdida de la importancia de las filiales brasileñas en la red corporativa; su oportunidad estaría dada por el incremento de la importancia de las filiales brasileñas en la propia red. La estrategia recomendada pone el énfasis en políticas industriales de modernización y en políticas hacia el capital extranjero; en ellas el ritmo de la liberalización debe compatibilizarse con el desarrollo tecnológico y la consolidación de productiva de las actividades de las filiales locales, la negociación debe articular liberalización comercial con acceso a mercados, comercio intrafirma e inversiones y en una integración dirigida a la integración productiva. En cuanto a las políticas industriales debe apoyar la integración de filiales a red de producción e innovación de las ETN, promover en las empresas instaladas la interacción con el sistema local de innovación, atraer y desarrollar nuevos proveedores asociarse para formar y capacitar a los proveedores de mano de obra local, y priorizar el desarrollo de segmentos de la cadena intensivos en tecnología o que representen oportunidades comerciales.¹⁰ Como puede apreciarse la mayor parte de estas recomendaciones tienen que ver con decisiones del capital extranjero y por tanto es una variable sobre la que la política nacional puede ejercer influencia, pero no decidir; por eso se plantea que depende mucho de la lógica con que funcione cada cadena.

⁹ Ibid.

¹⁰ Ibid.

Como puede apreciarse existe un espectro de situaciones bastante grande, que apuntan hacia el hecho de que en las negociaciones del ALCA hay sectores que podría ganar y otros que podrían tener costos muy altos.

La principal causa de fricciones en la negociación del ALCA con el MERCOSUR ha sido el tema agrícola por la inflexible posición norteamericana en cuanto a no admitir la discusión de la reducción/eliminación de las medidas de apoyo interno a los productores agrícolas norteamericano que dificulta la entrada de productos del bloque a ese mercado.

Ante esta coyuntura los países del MERCOSUR con la excepción de Uruguay expusieron su visión del ALCA y las posibles estrategias para enfrentar el proceso negociador. A continuación se detallan los aspectos más sugerentes de la propuesta del bloque:

- Los compromisos asumidos bilateralmente entre países desarrollados y en desarrollo del ALCA serán extendidos a todos los países del Hemisferio. Las preferencias acordadas bajo el marco jurídico del ALCA entre países en desarrollo serán extendidas entres sí, y no se extenderán a las demás Partes que son países desarrollados.
- El comercio de servicios y el acceso al mercado de inversiones se regirán por las disciplinas básicas del Acuerdo de Servicios de la OMC (GATS) y las disciplinas adicionales que pudieran establecerse en el ALCA, como resultado de negociaciones bilaterales o plurilaterales, a elección de las delegaciones.
- Acceso al mercado de servicios y de inversiones será resultado de negociaciones bilaterales bajo una arquitectura de listas positivas de compromisos específicos y trato nacional de conformidad con los términos, limitaciones y condiciones existentes en las legislaciones nacionales
- Los compromisos asumidos en el ALCA en materia de compras del sector público y políticas de competencia se limitarán a normas de transparencia.
- Cooperar en las discusiones sobre subsidios, antidumping y derechos compensatorios, y derechos de propiedad intelectual conforme a lo estipulado en la OMC. Las reglas aplicadas sobre DPI serán las establecidas en la OMC.
- El grupo de negociación sobre solución de controversias deberán trabajar en la elaboración de un mecanismo de solución de controversias Estado a Estado.
- La integración significativa de los países en desarrollo y de las economías más pequeñas al sistema hemisférico de comercio conllevará esfuerzos por parte de todos los miembros del ALCA, en especial los países desarrollados.

En cuanto a las formas de enfrentar la negociación el MERCOSUR con Brasil al frente plantea tres carriles de diferente velocidad

<p>1ª Vía - 4 + 1 negociación directa entre países o grupos de países</p>	<p>2ª Vía – OMC remitir a Doha los temas más sensibles</p>	<p>3ª Vía – ALCA marco legal para los acuerdos bilaterales y comercio hemisférico</p>
<p>Agenda acceso a mercados de bienes agrícolas y industriales algunos puntos sobre servicios e inversiones</p>	<p>Agenda antidumping y derechos compensatorios servicio, inversiones compras gubernamentales políticas de competencia propiedad intelectual</p>	<p>Agenda acceso a mercado de bienes subsídios a la exportación política de competencia solución de controversias temas institucionales cooperación entre los países fondos de compensación</p>

La apertura a negociaciones bilaterales en el seno del ALCA con diferentes niveles de compromisos es la base de la propuesta del llamado ALCA “light”, que posteriormente se aprobara en Miami.

Como puede apreciarse esta propuesta significaría una redefinición del ALCA en aspectos medulares, inaceptable para Estados Unidos, que habría inviabilizado el ALCA.

La desventaja de esta propuesta es el resquicio que ofrece al bilateralismo que debilita la posición negociadora de la región y la renuncia al principio del single undertaking (nada está acordado hasta que todo haya sido acordado, acuerdo único), que implica un nivel de consenso muy difícil de alcanzar en una negociación tan asimétrica como el ALCA.

La reunión del CNC de Puerto España Trinidad Tobago (30 sept- fue la extrapolación del fracaso de la reunión de la V Ministerial de la OMC¹¹ de septiembre de 2003 y auguraba igual destino a la reunión de noviembre de Miami.

El récord acumulado de reuniones negociadoras fracasadas no es un aval deseable para la administración republicana que aspira a la reelección, ni tampoco para los funcionarios de la Oficina Comercial (USTR), por lo que tiene lugar un acercamiento de Estados Unidos a Brasil (con quien comparte la co-presidencia de las negociaciones hasta fines del 2004). La búsqueda de consenso para destrabar el proceso negociador se produjo en una reunión realizada en Washington los días 7 y 8 de noviembre de 2003 entre el canciller brasileño Celso Amorín y Robert

¹¹ No es objeto de análisis en este trabajo, pero que merecería un debate más profundo, por lo que no hacemos referencia al G-22 y al papel desempeñado por Brasil.

Zoellick, representante de la USTR, a la que posteriormente se suma el canciller argentino.

La “zanahoria” en esta ocasión fue el anuncio de una reducción de los subsidios agrícolas a la exportación y promesas de acceso al mercado norteamericano a determinadas producciones agrícolas de varios países, a cambio de mantener un el compromiso en las disciplinas y la fecha de enero de 2005 como fecha para culminar el proceso.

La reunión de Miami fue “salvada” por el acuerdo de Brasil-EE.UU. flexibilizando lo que podía esperarse el ACLA y con la renuncia por parte del Brasil al single undertaking.

A pesar de estas contradicciones que son el reflejo de cuándo en un acuerdo de esta naturaleza se enfrentan economías más complejas, que son demandantes en todas las disciplinas, es evidente las voluntad política tanto de Brasil como de Argentina de continuar las negociaciones y buscar formas para su avance. En ese sentido los dos socios mayores del MERCOSUR ofrecieron a EE.UU. abrir distintas ramas del sector servicios en las negociaciones del ALCA. Reproduciendo la estrategia norteamericana se ofrecen niveles de apertura diferentes según sectores y regiones del continente.

La propuesta abarca: ingeniería, planeamiento urbano, construcción, comercio por mayor y menor, franquicias, hoteles, restaurantes, servicios de computación, de limpieza, manutención y reparo de equipos (afuera equipos de transporte como aviones y barcos). No entraron en la lista los servicios financieros, médicos, periodísticos y de telecomunicaciones considerados sensibles,¹² dos de los cuales (financieros y telecomunicaciones son objetivo priorizado del equipo negociador norteamericano). Es prácticamente la misma lista presentada a la UE, en lo que se evidencia también un seguimiento, salvando las distancias, de la estrategia negociadora norteamericana de poner a competir a los supuestos socios por mayores beneficios en correspondencia con los compromisos contraídos.

Después de corregida la estrategia de negociación del ALCA, atemperándola a las demandas y exigencias de los ejes de la fricción, se suponía que en la reunión del CNC a celebrarse en febrero de 2004, en Puebla se definirían los compromisos que debían asumirse en los dos niveles de negociación planteados, pero nuevamente las contradicciones provocaron el estancamiento de la negociación. El cuadro de evolución de las posiciones con respecto a reuniones anteriores es recogido por Aloizio Mercadante, senador del PT y entendido en el tema.

¹²Declaraciones de Martín Redrado al Diario Clarín del 22 de octubre de 2003. Informe ALCA No. 13, octubre 2003, FES y CESI.

Brasil	Diferencias	Estados Unidos
<ul style="list-style-type: none"> • Negociar reglas para inversiones en la OMC • No admitir arbitrajes internacionales en disputas entre los Estados y las empresas • Establecer excepciones a la libre transferencia de capitales para proteger la economía de eventuales ataques especulativos • Admitir criterios de desempeño para las inversiones 	Inversiones	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer que disputas entre empresas extranjeras y los Estados nacionales sean decididas por árbitros internacionales y no por la justicia local • Reducción o eliminación de criterios de desempeño de los inversores externos • Impedir la transferencia forzada de tecnología, como el caso de la producción de genéricos
<ul style="list-style-type: none"> • Liberación progresiva del sector • No incluir en la negociación concesiones significativas en sectores estratégicos como telecomunicaciones, energía y servicios financieros • Reproducir en el ALCA los compromisos acordados en la OMC 	Servicios	<ul style="list-style-type: none"> • Eliminar reglamentaciones domesticas restrictivas a la actuación de las prestadoras de servicios americanas en los otros países • Presionar por la liberación de todos los servicios, incluso financieros, de energía, jurídicos, informática
<ul style="list-style-type: none"> • Negociar antidumping en el ALCA • Dificultar la aplicación de medidas antidumping contra los países en desarrollo • Establecer reglas más claras y con más rigor en la OMC sobre la aplicación de medidas antidumping 	Antidumping	<ul style="list-style-type: none"> • Preservar la capacidad de aplicar sus normas comerciales y negociar solo en la OMC • Acuerdos que puedan afectar las normas internas de defensa comercial deben se subordinar a la Comisión del Senado Estadounidense que aprueba el presupuesto del país
<ul style="list-style-type: none"> • Conciliar el derecho de propiedad intelectual con la transferencia de tecnología • Flexibilización del derecho de propiedad con relación a las necesidades en salud publica • Negociar preponderantemente en la OMC 	Propiedad Intelectual	<ul style="list-style-type: none"> • Asegurar que los acuerdos comerciales tengan reglas de propiedad intelectual similares a la legislación norteamericana muy rigurosa

Fuente: Gabinete del Senador Aloizio Mercadante - FSP, 02/11/2003
Tomado de: Informe ALCA No. 13, octubre 2003, FES y CESI

En el cuadro de Mercadante no se recoge un elemento fundamental de las fricciones en Puebla en lo referido a acceso a mercados punto en el que MERCOSUR propuso colocar todo el universo arancelario mientras el G-14 planteaba de manera cautelosa que se plasmara lo sustancial del universo arancelario, lo que significaba la exclusión de algunos ítems. Además un funcionario de la USTR declaró que cualquier mejoría de la oferta de acceso a mercados para Brasil debía producirse en la negociación del ALCA, y no en acuerdos bilaterales o en el 4+1.

Finalmente, en el mes de mayo de 2004 tres países de la CAN (Perú, Colombia y Ecuador) iniciaron negociaciones con EE.UU., para la firma de un TLC con ese país; con este paso se desarticulaba la CAN, se aislaba a Venezuela y se acorralaba al MERCOSUR. La estrategia norteamericana ha comenzado a dar algunos resultados: se han exteriorizado posiciones críticas sobre la radicalidad de las posiciones brasileñas en las negociaciones del ALCA y una carta de posicionamiento del agro negocios brasileño expresa de manera explícita que la emergencia de la coalición del G-14 en torno a EE.UU. es un factor nuevo que debe llevar a reconsiderar la forma de negociación:

“O Brasil precisa levar em conta a realidade das coalizões de países, como a que se formou na última reunião hemisférica, em Puebla, em torno dos EUA, denominada G-14. Com a formação desse grupo, entendemos que o novo quadro negociador impõe agora, claramente, um *trade-off entre acesso e regras*. Em Puebla, o Mercosul apresentou uma posição ambiciosa em acesso a mercados e agricultura, mas reluta em oferecer propostas em regras, o que torna a negociação da Alca desequilibrada e difícil”¹³

Y más adelante en la propia carta se recomienda:

Entendemos, assim, que é fundamental que o governo avance na sua oferta em investimentos, serviços e compras governamentais, aceitando, entre outros, a cláusula de nação mais favorecida no final do processo.

Como puede apreciarse la carta es explícita en recomendaciones de apertura en reglas para obtener acceso a mercados y también de una manera muy explícita recomienda “aflojar” las posiciones.

Los elementos hasta aquí presentados permiten concluir que la resistencia del MERCOSUR en las negociaciones del ALCA no es estructural, por el contrario puede ser negociable. No obstante, este bloque también se prepara para enfrentar una posible dilación de las negociaciones con Estados Unidos a partir de diversificar sus mercados de exportación hacia otros grandes importadores de la economía mundial; esto sería un paliativo frente a un acceso no preferente al mercado norteamericano, pero también sería la forma de dilatar en el tiempo sus demandas.

¹³“Posicionamiento del agronegocio brasileño sobre el actual momento de las negociaciones del ALCA”,
Brasília, 18 de fevereiro de 2004

Ante el estado actual de las negociaciones la posición de Brasil y apoyada por el resto de los miembros del MERCOSUR pareciera ser: participar en las negociaciones del ALCA hasta el final, y dejar que el fracaso sea un resultado de las contradicciones sectoriales en la negociación, y no de un posicionamiento político; en segundo lugar buscar socios comerciales extrahemisféricos que contrarresten el acceso preferencial al mercado norteamericano que se habría obtenido presumiblemente de la negociación del ALCA.

MERCOSUR ¿QUIEBRA O RESURGIMIENTO?

Una mirada desde la Argentina

BEATRIZ CAROLINA CRISORIO

1. BAJO EL SIGNO DE LA GLOBALIZACIÓN, REGIONALIZACIÓN Y REGIONALISMO ABIERTO

Tras la disolución de la Unión Soviética (1991) Estados Unidos se proclamó vencedor de la Guerra Fría pero, además, los gobiernos de corte neoliberal aprovecharon para proclamar su superioridad como modelo de racionalidad económica y hubo quienes, sintieron que esto era un triunfo y proclamaron el “fin de la Historia”. Paralelamente, en 1990, John Williamson realizó una serie de propuestas conocidas como el Consenso de Washington que en estilo sencillo resumió los diez puntos bajo los cuales deberían implementarse políticas que permitieran estabilizar las economías latinoamericanas.

Al mismo tiempo dado que los cambios ocurridos en los ochenta habían permitido la emergencia de renovadas energías puestas en la acumulación, concentración del capital, el fortalecimiento de las empresas transnacionales, el auge del capital financiero y las nuevas formas de organización de la producción - como la maquila o el toyotismo, nueva vuelta de tuerca del taylorismo-fordismo - y por ende, obligaban a un cambio de perspectiva. Era pues, la hora de la apertura de la economía y de la globalización, pero también de la constitución de bloques protegidos (regionalización), del regionalismo abierto y la multilateralidad.

Estos espacios protegidos han presentado escenarios complejos. Por un lado la competencia entre los principales socios por liderar el proceso de integración parcial o total, por el otro, los vínculos con otros países y regiones.

En efecto, en primer la lugar la exaltación del nuevo paradigma neoliberal fue acompañado de un discurso que proclamaba la homogeneización de los procesos económicos bajo el auspicio de la globalización. Los *mass media* habían conquistado formas tecnológicas que aceleraban los tiempos de comunicación y eso llevaba al

convencimiento de que se estaba frente a una nueva era, la de la aldea global, entonces, todos los habitantes de la tierra tenían el acceso a la misma información, todos ansiaban consumir lo mismo, y para mejorar las posibilidades de intercambio era necesario abandonar las barreras arancelarias y permitir que los negocios fluyeran libremente. Por supuesto que visión homogeneizadora del individuo en su cosmovisión, sus inclinaciones, su identidad y por ende, como hombre consumidor, fue más que nada un argumento para implantar un modelo que obligaba a replantear las soberanías sustentadas en los Estado-nación tradicionales. En efecto, este discurso aperturista solapaba que:

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

“Las acciones de las empresas transnacionales denotan la privatización del proceso de la toma de las decisiones a escala planetaria. Estas corporaciones gobiernan la distribución nacional y global de los recursos, el monto y el carácter de las inversiones, el valor de las monedas, y los lugares y las formas de producción.” (María Cristina Rosas, 2000)

Es interesante señalar que mientras se entronizaba el discurso globalizador, desregulatorio y aperturista destinado a justificar ideológicamente el nuevo impulso de la concentración de capital, en los hechos los países más industrializados reforzaron tendencias previas a la formación de bloques regionales sustentados en la cooperación económica e, incluso la integración. La Comunidad Europea dio lugar a la Unión Europea (UE), Estados Unidos promovió el libre comercio con Canadá que desembocó primero en el NAFTA o TLCAN junto a México, y luego lanzó su iniciativa hemisférica inspirada en la Doctrina Monroe, el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Conviene recordar que si bien la formación de bloques no son una novedad del siglo XX en la segunda posguerra se promovió el “regionalismo cerrado” propio de asociaciones como el GATT, la Comunidad Europea, la ALALC (1960), el Mercado Común Centro Americano (1961), el Pacto Andino (1969) u otras asociaciones de África y Asia.

Tras el fin de la Guerra Fría, y con el impulso de la llamada globalización, este proceso sufrió un nuevo impulso. En este sentido hay autores que reconocen tres niveles de regionalismo: 1. “el regionalismo interestatal o intergubernamental”; 2. “el regionalismo transestatal”; 3. “el regionalismo infraestatal”. Por otra parte, la regionalización de la producción.

“... se refiere a la extensión de las redes de producción más allá de las fronteras estatales en un área geográfica determinada. El surgimiento de estas redes regionalizadas ha fomentado la regionalización, es decir, el proceso mediante el cual el comercio y la inversión en el interior de un espacio geográfico dado crecen más rápidamente que el comercio y la inversión de dicha zona con el resto del mundo. El regionalismo, en cambio, se refiere a la manera en que se produce la colaboración política entre los Estados participantes.” (M. C. Rosas, 2000:29)

Asimismo, en Australia habría surgido la idea de impulsar el “regionalismo abierto”, la cual fue reformulada por CEPAL planteando la necesidad de, en lugar de eliminar paulatinamente las barreras para compatibilizar los intereses del área con la OMS, buscar lograr

“la integración latinoamericana ante un proceso de creciente interdependencia económica a nivel regional, promovido tanto por los acuerdos preferenciales de integración y por fortalecimiento de la competitividad de los países de la región, y en la medida de lo posible, construyendo bloques para una economía internacional más abierta y transparente. Sin embargo, si este escenario óptimo no se hiciera realidad, el regionalismo abierto serviría al importante propósito de constituir un mecanismo de defensa contra cualquier eventual presión proteccionista en los mercados externos a la región” (ECLAC, 1994:8 en M.R. Rosas, 2000:38).

Por último, siguiendo a Björn Hettne, la investigadora mexicana María Cristina Rosas plantea que el “nuevo regionalismo”, dado que surge en el mundo multipolar de la posguerra fría, “el nuevo proceso es más espontáneo desde el interior y desde abajo” de los propios países, sin el impulso desde afuera y desde arriba de las superpotencias. Asimismo, los objetivos son más amplios y multidimensionales que el viejo regionalismo de la Guerra Fría, con mayor acento en el ámbito político del proceso y con mayor participación de la sociedad civil. Sin embargo, para leer el MERCOSUR, si bien lo enmarca en el nuevo regionalismo, señala que el proceso surgió del estancamiento de la Ronda Uruguay del GATT y que corresponden a la transición de la Guerra Fría a la posguerra fría.

2. ¿POR QUÉ MERCOSUR?

Conviene revisar brevemente los mecanismos que impulsaron la creación de MERCOSUR. La década de 1980 es un período difícil de evaluar porque en el plano económico la bibliografía ha impuesto una evaluación negativa: “la década perdida”, y tal denominación se ha extendido a otros ámbitos. En el caso argentino se puede afirmar que el balance ha sido clarooscuro dado que, a pesar de los obstáculos y condicionamientos heredados de la dictadura, se logró hacer una transición a la democracia. El gobierno de R.R. Alfonsín (1983/1989) intentó crear una alternativa superadora de la vieja disyuntiva peronismo-antiperonismo, fundando un “tercer movimiento histórico”. Asimismo, en la esfera internacional, buscó reinsertar a la

Argentina en el escenario mundial, del que había quedado aislada tras la guerra de Malvinas (2 de abril/14 de junio de 1982). ¿Cuáles fueron los logros y los obstáculos de este período?

En el plano interno la Argentina logró una transición a la democracia titubeante puesto que comenzó con el juicio a las juntas militares, condenando el terrorismo del Estado y, por presiones militares, culminó con las leyes de Punto Final y Obediencia Debida, exculpatorias de los actos de violación de los derechos humanos. Por otra parte, si bien hubo un acercamiento político importante entre peronistas y radicales no logró traducirlo en una sola fuerza política.

En el ámbito económico, tras un débil intento de retorno a la versión criolla del Estado de Bienestar, los condicionamientos del endeudamiento externo, pusieron el énfasis en las políticas de estabilización tal como lo imponía el FMI lo cual, sumado a las dificultades del sector externo abrieron un camino sinuoso que condicionó los años noventa. Conviene mencionar que la crisis de la industria de sustitución de importaciones a principios de los setenta había desembocado en el golpe militar (1976-1983) que dio lugar a un mayor endeudamiento externo y al reforzamiento de tendencias desindustrializadoras que se habían manifestado de manera esporádica desde la caída del gobierno del Gral. Juan Domingo Perón (1946-1955). El alfonismo puede leerse como una suerte de transición a la democracia, pero también una transición a la instauración del paradigma neoliberal en la Argentina.

En cuanto a la política internacional, el gobierno radical marcó cuatro ejes principales: mejorar los vínculos con Estados Unidos, al que la dictadura había desafiado estrechando sus vínculos económicos con la Unión Soviética; con Europa Occidental, con la que había llegado a su punto más bajo tras la guerra de Malvinas; con Chile, con quien casi se había estado al borde de la guerra (1978); con los países latinoamericanos, en especial los países vecinos.

Los logros del gobierno radical fueron parciales. A principios de los ochenta el intercambio con la URSS era muy ventajoso para la Argentina puesto que era el principal destino de sus exportaciones primarias –en especial cereales –, pero la potencia euroasiática había caído en una profunda crisis interna incumpliendo los pagos con la Argentina, que comenzó a sentir el efecto negativo para su economía. Asimismo, sus deseos de mejorar los vínculos con Estados Unidos, y si bien hubo un mejoramiento de las relaciones en el plano diplomático, desde el punto de vista económico no se pudo superar el hecho de que los productos primarios argentinos son competitivos con los estadounidenses y siempre han encontrado una barrera para penetrar en ese mercado. Por otra parte, aunque los lazos con Europa Occidental mejoraron y se suscribieron una cantidad de tratados que condicionarían las relaciones argentino-europeas en los noventa, Europa nunca abandonó su política de subsidios y protección a su propia producción primaria. Entonces, si bien el balance diplomático fue exitoso, la situación del sector externo se vio cada vez más

comprometida, a lo que se sumó el contexto poco propicio de la economía en la región. En este escenario regional e internacional, la mejor alternativa que encontró la Argentina fue profundizar los vínculos con Brasil, iniciándose uno de los períodos de mayor acercamiento entre ambos países. Uno de los sectores de la economía que estuvo más dispuesto a dar ese paso fue el automotriz, aunque previamente hubo un debate acerca de imponer simplemente la apertura económica o bien crear un bloque regional. (Crisorio, 1997)

Por su parte, Brasil si bien había llegado a tejer una relación privilegiada con Estados Unidos, poco a poco se había distanciado de Washington. Esto se hizo evidente durante el gobierno militar de Figueiredo que, entre otros puntos de distanciamiento, no “colaboró” con el gobierno de Ronald Reagan en la aventura de Surinam. (L.A. Moniz Bandeira, 2004). En 1985 José Sarney (1985/1990) fue investido presidente luego de fallecer su compañero de fórmula en ejercicio, Tancredo Neves. En el ámbito económico tuvo que enfrentar no sólo el endeudamiento externo sino también el impacto de la crisis mexicana. Esta coyuntura desfavorable creó las condiciones propicias para que también en Brasilia apareciera el interés de acercarse a la Argentina.

Este giro hacia el país vecino dado por ambos, se cristalizó en el encuentro Alfonsín-Sarney el 27 de noviembre de 1985 iniciando dos décadas de una relación orientada a la creación de un mercado común que se ha desarrollado con algunos avances, pero también plétórica de obstáculos y tensiones. Sin embargo, cuando las voces más agoreras anuncian el fin de MERCOSUR, la construcción del mercado común austral se mantiene en la agenda como uno de los objetivos importantes para llevar a cabo en la región.

Evidentemente una unión de la Argentina y Brasil tiene un peso tal en región que era evidente que tanto Uruguay como Paraguay verían finalmente con buenos ojos acercarse a sus poderosos vecinos, y buscarían también ellos dejar de lado obstáculos insalvables.

En primera instancia, si bien se crearon en poco tiempo una cantidad de organismos regulatorios de MERCOSUR inspirados en la UE, la base política sobre la que se comenzó a construir la asociación ha sido la estructura de partidos políticos de cada uno de los países que, en cierta forma refleja los mecanismos de participación democrática de cada socio. Sin dudas el país que ha tenido una representación más diversificada en los distintos organismos ha sido Uruguay pero aún queda un largo camino por recorrer hasta crear instancias que respondan a un proceso de integración más que a una pugna de burocracias nacionales.

Como ya hemos planteado, no sólo los países más industrializados reforzaron sus vínculos económicos merced a las transnacionales y promovieron la formación de bloques regionales, sino que frente a la crisis regional, la Argentina y Brasil buscaron un camino pragmático de acercamiento que les permitiera salir de la crisis económica. Por ello, buscaron crear un espacio político que les permitiera mejorar su

capacidad de negociación en los foros internacionales en temas tan candentes como la deuda externa, los límites al comercio internacional, etc.

3. LA PUESTA EN MARCHA DEL MERCOSUR

La difícil situación económica y la pérdida de consenso político debilitaron el gobierno del radical que se vio aún más comprometido con la disparada de un proceso hiperinflacionario inusual. Esto hizo que debiera entregar el poder de manera anticipada al justicialista Carlos Saúl Menem (1989/1999). En su política internacional si bien no en toda la línea, continuó los principales lineamientos establecidos por su antecesor: privilegiar una buena relación con Estados Unidos, con Europa – en particular la Occidental, aunque se mantuvieron relaciones fluidas con la ex URSS – , con Chile como puerta al Pacífico y con los países latinoamericanos, en particular los países vecinos. En la primera etapa de su gobierno levantó la doctrina del realismo periférico que luego se transformó en las “relaciones carnales” con Estados Unidos, aunque no descuidó los negocios con Europa. Sin embargo, las tradicionales dificultades que la producción argentina encontraba en el mercado estadounidense y la política de subsidios europea dieron un nuevo impulso al entendimiento con Brasil. (Crisorio, 2001)

Con el Tratado de Asunción de 1991 se puso en marcha este mercado común que pronto puso de manifiesto tendencias encontradas. Si bien el MERCOSUR se planteó como un bloque regional, cabalgó entre la negociación en bloque y el multilateralismo, en verdad los pasos dados por los principales socios oscilaron entre el pragmatismo y las presiones sectoriales dentro de cada uno de los países, quedando la propuesta del bloque en planteos discursivos.

En primer lugar la disyuntiva argentino-brasileña de avanzar en la integración comercial y enterrar definitivamente la rivalidad para lograr uno de los principales objetivos suscritos en ese tratado, la integración productiva, tuvo varias aristas difíciles de pulir. Mientras que en algunos aspectos podía avanzarse con relativa rapidez, en especial con los productos que no significaban competencia, cada vez que alguno de los productos entraba en competencia las relaciones entre Buenos Aires y Brasilia se tensaban.

El segundo motivo de enojos fue el desvío del comercio, ya que las empresas extranjeras, aprovecharon los aranceles diferenciales vigentes entre los socios, para utilizarlos como puerta de entrada para acceder a los mercados nacionales y burlar las barreras tarifarias.

La tercera piedra de la discordia fue la atracción de inversiones. Los dos principales socios, Argentina y Brasil se embarcaron en una carrera desreguladora del papel del Estado, que se tradujo en las privatizaciones de empresas estatales, donde la Argentina se puso a la cabeza de América Latina privatizando y desnacionalizando alrededor de 400 empresas, algunas de ellas consideradas por mucho tiempo como puntos irrenunciables de la soberanía nacional, como por

ejemplo la explotación del subsuelo – petróleo, gas, minerales – los transportes, el agua potable, las comunicaciones, etc. Así la petrolera estatal YPF pasó a manos de la hispana Repsol, la empresa de telecomunicaciones Entel fue repartida entre France Telecom, Telecom Italia y Telefónica de España, el Sistema Eléctrico del Gran Buenos Aires (SEGBA), también fue dividida entre la española Endesa, la francesa EDEF y el grupo chileno Enersis, la compañía de aviación Aerolíneas Argentinas pasó a tener como socio mayoritario a la española Iberia. La fuerte presencia europea, encabezada por España provocó protestas del representante del gobierno estadounidense, el embajador Terence Todman. Además, terminada la Guerra Fría, Canadá se mostró dispuesto a construirse un espacio propio como potencia media y América Latina tomó importancia en su agenda. En el caso específico de la Argentina llegaron inversiones desde ese país destinadas al sector minero. Como vemos las inversiones fueron destinadas principalmente al sector servicios, sin embargo, también hubo inversión extranjera directa (IED) de empresas transnacionales (ET) destinadas al sector industrial. Los principales destinos fueron el sector automotriz, y la industria agroalimentaria. Todo este proceso trajo como consecuencia una mayor concentración de capital con duras consecuencias sociales para la economía nacional: la quiebra y desaparición de muchos productores y de pequeños y medianos empresarios y las primeras señales de la crisis que se estaba anunciando se comenzó a sentir a mediados de los noventa en los grandes conglomerados urbanos como Rosario, con un alto índice de desocupación. Un aspecto que no se descuidó fue el conflicto social y se buscó la neutralización de la protesta avanzando sobre la legislación laboral y cooptando la acción sindical. De todos modos, si bien el proceso de privatizaciones hizo que fluyeran los capitales externos a la Argentina, las inversiones más importantes en sector automotriz se deslizaron a Brasil por ser considerado un mercado mayor que el argentino, esto generó muchos roces entre los dos socios.

Para avalar todos estos cambios estructurales se impulsaron reformas constitucionales en la región que, entre otras cosas permitió la reelección presidencial pero también, en el caso argentino, reconoció los tratados suscritos por R.R. Alfonsín con los países europeos y Estados Unidos. (B.C. Crisorio, 2001)

Esta oleada neoliberal y privatizadora de puertas abiertas se extendió por América Latina y los socios mercosureños no fueron una excepción. Sin llegar a los extremos de las políticas implementadas en la Argentina Brasil también puso en marcha el modelo neoliberal bajo el gobierno de Fernando Enrique Cardoso.

Paraguay y Uruguay también sufrieron las consecuencias de esta oleada y buscaron lograr beneficios acercándose a uno u otro socio, o bien -más claramente en el caso Uruguayo -llevando una agenda abierta al multilateralismo en la búsqueda de un margen de maniobra.

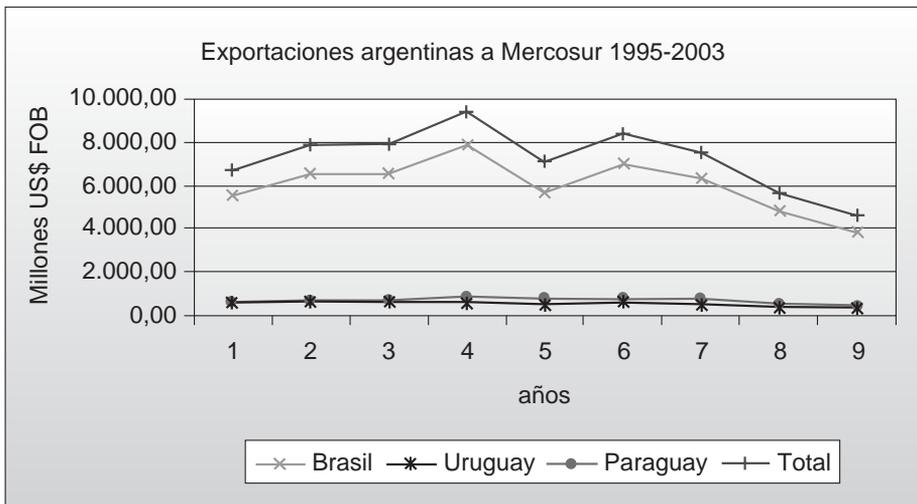
A medida que se fueron incorporando nuevos países asociados como Chile y Bolivia, buscando ampliar los intercambios comerciales, también las dificultades de entendimiento se reforzaron.

Otro motivo de presión sobre el MERCOSUR fue el ALCA. En Belo Horizonte el bloque sostuvo que era necesario que la negociación se rigiera

“[...] por los principios generales de gradualidad, equilibrio en la distribución de costos y beneficios y simultaneidad en la puesta en vigencia de los acuerdos. La gradualidad remitía a una negociación en tres etapas sucesivas que contemplaba para 1998-1999 el tratamiento de los temas de facilitación de negocios, para 2000-2002 la armonización de normas y procedimientos aduaneros, y, finalmente, para 2003-2005 el análisis del acceso a los mercados. Este formato intenta, por un lado, moderar el impacto que una apertura inmediata podría producir en los sectores menos competitivos y, por otro, asegurar los tiempos necesarios para la profundización del MERCOSUR.”

De todos modos los intercambios entre los socios se acrecentaron (ver Gráfico I) a medida que avanzaba la década de 1990. Sin embargo, las sucesivas crisis financieras repercutieron en la economía internacional e hicieron sentir su impacto en el MERCOSUR. A la “crisis global” iniciada en Tailandia (1997-1998) se sumó la crisis monetaria rusa de 1998 (J. Stiglitz, 2000). La reacción del Brasilia fue establecer la libre flotación de la moneda, por lo cual el real se depreció pasando de 1,21 reales por dólar a 2,18 reales por esa unidad de moneda. La consecuencia más directa fue que Brasil comenzó a estancarse: el crecimiento pasó de aproximadamente el 3% en 1997 a casi cero en 1998 repuntando levemente en 1999 sin llegar a un dígito. Esto se tradujo en el comercio argentino-brasileño (Ver gráfico II)

Gráfico I



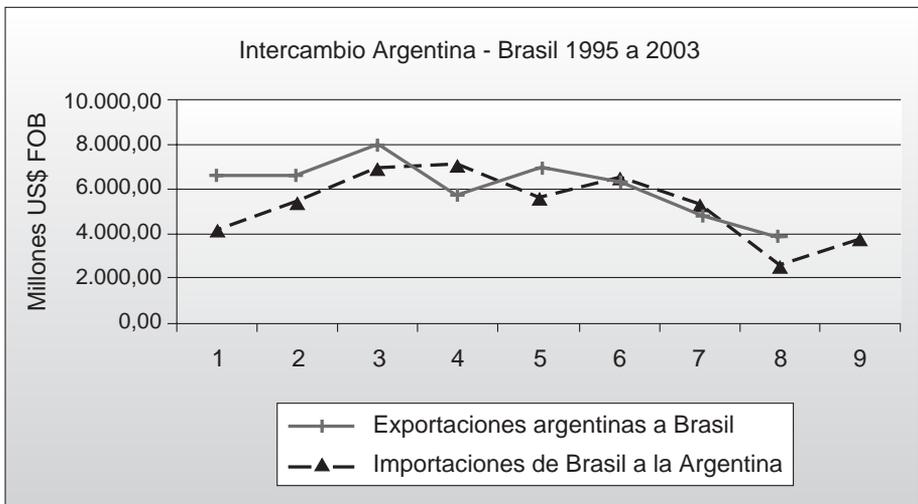
Fuente: Banco Central de la República Argentina e INDEC. Ministerio de Economía

ⁱ Fernando Porta, Silvina Szelepski y Lucía Wang. “ALCA y MERCOSUR. Una evolución”. Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas.

En este contexto, el clima de entendimiento entre los dos principales socios se fue enrareciendo y hacia el último bienio de la presidencia de C.S. Menem los gestos de distanciamiento fueron haciéndose más frecuentes.

Lo que a poco de echar a andar se comenzaba a poner de manifiesto entre los socios, era un complejo juego de fuerzas locales, regionales, nacionales de intereses encontrados, como también las batallas que las potencias extrarregionales jugaban en ese escenario del Cono Sur latinoamericano. Por un lado, algunos grupos buscaron impulsar el eje San Pablo, Buenos Aires, Santiago de Chile, que debía imponerse a las estrategias nacionales. Itamaraty y Buenos Aires por momentos rivalizaron en ciertos temas como el azúcar, o el calzado o los electrodomésticos. O bien arremetieron las tensiones imperialistas entre las potencias extrarregionales buscando hegemonizar el control de los mercados, de las inversiones directas, de la especulación financiera. En ese sentido queda claro el rol jugado por los socios de la Unión Europea, encabezada por España en la Argentina y en otros países latinoamericanos, En Brasil, por su parte, se hizo sentir la influencia Alemania y Japón.

Gráfico II



Fuente: Banco Central de la República Argentina e INDEC. Ministerio de Economía.

4. LA CRISIS DEL NEOLIBERALISMO

Las políticas neoliberales rediseñaron de manera profunda las estructuras de los países latinoamericanos con diversas consecuencias, en general negativas. El caso de los socios y asociados no fue una excepción.

En la Argentina en primer lugar, el estancamiento del crecimiento en la segunda mitad de los noventa produjo una redistribución de la riqueza bajo un modelo

altamente polarizado que puso al país al borde de un colapso. El recambio del menemismo por el gobierno de la Alianza llevó a la Casa Rosada argentina al radical Fernando de la Rúa como presidente y al frepasisista Carlos "Chacho" Álvarez como vice. Si bien fue visualizado como una alternativa diferente al su antecesor, pronto la descomposición política interna con denuncias del vicepresidente acerca de la corrupción en el Senado de la nación y su posterior renuncia, llevó a un creciente aislamiento al gobierno de de la Rúa.

Tras algunas disputas internas, el gobierno llamó al ex Ministro de Economía de Carlos Saúl Menem, Domingo Cavallo a ocupar otra vez esa cartera.

La prensa analizaba así los tironeos de las negociaciones por la deuda externa y las luchas en el seno del sector bancario y financiero:

"Detrás de toda esta melange hay que mirar bajo las aguas. La caída de la deuda argentina fue impulsada por los Fondos especulativos de Wall Street. Se estaría buscando precipitar la bancarrota [de la Argentina] para obligar al gobierno a renegociar o reestructurar toda la deuda, con elevados beneficios, dada la baja cotización que ya está alcanzando nuestra deuda en el marco de la crisis."

"Lo cierto es que hay una guerra oculta a los ojos de la gente entre el grupo de bancos norteamericanos que tratan de apoderarse especialmente de los [bancos] de origen español. El Galicia, y el Francés Credit Agricole, tienen el 30% de sus activos invertidos en la deuda externa, sea nacional o provincial, y el Ciudad llega al 40% de su cartera de títulos públicos. En cambio el Citibank, el Bank Boston, el Morgan Chase y el Bank of America; el Deutsche Bank y el inglés HSBC están menos expuestos que los anteriores y por ello piensan aprovechar la situación de un eventual "default" para absorber a los primeros de los nombrados. Es sabido que el Citibank está detrás del Galicia, para comprar sus activos. Otro tanto ocurre con el Bilbao Vizcaya (dueño del Francés) ya negocia una fusión con el Lloyd de Gran Bretaña, según informó el "Financial Times".ⁱⁱ

Pocos días después en otro informe se afirmaba:

"Los banqueros han logrado en las últimas horas doblarle el brazo al "superministro" que ha debido imponer un duro "ajuste" fiscal que cercena los salarios de los empleados públicos, las jubilaciones y probablemente alcance a todas las áreas estatales."

"El golpe de los banqueros y sus operadores intenta condicionar a de la Rúa, al presidente de la UCR, Raúl Alfonsín y busca el alejamiento del resto de los aliancistas. La idea es la misma que consolidó el menemismo después del fracaso del grupo Bunge y Born al frente del Ministerio de Economía. Se busca una nueva alianza entre el grupo de radicales fieles al Presidente, sectores del peronismo, el cavallismo y el poder financiero."

ⁱⁱ Argenpress: "Incertidumbre, protesta social y guerra entre banqueros. De la Rúa y el "Default" tan temido." 31/07/2001

En cuanto al impacto de la crisis continuaba:

“La crisis persiste y el péndulo va de un lado a otro. Repercute en la economía de Brasil y va más allá de la región, llegando hasta la Bolsa de España. Lo cierto es que hay una disgregación no solo del Gobierno sino que hay intereses económicos enfrentados que luchan duramente por sus propios espacios. Industriales, financistas, políticos, funcionarios, tejen sus intrigas mientras el país los mira con decepción, impotencia y pesimismo.”

Como vemos la crisis impactaba sobre el principal socio de MERCOSUR y también se comenzaba a sentir su efecto negativo en España. Pero, además los vínculos que se habían establecido con las empresas de origen europeo no conmovieron al FMI que mantuvo las presiones sobre el gobierno argentino exigiendo mayores ajustes y miró para otro lado cuando la debacle era evidente.

Frente a este complejo panorama, los fondos financieros especulativos se comenzaron a retirar del país, por lo cual el ministro Cavallo eligió hacer recaer el peso de la crisis en los trabajadores, decretando el “corralito” bancario. Se obligaba a la patronal a pagar los salarios a través de los bancos, mediante “cuentas-sueldo”. Esto llevaba una inyección de liquidez a los bancos y además, les permitía cobrar comisión por estos servicios. Además se impedía que los usuarios retiraran efectivo, por lo cual se hacía obligatorio el uso de los cheques y las transferencias bancarias sobre las cuales también los bancos cobraban comisión.

Esto terminó por quebrar la economía informal, que había funcionado como amortiguadora de la crisis y se aceleró el corrimiento de cada vez más sectores de la población a quedar sumergido por debajo de la línea de la pobreza. Las provincias buscaron paliar la falta de efectivo y se lanzaron a emitir sus propios bonos, por lo cual llegaron a convivir varias decenas de monedas. Esta situación hizo que la población atada a la economía informal buscara alguna salida alternativa, por lo cual se extendió el uso del trueque, con intercambio de bienes y servicios en forma directa o través de vales emitidos por algunas asociaciones como el “club del trueque”.

El sistema de jubilaciones, privatizado en la era Menem y la corruptela habían puesto al servicio de salud estatal para la tercera edad, el PAMI, al borde de colapso. Asimismo, a medida que desapareció el circulante comenzaron a escasear y, por ende a encarecerse los medicamentos. Tampoco se salvó la educación. Muchas instituciones privadas no aguantaron la crisis y cerraron sus puertas. Conviene decir aquí que bajo la presidencia de Menem se abrieron una cantidad significativa de establecimientos privados en todos los niveles y florecieron las universidades privadas con carreras cortas. Asimismo, los sectores medios empobrecidos pasaron a sus hijos de los institutos privados a las escuelas públicas, mientras que los hijos de los sectores más pobres abandonaban la escuela. En muchos casos la escuela estatal se convirtió en el último fusible de la crisis, a través de los comedores escolares que muchas veces funcionaban con graves problemas. La desnutrición

infantil que se venía manifestando desde hacía varios años, se extendió mucho más rápido devorando las provincias más pobres y los sectores más marginales de las grandes urbes.

En diciembre de 1999, el gobierno de la Alianza había perdido todo consenso. Los saqueos operaron como chispazos en un polvorín. Frente al descontento popular, el presidente rodeado de un pequeño grupo de familiares y colaboradores se mostraba ajeno a la tragedia de las calles y reconfirmó en su cargo al ministro Cavallo. La lucha de los sectores de trabajadores recibió entonces el inesperado apoyo de las clases medias perjudicadas por la política económica. El presidente decretó también el estado de sitio y en lugar de calmar los ánimos, esto exacerbó la indignación popular. En una noche ardiente, con los movimientos barriales, las diferentes expresiones del movimiento piquetero de desocupados, las capas medias empobrecidas y, curiosamente, las capas de clase media alta que se encontraron con el dinero atrapado en los bancos en las principales ciudades se desarrolló una cruenta batalla frente a las fuerzas represivas, mientras Fernando De la Rúa tras presentar su renuncia, abandonaba la Casa Rosada en un helicóptero.

Lo que siguió fue una sucesión de presidentes: el senador de la provincia de Misiones Puerta, el puntano Rodríguez Sáa, el presidente del Senado Caamaño y, finalmente, el senador justicialista Eduardo Duhalde que asumió el 1° de enero de 2002. Una de sus primeras medidas fue la devaluación del peso mediante la salida de la Convertibilidad. Esto benefició al sector exportador, pero también a los grupos empresarios que estaban endeudados en dólares y que ahora debían pagar sus deudas en un peso devaluado, pero perjudicó aún más a los trabajadores. El 4 de enero de 2002 la BBC en Internet registraba bajo el título “Argentina: un nuevo pobre cada minuto.”

“Es una vuelta cruel del lenguaje: si hace unos años en América Latina se hablaba de los “nuevos ricos”, hoy en Argentina el tema son los “nuevos pobres”. Un estudio de la consultora Equis muestra una realidad desgarradora: cada día en Argentina surgen 2.000 nuevos pobres, es decir, más de uno por minuto, que sobreviven con menos de 4 pesos diarios. Esto ha generado un fenómeno inédito y, desgraciadamente, masivo: el de millones de argentinos deslizándose de la clase media a la pobreza.”

“Según la investigación de Equis -basada en datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC)-, el 60% de los nuevos pobres de la capital, Buenos Aires, y el conurbano hace un año pertenecía a la clase media. [...] En los años 70 y 80, la pobreza estaba vinculada directamente con un déficit de infraestructura o vivienda. Los nuevos pobres no tienen esa carencia, pero tampoco pueden satisfacer otras necesidades mínimas, debido a su bajo nivel de ingresos.”

¿Por qué quedó tan aislada la Argentina y no recibió el apoyo de los organismos financieros internacionales como sí ocurrió con Turquía en esos días?

“El colapso argentino "es un revés para Estados Unidos y el FMI, que han invertido mucha de su credibilidad y prestigio en el país, pero que se han negado a ayudar cuando la situación empeoró", escribió el analista Larry Rohter en el diario The New York Times.

Walter Molano, jefe de investigación de la firma BCP Securities, una consultora financiera basada en Connecticut y especializada en América Latina, fue más allá: “Quedó claro que el departamento del Tesoro (estadounidense) empujó a Argentina al límite y permitió que se derrumbara”. Y el secretario del Tesoro, Paul O'Neill, pareció confirmarlo con unas controvertidas declaraciones. “Argentina ha estado en problemas por 70 años o más -manifestó O'Neill a la revista británica The Economist-. No posee una industria de exportación y parece conforme con ello. Nadie la obligó estar como está”.”

“Pero según Rohter, de The New York Times, en sus apreciaciones el funcionario olvidó mencionar una realidad fundamental: los aranceles que Estados Unidos impone a las exportaciones argentinas y la resistencia a aliviar esas barreras comerciales, que perjudican al país. Las actitudes del gobierno de Washington y del FMI no parecieron caer bien en América Latina. El ministro de Finanzas de Perú, Pablo Kuczynski, dijo que el Fondo tiene parte de la culpa de lo sucedido en Argentina porque “no hizo sonar la señal de alarma a tiempo y se puso exigente cuando la situación se complicó”. [...] ”

“El afán de Argentina por alinearse con la política exterior de Washington (participó en la Guerra de Golfo y logró que la administración de Bill Clinton la considerara aliada fuera de la OTAN) parece haber caído en saco roto.”ⁱⁱⁱ

Conviene subrayar también que en los noventa la pulseada entre los intereses estadounidenses y los europeos fue muy intensa y que es probable que sectores influyentes norteamericanos aprovecharan para ver cómo la crisis debilitaba a sus competidores.

Finalmente, Eduardo Duhalde, quien había perdido las elecciones frente a De la Rúa, terminó el período presidencial y convocó a nuevas elecciones. El ex presidente Carlos Saúl Menem y Néstor Kirchner fueron los principales contendientes y, aunque el primero quiso crear la certeza de que la realización de un ballottage le daría el triunfo, sus seguidores lo terminaron convenciendo de que no estaba la situación política ni económica como para realizar otra elección y reconocía el triunfo de su adversario.

5. ¿HACIA UNA NUEVA FASE?

¿Cómo se vivió la crisis en los países asociados? No es novedoso sostener que si uno de los países latinoamericanos sufre un golpe de Estado, una crisis política o económica, la estabilidad de sus vecinos es puesta en cuestión. Con más razón si estos países además han avanzado, aunque sea a los tropezones en metas

ⁱⁱⁱ Max Seitz, "Quién es capaz de vencer al FMI". BBC Mundo. 01/01/2002

comerciales comunes. Por ello, en el caso de MERCOSUR las inestabilidades son vistas con mucha preocupación. Por ejemplo en el caso de Paraguay que ha sufrido varios intentos desestabilizadores merced a los enfrentamientos de la élite, la Argentina, Brasil y Uruguay rápidamente reaccionaron a favor de la continuidad institucional.

Con respecto a la crisis argentina en un primer momento sus socios se mostraron preocupados primordialmente por los aspectos políticos de la crisis. Si el descontento y las luchas populares se profundizaban existía el peligro de la guerra civil y ese enojo contra las capas políticas dirigentes expresado en el “que se vayan todos” podía extenderse a sus vecinos. Por ello el flamante gobierno de Luiz Inacio Lula Da Silva se mostró libre de las posibles consecuencias económicas de la crisis. Otro tanto intentó hacer el presidente uruguayo Batlle. Sin embargo, los efectos negativos de la crisis argentina finalmente alcanzaron a todos los países que la rodean, ya fuera porque la devaluación impulsaba sus exportaciones, o porque el turismo quedaba ahora dentro de las propias fronteras argentinas, o porque hasta las sucursales bancarias se vieron sacudidas por la conmoción, lo cierto es que la crisis se extendió más de lo que había anunciado lacónicamente los organismos de crédito internacionales.

Por otra parte, esta situación impulsó la colaboración de los sectores más golpeados por la reciente crisis o que venían soportando una marginación estructural desde hacía mucho tiempo. Pero este acercamiento de los sectores más combativos no fue bien visto por los sectores dominantes.

Estos vientos de cambio fueron registrados por las clases dirigentes que buscaron presentarse con propuestas renovadoras. El gobierno del PT en Brasil llegó a la presidencia con la promesa de garantizar tres comidas diarias para toda la población, pero en los hechos no sólo no significó un quiebre respecto de las propuestas de su antecesor, sino que en algunos aspectos acentuó el modelo neoliberal.

Por su parte, en la Argentina

“El presidente Kirchner, el día de su ascensión (25 de mayo de 2003), rompiendo con el clima de hostilidad a los políticos que se había vivido hasta pocas horas antes, se atrevió a caminar por las calles y saludar a la gente. A los festejos oficiales asistieron los presidentes Luis Inacio *Lula* Da Silva (Brasil), Hugo Chávez (Venezuela), Fidel Castro Rus (Cuba) y Álvaro Uribe (Colombia), entre otros. Los más requeridos por la prensa fueron el venezolano y el cubano. Éste último fue el centro de atención durante el día 26 de mayo, puesto que ofrecería una conferencia para un millar de personas en una facultad de la UBA. La presencia de oyentes fue tal que se vieron obligados a armar un palco en la calle y miles de admiradores fueron llegando y lo escucharon por más de dos horas. Hasta el periodismo más anticastro sintió la fascinación de este “mito viviente” como alguno de ellos lo denominó.”

“A partir de ese momento se normalizaron las relaciones bilaterales, por lo cual se produjo un encuentro entre el Canciller argentino Rafael Bielsa y su par

cubano, Felipe Pérez Roque, en noviembre de 2003, donde se suscribieron una serie de acuerdos tendientes a superar los obstáculos entre ambos países. Un tema de especial interés fue la deuda cubana que, según los trascendidos de la prensa, alcanzaría a unos 1.600 millones de dólares. Asimismo, se rebajaron los aranceles de unos 1.600 productos para facilitar el intercambio comercial bilateral. En tal sentido la Ministra cubana de Inversiones, Marta Lomas, suscribió 15 acuerdos de cooperación científico-técnica que serán financiados por el fondo de cooperación de la Argentina, encontrando un camino no convencional para ir cubriendo la deuda.” (Crisorio, 2004)

Es interesante señalar que si bien se hicieron gestos muy positivos hacia el MERCOSUR y se buscó su ampliación invitando a México, Venezuela y hasta la propia Cuba, el panorama no es sencillo. La crisis y la desaceleración de los intercambios volcaron tanto a la Argentina como a Brasil a buscar nuevos mercados y nuevas inversiones. Esto pone entre signos de interrogación las declaraciones del embajador argentino en La Habana quien sostuvo “Argentina, Cuba, Venezuela y Brasil, [son] una mesa de cuatro patas muy fuerte para charlar en un ámbito continental de los problemas de Latinoamérica [frente a EEUU]”. En efecto, si bien se han visto claros gestos de solidaridad partidaria del gobierno argentino hacia el recientemente electo presidente uruguayo Tabaré Vázquez aún antes de ser elegido, el presidente Kirchner se ausentó de la Cumbre de Río realizada a comienzos de noviembre de 2004 por la necesidad de negociar un importante contrato con Repsol-YPF, según aseguraron los medios de comunicación. Por otra parte, es necesario subrayar que el MERCOSUR continúa siendo un escenario de lucha de las grandes potencias que tradicionalmente han hecho sentir su influencia en la región como Estados Unidos, el ALCA y Canadá, los países de la Unión Europea y Japón, como también la remodelada Federación de Rusia, Corea del Sur y pujante potencia imperial China.^{iv}

Noviembre de 2004.

^{iv} En noviembre de 2004 , previa a la visita del primer mandatario chino, se suscribieron acuerdos con ese país en un volumen importante.

ANEXOS
Cuadro I
Exportaciones intra MERCOSUR 1995/2003
En millones de dólares FOB

Origen	Destino	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Argentina	Brasil	5.510,9	6.619,9	6.619,9	7.924,4	5.689,3	6.991,4	6311,3	4838,0	3818,3
	Paraguay	631,6	581,4	581,4	621,9	563,2	592,2	496,7	341,9	349,6
	Uruguay	654,2	717,1	717,1	843,3	818,6	818,3	768,5	543,0	444,3
	Total	6.796,7	7.918,4	7.918,4	9.389,6	7.071,1	8.401,9	7.576,5	5.722,9	4.612,2
Brasil	Argentina	4041	5171	6767	6746	5362	6233	5002	2343	4561
	Paraguay	1300	1325	1405	1249	744	829	720	557	707
	Uruguay	812	812	871	881	671	670	641	412	404
	Total	6153	7308	9043	8876	6777	7732	6363	3312	5672
Paraguay	Argentina	s/d	90	101,3	155,7	53,1	93,6	60,8	34,5	66,9
	Brasil	s/d	516,7	460,9	347,6	235	336,6	277,8	353,2	438,3
	Uruguay	s/d	48,7	22,2	20,8	19,1	123	180	165,1	257,2
	Total	s/d	655,4	584,4	524,1	307,2	553,2	518,6	552,8	762,4
Uruguay	Argentina	267,1	271,7	354,3	513,2	368,6	410,7	316,5	113,0	s/d
	Brasil	700,0	831,0	940,2	935,2	557,3	530,1	439,2	433,8	s/d
	Paraguay	24,9	49,4	60,7	83,8	81,0	82,1	82,9	61,9	s/d
	Total	992,0	1.152,1	1.355,2	1.532,2	1.006,9	1.022,9	838,6	608,7	s/d

Fuente: Banco Central de la República Argentina e Instituto Nacional de Estadística y Censos, Ministerio de Economía, República Argentina.

Cuadro II
Exportaciones intra MERCOSUR 1995/2003
En millones de dólares FOB

Destino	Origen	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Argentina	Brasil	4.174,4	5.325,2	6.897,5	7054,7	5598,9	6478,5	5277,6	2518,4	3702,7
	Paraguay	139,8	181,3	319,6	347,6	304,1	294,9	303,0	255,5	253,2
	Uruguay	279,3	293,8	371,0	528,0	395,8	425,9	328,4	122,4	131,0
	Total	4.593,5	5.800,3	7588,1	7930,3	6298,8	7199,3	5909,0	2896,3	4086,9
Brasil	Argentina	5581	6784	8033	8035	5815	6843	6207	4745	4673
	Paraguay	514	551	518	350	260	351	302	383	475
	Uruguay	737	933	966	1043	645	601	500	484	538
	Total	6832	8268	9517	9428	6720	7795	7009	5612	5686
Paraguay	Argentina	s/d	386,6	641,0	460,5	312,0	512,6	478,7	310,5	436,6
	Brasil	s/d	847,7	961,5	785,6	493,4	503,5	563,4	477,6	605,0
	Uruguay	s/d	52,2	62,6	77,2	69,8	75,0	69,3	58,3	59,1
	Total	s/d	1.286,5	1.665,1	1.323,3	875,2	512,6	1111,4	846,4	1100,8
Uruguay	Argentina	608,5	690,8	790,8	839,4	795,6	836,1	706,0	540,6	572,6
	Brasil	698,6	745,5	802,1	793,4	651,7	666,6	626,0	389,6	458,8
	Paraguay	13,6	25,3	23,7	16,6	14,4	15,3	18,1	13,6	10,7
	Total	1.320,7	1.461,6	1.616,6	1.649,4	1.461,7	1.518,0	1.350,1	943,8	1.042,1

Fuente: Banco Central de la República Argentina e Instituto Nacional de Estadística y Censos, Ministerio de Economía, República Argentina.

EL PLAN PUEBLA PANAMÁ: ¿PÉRDIDA O GANANCIA PARA MESOAMÉRICA?

JOSÉ ÁNGEL PÉREZ GARCÍA

El Plan Puebla Panamá (PPP) constituye hoy una de las fórmulas del capital transnacional concebidas para Mesoamérica¹, una de las regiones más atrasadas del continente americano.

Su aparición en el contexto de un proceso de globalización inexorable y objetivo induce a algunos a interpretar este fenómeno como algo normal y hasta positivo para el desarrollo del territorio en el que se está concretando, en tanto podría mejorar la infraestructura económica de la región, mejorar la situación del empleo en un área donde el mercado de trabajo está muy deprimido y mejorar la inserción internacional de los países involucrados.

Sin embargo, el Plan Puebla Panamá. es en esencia una fórmula con un fuerte compromiso de mercado en la que México participa en correspondencia con su actual patrón de inserción internacional, o sea, el TLCAN y en lo adelante el ALCA, otorgándole así a la nación azteca un mayor protagonismo en la regionalización neoliberal como bisagra del capital transnacional, en particular del capital estadounidense. Esto conlleva a muchos analistas a cuestionar los objetivos oficiales declarados por sus patrocinadores.

A juzgar por su letra, se trata de un millonario megaproyecto de inversiones de capital estimado “entre 22 000 y 32 000 millones de pesos mejicanos”² que pretende “promover las oportunidades de negocio e innovación que generen empleo y desarrollo para los cerca de 8 millones de mexicanos que viven en esta región del país”³

1 Incluye 8 estados del Sur y Sudeste mexicano y Centroamérica.

2 Preguntas y Respuestas sobre el Plan Puebla-Panamá. Internet. Enero, 2001.

3 Plan Puebla-Panamá. ¿Un nuevo espejismo? Internet. Enero, 2001.

aunque por supuesto, este plan también tendrá importantes implicaciones para los 32 millones de centroamericanos que forman la población de Centroamérica en el año 2002.

Los documentos oficiales del PPP suelen destacar la idea del desarrollo lo cual explica por que se encuentran con tanta frecuencia tesis como la siguiente: "Hacemos énfasis en un polo de desarrollo regional sostenido y sustentable que incluye obras de infraestructura como carreteras, caminos, pasos, puentes, ferrocarriles, gasoductos, puertos, aeropuertos y telecomunicaciones".⁴

Al margen de que estas aspiraciones se concreten, esto no deja de constituir una expresión de las conocidas fintas ideológicas del neoliberalismo pues si bien es probable que se construya toda esta infraestructura, su objetivo esencial es dotar al capital transnacional de las mejores condiciones para su desplazamiento y para explotar in situ a una mano de obra abundante, barata, pobre y necesitada de empleo estimada en unos 20 millones de trabajadores incluyendo a los centroamericanos.

El área en la que se está concretando el Plan Puebla-Panamá, abarca una extensión superior al millón de kilómetros cuadrados en la que se localizan los estados mexicanos de Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Puebla, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz y Yucatán, así como todos los países ubicados en Centroamérica; Guatemala, Belice, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica y Panamá. El los estados mexicanos señalados de produce en su conjunto, el 90% del petróleo que se extrae de la plataforma continental mexicana".⁵

Según el Instituto Nacional de Estadísticas de México, el 43% de la población incluida en el Plan Puebla Panamá. son mexicanos y el resto centroamericanos. El 53 % de la misma habita en zonas urbanas y el 18% del total es indígena. El crecimiento demográfico del área es de 2,2% anual y la densidad de población es de unos 62 habitantes por kilómetro cuadrado.⁶

Un rasgo característico de esta región es la prevalencia de un alto índice de pobreza el cual se expresa en algunos de los indicadores que se presentarán en el cuadro que se adjunta a continuación.

1 Idem.

2 Idem.

3 Idem.

Expresiones de pobreza en México y la región centroamericana

Países	Población sin acceso a servicios de salud. (%)	Población sin acceso a saneamiento básico. (%)	Habitantes por Médico. (Por cada 100 000 habitantes)	Mortalidad infantil de lactantes. (Por cada mil nacidos vivos)	Esperanza de Vida. (Años)	Población que se estima no sobrevivir a los 60 años. (%)	Analfabetismo. (%)	Distribución del ingreso entre la población. (dólares)	Diferencia entre el 20% más rico y el 20% más pobre en la distribución del ingreso.	Población que sólo accede a 1 dólar diario. (%)
México	9	28	814	28	72,2	18,9	10,4	20% más rico 19338 20% más pobre 1437	13,4	15
Costa Rica	3	16	1208	14	76,6	11,6	5,2	14339	12,6	19
Belice	-	-	-	35	74,4	13,7	-	-	-	-
El Salvador	-	10	2487	30	69,1	23,4	28,5	6094	8,6	7
Honduras	38	26	3869	33	69,4	22,8	27,3	6027	15,1	47
Nicaragua	-	15	1322	39	67,9	24,3	33,8	6239	13,0	44
Guatemala	40	13	3869	41	64,0	31,1	44,4	10771	30,0	44
Panamá	18	17	790	18	73,6	15,1	9,2	17611	29,8	9,2

FUENTES: PNUD. Informe sobre Desarrollo Humano, 1997. Págs. 60-61.

PNUD. Informe sobre Desarrollo Humano, 2000. Págs.170, 171, 185 y 186.

PNUD. Segundo Informe sobre Desarrollo Humano en Centroamérica y Panamá, 2003. Pág. 11.

CEPAL. Indicadores Sociales de los Países de la Subregión Norte de América Latina y el Caribe. Págs. 98-129.

Cálculos del autor a partir de las fuentes citadas.

Si bien un mayor desarrollo económico de la región Sur Sudeste de México y de Centroamérica podría ser beneficioso para esas naciones, su efecto en el desarrollo real de la zona, es muy cuestionado, en tanto los agentes económicos y los ideólogos que diseñaron este Plan, lo que pretenden es desarrollar las condiciones que permitan a esta zona sea funcional con el patrón de acumulación transnacional instalado al calor de la globalización con predominio del neoliberalismo y hacer un aporte al interés de Estados Unidos de reconfigurar su hegemonía en América frente a sus grandes rivales; la unión Europea y Asia.

La dimensión transnacional del Plan Puebla-Panamá y su coherencia con el TLCAN y el ALCA, ya ha sido visualizada críticamente por varias organizaciones políticas básicamente de la izquierda mejicana y el movimiento popular centroamericano así como por algunos académicos de este y otros países.

El Partido del Trabajo de México ha hecho saber que “el ALCA. cuenta con dos caballos de Troya: El Plan Puebla-Panamá y el Plan Colombia, por medio de los cuales ya está implementando sus objetivos. En el fondo busca impulsar grandes proyectos de interés para los capitales foráneos como base de la integración comercial de Mesoamérica al proceso de globalización neoliberal. El principal beneficio que tendría para la población de esta zona es la venta de mano de obra no calificada a bajo costo”.⁷

Sin duda alguna, la fachada que hace más o menos potable al Plan Puebla-Panamá a los ojos de la empobrecida y desempleada fuerza de trabajo mejicana - básicamente indígena- y a los centroamericanos, es el pago de salarios que hoy tiene lugar en las maquiladoras de la frontera norte de México que es de 1,20 dólares por hora⁸ que aunque es un salario de hambre, es cuatro veces mayor al que se paga en varios países de Centroamérica por un trabajo igual que es de 0,25 centavos de dólar la hora.⁹

Joaquín Vela, exdiputado federal al Congreso de la Unión de México entre 1994 y 1997 escribió en Agosto del 2001 que: “En realidad el Plan Puebla-Panamá es un programa diseñado por los norteamericanos y más que buscar apoyar económicamente a la región y a su población, busca desarrollar vías de comunicación que le permitan extraer las enormes riquezas naturales de la zona a las grandes empresas”¹⁰.

En efecto, no debe perderse de vista, que esta región conocida también como Mesoamérica es rica en biodiversidad (en particular la selva Lacandona en Chiapas)

⁷ Revista de Reflexión Teórica y Política del Partido del Trabajo de México. No. 3. Diciembre-Enero, 2002. Artículo titulado ALCA; Imperialismo neoliberal. Pág. 29.

⁸ Preguntas y Respuestas sobre el Plan Puebla-Panamá. Internet. Enero, 2002.

⁹ Idem anterior.

¹⁰ Revista de Reflexión Teórica y Política del Partido de los Trabajadores de México. No. 3. Diciembre-Enero, 2000. Artículo titulado ALCA; Imperialismo Neoliberal. Págs. 142-143.

al punto de que México clasifica en un lugar prominente entre los 17 países más ricos en biodiversidad a nivel mundial.

Biodiversidad en mesoamérica

País/Región	Mamíferos	Aves	Reptiles	Anfibios	Peces	Plantas Superiores
México	491	800	704	310	506	26 071
Desde Puebla hasta Panamá	1 797	4 153	1 882	944	1 132	75 861

FUENTE: Ana Esther Ceceña. La Territorialidad y la Dominación. Estados Unidos y América Latina. Pág. 10.

Nota. Mesoamérica incluye a los ocho estados del sur sudeste de México y a Centroamérica.

Como parte de la bioriqueza, Mesoamérica también se destaca por el alto nivel de endemismo de esta región.

Endemismo en mesoamérica

País/Región	Mamíferos	Aves	Reptiles	Anfibios	Plantas Superiores
México	140	92	369	194	12 500
Desde Puebla hasta Panamá	170	109	489	320	16 198

FUENTE: Ana Esther Ceceña. La Territorialidad y la Dominación. Estados Unidos y América Latina. Pág. 10.

Otro aspecto de significativa importancia lo constituye la existencia de petróleo, en particular las reservas del crudo que se localizan en la parte mexicana.

Petróleo en mesoamérica

País	Reservas (Miles de Millones de barriles)	Relación de la reserva respecto al total mundial (%)	Duración a los niveles actuales de explotación (Años)	Producción (Millones de Barriles diarios)	Relación de la producción respecto al total mundial (%)
México	28 300	2,7	23,5	3,6	5,0
Otros países de Centro y Sudamérica	14 000	0,1	29,9	14,8 Mil	0,2

Fuente: British Petroleum. Statistical Review of World Energy, 2001 y 2003.

Otra expresión de la importancia de los países que conformen el PPP es su posición geográfica como zona de paso y asentamiento de las transnacionales.

La región es de hecho un corredor natural entre el Norte y el Sur de América y una importante opción de paso entre el polo industrial del Este de Estados Unidos y el Océano Pacífico. A juicio de la mayoría de los estudios consultados sobre este tema, el sistema de corredores que se concibe en los marcos del PPP responden a esta lógica geoeconómica y geopolítica en tanto constituye un escenario por donde se desplazarían expeditamente el capital, las mercancías y los factores de la producción en ambas direcciones. No obstante esto, para que este corredor sea completamente funcional a las transnacionales solo habría que corregir la dirección de sus principales redes de carreteras, autopistas, ferrocarriles, puertos, comunicaciones y generación de energía procurando que el eje básico de la comunicación terrestre, marítima y de las telecomunicaciones, tenga una orientación Norte-Sur y esto, según afirma Andrés Barreda, ya está en marcha¹¹.

Sistema de corredores en el contexto del Plan Puebla Panamá

Corredor Biológico	Corredor Logístico	Corredor Urbano Industrial	Corredor Carretero	Corredor Costero	Corredor Interoceánico Atlántico-Pacífico
Comprende las áreas más ricas en bioriqueza y endemismo	Enlaza los principales puertos y ciudades entre el Atlántico y el Pacífico, entre el Norte y el Sur. Se incluye también una red de carreteras el gasoductos regional y la red de fibra óptica	Está formado por un red vial que conecta alas principales ciudades con los puertos aeropuertos y ferrocarriles	Comprende el Eje Carretero desde Puebla hasta Panamá	Incluye dos sistemas de conexiones. Uno en el Pacífico y otro en el Atlántico	Puerto Cortés- Puerto Cutuco (Honduras), El Istmo de Tehuantepec y el Canal de Panamá. También es importante la conexión entre el Golfo de Fonseca y los puertos del Atlántico centro-americano.

FUENTE: Elaboración propia del autor sobre la base de Mesoamérica. Los Ríos Profundos. Alternativas Plebeyas al Plan Puebla- Panamá. 2da. Edición.

¹¹ Profesor de la Universidad Nacional Autónoma de México. Riguroso investigador de la política expansionista de Estados Unidos de América.

Otra expresión de la dimensión geoeconómica del Plan Puebla-Panamá se localiza en el tema migratorio.

Desde este punto de vista, México y Centroamérica constituyen una zona problemática para los Estados Unidos, toda vez que en ella tienen su origen, sucesivas oleadas migratorias -frecuentemente desordenadas e ilegales- que introducen tensión en la frontera común entre los dos países y que constituye una población económicamente activa estimada en unos 20 millones de trabajadores¹² azolada por un nivel de desempleo abierto urbano que según cifras oficiales, oscila alrededor del 6% de la población en edad de trabajar¹³. En algunos países, la tasa de desempleo es más alta aún. Tal es el caso de Panamá con un 15,2% de desempleo abierto urbano¹⁴. Toda esta población, puede ser sometida a una alta tasa de explotación en sus propios lugares de origen con una determinada inversión de capital extranjero evitando así las presiones migratorias de las últimas décadas. En este contexto, el capital transnacional está optando por una expansión sin precedentes de la maquila y las zonas francas.

Por último -pero no menos importante- está el hecho de que en esta región tuvo lugar hasta hace poco tiempo una de las más cruentas expresiones insurgentes del continente, algunos de cuyos principales actores están en activo en la lucha por el poder ahora como partidos políticos (FSLN-Nicaragua, FMLN-El Salvador, URNG. - Guatemala-, etc.) pero que además, cuenta con un foco que aún no ha abandonado la estrategia insurreccional que es Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) en Chiapas, Sur de México.

A esto se debe adicionar que Estados Unidos pretende establecer un cerco político-militar a la insurgencia colombiana así como a La Revolución Bolivariana de Venezuela en este sentido, Centroamérica tiene una importancia crucial. En el istmo centroamericano se localiza la Base Militar de Palmerola (Honduras) y se han establecido nuevas instalaciones militares bajo la Iniciativa "Nuevos Horizontes 2003" entre las que se encuentra una nueva base en Guatemala y en Chiriquí (Panamá) y la Escuela Internacional de la Policía en Costa Rica. Esto hace de la zona que abarca el Plan Puebla-Panamá, un área muy sensible para la estrategia de dominación hemisférica de Estados Unidos y por supuesto, para su concepto de la seguridad nacional. En esto radica una de sus principales expresiones de su dimensión geopolítica.

Por supuesto, como ya se señaló anteriormente, los ideólogos del neoliberalismo están usando las fintas a las que siempre apelan para confundir al pueblo. En este

¹² Cálculos realizados a partir del libro Los indicadores Básicos de la Subregión Norte de América Latina y el Caribe.

¹³ CEPAL. Balance Preliminar de la Economía de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, 2000. Pág. 89.

¹⁴ Idem.

caso, enfatizan la tesis de que el Plan Puebla-Panamá significará un aumento del flujo de inversiones de capital y en una expansión del empleo, una fórmula que según su lógica, debe ser muy atractiva para la población centroamericana y del sudeste de México donde se registran altas tasas de desempleo abierto y subempleo. Sin embargo, se oculta que se tratará básicamente de un empleo precario, mal pagado, con ausencia de organizaciones sindicales y leyes que protejan al trabajador, o sea, lo que se ha dado en llamar una “zona de tolerancia laboral” muy funcional al patrón de acumulación transnacional. En esto radica la funcionalidad económica de este plan para los intereses de Estados Unidos en la región.

Lógicamente que en el caso del Plan Puebla-Panamá, México también persigue algunos objetivos muy puntuales entre los que pudieran señalarse los siguientes:

- 1- Trasladar hacia Centroamérica parte de los costos de su difícil inserción internacional con Estados Unidos en los marcos del TLCAN.
- 2- Bajar la presión migratoria de Centroamérica y el Sur-Sudeste de México hacia Estados Unidos con lo cual concretaría la misión otorgada a este país de actuar como cancerbero de la frontera sur de Estados Unidos.
- 3- Trabajar en función de resolver el episodio insurgente en Chiapas por la vía de crear algunas condiciones sociales, económicas -básicamente aumento de empleo- para la empobrecida población indígena aunque se estima que será empleo de mala calidad, precario, inseguro y con una alta cuota de explotación para la mano de obra de esas regiones.
- 4- Buscar un equilibrio en el desarrollo económico al interior de la nación mexicana ya que el norte del país es más desarrollado que la región Sur-Sudeste.

Todos estos objetivos revelan que el Plan Puebla Panamá. es más funcional a la lógica de la regionalización neoliberal que está en marcha en América y cuya punta de lanza es el TLCAN y también el ALCA que al verdadero desarrollo de Mesoamérica. Esto ha convertido al Plan Puebla-Panamá en blanco de reservas y duras críticas.

Un grupo de críticos coincide en que este Plan concede demasiada prioridad a los aspectos comerciales cuando lo que más necesita esa región para su desarrollo, es resolver el conflicto chiapaneco y enfatizar en la inversión social.

El propio subcomandante Marcos se refirió en duros términos sobre el Plan Puebla-Panamá sólo unos días después que este vio la luz. El líder insurgente vinculó la esencia de esta estrategia con la violación de la Ley de Derechos y Cultura Indígena y según sus palabras se deduce que este puede “eliminar los derechos de propiedad de las comunidades indígenas reconocidos en la letra y el espíritu de la llamada Ley COCOPA”¹⁵.

¹⁵ Plan Puebla-Panamá. ¿Un nuevo espejismo?. Julio, 2001 en Internet.

Algunos de los críticos enfatizan en la tesis de la descapitalización de los países involucrados en este plan, lo cual se producirá mediante las zonas francas, la maquila, la explotación de la mano de obra y el acceso a la base de genes, así como por medio de la exención de impuestos que favorece a las firmas extranjeras. También argumentan que en la industria manufacturera, y la maquiladora en particular, la participación del componente nacional en la producción y las exportaciones será muy baja. Esta tesis tiene como referente la situación actual que se observa en México, un país que después de su inserción en el TLCAN sólo puede colocar un 17% de sus componentes nacionales en la producción manufacturera para la exportación mientras que en la industria maquiladora la participación del componente nacional es aún más baja, o sea, 2%¹⁶.

Algunas consideraciones finales

Las implicaciones encubiertas del el P.P.P. para las naciones mesoamericanas y para los pueblos de esa región, aconsejan a los estrategas del imperialismo a dejar huérfanos de argumentos a la sociedad civil de esta región y en los casos en que sea imprescindible, matizar su discurso y hacerlo más potable para sus interlocutores.

Cuando se da alguna información sobre este Plan, es presentado como una fórmula moderna y pragmática para los pueblos mejicano y centroamericano en tanto será portadora de nuevas fuentes de empleo y desarrollo. Sin embargo, esta estrategia está diseñada para alcanzar objetivos que tributen al nuevo concepto de regionalización neoliberal y a las prioridades del actual patrón de acumulación transnacional para el cual Mesoamérica es más importante desde el punto de vista geopolítico, que económico aunque no se desconoce la importancia las maquiladoras para mejorar la competitividad internacional de las producciones manufactureras de bajo valor agregado gracias al bajo salario y las condiciones de casi tolerancia laboral en las que se explota la fuerza de trabajo mesoamericana. Esto es muy evidente en las confecciones textiles que se producen en esta región y se comercializan en el mercado mundial y tiene significativa importancia para enfrentar la competencia que en lo adelante introducirá China y otros países asiáticos al término del acuerdo de textiles y vestidos.

Es por esto que durante todo el trabajo, se ha tratado de deslindar la apariencia de la esencia de esta estrategia con el fin de poner al descubierto su esencia transnacional.

¹⁶ Arturo Huerta. Ponencia presentada en el Tercer Evento Internacional sobre la globalización y los problemas del desarrollo. La Habana. Febrero, 2001.

Bibliografía consultada

- 1- Colectivo de autores mexicanos. América Latina en la postguerra. Tendencias y alternativas. Colección Estado, Cultura y Sociedad. Universidad de Guadalajara. México, 1997.
- 6- Revista de Reflexión Teórica y Política del Partido del Trabajo de México. N°3. Diciembre-Enero, 2002. ALCA: Imperialismo Neoliberal.
- 7- PNUD. Informe sobre desarrollo Humano, 2000, 2001 y 2002.
- 8- PNUD. Segundo Informe sobre Desarrollo Humano en Centroamérica y Panamá, 2003.
- 9- CEPAL. Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile. Años 1999, 2000, 2002 y 2003.
- 10- CEPAL. Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, 2002.
- 11- CEPAL. Centroamérica. Evolución económica durante el año 2000.
- 12- CEPAL/OIM/BID. Informes nacionales sobre migraciones sobre migración internacional en países de Centroamérica, 2001.
- 13- British Petroleum. Statistical Review of World Energy, 2001 y 2003.
- 14- Armando Bartra. Mesoamérica. Los Ríos Profundos. Alternativas Plebeyas al Plan Puebla-Panamá. 2da. Edición. México, 2002.
- 15- Armando Bartra. Cosechas de Ira. Economía Política de la Contrarreforma Agraria. Instituto Maya A.C.
- 16- Ana Esther Ceceña. La Territorialidad y la Dominación. Estados Unidos y América Latina. Revista Chiapas.

LOS MEGAPROYECTOS DEL PLAN PUEBLA PANAMÁ EN EL SALVADOR

Centro de Información sobre
Integración Económica y Libre
Comercio (CEICOM)

BERNARD ORNILLA

INTRODUCCIÓN

El Plan Puebla Panamá fue presentado en noviembre de 2000 por el presidente electo de México, Vicente Fox, y avalado por los siete presidentes centroamericanos en marzo de 2001.

Este Plan aspira a “dirigir” las inversiones de los gobiernos de la región durante los próximos 25 años. Tratándose de una recopilación de viejas ideas propuestas por el gran capital para México y Centroamérica, enseguida ha logrado un fuerte apoyo, tanto logístico como financiero, de los bancos multilaterales de desarrollo, en especial, el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo y el Banco Centroamericano de Integración Económica.

Antes de iniciarse siquiera un proceso de debate y consulta entre la población afectada por el Plan, diversas potencias internacionales con intereses geoestratégicos en la región (Estados Unidos, Japón y España principalmente) han ofrecido recursos de su Ayuda Oficial para el Desarrollo, siempre que se garantice la apropiación por parte de sus empresas de los posibles beneficios económicos que repercutan de la ejecución del mismo.

El documento oficial del Plan comienza con un exhaustivo análisis socio económico ambiental de la región mesoamericana separado en 2 capítulos que configuran su ámbito de acción: el Sur Sureste de México (Estados de Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Puebla, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz y Yucatán) y Centroamérica (Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá).

El PPP se estructura en 7 Iniciativas: Desarrollo Humano, Desarrollo Sostenible, Facilitación del intercambio comercial, Integración de los servicios de Telecomunicaciones, Prevención y mitigación de desastres naturales, Turismo, Interconexión eléctrica y Transporte.

Las obras previstas en el Plan son fundamentalmente de infraestructura entre las cuales destacan la construcción de grandes carreteras, tendidos eléctricos de alta tensión, puertos, aeropuertos, anillos periféricos, presas, gaseoductos y otras.

Muchas de estas obras, así como sus respectivas inversiones de capital ya han sido realizadas o se están ejecutando. Esta investigación esta orientada a presentar una panorámica de lo que se establece en el Plan y de lo que hasta ahora se ha hecho, de sus impactos económicos y sociales, así como también de algunas de sus implicaciones políticas; entre ellas, de las resistencias más visibles de los pueblos.

En el caso de El Salvador el avance de estas obras es considerable y con esta investigación queremos recoger su situación actual.

I. INICIATIVA MESOAMERICANA DE TRANSPORTE

El objetivo de esta iniciativa es el de reducir costos de transportes, a través del desarrollo de la integración vial en Mesoamérica y establecer un sistema integrado de transporte (terrestre, ferroviario, aéreo y marítimo), trazando ejes carreteros que vincularán los centros de abastecimiento de materias primas con los nodos (ciudades de ensamblaje) y los puntos de exportación, para disponer así de una red de infraestructura que facilite la producción. Se desarrolla en 2 fases²:

1. Primera fase: - *Integración Vial*

Los antecedentes a esta fase los encontramos en el Corredor Logístico Centroamericano, proyecto en proceso desde 1998 a iniciativa de los Presidentes de Centroamérica, realizado con el apoyo de INCAE y la SIECA y aprobado por el COMITRAN. Los objetivos del corredor coinciden con los objetivos de la Iniciativa Mesoamericana de Integración Vial del Plan Puebla Panamá³.

El fin último es el de superar las limitaciones de infraestructura y mejorar los accesos a los mercados⁴. En un intento por coordinar los esfuerzos para desarrollar esta iniciativa, los Ministros de Transportes y Obras Públicas han creado la Comisión Técnica de la Iniciativa Vial, la cual cuenta con el apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), la Corporación Andina de Fomento (CAF) y la Secretaria de Integración Económica Centroamericana (SIECA). Dentro del trabajo de esta secretaria destaca el Memo-

¹ *PPP Iniciativas y Proyectos*. Página 45. 15 de junio de 2001

² *Iniciativa Mesoamericana de Transporte*. Presentación de Alberto Trejos, coordinador de la Iniciativa. Santiago de Chile. 30 de septiembre de 2003

³ Presentación del Ministerio de Obras Públicas de El Salvador.

⁴ Comisión Técnica de la Iniciativa de Integración Vial. *Informe sobre inversiones y Financiamiento de la Red Internacional de Carreteras Mesoamericanas*. Página 2. 18 diciembre de 2002.

rando de Entendimiento sobre la Red Internacional de Carreteras Mesoamericana (RICAM), el cual define el marco legal, institucional regulador y operacional para la ejecución de esta iniciativa. A la vez, incluye el trazado de los corredores prioritarios, las normas generales y planes de acción, los principios para la armonización de regulaciones y estandarización de normas técnicas entre otros aspectos. Por último, pretende crear un procedimiento informatizado para el tránsito internacional de mercancías, bajo una declaración única de todos los datos sobre mercancías, vehículos y personas requeridos por los organismos que participan en control de fronteras (aduanas, sanidad, transporte, migraciones, etc.) y un procedimiento operativo común para las fronteras de los ocho países que integran el PPP.

Los Resultados que se esperan son los que se detallan a continuación:

- Reducir costes de Transporte en un 40%
- Reducir el coste medio por Km. de 1.75\$ por Km. a 1.05\$
- Aumentar la velocidad media de 25 Km./h a 40 Km./h
- Mayor seguridad en el desplazamiento por carreteras.
- Reducir tiempos de transporte, Ej.: el recorrido en el corredor Atlántico en 31 horas en lugar de las 42.6 horas que actualmente toma recorrer sus 3,159 Km.

1.1 RICAM

La Red Nacional de Carreteras Mesoamericanas (RICAM) consiste en un sistema de carreteras de 8.977 Km. que se clasifican en 2 categorías:⁵

A) Corredores Principales de integración: Total 4904 Km.

A.1) Corredor del Pacífico (Puebla Panamá): 3159 Km..

A.2) Corredor del Atlántico: 1745 Km.

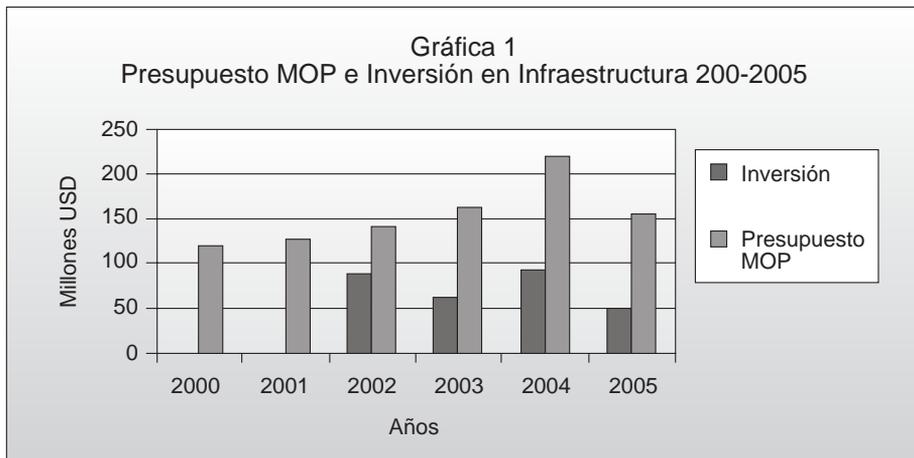
B) Ramales y Conexiones Regionales Complementarios: Total 4073 Km.

Según fuentes del Ministerio de Obras Públicas (MOP), el monto de las obras correspondientes al RICAM suman \$365.24 millones, aunque las mismas fuentes se citaron en el Informe de Desarrollo Económico y Social de El Salvador 2003, elaborado por FUSADES, y el coste se incrementaba hasta \$401 millones –casi \$36 millones más de los que aparecen en el cuadro-. De éstos, \$241 millones, ya tienen financiación y el resto se cubrirá con fondos del FOVIAL⁶. Actualmente se tiene avanzado más del 75% de las obras requeridas y las restantes se terminarán en 2 años (a excepción de todo el anillo periférico de San Salvador y la carretera Longitudinal Norte).

⁵ *Iniciativa de Integración Vial. Memorando de Entendimiento de RICAM.* Mérida, México. 28 de junio de 2002.

⁶ Fondo de Conservación Vial creado en el 2001 para financiar el mantenimiento de las vías de comunicación del país. Se nutre de los ingresos percibidos por la retención de 20 centavos de dólar sobre cada galón de gasolina consumido.

Si analizamos los presupuestos asignados al MOP, destaca la partida de Inversión en Infraestructura vial⁷ de cuyos recursos se nutre el Gobierno para respaldar económicamente los proyectos contenidos en el RICAM. Observando la gráfica del presupuesto en el periodo 2002 a 2005, visualizamos que, los mayores montos se gastaron en el 2002 y el 2004, coincidiendo con la culminación de las obras para los corredores Pacífico, complementarios y Atlántico. Exigentes.

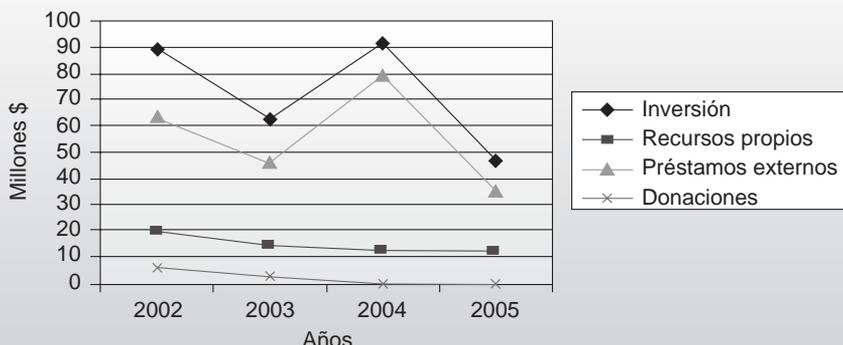


Fuente: Ministerio de Hacienda Ley de Presupuestos 2002-2005

El desglose del rubro Inversión en Infraestructura en las sub partidas de recursos propios, donaciones y préstamos externos, nos indica que en un rango del 71% (en el 2002) al 86% (en el 2004) las obras se han financiado con préstamos. El caso del 2004 es digno de mención puesto que con respecto a un presupuesto total para el MOP de \$220.61 millones (el más alto de este siglo, un 85% mayor al del 2000), \$91.7 millones fueron destinados a la inversión y \$79 millones financiados por préstamos del BCIE y la cooperación japonesa. En cambio, la financiación con fondos propios prácticamente carece de un peso específico considerable en este apartado, y mucho menos las donaciones. La sostenibilidad de este modelo de incrementar las infraestructuras, depende exclusivamente de la financiación externa y debilita la capacidad de inversión del MOP en tantas vías de comunicación descuidadas. Sólo la asignación para el rubro de mantenimiento de la infraestructura vial sufrirá un aumento considerable, abriendo el camino, tal y como se indica más adelante en la investigación, a la privatización vía concesiones de tramos viales.

⁷ Sus propósitos son la construcción, reconstrucción, rehabilitación y mejoramiento de la infraestructura vial nacional.

Gráfica 2
Desglose de Inversión en infraestructura 2002-2005



Fuente: Ministerio de Hacienda Ley de Presupuestos 2002-2005

A) Corredores Principales de integración:

A.1) Corredor Pacífico (Puebla-Panamá)

El Corredor vial de integración entre Ciudad de Panamá y la ciudad de Puebla en México, sigue la ruta del litoral Pacífico con una longitud 20% menor que la carretera Interamericana. Cuenta con una mejor topografía al desplazarse por la costa pacífica del istmo, pasa a través de las zonas de mayor desarrollo de la región y está conectado con otras vías a las principales ciudades, centros de producción y puertos de la región⁸.

Tabla 2
Detalle del Corredor Pacífico en El Salvador

Inicio Tramo	Fin Tramo	KM	Coste Mill. \$	Financia	Ejecución
La Hachadura	Km. 05	44	29	BID/GOES	100%
Km. 05	Km. 08	03		BID/GOES	100%
Km. 08	La Libertad	78		BID/GOES	100%
La Libertad	Comalapa	28	9	FOVIAL	100%
Comalapa	Zacatecoluca	26	114.9	BCIE/GOES	100%
Zacatecoluca	Usulután	52		BCIE/GOES	100%
Usulután	El Delirio	32		BCIE/GOES	100%
El Delirio	Sirama	57		BCIE/GOES	100%
Sirama	Agua Salada	27	9.9	BCIE/GOES	100%
Agua Salada	El Amatillo	7	0.22	N/D	100%
El Amatillo	Puente del Amatillo ⁹	0	10	BCIE/JICA ¹⁰	0%
TOTAL		354	173.02		

Fuente: Elaboración propia a partir de informes del Ministerio de Obras públicas y artículos de la prensa de El Salvador.

⁸ PPP Iniciativas y Proyectos. Página 46, 15 de junio de 2001.

⁹ Diario El Mundo. Plan para reubicar la frontera El Amatillo. San Salvador, 8 de Octubre de 2004. La frontera puede trasladarse 2 ó 3 Km. De su ubicación actual existiendo financiación de \$7.6 millones (ofrecidos por la JICA y el BCIE) para modernizar las instalaciones. 8 de Octubre de 2004.

¹⁰ Agencia de Cooperación Japonesa.

Las obras del corredor pacífico consisten en:

- Reparación de fallas 107.1 Km.
- Recarpeteo 28 Km.
- Rehabilitación 84 Km.
- Reforzar estructura de pavimento 127.7 Km.
- Reconstrucción de puentes antiguos (más de 40 años)
- Construcción de 2 bypass: Usulután y La Libertad
- Reconstrucción del Puente de El Amatillo¹¹.

A.2) Corredor Atlántico

El Corredor Vial del Atlántico integraría los países de México, Belice, Guatemala, Honduras y El Salvador. Atraviesa vastas zonas de interés turístico y arqueológico. La concreción de obras permitirá a esta región disponer de un corredor internacional, a través de una carretera con características geométricas que garanticen la seguridad y el desplazamiento rápido de vehículos de carga y omnibuses. Este corredor tiene puertos marítimos y áreas de producción muy importantes en su zona de influencia. Concretamente, entre Puerto Cortés en Honduras y el Puerto de Cutuco en El Salvador; se ha proyectado construir un nuevo corredor vial o canal seco de 391 Km. que tendrá características técnicas y de seguridad que facilitarán el tráfico eficiente y fluido de furgones de carga entre los océanos Pacífico y Atlántico.¹²

Tabla 3
Detalle del Corredor Atlántico en El Salvador

Inicio tramo	Fin tramo	Km.	Coste Mill. \$	Financia	Ejecución
El Delirio	La Unión	28	19.6	BCIE	100%
La Unión	Puerto Cutuco	8	7.04	BCIE	N/D
Puerto Cutuco	Sirama	12	19.3	BCIE	100%
CONASA					
TOTAL		36	45.94		

Fuente: Elaboración propia a partir de informes del Ministerio de Obras públicas y artículos de la prensa de El Salvador.

Las obras del corredor atlántico consisten en:

- Construcción de un By-pass en La Unión
- Rehabilitación de carreteras.

¹¹ Actualmente se está negociando con Honduras la construcción del puente fronterizo del Amatillo.

¹² PPP *Iniciativas y Proyectos*. Página 48. 15 de junio de 2001.

¹³ CONASA: Constructora Nacional Sociedad Anónima.

B) Ramales y conexiones regionales complementarios

Incluye una serie de carreteras que complementan a los Corredores de Integración Pacífico y Atlántico para completar la Red Internacional de Carreteras Mesoamericanas (RICAM). Permiten integrar los principales centros de producción y distribución con los puertos internacionales, desde el Canal de Panamá hasta la frontera con Estados Unidos, en Texas; así como los puertos de la región con los centros de consumo. Además los corredores atraviesan vastas zonas de interés turístico y arqueológico.

Tabla 4
Detalle de los ramales y conexiones regional complementarios en El Salvador

Inicio Tramo	Fin Tramo	Km.	Coste Mill. \$	Financia	Ejecución
San Cristóbal (Frontera Guatemala)	Santa Ana	33	5	GOES/FOVIAL	100%
Santa Ana	Sitio del Niño	47	38	BCIE/GOES	100%
Sitio del Niño	Nejapa	17	86	BCIE/GOES	100%
Nejapa	Apopa	8		BCIE/GOES	100%
Apopa	Soyapango	13		BCIE/GOES	100%
Soyapango	San Martín	10		JBIC ¹⁴ /GOES	100%
San Martín	San Rafael Cedros	21		JBIC/GOES	100%
San Rafael Cedros	Km. 70, San Vicente	31		GOES	100%
Km. 70,					
San Vicente	Villa El Triunfo	36	61	BCIE	100%
Villa El Triunfo	San Miguel	28		BCIE	100%
San Miguel	Sirama	33		BCIE	100%
TOTAL		277	190		

Fuente: Elaboración propia a partir de informes del Ministerio de Obras públicas y artículos de la prensa de El Salvador.

Las obras de los ramales y conexiones complementarios consisten en:

- Recarpeteo 70 Km.
- Construcción de 3 bypass en San Salvador 16.5 Km.
- Construcción 10.5 Km.
- Reconstrucción 21.56 Km.
- Mejoramiento de carretera 36 Km.
- Reforzamiento de Estructura pavimentada 130.08 Km.
- Construcción de Bypass en San Miguel.

¹⁴Banco Japonés para la Cooperación Internacional.

El anillo periférico es una supercarretera de seis o cuatro carriles, tres o dos por sentido, que alcanzará unos 197 kilómetros de longitud y cuya velocidad promedio será de 90 kilómetros por hora. El proyecto se ejecuta en dieciséis municipios del Área Metropolitana, de San Salvador (AMSS), involucrando hasta la fecha a 9 de ellos (Soyapango, Apopa, Nejapa, Ciudad Delgado, Mejicanos, Tonacatepeque, San Martín, Cuscatancingo y San Jacinto) con sus respectivas colonias¹⁵. El objetivo, según el Ministerio de Obras Públicas, es descongestionar el tráfico de San Salvador conectando toda el área Metropolitana, facilitando el tráfico de mercancías y personas.

El proyecto arrancó en el año 2002 por tramos, una estrategia de fragmentación adoptada para no detener la ejecución de este Megaproyecto y así obtener los correspondientes permisos para su construcción. El Gobierno espera que el proyecto haya finalizado en el año 2012. Hasta la fecha se han ejecutado los tramos I, II y III del anillo periférico que cubren las rutas: Nejapa-Apopa-Troncal del Norte-Sitio del Niño; Calle al volcán-Carretera Troncal del Norte oriente (Apopa-Soyapango); y Calle al volcán-Carretera Troncal del Norte poniente (Soyapango-San Martín) y está comenzando el tramo IV denominado Autopista de Comalapa-Boulevard del Ejército que atravesaría las faldas del cerro de San Jacinto. Se estima que el Anillo Periférico esté finalizado para el año 2012.

La empresa canadiense DELCAN fue responsable del diseño seleccionado, con un coste estimado que va desde \$700 a \$1.500 millones, esta última cantidad, que supone el 60% del presupuesto general del Estado en el 2003, ha sido dada por ingenieros expertos independientes. Según FUSADES, el coste de la construcción de los 197.1 Km. de los tramos del anillo periférico desde Carretera del Oro, autopista Comalapa y Norte de Santa Tecla; ampliación del Boulevard Constitución; completar by-pass norte entre el Sitio del Niño y Lourdes; y una nueva autopista periférico San Martín; será de \$693.3 millones.¹⁶

Resistencia del Movimiento Social

La resistencia a este proyecto se ha llevado a cabo a través de varias organizaciones agrupadas en torno a la Asociación de Comunidades Afectadas por el Anillo Periférico, (ACAP) que han realizado varias acciones para detener su construcción, en respuesta al inadecuado estudio de impacto medioambiental, que no quiere hacer público el Ministerio de Medio Ambiente. A nivel nacional, ha presentado Recursos de

¹⁵Colonias: Soyapango: Col. Florencia, Col. Buenavista, Col. Emiliani, Col. Girasoles, Col. Lomas del Río; Ciudad Delgado: Cantón Cabaña, Cantón Ramírez, Cantón Los Llanitos, Cantón Los Hernández, Cantón Altiplano; San Salvador, Distrito 5: Col. Santa Marta, Col. El Milagro, Col. Las Conchas; San Salvador, Distrito 3: Comunidad Cecilio del Valle, Cantón El Carmen; Mexicanos: Colonia San Ramón.

¹⁶ FUSADES, Informe de desarrollo económico y Social de El Salvador 2003. Capítulo 9. P. 223. San Salvador.

Amparo a la Honorable Corte Suprema de Justicia; peticiones a la Asamblea Legislativa; se han dictado ordenanzas municipales de los municipios de Soyapango, Ciudad Delgado y Nejapa; algunos Alcaldes y Alcaldesas de estos lugares, han encabezado manifestaciones de los pobladores y pobladoras de estos municipios; se han realizado foros y talleres de discusión multitudinarios en los municipios afectados; y ciudadanos/as se han enfrentado para detener el movimiento de la maquinaria utilizadas para dicha construcción, llegando incluso a encadenarse a los árboles. También existe una resolución en contra del Anillo Periférico publicada por la Procuraduría para la Defensa de los Derechos Humanos, (a través de la Procuraduría Adjunta de Medio Ambiente) en la que se denuncia la vulneración al derecho a la calidad de vida y a un medio ambiente sano.¹⁷ A nivel internacional, se han dirigido cartas al Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), explicando la problemática ambiental que significa la ejecución del proyecto Anillo Periférico y pidiendo el cese de todo financiamiento; y, por último, se ha presentado una demanda ante el Tribunal Centroamericano de Agua con sede en Costa Rica.

Impactos:

“La zona verde afectada por el anillo es generadora de oxígeno puro y permite la infiltración de aguas lluvias a los acuíferos profundos que abastecen la cuenca hidrográfica del gran San Salvador suponiendo el 75% del agua potable que consume el AMSS. La obra, responsable de la deforestación y la pavimentación de extensas áreas ha comenzado a generar daños materiales y humanos así como consecuencias ambientales graves”¹⁸:

- Las fuentes de agua explotadas por la Administración Nacional de Acueductos y Alcantarillados ANDA, y otras instituciones, han disminuido sensiblemente su caudal en este año, incrementando el nivel de racionamiento en las horas de servicio de agua en hogares afectados y generando un impacto negativo en la salud de la población. Existen barrios y colonias en donde no ha habido suministro de agua hasta por cinco meses. (Ejemplo: en Cimas de San Bartolo del Municipio de Tonacatepeque y otra lista de Comunidades que diariamente está saliendo publicada en el periódico La Prensa Gráfica).¹⁹
- Se han incrementado los niveles de contaminación del aire¹⁹ incidiendo en el incremento en los niveles de enfermedades respiratorias.

¹⁷ Sermeño, Mauricio (Director ejecutivo de la UNES). *El Anillo Periférico en el Área Metropolitana de San Salvador*. www.unes.org.sv

¹⁸ Ibid.

¹⁹ Un estudio realizado por FUSADES, publicado el día 17 de septiembre de 2004 en La Prensa Gráfica de El Salvador, expresa que el Dióxido de nitrógeno (NO₂), se ha incrementado de Enero de 2002 a enero de 2004 en 12 miligramos por metro cúbico. Las partículas suspendidas menores de 10 micras (PM₁₀), se han incrementado en un promedio de 50 miligramos por metro cúbico. El Ozono (O₃), se ha incrementado en 24 miligramos por metro cúbico.

- Se están produciendo aluviones de agua, lodo y piedra (como el ocurrido el día 10 de junio del 2004 en la colonia Los Ángeles del Municipio de Apopa) con consecuencias trágicas de daños físicos, psicológicos, morales y materiales sin que a la fecha el gobierno asuma su responsabilidad por haber autorizado la ejecución de proyectos sin los adecuados estudios de impacto ambiental.
- Se producirán los mismos efectos en zonas que son de un alto riesgo geológico y de mayor impacto ambiental, como son las faldas del Cerro San Jacinto, El Picacho y del Volcán de San Salvador.
- Aumentarán los riesgos de avalanchas pues la autopista quitará el pie de apoyo de los cerros de San Jacinto, Planes de Renderos, El Picacho, la cordillera de El Bálsamo y el volcán de San Salvador.
- Se calcula la tala de 262,000 árboles en las zonas de El Espino, El Picacho, la cordillera de El Bálsamo, los Planes de Renderos y el cerro de San Jacinto solo por la construcción. A estos habría que sumar los que se talen para continuar urbanizando zonas aledañas al Anillo.
- Existe un riesgo demostrado de que aumente la flota vehicular en circulación, debido al efecto psicológico producido con la construcción de nuevas calles. Esto no ayudará a mejorar los actuales problemas del transporte en el AMSS ni los 100 Km. de diámetro de la nube de smog²⁰ que cubre la capital.
- El segmento de población que reside en las zonas urbanas será afectado por reubicaciones, obligados por el Gobierno a vender sus tierras sin respetar los mecanismos democráticos contenidos en las leyes nacionales.
- Se ha demostrado que la temperatura en una zona pavimentada incrementa en 7° centígrados con relación a la temperatura debajo de un árbol de una zona con cobertura arbórea. Por lo tanto algo más de 4 millones de metros cuadrados verán incrementada en 7° centígrados su temperatura.

D) Red de carreteras que forman parte de la Iniciativa de Transporte del Plan Puebla Panamá:

Este es otro de los megaproyectos contemplados dentro del PPP. La carretera iniciaría cerca del pueblo de La Virgen, en el Departamento de Santa Ana y atravesaría todo el norte del país, pasando por 49 municipios y 6 Departamentos, (Santa Ana, Chalatenango, Cabañas, San Miguel, Morazán y La Unión), terminando en la frontera de El Amatillo. Tendrá una extensión de la carretera que conectará con el canal seco que uniría Puerto Cortés en Honduras con el Puerto de Cutuco.

²⁰La palabra inglesa smog (de smoke: humo y fog: niebla) se usa para designar la contaminación atmosférica que se produce en algunas ciudades como resultado de la combinación de unas determinadas circunstancias climatológicas y unos concretos contaminantes.
<http://www.esi.unav.es/asignaturas/ecologia/Hipertexto/10CAtm1/330Smog.htm>

Actualmente, el Gobierno ha reconocido que no dispone de fondos para ejecutar esta carretera, a pesar de que ya existen algunos tramos en condiciones; aunque no están conectados entre ellos. No descarta comenzar a realizar un estudio de factibilidad con ayuda de la cooperación japonesa, pero no se plantea hasta el 2007.²¹

1.2 Avances del RICAM

“En enero del 2004 se habían ejecutado proyectos en la Iniciativa Mesoamericana de Transportes por valor de \$2.236 millones, que han permitido importantes avances en el mejoramiento de la red vial de la región en los 9,450 Km. que integran los corredores viales del PPP. Con estos recursos se tiene asegurado el financiamiento del 50% de la red y otro porcentaje importante en su etapa final para que su financiamiento sea aprobado. Se evalúan opciones para la participación de actores privados, mediante esquemas de concesiones, para la construcción y rehabilitación de algunos tramos viales incluidos en la Red. Para ello, se ha puesto en práctica un mecanismo de coordinación y el desarrollo de programas de asistencia técnica regional y nacional para implementar adecuaciones en las legislaciones y mecanismos de participación privada en el concesionamiento de tramos viales. En este sentido, se ha aprobado un proyecto de \$ 500,000 y se ha designado al SIECA - institución del Grupo de Apoyo, como instancia ejecutora. Como complemento en el área de Transporte, se ha aprobado un fondo de \$ 450,000 para hacer un estudio de factibilidad sobre un sistema de información geográfica para dar apoyo al Plan Puebla Panamá, en el sector transporte. El financiamiento será proporcionado por USAID, IIC / BID y será ejecutado por SIECA”²²

2. Segunda Fase: - Ampliación a Iniciativa de Transporte

En El Salvador, la Comisión Ejecutiva Portuaria Autónoma (CEPA), es la encargada de desarrollar y explotar eficientemente los procesos y recursos portuarios, aeroportuarios y ferroviarios de El Salvador.

Su objetivo fundamental es facilitar a los usuarios del comercio exterior y al turismo la generación de polos de desarrollo, así como de terminales de consolidación de carga, proporcionando la infraestructura, equipo y personal idóneo desarrollado que coadyuven al desarrollo económico y social del país y del área centroamericana.

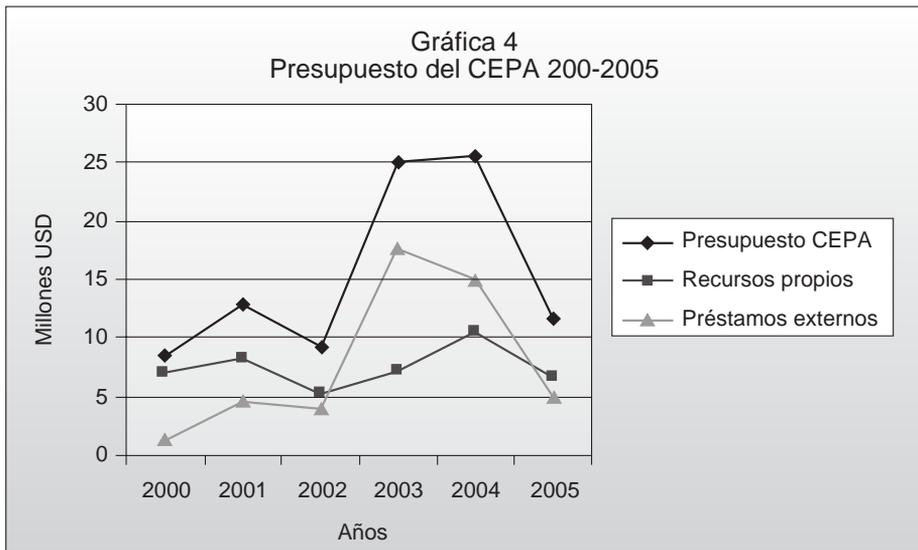
Concretamente, brinda los servicios del Aeropuerto Internacional de El Salvador, Puerto de Acajutla, Ferrocarriles Nacionales de El Salvador (FENADESAL) aunque con la nueva construcción del Puerto de Cutuco se ampliarán sus competencias.

²¹ La Prensa Gráfica. *Oriente, el nuevo motor económico del país*. San Salvador, 18 de Octubre de 2004.

²² Secretaría de Relaciones Exteriores de México. *Informe de avance de iniciativas*. Enero 2004

Desde la segunda mitad de los 90, CEPA, en línea con las políticas de liberalización económica impulsadas desde el Gobierno de ARENA, ha concesionado dos de sus tres servicios: el Aeropuerto y el Puerto de Acajutla.

Las inversiones realizadas por el organismo autónomo en el período 2000 al 2004, reflejan las obras anteriormente descritas. Concretamente, los años 2002, 2003 y 2004, con 60,81 y 72 millones de dólares de presupuesto, donde se concentraron los proyectos de inversión. El desglose de esta partida nos indica la dependencia de CEPA respecto a la financiación exterior, variando en un rango del 43% al 71% del total. Este dato es preocupante ya que la capacidad de generación de ingresos se ha visto mermada por la progresiva concesión de los servicios ofrecidos por el CEPA limitando el margen de maniobra futuro.²³ La gráfica siguiente presenta el comportamiento del presupuesto de CEPA desde el 2000 al 2005.



Fuente: Ministerio de Hacienda. Ley de Presupuestos 2000-2005.

2.1 Transporte Marítimo y Puertos en El Salvador

2.1.1 Puerto de Acajutla

Desde enero del 2003, el Puerto de Acajutla, situado en el departamento de Sonsonate, cuenta con un moderno equipo (una grúa de 350 t/h para cargar productos pesados y 2 barcos remolcadores) valorado en \$7 millones y financiado por donaciones de los gobiernos de Holanda y Alemania, que le permite reducir sus

²³Tomado de la página web de la CEPA: www.cepa.gob.sv

costos en un 13%, según estimaciones de CEPA. En octubre de ese mismo año, la Asamblea Legislativa dio luz verde al inicio del proceso de concesión del puerto. Éste será concesionado por 25 a 35 años, obligando al concesionario a invertir \$12 Millones en el Puerto y \$18 millones más en los primeros 10 años de concesión.²⁴ Se estima que en el 2005 arrancará una ampliación de la terminal para contenedores. Por otro lado, se analiza la concesión del manejo de contenedores, líquidos y granel.

El objetivo del Gobierno, es dejar en Acajutla el manejo de la carga a granel y de los combustibles y especializar al nuevo puerto de Cutuco en el movimiento de contenedores. Este objetivo optimista choca con las expectativas de los navieros quienes recientemente declaraban que “a La Unión no iba a llegar nadie, a menos que se fueran de Acajutla. En tiempos de barcos ninguna línea va a parar en Acajutla y en Cutuco, porque le quita mucho tiempo a los barcos”.²⁵

2.1.2 Puerto de La Unión

“La revitalización del puerto de la Unión (conocido por el puerto de Cutuco) situado en el departamento de La Unión, además de ser clave en el PPP, forma parte de un plan de desarrollo integral en el oriente del país realizado por la Comisión Nacional de Desarrollo (CND) con el apoyo de la Agencia de Cooperación Internacional de Japón (JICA) para el periodo 2004-2019 con una Inversión prevista de \$1.302 millones.²⁶

El proyecto, cuyo costo asciende a \$170 millones, se divide en 2 fases y ocupará una extensión de 117 hectáreas. Consiste en la construcción de 4 atracaderos: una terminal de carga de categoría A1 para pasajeros y mercancías; un muelle para contenedores y otro para carga a granel; una terminal para buques turísticos; un canal de acceso de 16 kilómetros; y una dársena para la maniobra de los barcos, así como facilidades físicas y equipamiento para la administración y almacenamiento de carga. El edificio administrativo tendrá seis niveles en los que albergará oficinas de CEPA, la aduana, inmigración, cuarentena, un banco, los concesionarios, salones de juntas y cuartos de control.

Los estudios de factibilidad, impacto ambiental y el diseño del puerto, cuyos costes han superado los \$7 millones, han sido donados por la Agencia de Coopera-

²⁴Business News Americas (BNamericas.com). *JOURNAL-CODE: WBNA*. 31 diciembre de 2002.

²⁵La Prensa Gráfica. *Acajutla despunta entre los puertos más ineficientes*. San Salvador, 6 de diciembre de 2004.

²⁶El Diario de Hoy. San Salvador, 5 de abril de 2004. Este plan ha sido dividido en seis grandes áreas: desarrollo de un complejo agroindustrial, desarrollo y manejo de la cuenca hidrográfica, explotación del turismo, fortalecimiento de la estructura vial, revitalización del puerto de Cutuco y desarrollo de la base empresarial. Los diversos proyectos que contempla cada área han sido planificados para ser implementados en los próximos quince años. Plantea una inversión total dentro de ese período de \$1,236 millones.

ción Internacional de Japón (JICA). Además JICA, financia las obras de Cutuco, pero como condición a la aprobación del préstamo, exigieron que el nuevo puerto sea administrado por la autónoma CEPA y no por el sector privado.

El proceso de concesión del puerto ya está en una fase avanzada. El Gobierno Salvadoreño, a través de CEPA, otorgó la concesión de construcción del puerto al consorcio belga-japonés TOA Corporation/Jan de Nul, a un coste de \$132 millones²⁷ tras reducir en 20 millones la oferta inicialmente presentada. La construcción comenzó el pasado 15 de enero del 2005 y se espera que se concluya a finales del 2008. La segunda etapa no empezaría antes del 2010.²⁸

El objetivo de este proyecto es el de convertir al puerto de Cutuco, en el centro de distribución logística para Centroamérica y parte de Sur América aprovechando las ventajas naturales del enclave donde se encuentra (Golfo de Fonseca) que le hace ser uno de los lugares más aptos para la carga y descarga de barcos. Por otro lado se espera que el canal seco que una el puerto salvadoreño con Puerto Cortes, en Honduras –presumiblemente para finales del 2007- dispare el tráfico de mercancías, desplazando al canal de Panamá, el cual actualmente se encuentra saturado de barcos que quieren cruzar el istmo centroamericano. Se estima que el tráfico de contenedores en la primera fase del proyecto, puede ser de más de 1 millón de contenedores al año, el 66% de los que pasan hoy por el canal de Panamá.

Por ahora las dudas pesan en el rendimiento futuro del puerto, prueba de ello son las declaraciones de empresarios navieros o del propio presidente de la CEPA que recientemente afirmaba que “es posible que ciertas operaciones sean más baratas desde La Unión”. Para dilucidar estas cuestiones, habría que definir las tarifas y la modalidad de administración así como si realmente se rehabilitará la red ferroviaria o si se construirá una para carga de contenedores en este puerto.

2.2 Transporte Aéreo y Aeropuertos

2.2.1 Aeropuerto de Comalapa

La ampliación del aeropuerto de Comalapa, en el departamento de La Paz, forma parte de la estrategia 2004-2009 de CEPA. La ampliación es impostergable, porque la terminal aérea se ha quedado pequeña ante el incremento de pasajeros que ha subido de 500.000 cuando se construyó, a mediados de los 70, a más de 1.7 millones en la actualidad.

CEPA tiene proyectada la construcción de dos pistas más una para carga y otra para vuelos turísticos así como la concesión de la terminal para vuelos charter y la

²⁷ La Prensa Gráfica. *Puerto de La Unión necesita \$60 millones para las obras*. San Salvador, 20 de diciembre de 2004.

²⁸ Bussines News America. *Cincuenta compran bases de licitación de puerto La Unión*. San Salvador, 23 diciembre de 2002.

nueva terminal de carga que se construirá junto con nuevas salas de espera y puentes de abordaje.²⁹ CEPA ha destinado \$1.2 millones para realizar un estudio de prefactibilidad, para agregar las dos pistas de aterrizaje extra y la infraestructura aeroportuaria, un Plan Maestro que se culminará en el 2005, fecha a partir de la cual se comenzarán las obras.

El Banco de Cooperación Internacional de Japón (JBIC) está negociando con CEPA un crédito de hasta \$70 millones para ampliar la terminal aérea.³⁰

2.3 Transporte Multimodal

2.3.1 Ferrocarril

Actualmente en El Salvador existe una compañía nacional de trenes denominada Ferrocarriles Nacionales de El Salvador (FENADESAL), aunque el servicio está inactivo en casi la totalidad de su línea. El sistema ferroviario se extiende a nivel nacional, estableciendo comunicación con la capital (San Salvador), los puertos de Acajutla y Cutuco (hoy en desuso) y las principales ciudades (Santa Ana, San Miguel y Sonsonate). Desde octubre del 2004, a raíz del colapso del puente del Bulevar del Ejército, principal acceso para la capital desde la periferia oriental, se reabrió el (excepcionalmente gratuito) servicio de trenes para un tramo de 8 Km. que recorre desde la terminal de Oriente en San Salvador hasta Soyapango. En recientes declaraciones a la prensa nacional, el gerente de FENADESAL afirmaba que a corto plazo ampliarán el servicio hasta San Bartolo (al oriente) con 3 Km. adicionales de línea férrea y no descartaba a largo plazo, ampliar el recorrido hacia el oriente, hasta San Martín; y al poniente, hasta el Sitio del Niño, pasando por Ciudad Delgado, Apopa, Nejapa y Quezaltepeque.³¹

Desde hace años se están multiplicando las presiones para que este servicio sea concesionado a empresas privadas para hacerlo más eficiente y competitivo dentro de la región centroamericana. Este interés de reactivar este sistema de transporte se solapa con las declaraciones del BID: "la participación del ferrocarril puede alcanzar algún interés regional, cuando se materialice la prevista vinculación de la red ferroviaria del NAFTA, que llega hasta Tecún Umán, en la frontera entre México y Guatemala con El Salvador y Honduras a través del ferrocarril guatemalteco. Quedarían conectados de este modo los centros de la maquila de los países del Triángulo Norte con los países del NAFTA y los puertos del Atlántico."³²

CEPA recogió estos reclamos y decidió ofertar en una licitación internacional la restauración de las cerca de 550 Km. del sistema ferroviario nacional. En marzo del

²⁹Diario El Mundo. *CEPA proyecta su quinquenio*. San Salvador, 12 de noviembre de 2004.

³⁰El Diario de Hoy. *Aeropuerto creció 11% en pasajeros*. San Salvador, 21 de diciembre de 2004.

³¹La Prensa Gráfica. *Quieren que el tren llegue a San Bartolo*. San Salvador, 23 de diciembre de 2004.

³²http://www.iadb.org/ppp/document/documentDetails.asp?document_id=264.

2003, CEPA anunciaba que 3 firmas (dos japonesas y una canadiense) estaban interesadas. La restauración tiene un coste estimado de más de \$100 millones, según propia CEPA³³, y está programada para dentro 7 u 8 años. El ferrocarril es valorado por los sectores empresariales y de gobierno como una necesidad, sobre todo para el transporte de carga y para solucionar problemas en el traslado de pasajeros.

2.4 Consideraciones de la Iniciativa Mesoamericana de Transporte en El Salvador:

- La mayoría de los fondos externos obtenidos por el Gobierno para la construcción, provienen de préstamos del BID, BCIE y otros organismos internacionales, que vienen a incrementar la ya abultada deuda nacional que suma en la actualidad más de \$7.000 millones.
- El TLC Estados Unidos – Centroamérica y República Dominicana, recientemente ratificado por El Salvador, en el apartado de contratación pública, encontramos unos "umbrales" que limitan la participación extranjera en los servicios de construcción. El umbral varía de \$8 a \$6.75 millones para los primeros 3 años de vigencia del TLC y para los siguientes respectivamente. Con esta cláusula se garantiza que las empresas nacionales (CPK, SIMAN, CESSA,...) continúen monopolizando las obras con presupuestos menores a los mencionados. Una vez más, el libre mercado que tanto defiende el Gobierno se pliega a los intereses del Bloque Hegemónico Empresarial representado, en este caso, por las familias Cristiani, Simán y Quiroz, entre otros, aumentando los costes de los megaproyectos.
- Experiencias como el megaproyecto del Anillo Periférico, prueban la falta de voluntad del gobierno; así como de los organismos internacionales (responsables de su financiación) de respetar el medio ambiente. La presentación de evaluaciones de impacto medioambiental deficientes, o la falta de aplicación adecuada de las medidas de mitigación planteadas en estas evaluaciones, son constantes en los proyectos contenidos en esta iniciativa del PPP. La vulneración de las normas medioambientales, está generando un excesivo impacto ambiental en un país que necesita urgentemente frenar la depredación actual, que ha llevado al territorio a niveles de deforestación del 96%. La sobreexplotación y agotamiento de los recursos de la zona; así como la contaminación generada por la actividad económica, acelerará los niveles de degradación actuales.

³³Bussines News America. *Restauración de ferrocarril nacional de CEPA atrae a 3 compañías*. 25 marzo de 2003.

- La brecha comercial presumiblemente crecerá, debido a una insuficiente producción nacional y a una excesiva apertura del mercado nacional a la importación. Esta tendencia se ha mostrado en los últimos años con los efectos de los tratados de libre comercio y otros acuerdos comerciales firmados hasta la fecha (de 1998 al 2003, el déficit comercial pasó de \$1.527 a \$2.627 millones) y no parece que cambie ante la incapacidad del Gobierno para defender sectores económicos estratégicos del país, que ahonden en una mayor independencia productiva.
- Las concesiones planteadas por los responsables de CEPA y el Gobierno, son una forma sutil de privatizar las empresas estatales y alejar al Estado de la función de ejecutor de actividades económicas, relegándolo a un mero velador de los reglamentos y leyes vinculadas a cada actividad detallada en esta iniciativa (ferrocarril, puertos y aeropuerto).
- En cuanto a los impactos generados por la construcción y explotación concesionada de los puertos de Acajutla y Cutuco, los principales perjudicados directamente serán los trabajadores portuarios y los pescadores artesanales, e indirectamente los habitantes de la zona. Los primeros ante el debilitamiento de los derechos laborales que conlleva la concesión del puerto a empresas transnacionales extranjeras, cuyo objetivo es reducir al máximo los costes laborales, aplicando medidas de flexibilización laboral. Los segundos se verán perjudicados ante el descenso del calado pesquero por la contaminación que generan los grandes barcos con sus desechos o fugas de petróleo, así como por la pesca industrial en las millas marinas, donde habitualmente faenan los pescadores lugareños.³⁴
- Las experiencias de irrespeto a los mecanismos democráticos de compensación a los afectados por obras (mayoritariamente sumidos en una situación de pobreza) de este tipo por parte de las instituciones públicas, nos permiten predecir una creciente vulneración de sus derechos civiles básicos en pro de un ahorro irrisorio.
- Los proyectos alternativos a los que impulsa el Gobierno que permitan, con un menor coste monetario, humano y ecológico, solucionar los problemas de comunicación planteados en esta Iniciativa, no pasan ni siquiera a ser discutidos. Un caso claro es la propuesta que sustituiría al Anillo Periférico, que

³⁴El pasado mes 11 de noviembre de 2004, la Asamblea Legislativa de El Salvador aprobó una reforma al artículo 574 del Código Civil en la cual se establece que El Salvador ejercerá jurisdicción únicamente en 24 millas del territorio marítimo, en vez de las 200 millas marinas que establece la constitución de la República.
Salgado, Melissa. *El Salvador renuncia a 176 millas marinas*. Ediciones CEICOM, San Salvador 2003.
www.ceicomobservatoriodelsur.org.

consiste en mejorar el transporte público vía el establecimiento de tranvías, la modalidad de bus-metro o el ensanchamiento de calles entre otras.

- Las conexiones terrestres que se están fraguando con el desarrollo de los megaproyectos contenidos en el RICAM, han erigido a El Salvador como uno de los países con mejor infraestructura vial del istmo centroamericano. A costa de una inversión estimada de más de \$1.400 millones (sin incluir el proyecto de la carretera longitudinal norte), el país interconecta las fronteras de Honduras y Guatemala con los centros industriales de agroindustria, maquileros, y otros; así como centros turísticos; puertos; y aeropuertos. Los beneficios de esta infraestructura en una población mayoritariamente pobre y con un acceso limitado al transporte tanto humano como de mercancías, son pírricos en comparación con lo que ganarán los comerciantes y grandes importadores, que verán reducirse los costes de transporte de su mercadería. Lamentablemente, la historia nos ha confirmado que esa reducción de costes no implica una reducción del precio del bien final, y menos en un país en el que la protección al consumidor no es prioridad de los gobernantes.
- La gran apuesta de dichas carreteras, es la explotación de los recursos naturales y arqueológicos de la zona, ya sea vía explotación turística, agropecuaria o minera, así como de la mano de obra barata de la región, estableciendo actividades económicas que no requieren mano de obra cualificada tales como; la maquila o las mencionadas anteriormente. El escaso valor agregado que generan dichas actividades, proviene casi en su totalidad de las utilidades generadas con los bajos salarios de empleados, ya que los ingresos al erario público son casi inexistentes, ante los beneficios fiscales que gozan las empresas y la debilidad de la aplicación de leyes que garanticen la recaudación tributaria efectiva (El Salvador es uno de los países con menor presión fiscal del istmo, con un 12%).
- El RICAM se plantea como un esquema de cooperación para el desarrollo, pero vinculado específicamente al libre comercio, que defiende un “crecimiento económico” únicamente hacia afuera y no hacia adentro. Su objetivo es claro: convertirse en el soporte físico del Tratado de Libre Comercio (TLC) y, en un futuro próximo, del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), facilitando a las inversiones extranjeras transnacionales y nacionales que puedan competir en las condiciones más favorables posibles. La lógica de la infraestructura proyectada responde a un esquema de cooperación que retoma el papel de Centroamérica, como el puente natural entre el norte y el sur del continente; entre Estados Unidos, la mayor potencia económica y política del continente y el resto de América Latina; entre el Pacífico y el Atlántico; entre Europa y el bloque Asia-Pacífico. De esta forma se recuperará

a Centroamérica como región estratégica que permite a los intereses del capital norteamericano, fundamentalmente de Estados Unidos, tener ciertas ventajas en su disputa por la hegemonía comercial mundial frente a una Unión Europea (UE) y un bloque asiático en ascenso.

- Planteadas así las cosas observamos que para alcanzar un desarrollo real, se deben diseñar estrategias contra la pobreza, crear fuentes de empleo estables y generar ingresos para las clases más desfavorecidas, que vengan a ser complementadas por los planes de inversión focalizados en las áreas más abandonadas, y que no se encuentran en ninguna estrategia diseñada en el PPP.

3. INICIATIVA DE INTERCONEXION ELECTRICA

Esta iniciativa tiene como objetivo principal, unir los mercados eléctricos mesoamericanos para reducir el costo de la electricidad a los usuarios y mejorar la competitividad de las empresas. Los proyectos incluidos en estas iniciativas son:

- Proyecto SIEPAC.
- Proyecto Interconexión México-Guatemala.³⁵
- Proyecto Interconexión Guatemala-Belice.³⁶
- Área de Electrificación y Energización Rural.
- Área de Promoción de las Energías Renovables y Uso de los Biocombustibles.

A continuación se desarrollará una breve descripción de los proyectos en los que participa El Salvador:

3.1 Sistema de Interconexión Eléctrica de los Países de América Central (SIEPAC)

Bajo el proyecto SIEPAC, -Sistema de Interconexión Eléctrica para los Países de América Central- se construirá una línea de transmisión eléctrica de 1.830 kilómetros de extensión y una capacidad de 230 kilovoltios, desde Guatemala a Panamá, con un sistema troncal indivisible de transmisión, que conecta 16 subestaciones transformadoras (ver mapa) a las redes nacionales de los países participantes. Como novedad al proyecto inicial, desde el año pasado, los gobiernos de Panamá y Colombia están estudiando la construcción de una línea de interconexión eléctrica de 400 Km. que esperan opere para el 2007.

³⁵Con un costo total de US\$ 44.5 millones, plantea la construcción de una línea de transmisión de Los Brillantes (Guatemala) hacia Tapachula (México).

³⁶Con un costo total de US\$ 23.8 millones, consiste en una línea de transmisión de Santa Elena, Petén (Guatemala) hacia Belice City

A pesar de que desde el segundo semestre del 2002 el istmo centroamericano se encuentra interconectado a través de interconexiones bilaterales³⁷, estas líneas tienen una capacidad limitada para realizar transacciones e impiden incrementar los volúmenes de compra y venta de energía eléctrica en la región por lo que se justifica la construcción de la línea SIEPAC.

El PPP no contempla discutir proyectos de generación de electricidad a nivel regional, a pesar de que inicialmente si se lo hacía. Según un estudio de SIEPAC se cree que esta construcción dará incentivos para proyectos de generación y transmisión de electricidad. Se estima que durante la próxima década Mesoamérica capte unos \$700 Millones anuales.³⁸

Tabla 1
Cronograma de actividades más relevantes SIEPAC

Año	Actividad
1997	Estudio de factibilidad técnico económico
1999	Formación y consolidación de la empresa
2001	<ul style="list-style-type: none"> • Diseño preliminar de la línea • Negociación de los préstamos • Integración de ENDESA
2002	Firma de préstamos
2003	<ul style="list-style-type: none"> • Preparación de Documentos de licitación • Finalización Topografía y Medio Ambiente • Licitación de Líneas y subestaciones
2004	Adquisición de Servidumbre
2005-2006	Inicio de construcción
2007	Fin de construcción

Fuente: Consejo de Electrificación de América Central CEAC

3.2 Objetivos del SIEPAC

El proyecto SIEPAC, desarrollará la primera red de transmisión regional y creará un mercado eléctrico mayorista entre Costa Rica, El Salvador, Honduras, Guatemala, Nicaragua y Panamá.

El objetivo es propiciar una mayor apertura del servicio eléctrico y la conformación de mercados eléctricos mesoamericanos, con el fin de atraer el sector privado, sobre todo, en el financiamiento de los nuevos proyectos de generación de energía.

³⁷2 líneas de interconexión eléctrica de 230 Kw. con Guatemala y Honduras con una longitud de 14.6 y 92.9 Km. Dentro del territorio nacional respectivamente. Estas líneas están asociadas con las subestaciones de Ahuachapan y 15 de Septiembre.

³⁸Informe de la Comisión de Financiamiento del Plan Puebla Panamá, 15 junio de 2002. Grupo Técnico Institucional del Plan Puebla Panamá. www.iadb.org/ppp

3.3 Órganos de gestión del SIEPAC

Actualmente los órganos de gestión del proyecto SIEPAC son: El Grupo Director (GD), el Comité de Programación y Evaluación (CPE), y la Unidad Ejecutora. El Grupo Director está integrado por representantes de los ministros, responsables del sector energético y del sector económico de cada país, así como de las empresas eléctricas de cada país. El GD tiene la responsabilidad final del desarrollo del Mercado y de tomar las decisiones necesarias para lograr los objetivos integrales del proyecto SIEPAC. Estas son consideradas organizaciones temporales.

3.4 Antecedentes al SIEPAC

La base legal del SIEPAC es el Tratado Marco del Mercado Eléctrico de América Central, el cual fue firmado por los gobiernos del Istmo en diciembre del año 1996 y ratificado en 1998. El artículo 1 de este tratado establece “la formación y crecimiento gradual de un Mercado Eléctrico Regional –MER- competitivo”³⁹

La formación y consolidación del MER implica la creación y establecimiento de los mecanismos legales, institucionales y técnicos, para esto se requiere la implementación de un marco regulatorio regional y el establecimiento de instituciones regionales. Con el Tratado Marco del Mercado Eléctrico de América Central se crea:

- El Comité de Interconexión Eléctrica en el año 1999.
- En el año 2000 nace la Comisión Regional de Interconexión Eléctrica (CRIE), la cual representa el ente regulador del MER y tendrá la responsabilidad de asegurar que los principios del Tratado Marco y los reglamentos subsiguientes sean respetados por los participantes.
- En el año 2001 se constituye el Ente Operador Regional (EOR), el cual será el responsable de la operación técnica y de la administración de los aspectos comerciales del MER.⁴⁰ Desde que inició operaciones en el 2002, la Unidad de Transacciones (UT) de El Salvador asumió de forma transitoria las funciones del EOR.
- En el año 1998 se crea la Empresa Propietaria de la Red (EPR), la cual es la responsable de la construcción, operación y mantenimiento de la línea, es una empresa regida por el derecho privado, la cual, mediante el “Tratado Marco” y su protocolo, cada gobierno otorga el respectivo permiso, autorización o concesión, según corresponda.⁴¹

³⁹Tratado Marco Eléctrico de América Central.

⁴⁰Salazar Villalta, Ricardo. *La interconexión eléctrica centroamericana y el interés de los consumidores*. Ediciones CDC, San Salvador 2003, página 21.

⁴¹www.eprsiepac.com/proyecto.htm

3.5 Socios de la línea de SIEPAC:

Los socios de la EPR son:

- Por Guatemala, Instituto Nacional de Electricidad (INDE).
- Por Honduras, Empresa Nacional de Energía Eléctrica (ENEE).
- Por El Salvador, Comisión Ejecutiva Hidroeléctrica del Río Lempa (CEL).
- Por Nicaragua, Empresa Nicaragüense de Electricidad (ENEL).
- Por Costa Rica, Instituto Costarricense de Electricidad (ICE).
- Por Panamá, Empresa de Transmisión Eléctrica Sociedad Anónima (ETESA).
- Por España, ENDESA⁴²
- Por Colombia actualmente se tramita la participación de compañía ISA en el accionariado de la EPR con un 12.5% del capital ó 1/8 del total. ⁴³

En la actualidad los siete socios anteriores poseen la misma proporción de capital accionario y tienen establecido en su pacto constitutivo que ningún socio podrá tener más de un quince por ciento (15%) del capital social.⁴⁴ Con la entrada de ISA las acciones se repartirían entre los 8 accionistas.

3.6 Financiación del SIEPAC:

El proyecto, en su componente de infraestructura, tiene un costo total de \$320,6 millones:

- 25% corresponde a financiamiento de la contraparte:
 - 10,8% corresponde a patrimonio de los países
 - 14,2% corresponde a aporte de ENDESA
- 75% corresponde a préstamos:
 - 16% provendrá del Fondo de Operaciones Especiales (FOE) del BID (plazo de amortización de 40 años, período de desembolso de 5 años, a una tasa de interés anual del 1% en los primeros 10 años y del 2% en adelante)
 - 22% del Fondo Español (plazo de amortización de 35 años, período de desembolso de 5 años, y a una tasa de interés concesional variable, similar a la de FOE)
 - 37% del Capital Ordinario (C.O.) del BID (plazo de amortización de 25 años, período de desembolso de 5 años y a una tasa de interés variable, que en la actualidad es de 6,19% anual).

⁴²La incorporación de la multinacional de origen español, ENDESA se materializó el mes de noviembre del 2001.

⁴³Reunión JD BID 28 Octubre 2004
http://www.iadb.org/ppp/document/listDocumentsSector.asp?sector_id=24

⁴⁴ www.eprsiepac.com/proyecto.htm

Además, para la creación del MER se diseñó una cooperación técnica por un monto de \$16,4 millones para apoyar los esfuerzos de los seis países participantes en el proyecto SIEPAC para formular los mecanismos jurídicos, regulatorios y técnicos necesarios para la consolidación del mercado eléctrico regional. Se han financiado de la siguiente forma:

- 90% por el BID:
- \$5 millones provienen de donaciones.
- \$9.76 millones financiado con recursos del Capital Ordinario (C.O.) y del FOE.⁴⁵
- 10% como contraparte de los seis países.

Por último, en Septiembre del 2004, la EPR suscribió un préstamo del BCIE para apoyar en el proceso de licitación y pago de servidumbres para la línea de interconexión eléctrica.

Tabla 6
SIEPAC. Costo y Fuentes de Financiamiento (\$ Millones)

PAÍS	Costo	Financiamiento Contraparte		Fuente de Financiamiento		
		Patrimonio	ENDESA	ESPAÑA	FOE	C.O.
Costa Rica	45,8	5,8		10,0		30,0
El Salvador	45,8	5,8		10,0		30,0
Guatemala	45,8	5,8		10,0		30,0
Panamá	45,8	5,8		10,0		30,0
Honduras	45,8	5,8		15,0	25,0	
Nicaragua	45,8	5,8		15,0	25,0	
ENDESA	45,8		45,8			
Total Inversión	320,6	34,8	45,8	70,0	50,0	120,0
Cooperación						
Técnica	16,4					
BCIE	40,0					
TOTAL	377,0					

Fuente: BID

3.7 Avances del SIEPAC

Resulta imposible separar por completo la narración del avance del proyecto SIEPAC por país, por lo que se hará primeramente una exposición regional para luego pasar al caso de El Salvador.

⁴⁵www.iadb.org/ppp/files/projects/IMIE/SIEPACesp.doc

Recientemente se ha concluido el estudio geológico, el geotérmico y la clasificación de suelos del SIEPAC. Además se han iniciado dos procesos de licitación. Del primero, referente a la "Supervisión de ejecución de la infraestructura e ingeniería de bahías de acceso y compensación", ya han llegado las licitaciones y tras su estudio, se espera pasar a la fase de contratación en el primer trimestre del 2005. La segunda, denominada "Ejecución llave en mano y diseño final del primer sistema de interconexión eléctrica regional" está en fase de estudio por discrepancias con el BID.

Entre estos estudios, licitaciones y las reuniones "la EPR se ha gastado ya alrededor de \$7 millones. Se estima que se van a generar mayores gastos de los inicialmente presupuestados por lo que se piensa destinar los fondos que ingrese ISA de Colombia al entrar en la EPR para cubrirlos. Por otro lado, en septiembre el BCIE aceptó otorgar un crédito de \$40 millones para financiar los pagos de la servidumbre de paso que esperan estar pagados al 70% a finales del 2005. Precisamente este rubro se ha disparado respecto a la previsión inicial pasando de \$14 a \$30 millones según los socios de la EPR"⁴⁶.

El socio español de la EPR, ENDESA, propuso presentar al SIEPAC como un proyecto Mecanismo de Desarrollo Limpio (MDL) de tal forma que se pueda aprovechar los beneficios derivados de la reducción de emisiones de dióxido de carbono. ENDESA absorbería el riesgo de un eventual fracaso a cambio de que si tiene éxito se le rembolsen los costes en los que incurra; así como se le reconozca un séptimo de los créditos de reducción de carbono (CER's) y una opción de preferencial por el resto al 0,7 del valor de mercado. Se espera que la Junta Directiva de la EPR resuelva la propuesta a principios del 2005.

Desde el 2002, fecha en que el MER inició operaciones, se concluyó la línea de interconexión El Salvador-Honduras. Esto permitió integrar el bloque norte (Guatemala y El Salvador) con el bloque sur (Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá) creando el séptimo mercado sobrepuesto a los mercados nacionales.

En el caso de El Salvador, para realizar el estudio de impacto ambiental y de viabilidad técnica el BID contrató a la consultora española SOLUZIONA⁴⁷. Como deficiencia del estudio, la propia EPR constata "que no se ha realizado un inventario forestal tal y como estaba acordado. La parte del SIEPAC correspondiente a El Salvador consiste en la construcción de una línea de doble circuito a 230 Kw. y de

⁴⁶Reunión JD BID 28 Octubre 2004
http://www.iadb.org/ppp/document/listDocumentsSector.asp?sector_id=24

⁴⁷Contrato con el BID (Banco Interamericano de Desarrollo) para el estudio del impacto y obtención de la licencia ambiental de la línea del "Sistema de interconexión eléctrica en América Central".
www.soluzion.es

282.3 Km. de longitud que conectará las subestaciones de Ahuachapan, Nejapa y 15 de Septiembre. Un circuito pertenecerá a la EPR y el otro a ETESAL⁴⁸ y a lo largo de 180 Km. el circuito será compartido, por esa razón, se negoció que los gastos en los que se incurran en el tramo referido, los pagarán las dos partes al 50%. Los gastos mencionados son los pagos de servidumbre de paso, los trazos topográficos, los estudios ambientales, geológicos y geotérmicos, además de la construcción de la línea, refuerzos internos y de 4 bahías de acceso. Se quiere aprovechar los dos circuitos para añadir al menos 48 fibras ópticas del tipo OPGW y enlazar con el proyecto de la Autopista Mesoamericana de la Información, contenido en la Iniciativa de Telecomunicaciones del PPP. ETESAL aún no tiene claro si insertará fibras, lo que sí es seguro es que la EPR, para aprovechar las ventajas del negocio de la transferencia de datos, insertará 48 fibras en su circuito”.⁴⁸

3.8 Evolución de la energía eléctrica en El Salvador

Para contextualizar la Iniciativa de Interconexión Eléctrica en El Salvador es necesario describir la evolución y actual situación del mercado eléctrico nacional. De esta forma se podrán sacar las conclusiones apropiadas para medir los impactos que tendrá esta Iniciativa.

La reforma eléctrica en El Salvador arranca en la década de los 90 bajo la batuta de los organismos financieros internacionales (BM, BID, FMI) y se concreta a través de dos mecanismos: a) la desregulación de los mercados y b) la apertura del sector a agentes privados vía privatizaciones de empresas y contratos de tipo PPAs.

a) La desregulación del mercado salvadoreño

- En Octubre de 1996 cuando se aprueba en la Asamblea Legislativa la Ley General de Electricidad que se reformará en abril del 2003.
- Desde 1996 se establece como ente regulador la Superintendencia General de Electricidad y Telecomunicaciones (SIGET).
- En 1998 se establece la Unidad de Transacciones (UT) como ente encargado de la operación y supervisión de mercado mayorista de electricidad.
- En 1998 se crea la empresa de transmisión de electricidad de El Salvador (ETESAL).

Estos actores permiten la libre importación y exportación de energía por parte de empresas internacionales, sin establecer regulaciones sobre los márgenes de éstas y dejando toda la responsabilidad del abastecimiento nacional al mercado.

⁴⁸Empresa Transmisora de El Salvador

⁴⁹Ibid.

b) Apertura del sector a agentes privados

B1) Privatizaciones

Con el argumento de eliminar el monopolio estatal y abrir el sector a la libre competencia se produce la venta de las empresas nacionales de distribución y generación reporta al estado \$884.5 millones, \$588.8 y \$296.7 millones respectivamente.

En cuanto a las empresas de distribución privatizadas, la compañía estadounidense AES Corp. es la accionista mayoritaria de 4 de las 5 empresas que operan en el país y controla más del 80% del mercado nacional. Otro ejemplo de monopolio es el que se recoge en la investigación de Ricardo Salazar del CDC, AES Corp. “se encuentra construyendo una planta de generación en Puerto Cortés Honduras y una línea de transmisión que interconectará El Salvador y Honduras para que el primero importe energía. Por otro lado, a fecha de cierre de este documento, la comisión legislativa de economía y agricultura analizaba las irregularidades en la concesión de un préstamo de \$240 millones de dólares, otorgado por el Banco Mundial a las compañías compradoras. Según declaraciones de expertos asesores de las distribuidoras, sus reportes de utilidades presentaban graves irregularidades. “Como resultado existe un sobreendeudamiento que puede derivar en situaciones de quiebras, al filo de la bancarrota”.⁵⁰

Tabla 3
Clientes conectados a la red de distribución eléctrica

Empresas	Clientes	Área geográfica cubierta
CAESS	469.149	Área metropolitana de SS, Cuscatlan, Cabañas y Chalatenango
CLESA	248.057	Sonsonate, Ahuachapan y Santa Ana
EEO	184.775	San Miguel, Morazán, La Unión y Norte de Usulután
DEUSEM	49.397	Sur de Usulután
DELSUR	N/D	La Libertad, La Paz, San Vicente y sur de San Salvador
TOTAL	951.378	El Salvador

Fuente: Diario Co Latino 09/01/04

Tabla 4
Privatizaciones en la distribución eléctrica en El Salvador

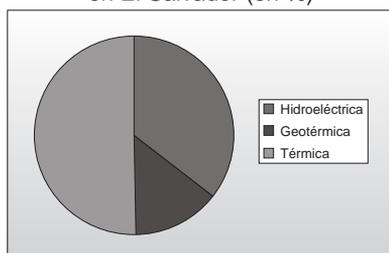
Año	Precio Venta en Mill. \$	Empresa privada	Empresa compradora	Origen empresa compradora
1998	96.5	CLESA	AES Corp./EGLI	USA/Bermuda
1998	203.0	CAESS	EDC	Venezuela
1998	180.1	DELSUR	PPL/EMEL	USA/Chile
1998	94.0	EEO	EDC	Venezuela
1998	15.2	DEUSEM	ENERSAL	El Salvador
TOTAL	588.8			

Fuente: Salazar Villalta, Ricardo. La interconexión eléctrica centroamericana y el interés de los consumidores; Ediciones CDC, San Salvador 2003 y capítulo 9 del Informe de Desarrollo Económico y Social 2003 de FUSADES.

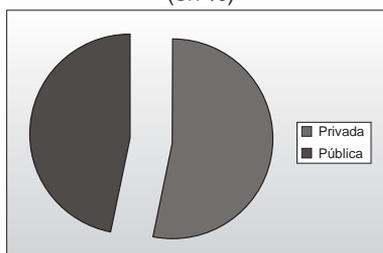
⁵⁰Diario Co Latino. *AES Corporation bajo la mira de los Diputados*. San Salvador, 22 de diciembre de 2004.

En cuanto a la generación eléctrica, está en manos privadas en un 53.3% y en un 46.7% público. La CEL controla las centrales hidroeléctricas y el 90% de la Geotérmica Salvadoreña (GESAL). La generación de energía hidroeléctrica ocupa el 35.4% del mercado actual (Centrales existentes: Guajoyo, Cerrón Grande, 5 de Noviembre y 15 de Septiembre), mientras que la geotérmica (propiedad de GESAL) es de 14.4% y la térmica 50.2% (propiedad de DUKE ENERGY Int. de El Salvador-Acajutla, Soyapango y San Miguel-; a El Paso –Nejapa–; y la cementera CESSA –Metapan–).⁵¹ La capacidad instalada total a 31 de diciembre es de 1.191,9 Megavatios y se espera que se incremente hasta 1.614,4 para el 2013 con la construcción de las presas hidroeléctricas de El Chaparral y El Cimarrón contenidas en la iniciativa de interconexión eléctrica del PPP, la renovación de las plantas existentes y la instalación de 4 plantas térmicas y geotérmicas.⁵²

Gráfica 6
Tipos de generación eléctrica
en El Salvador (en %)



Gráfica 7
Propiedad del sector de generación
(en %)



Fuente: Salazar Villalta, Ricardo. *La interconexión eléctrica centroamericana y el interés de los consumidores*; Ediciones CDC, San Salvador 2003 páginas 11-13 Salazar, Ricardo. *Ibid.*

Tabla 5
Privatizaciones en la generación eléctrica en El Salvador

Año	Precio de venta en Mill. \$	Empresa privada	Empresa compradora	Origen empresa compradora
1999	125	Generadora Acajutla S.A. de C.V. (Térmica)	Duke Energy internacional El Salvador	USA
1999		Generadora Salvadoreña S.A. de C.V. (Térmica)	Duke Energy Internacional El Salvador	USA
1999	167	Nejapa Power	Coastal Corporation ⁵³	USA
2002	4.6	10% Generadora Salvadoreña S.A. de C.V. (GESAL) (Geotérmica) ⁵⁴	En el Green Group ⁵⁵	Italia
TOTAL	296.7			

Fuente: Salazar Villalta, Ricardo. *La interconexión eléctrica centroamericana y el interés de los consumidores*; Ediciones CDC, San Salvador 2003 páginas 11-13; y *capítulo 9 del Informe de Desarrollo Económico y Social 2003 de FUSADES página 240.*

⁵¹FUSADES, *Informe de Desarrollo Económico y Social 2003; Capítulo 9.*

⁵²Estudio de factibilidad de JPower Japón. Tabla 2.1.9 Power Development Plan.

⁵³Recientemente fusionada con El Paso Technology (USA).

⁵⁴GESAL es administradora de las centrales de Ahuachapan (95 MW) y Berlín (65 MW).

En cuanto a la comercialización distinguimos el mercado mayorista de electricidad (MME) administrado por la UT del minorista de electricidad (ventas al sector industrial, comercial y residencial).

Desde octubre del 2000 el usuario final puede elegir su proveedor de energía, ya no depende del operador que se encuentre en su zona geográfica.

A partir del 2001 aparecen las comercializadoras puras que no poseen activos en generación ni distribución. Estas son: EXCELERGY, CONEC-ES, Mercados Eléctricos y CEC. Además de estas conviven las generadoras CEL y GESAL o las que realizan transacciones internacionales como El Paso Technology y DUKE ENERGY Int. El Salvador.

B2) Contratos de tipo PPA

Respecto a los contratos PPAs para la compra de energía con empresas privadas, el Gobierno de El Salvador firmó 2 hasta la fecha:

- El primero, en 1994, fue con la empresa norteamericana COASTAL Corp. El resultado ha sido desastroso: el gobierno reconoció unas pérdidas por sobreprecio de la energía de \$140 millones y además tuvo que indemnizar a la compañía por \$90 millones al rescindir el contrato antes de tiempo.
- El segundo se firmó en mayo del 2000 con la norteamericana DUKE Energy por un plazo de 3 años. En este tiempo el resultado no es muy alentador, se estima que el Gobierno ha pagado “\$62.5 millones de dólares sin que se haya inyectado al mercado ningún kilovatio hora”.⁵⁶

3.9 Cobertura de electrificación en el país:

En cuanto a la situación actual de cobertura nacional, el área rural y pobre es la que presenta índices de electrificación más bajos. Para el 2002 menos de la mitad de los hogares pobres que habitaban en el campo carecían de este servicio, a pesar de las inversiones destinadas a este rubro en el último decenio. Sin embargo, aquellos lugares con una mayor densidad poblacional y mayores ingresos, específicamente en el área urbana, superan el 80% de cobertura. La observación de la tabla de datos 6 nos demuestra que criterios económicos han imperado a la hora de llevar el servicio de energía a la población.

Tabla 6. Cobertura de electrificación 2002 (en porcentajes)

Cobertura	Hogares totales	Hogares en pobreza absoluta	Hogares pobres	Hogares no pobres
Nacional Total	82.1	58.5	68.6	90
Área Urbana	93.2	80.9	85.9	96.2
Área Rural	63.4	42.8	51.1	75.3

Fuente: Informe sobre Desarrollo Humano El Salvador 2003 del PNUD. Página 66.

⁵⁶Salazar Villalta, Ricardo. *La interconexión eléctrica centroamericana y el interés de los consumidores*; Ediciones CDC, San Salvador 2003. Páginas 9 y 10.

Según declaraciones del organismo público FISDL, “existen en el país alrededor de 186,590 viviendas sin servicio y los costes para la introducción de la energía ascienden a \$900 dólares por vivienda”.⁵⁷ Siendo esto así, “serían necesarios \$167.9 millones para llegar a ofrecer una cobertura universal. Este costo periodificado en un plazo de 11 años, permitiría que, con una dotación anual de unos \$23 millones, en el 2015 se cumpliera con la meta.⁵⁸ No debemos olvidar que el nivel de privatización existente en el país no obliga a las empresas de distribución a invertir en la electrificación del país (como ocurre en Panamá), sino que depende de su propio criterio. Ello compromete al Gobierno a impulsar la electrificación en aquellas zonas donde no ha llegado. Además de los usuarios, serán las empresas distribuidoras las que se beneficien de ese esfuerzo económico sin pagar ni un centavo por ello.

3.10 Conclusión:

El resultado de este proceso de reforma se traduce en:

- Los más altos precios de energía para los consumidores de toda la región centroamericana. Durante el segundo semestre del 2002, los hogares salvadoreños pagaban las mayores tarifas en el sector residencial (154 Kwh.) en Centroamérica: 20.16\$.
- Una dependencia extrema de la importación de energía. En el 2003 importó un 50.8% de la energía eléctrica del MER y exportó un 11.9% del total.
- Una electrificación en hogares insuficiente -82.1% del total-.

3.11 Proyectos asociados a la Iniciativa de Interconexión Eléctrica en El Salvador

A pesar de que el SIEPAC no contempla la construcción de centrales de generación eléctrica, la capacidad absorbente del PPP para dar salida a megaproyectos nacionales que llevan esperando su oportunidad, ha derivado en una proliferación de estos. En El Salvador se tiene previsto construir 5 represas hidroeléctricas: San Marcos, Paso del Oso, Zapotillo, el complejo Torola (Chaparral y La Honda) y El Cimarrón además de la presa de El Tigre en Honduras que sumarían un potencial de generación eléctrica de 1,573 Megavatios. Las que más avance tienen y que permitirán alimentar la red SIEPAC con 1,012 Megavatios son tres: El Chaparral, El Cimarrón y El Tigre. Esta última se pretende levantar en territorio hondureño y será la más descomunal de todas y la más complicada por la necesidad de coordinar la construcción entre dos gobiernos. A continuación se detalla la situación de los megaproyectos programados para los próximos años.

⁵⁷Fondo de Inversión Social para el Desarrollo Local. El Salvador.

⁵⁸PNUD, Informe sobre Desarrollo Humano El Salvador 2003. Editorial PNUD. San Salvador 2003. Página 100.

3.11.1 Presas Hidroeléctricas

1) Presa del Cimarrón

- **Ubicación:** Desembocadura del río Supuapa en el Lempa en el cantón Santa Rosa de Cimarrón. A 20 Km. de Citalá. Departamentos de Chalatenango y Santa Ana. Río Lempa.
- **Coste:** \$404.8 Millones.
- **Capacidad de generación:** 243 Megavatios.
- **Financiadores:** BCIE financia \$55.8 millones⁵⁹, gobierno francés financia el estudio de factibilidad por \$1 millón. Se espera conseguir financiación externa para completar los \$404.8 millones presupuestados.
- **Área inundada:** 15.3 Km².
- **Estudio de factibilidad:** Iniciado en abril 2004 por compañía francesa Coyne y Bellier⁶⁰ incluirá el estudio de impacto ambiental. Para elaborar el estudio, Coyne & Bellier se apoyará en informes de prefactibilidad sobre el mismo proyecto, realizados por las firmas Harza Engineering, en 1997; y por Hagler Baily, en 1999.
- **Inicio obra:** 2007.
- **Fin de obra:** 2010.
- **Descripción:** El proyecto es considerado como una obra de ingeniería colosal, ya que parte del agua del río Lempa será desviada hacia el río Metayate, mediante un túnel de 10.8 Km. de largo y 5.8 metros de diámetro cuya salida estará en la casa de máquinas a inmediaciones de Agua Caliente. La idea es conducir el agua hasta el embalse del Cerrón Grande. Los estudios de prefactibilidad indican que la nueva presa permitiría una caída neta del agua de 354 metros, lo cual permitiría generar hasta el 59% de la capacidad hidroeléctrica instalada a nivel nacional⁶¹. La modalidad de construcción será la de llave en mano y se tiene prevista dejar la ejecución a la transnacional CONYE y Bellier⁶² La firma francesa presumiblemente será la encargada de realizar el diseño y construcción del proyecto.
- **Impactos:**
 - *Salud:* incremento de enfermedades gastrointestinales transmitidos por el agua del embalse y aguas abajo. La contaminación por descargas de aguas no tratadas al Río Lempa en Nueva Ocotepeque (Honduras). Al estancar el agua, se dificulta el mantenimiento del proceso de auto purificación del

⁵⁹Diario El Mundo. *Nueva presa eléctrica costará \$404.8 millones*. San Salvador, 1 de abril de 2004

⁶⁰El Diario de Hoy. *Arranca estudio de represa El Cimarrón*. San Salvador, 11 de julio de 2002

⁶¹Idem.

⁶²El Diario de Hoy. *Inicia Plan El Cimarrón*. San Salvador, 2 de abril del 2004.

agua que mata muchos tipos de gérmenes patógenos transmitidos por este medio.

- *Reubicación:* 10 asentamientos humanos afectados según fuentes oficiales. Más de 500.000 personas afectadas según la Coordinadora Antirepresas.
 - *Económicos:* Posiblemente los costes de construcción serán mayores a los presupuestados inicialmente. Prueba de ello es que en un estudio de 70 presas financiadas por el Banco Mundial, los costos superaron el presupuesto en un promedio de 27%.
 - *Identidad cultural:* Pueden haber 1 ó 2 sitios arqueológicos afectados.
 - *Uso del agua:* Se secarán 29 Km. del Lempa (hasta confluencia con el río Desagüe) además de los siguientes Km. del río Claro. Elimina posibilidad de riego, consumo animal y humano, pesca o recreación.
- **Resistencias:**
La coordinadora Nacional Antirepresas lleva desde hace unos años luchando por conseguir un proceso transparente en el que se hagan públicos los verdaderos impactos de la construcción de esta gran represa, chocando con el discurso de la CEL que minimiza los efectos que tendrá sobre los pobladores de la zona afectada así como sobre los recursos naturales del país.

2) Presa del Chaparral

- **Ubicación:** Municipios de la Carolina, San Antonio de Mosco y San Luís de la Reina. Cantón El Cerrito. Norte del Departamento de San Miguel. Río Torola.
- **Coste:** \$140 Millones.
- **Capacidad de generación:** 64.4 Megavatios.
- **Financiadore:** JICA Estudio de factibilidad realizado por JPower (Japón) valorado en \$3.6 Millones. Se espera que la financiación provenga de la explotación de la planta. La compañía constructora que se adjudique la obra se hará cargo de costearla.
- **Estudio de factibilidad:** Los estudios incluyen análisis de suelos, perforaciones en algunos sitios, impacto ambiental y otras pruebas técnicas. Previo al estudio que será realizado por la empresa japonesa JPower, la empresa norteamericana HARZA Ingenieros y la empresa salvadoreña ECO Ingenieros ejecutaron el estudio de prefactibilidad.
- **Área Inundada:** 8.6 Km².
- **Inicio obra:** 2006.
- **Fin obra:** 2009.
- **Descripción de la obra:** “La presa se construirá sobre el río Torola en cuanto se encuentre la financiación que requiere. Según fuentes oficiales, el pago de esta deuda se realizará a través de los beneficios que se obtengan por la explotación de la presa. Además se construirá un puente para el paso

vehicular y peatonal con el apoyo del FISDL y 2 más (vados Casa Quemada y la Barca) como parte del proyecto de construcción de una carretera que conecte municipios; así como los caminos vecinales⁶³. La represa forma parte de un complejo de 3 represas más que forman el denominado Proyecto Torola y que tendrán una capacidad de 75,50 y 45 Megavatios. Estas últimas están en cola a la espera de la construcción de la primera. El tipo de contrato será el de llave en mano o EPC (ingeniería, suministro y construcción) en el que el constructor proporciona los materiales, el financiamiento y construye la obra.

- **Impactos:**

- *Inundación:* de los 3 municipios y 11 cantones (Apantillo, Sitio Las Colmenas, La Quesera, Sitio El Jocotillo Mal Paso, El Chaparrón, Cantón y Casería El Encumbrado, Hacienda Santa Catarina, Sitio Caleras La Palma, Sitio Hacienda Vieja, Llano de la Virgen)
 - *Convierte 27 Km. de hábitat acuático fluvial en embalse* (17.5 Km. del Río Lempa, 7.5 Km. del Río Zapuapa, 2 Km. Del Río Santa Inés)
 - *Disminución del caudal del Río Lempa* desde la presa del Cimarrón hasta el Embalse Cerrón Grande, un tramo de más de 76.5 Km.
 - *Incremento fuerte del caudal* del Río Metayate, especialmente en invierno, en 13.5 Km.
 - *Uso del agua:* La única fuente de agua es la superficial, no existen muchos pozos subterráneos.
 - *Planta de tratamiento de agua potable para San Salvador* de ANDA⁶⁴ se vería afectada por el efecto sobre el caudal y calidad del agua que le llegaría por la desviación del caudal.
 - *Identidad cultural:* Identificados por el Museo Nacional en Agua Caliente 2 sitios arqueológicos que serían inundados.
 - Expropiación de tierras
 - *Pérdida de Biodiversidad:* vegetación acuática en áreas naturales protegidas.
 - *Salud:* Impacto negativo sobre la salud pública debido al incremento de enfermedades asociadas con el agua, especialmente malaria/paludismo, disentería, y otras infecciones intestinales. Puede afectar a áreas aguas abajo del embalse.
 - *Capacidades productivas:* Afectará a:
- Inundación de áreas extensivas de tierras, especialmente tierras cultivables.

⁶³El Diario de Hoy. *Revive el proyecto Torola*. San Salvador, 11 abril de 2003.

⁶⁴ANDA: Asociación Nacional de Acueductos y Alcantarillados.

- Pesca. La construcción de represas disminuye la diversidad de fauna ictica según Aguillón y Mejía (1994) ante el cierre de paso a la migración de especies tanto marinas como de agua dulce.
- **Avance de la obra:**
Por el momento la empresa ha comprado el 32% del terreno, para el establecimiento de la maquinaria. En el predio habitan alrededor de 70 familias que serán reubicadas según fuentes oficiales. Las licitaciones de la obra empezarán en junio de 2005 y el proceso de las ofertas durará alrededor de seis meses aproximadamente.⁶⁵
- **Resistencias:**
La Coalición de Comunidades Antirepresas de los Ríos Torola y Lempa, [CARTYL] está integrada por 43 comunidades dispuestas a defender el río, sus comunidades y tierras. “Según estas comunidades, los impactos por la construcción de esta represa afectarían directamente los municipios en las orillas del río. Los mayormente perjudicados serían los 18,000 habitantes del municipio de Carolina, de estos aproximadamente 1,500 familias serían reubicadas ocasionando con ello cambios profundos en la forma de vida de estos pobladores, como su actividad económica, social y cultural⁶⁶. Su reivindicación es que se realice un estudio integral para analizar el proyecto, y argumentar técnicamente la lucha contra la represa, con la firme voluntad de defender el recurso hídrico de El Salvador para el futuro.

3) Presa de El Tigre

- **Ubicación:** Departamento de Lempira en Honduras y Departamento de Cabañas en El Salvador. Río Sumpul.
- **Coste:** \$1400 Millones.
- **Capacidad de generación:** 704 Megavatios.
- **Financiadores:** BID Estudio de factibilidad realizado en 1996 por El Salvador.
- Área Inundada: 70 Km².
- **Inicio obra:** ¿?
- **Fin obra:** 3 años desde su inicio
- **Descripción de la obra:** “La construcción de la represa hidroeléctrica sobre el río Sumpul entre los países Honduras y El Salvador ha sido impulsada por el segundo desde mediados de los 90. Honduras por su parte condicionó en 1998 la construcción de El Tigre a que El Salvador demarcara la conflictiva línea fronteriza. Esto se ha logrado en el transcurso del 2004 por lo que ahora

⁶⁵El Diario de Hoy. *En 2006 inicia construcción de Chaparral*. San Salvador, 1 de Diciembre de 2004

⁶⁶<http://www.harsell.com/torola/torola.htm#historia>

se pasará a buscar financiación para el proyecto, lo cual es el principal impedimento para su realización. De la energía generada, el 50% iría para El Salvador y el 50% restante para Honduras⁶⁷.

- **Resistencias:**

Desde julio de 1998 centenares de indígenas agrupados en la Coordinadora de Organizaciones Populares e Indígenas, el Consejo Cívico de Organizaciones Populares (COPIN) más organizaciones ambientalistas y pobladores de la región afectada rechazan la propuesta de construcción de la presa de El Tigre. Sus quejas claman por una consulta social de la presa y un estudio serio socio ambiental, que mida los efectos derivados del proyecto.

Tabla 7
Resumen de los proyectos de la Iniciativa de Interconexión Eléctrica del PPP en El Salvador

	El Cimarrón	El Chaparral	Tigre
Tipo de planta	Represa Hidroeléctrica	Represa Hidroeléctrica	Presa Hidroeléctrica
Departamento	Chalatenango/ Santa Ana	San Miguel	Cabañas
Municipio	Citalá	La Carolina	¿?
Cantón	Santa Rita de Cimarrón	El Cerrito	¿?
Río	Lempa	Torola	Lempa
Capacidad Megavatios/hora	243	65.7	704
Inversión (Millones USD)	404.8	140 (92.5)	1.400
Fecha inicio del proyecto	2007	2005	¿?
Fecha de finalización	2010	2008	¿?
Inversores	Gobierno de Francia	JICA	¿?

Fuente Elaboración Propia

II) Área de Electrificación y Energización Rural

El objetivo es impulsar los suministros de energía eléctrica en la región, con el fin de cumplir con los compromisos adquiridos en el contexto de las Metas del Milenio,

⁶⁷El Diario de Hoy. *Honduras da aprobación a presa El Tigre*. San Salvador, 4 julio de 2004.

se pretende implementar programas de electrificación rural, ya sea mediante la extensión de redes o a través de sistemas de fuentes renovables (solar, eólica, hídricas), para tales efectos se realizó en Antigua Guatemala un “Taller de Electrificación Rural” los días 27 y 28 de marzo de 2003. En este encuentro se acordó organizar una Comisión Técnica Regional y un Grupo de Apoyo Interinstitucional, formado por el BCIE, CEPAL, BID, CEAC (Consejo de Electrificación de América Central), CLER (Comité de Liaison Energies Renouvelables) y NRECA (National Rural Electric Cooperative Association) para que apoye la materialización de un Programa de Electrificación Rural en el marco del PPP.

Actualmente se está conformando la Comisión Técnica Regional, la cual elaborará el documento propuesta, dicha comisión será integrada por un representante por país, se pretende que antes de finalizar el año la comisión se reúna con el fin de discutir un borrador inicial preparado por la CEPAL

En El Salvador el Fondo de Inversión Nacional en Electricidad y Telecomunicaciones es el encargado (desde el 2004) de ampliar la cobertura servicios de electricidad y telefonía, especialmente en zonas rurales. “Este fondo se ha nutrido del presupuesto nacional el cual destinó \$1.91 millones en el 2004 y tiene previsto ampliar a \$6.13 millones en el 2005”⁶⁸. “El fondo es administrado por el Fondo de Inversión Social para el Desarrollo Local (FISDL)⁶⁹ que ejecuta el Programa de Electrificación Rural (PROERES)⁷⁰.

- El programa consiste en la ejecución de proyectos de expansión de la red eléctrica nacional, focalizando la inversión en los sectores rurales de la población con mayores índices de pobreza. El FISDL pretende dar cobertura a por lo menos 150 mil familias rurales en los próximos tres años (2003-2006); lo que requiere una inversión de \$60 millones y la colocación de 4,100 kilómetros de líneas. El Gobierno de Francia, por su parte, ha sido una de las principales fuentes de financiamiento para PROERES.
- *Objetivo de PROERES:* Conectar mediante extensiones a la red eléctrica al 90% de las familias rurales (lo que equivale a elevar al 96% el nivel de cobertura eléctrica nacional) y desarrollar soluciones alternativas de energía (paneles solares, energía eólica, etc.) para el 10% de las familias rurales en las que no sea factible conectarles el servicio a la red.

⁶⁸Ministerio de Hacienda. *Ley de Presupuestos del Estado 2004 y Ley de Presupuestos del Estado 2005*. El Salvador.

⁶⁹SAPRIM. *La Reforma Eléctrica en El Salvador*. www.saprin.org/elsalvador/research/els_privatizacion.pdf

⁷⁰*Informe de avance FISDL 1999 – Agosto 2003*. Estrategia nacional de Desarrollo local. Página 30. FISDL El Salvador.

III) Área de Actividad de Promoción de las Energías Renovables y uso de los Biocombustibles

Lo que se pretende es disminuir la dependencia a los combustibles fósiles, promoviendo la explotación de los abundantes recursos de energía renovable de la región, dicho proyecto fue incluido en el PPP, en la reunión de Comisión Ejecutiva celebrada en febrero de 2003, en Panamá.

Para llevar a cabo este plan, se cuenta con el apoyo técnico del Japan Bank for International Cooperation (JBIC). Como parte de las actividades se realizarán estudios de factibilidad en proyectos modelo, que faciliten la uniformización de criterios en el desarrollo de proyectos futuros. Los proyectos modelo serán tomados de las áreas geotérmicas de Los Humeros en Puebla, México, y Las Pilas en Guanacaste, Costa Rica. También, se acordó crear una Comisión Técnica que le dará seguimiento y planteará un plan de acción para la segunda fase.

3.11.2 Consideraciones finales de la Iniciativa de Interconexión Eléctrica en El Salvador

- El SIEPAC es un proyecto clave para la explotación de los recursos naturales de la región Mesoamericana donde se concentran multitud de fuentes energéticas inexploradas, principalmente hidroeléctricas y geotérmicas. A pesar de que en un primer momento en el PPP se incluían la construcción de centrales de generación energética, éstas se eliminaron ante las resistencias con las que se encontraron, tanto las provenientes del movimiento social como de los financiadores. Todas las Iniciativas del Plan, giran en torno del objetivo de explotar los recursos de la zona estableciendo el marco regulatorio regional que unifique las legislaciones nacionales que permita la simplificación del tráfico de energía.
- El otro gran trozo de pastel que está en juego es el continente sudamericano, con sus vastos recursos naturales, que permiten un potencial de generación energética enorme; y así como por su numeroso mercado de consumidores. Prueba de que la interconexión va más allá de Mesoamérica; es la inclusión reciente de Colombia en la iniciativa, haciendo realidad la posibilidad de interconectar todo el continente. Paralelo al PPP, en el cono Sur se está gestando el proyecto de "IIRSA"⁷¹ con parecidos objetivos que el primero. El resultado probable de esta fusión es que el mercado eléctrico de todo el continente quedará concentrado en unas pocas empresas, tal y como se puede observar actualmente, el monopolio estatal se convertirá en uno privado tal y como ocurre en El Salvador.

⁷¹ Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana. www.iirsa.org

- El PPP y esta iniciativa responden a la lógica de los Tratados de Libre Comercio y del ALCA puesto que se dota de la infraestructura necesaria para que las compañías nacionales y extranjeras exploten el mercado eléctrico regional sin trabas en cuanto a la inversión o al comercio. Los monopolios estatales se sustituirán por los privados como ya sucede en parte actualmente con ENDESA, UNION FENOSA, Electricidad de Portugal, Coastal Corporation, Hydro-Quebec International, AES, IBERDROLA, Duke Energy International, Teco Power Services, Constellation Power, ENRON. Hablamos de un jugoso mercado con más de 5.2 millones de abonados al servicio de energía eléctrica que representa unos ingresos anuales de 2.000 millones de dólares.
- Por otro lado, el Plan Colombia se vincula con este capítulo por la importancia del enclave geográfico de este país, puente entre el centro y el Sur de América. Este Plan ha conseguido que la presencia militar de los EE.UU. en la zona se fortalezca y consolide defendiendo los intereses económicos norteamericanos en la zona.
- EL SIEPAC, lejos de impulsar un proyecto de energías renovables para la región, se presenta como un valedor de la construcción de centrales del tipo hidroeléctrico, eléctrico, térmico o geotérmico caracterizadas por sus devastadores impactos ambientales y por incrementar la dependencia a combustibles fósiles (principalmente derivados del petróleo). Un análisis objetivo de la región determinaría que la generación de energía solar, hidro, biomasa o eólica son los métodos ideales a explotar tanto desde el punto de vista económico como ambiental y social. En vez de eso, la lógica imperante es el de las multinacionales que controlan el mercado eléctrico y que pretenden continuar con un insostenible modelo energético devorador de recursos naturales auspiciado por organismos internacionales como el Banco Mundial, el BID o el BCIE entre otros. La tardía inclusión del proyecto de energías renovables en esta Iniciativa es una cortina de humo que demuestra una vez más la doble moral utilizada en el PPP.
- El MER, puede suponer una reducción del coste por megavatio hora; pero el beneficio queda en manos de las compañías y no de los consumidores tal y como se prueba en el caso de El Salvador, “el alumno más avanzado en la liberalización del mercado eléctrico”. Al no existir un férreo control sobre las multinacionales encargadas de la compra y venta de energía, éstas aprovechan para comprar barato y vender caro, sin que el Estado pueda hacer nada para remediarlo. El mercado queda como garante de abastecer al país de la energía necesaria sin que exista una regulación al respecto, justo al contrario de lo que sucede en otros países del istmo, como Costa Rica, Honduras o Panamá. Igualmente los beneficios prometidos con la

privatización respecto a la mejora en las fallas del sistema, la reducción de tarifas, la atención al cliente o la electrificación del territorio han resultado ser insuficientes o en muchos casos contraproducentes. Todos estos hechos prueban que el modelo que defiende el PPP, es sinónimo de pobreza para muchos y riqueza para una minoría.

- Se producirá una pérdida de soberanía nacional en cuanto que la política energética, pasa parcialmente a manos de un ente regional contenido en el SIEPAC. Los intereses nacionales en esta materia se verán supeditados por los de las multinacionales que operen en el mercado regional. Estos criterios perjudicarán a los más desfavorecidos, precisamente a aquellos que menciona el documento oficial del PPP que quieren sacar de la pobreza.
- La participación de la española ENDESA en el SIEPAC es otra prueba de los verdaderos intereses que se quieren ocultar desde los Gobiernos, Organismos Internacionales y las multinacionales implicadas en el PPP. Conocida ya por los pueblos indígenas latinoamericanos por sus agresivas estrategias de mercado, ENDESA es una de las multinacionales que extraerá un jugoso negocio con este Plan. Aportando un porcentaje no superior al 15% del coste total del proyecto se hace con el control de la EPR, que le permitirá extraer y repatriar a España suculentos beneficios. El apoyo del gobierno español, no se ha reducido a palabras, sino que financia parte del PPP utilizando fondos de cooperación al desarrollo (el Fondo V Centenario gestionado por el BID) que por ley, deberían estar orientados a la lucha contra la pobreza.
- El costo derivado de la construcción de los megaproyectos asociados a esta Iniciativa no correría a cargo de las multinacionales que a la postre se beneficiarían con miles de millones de dólares, sino que será a cargo de los países centroamericanos. Todos los fondos ofrecidos tanto por los organismos internacionales (BID y BCIE principalmente) y gobiernos como el español está pasando a engrosar la ya abultada e impagable deuda externa de nuestros países.

CONCLUSIONES

Pese a que el objetivo general del Plan Puebla Panamá oficialmente es “Potenciar la riqueza humana y ecológica de la Región Mesoamericana, dentro de un marco de desarrollo sustentable que respete la diversidad cultural y étnica”, las inversiones que se contemplan se concentrarán en la construcción de grandes carreteras, tendidos eléctricos de alta tensión, puertos, aeropuertos, anillos periféricos, presas, gaseoductos y cables de fibra óptica entre otras. De hecho, según los documentos oficiales que publica el BID, el 93,57% de los recursos comprometidos hasta el 2002 se concentraban en la construcción de grandes autopistas que conectarían el Pacífico con el Atlántico en toda la región, así como en

el Sistema de Interconexión Eléctrica Centroamericano (SIEPAC). En el caso de El Salvador el avance de estas obras es considerable y con esta investigación hemos pretendido recoger su situación actual.

Los verdaderos objetivos del Plan Puebla Panamá, están estrechamente ligados al establecimiento de Tratados de Libre Comercio (TLCs) y al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA); pasan por aprovechar la privilegiada ubicación estratégica de Centroamérica, para fortalecer los intereses económicos y militares de los Estados Unidos, sobre todo y del capital transnacional en particular en la región; aprovechando la miseria de la población y la principal ventaja comparativa: *la abundante mano de obra barata*.

La ejecución de todos los componentes del Plan podría romper las tradicionales estructuras indígenas comunales de propiedad de la tierra, facilitando el acceso de las grandes transnacionales a las enormes riquezas naturales que posee esta área geográfica, considerada la segunda región del mundo con mayor riqueza biogénica, tras la amazonía sudamericana.

Al mismo tiempo, mediante el Plan, el gobierno de México lograría separar a los grupos armados, que operan en la región sur de ese país, de sus bases sociales a fin de derrotarlos. El Plan Puebla Panamá tiene por tanto un propósito contra-insurgente.

Asimismo propiciará el control por parte de las grandes empresas estadounidenses, europeas y mexicanas del petróleo, del potencial de generación de energía hidroeléctrica, de los recursos minerales, y de las zonas con potencial turístico, pese a la oposición de sectores importantes de la población centroamericana y del sur de México, que ya ha manifestado reiteradamente su rechazo al mismo. Esta oposición se ha materializado con fuerza en diferentes movilizaciones realizadas a lo largo y ancho de la región y especialmente en los cinco foros mesoamericanos que han tenido lugar desde el 2001, donde más de 400 organizaciones sociales mesoamericanas han rechazado el plan y han planteado alternativas.

El PPP consta de grandes proyectos cuya ejecución tendrá graves consecuencias sobre el medioambiente; sus objetivos se contraponen con el desarrollo de los pueblos de la región, que viven en su gran mayoría en situación de pobreza y sin acceso a servicios sociales básicos para la vida humana, como la salud, la educación, el abastecimiento de agua, electricidad y que periódicamente enfrentan situaciones de hambruna.

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) Y EL PLAN PUEBLA PANAMÁ.

Necesarias reflexiones

FELICIANO GARCÍA AGUIRRE¹

Me voy a referir grosso modo al Plan Puebla-Panamá. Insistiré en algunos aspectos relevantes que se salen un tanto de la información oficial disponible. Lo cual nos conducirá inevitablemente a la interpretación de las estrategias vinculadas en torno al tratado de libre comercio (TLCAN), el Plan Puebla-Panamá y el ALCA.

Cuando hablamos del Plan Puebla–Panamá debemos tener en mente al área física de más de un millón de kilómetros cuadrados (503 2000 de México y 522 900 de los países centroamericanos) que incluye algunos estados sureños de México Puebla, Veracruz, Tabasco, Oaxaca, Guerrero, Campeche, Yucatán, Chiapas y Quintana Roo, la región del istmo centroamericano, es decir, Guatemala, Belice, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica y Panamá. Sus objetivos declarados pretenden la integración de la región, desarrollarla sustentablemente, reducir su vulnerabilidad, respetar la diversidad cultural y asegurar la participación social y privada. La integración se busca mediante el turismo, la comunicación terrestre y marítima para garantizar el intercambio comercial, lograr la conectividad energética.

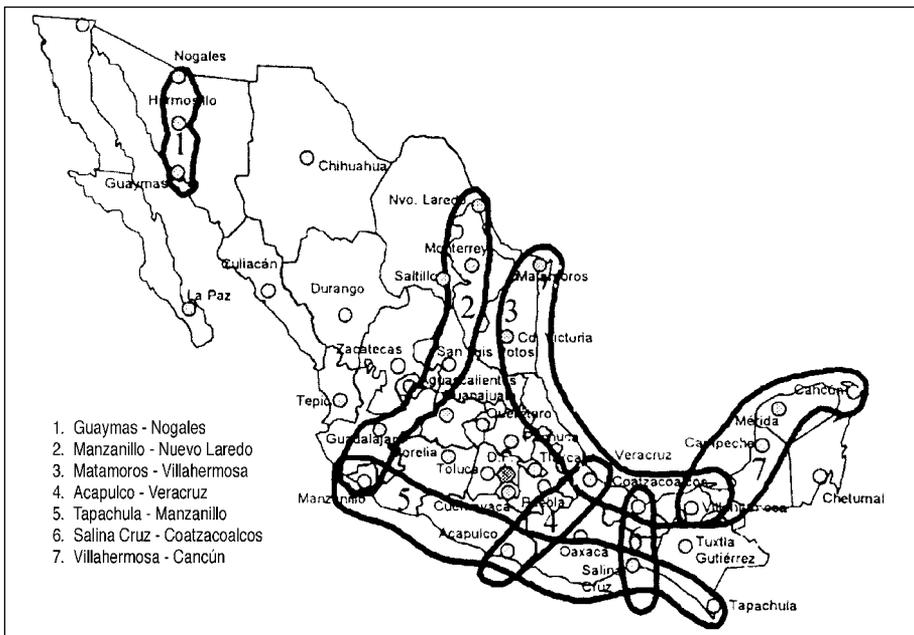
Cuando fue lanzado públicamente este proyecto se vio como una iniciativa un tanto extraña del gobierno mexicano. Antes de dicho lanzamiento la estrategia nacional de desarrollo estaba circunscrita a las fronteras nacionales. Cuando se hizo la propuesta extra fronteriza que abarca a una población de 64 millones de personas y congrega un Producto Interno Bruto de alrededor de 143 mil millones de dólares según datos del Inter-American Development Bank, se afirma que la región tiene cierta afinidad cultural e histórica, con un ecosistema integrado, localización

¹ Investigador del Instituto de Investigaciones Histórico-Sociales de la Universidad Veracruzana

estratégica, retos sociales y económicos comunes. Se valora por tanto un potencial de desarrollo importante digno de promoción.

El interés en un superficie de más de un millón de kilómetros cuadrados justo en la cintura americana, responde también a un proyecto que no pudimos leer apropiadamente en su momento quienes estábamos atentos a los movimientos coyunturales. Oficialmente apareció publicado en la prensa nacional, durante la administración del presidente Ernesto Zedillo, un mapa que fue conocido como el proyecto de los corredores urbanos de integración regional. Dicho mapa formaba parte del plan nacional de desarrollo urbano 1995-2000. Por supuesto siempre circunscritos a México. (Figura no.1).

Figura 1
Corredores Urbanos de Integración



Mapa 2. Corredores urbanos de integración regional propuestos por Ernesto Zedillo.

Estos trazos en el ámbito geográfico mexicano parecieran no significar gran cosa vistos aisladamente. Parecía que buscaba solamente hacer más eficiente la integración regional del país conectando el Golfo con el Pacífico, mirando por supuesto en dirección de los países asiáticos. Pero había trazos un tanto extraños que parecían no corresponder con la lógica interna del desarrollo nacional de corte neoliberal. Otros mapas construidos por Andrés Barreda y difundidos por organizaciones

sociales en resistencia agregarían suficiente claridad sobre el proyecto de Zedillo. Comprendimos que respondía a necesidades extranacionales de reproducción ampliada del capital monopolista norteamericano. Para hacernos una idea de la relevancia del proyecto debemos tener presente que Estados Unidos mantiene en toda la parte atlántica del país el 85 por ciento de su producción industrial. De ésta, el 75 por ciento se envía hacia el Pacífico recorriendo toda la Unión Americana a través del Paso Texas, en dirección de San Francisco, para así iniciar la ruta de descenso hacia los países asiáticos.

El mapa de Zedillo es interesante. Si lo vemos de manera integrada y no aislada como lo apreciamos en su momento, podemos ver como todas las redes ferroviarias norteamericanas que recorren ese país de norte a Sur, unen una vasta región desde los grandes lagos hasta la Florida, Texas y Nuevo México. Esa región encuentra una salida geográfica muy clara, más directa, si se les unen los corredores mencionados.

Desde los tiempos del imperio británico los mapas se construyeron con un corrimiento hacia el sur de la línea del Ecuador para agrandar visualmente el tamaño del hemisferio en donde se localizaba la metrópoli. Para un ojo no muy entrenado que veía en primera instancia, significaba que el hemisferio Norte era más grande que el Sur. El Reino Unido por lo tanto podría verlo más grande que algunos países latinoamericanos mayores. En realidad esas desproporciones fueron dando pie a que muchos geógrafos recuperaran una mirada distinta. Esta corriente geopolítica pretende revalorar nuestra realidad abandonando el sesgo de vista norteño. Es necesario que empecemos a vernos al revés, desde abajo. Lo cual nos une con una corriente de pensamiento latinoamericanista contemporánea mucho vinculada al neocolonialismo y las teorías sin disciplina. Los mapas que veremos a continuación están de cabeza por una cuestión epistemológica importante digna de aclarar.

Eduardo Galeano escribió un libro que se llama *El mundo patas arriba*, que tiene que ver con eso. Edgardo Lander publicó otra obra,² sobre el neocolonialismo del saber, que contiene un mapa con ese el doble carácter al que nos referimos. Andrés Barrera que es el autor que vamos a usar, es investigador del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM y con todo propósito incluye los mapas en su libro justo al revés.

El capitalismo real continúa siendo de acero, petróleo, cemento, vidrio, gas, carbón, etc. En la parte atlántica norteamericana está ubicada la mayor parte de la industria. Los textiles en el Sur al lado del petróleo y la petroquímica, en el Norte

² Edgardo Lander, *La colonialidad del saber: eurocentrismo y ciencias sociales. Perspectivas latinoamericanas*, UNESCO/FACES/UCV, Caracas, 2000

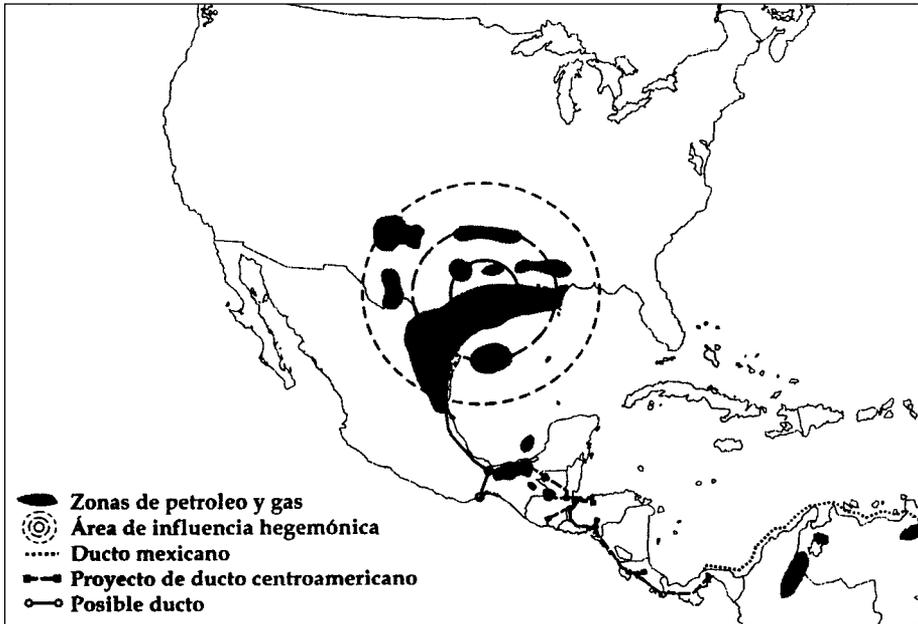
la industria automotriz, en la región de los Grandes Lagos el resto de la industria pesada, pero también Wall Street lugar en donde se efectúa el volumen mayor de transacciones comerciales y financieras del planeta. No es raro que la intrincada red ferroviaria, de transportación fluvial y carretera esté ubicada en esa parte del país. Si bien en la parte Oeste del país está situada la industria electrónica, ésta ni remotamente se compara en importancia con la concentración atlántica. Si se siguen las huellas de los flujos comerciales, industriales y de servicios, podríamos apreciar una serie de puntos equidistantes de esos centros de poder con el territorio mexicano, tornándolo estratégico e indispensable para sus planes expansionistas.

Las propuestas de Zedillo no eran descabelladas como parecían. Estaba proponiendo abrir rutas para sacar más fácilmente los productos de la región atlántica norteamericana con destino a varios países asiáticos. Esos mapas son el antecedente directo del Plan Puebla-Panamá que responde a las necesidades estratégicas de reproducción del capital norteamericano actual.

Si efectivamente los gobiernos norteamericanos están empeñado en repetir la experiencia de los Grandes Lagos en el Golfo de México. Es decir convertirlo en un gran lago interior, un mediterráneo americano, guiado desde la Florida existen varias posiciones estratégicas superpuestas dignas de revelar. Una de ellas es poseerse de las fuentes de recursos energéticos (petróleo, gas, electricidad). Otras tienen que ver con la ampliación de la frontera productiva basada en el ciclo del etano, que como eje tiene a la biotecnología, para lo cual la gran reserva biótica de la zona incluida en el PPP es fundamental. El resto tiene que ver con la llamada seguridad hemisférica, que como propósito tiene frenar los flujos migratorios hacia el norte, intervenir movimientos sociales en resistencia o de liberación nacional, etcétera.

Más allá del ahorro de millas náuticas -si consideramos que de Panamá a la cintura mexicana es de un poco más de tres mil millas náuticas-, hay un ahorro en costos de transporte impresionante usando la tecnología actual. No me quedaba claro porqué tanta insistencia en hacer en la zona una serie de carreteras que comunicaran el interior. La primera razón de sacar las mercancías al Pacífico es una hipótesis bastante verificable, pero la otra, ¿por qué insistir? Si es bien sabido que el medio de transporte más barato que se dispone es el marítimo ¿por qué violentar ecosistemas de manera irreparable en toda la zona?

Figura 2
Depósitos de Petróleo y Gas

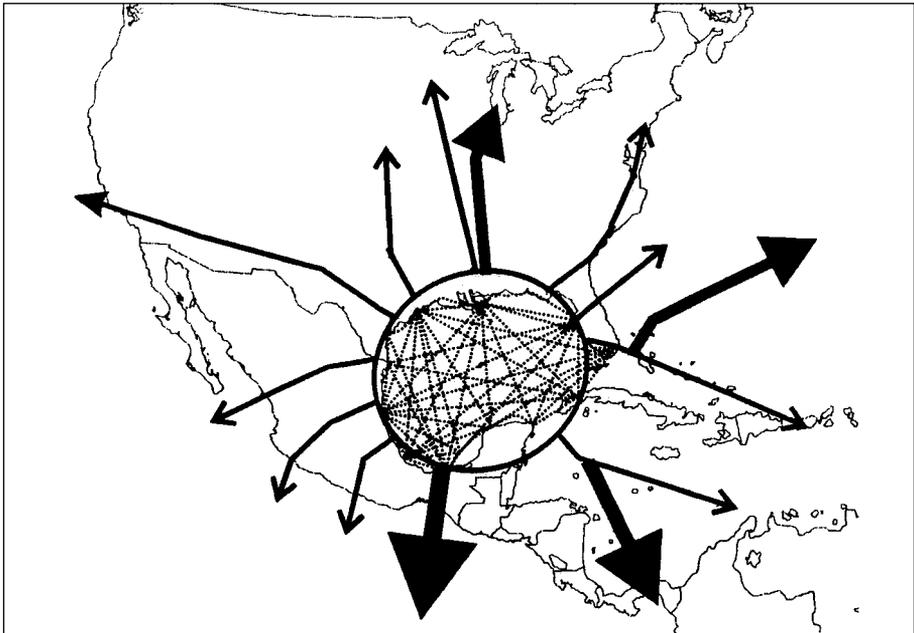


El mapa anterior (Figura no. 2) nos ilustra y saca de dudas. Las manchas oscuras que se ven son áreas de posible explotación petrolera. Entonces las carreteras tienen sentido son importantes más allá de los puertos que pudieran hacer falta. Si pensamos en la tecnología punta o revivida -lo hemos visto en documentales por los alemanes-, por el transporte de mercancías usando dirigibles se ha demostrado su rentabilidad. Ya lo están probando con fines turísticos, pero en un documental de la televisión alemana (DW), se mostraban la eficiencia de dicho medio de transporte al enviar un equipo completo para generar energía eléctrica en la India. Hicieron el recorrido por la vía marítima más cercana al sitio donde iban a colocar el equipo y habían necesitado tres meses para completar el recorrido de origen y destino. Con el dirigible se llevaba el equipo en un contenedor y colocaba directamente en la zona donde se iba a instalar. No había necesidad de alterar la vida de las comunidades como sucedía normalmente empleando el medio más barato de las rutas marítimas, carreteras y brechas. La sorpresa fue grande porque con el dirigible se necesitaban tan solo tres días para realizar toda la operación. No hay comparación de tres meses a tres días. Entonces la pretendida estrategia de hacer en el sureste mexicano y los países centroamericanos una serie de vías de comunicación terrestre para llevar mercancías de un océano a otro con la finalidad de hacer más eficiente el transporte tampoco resulta muy válida, excepto si se tiene en cuenta las potencialidades

petroleras, las reservas de agua dulce, recursos naturales y humanos de la región contemplada por el PPP.

Dos ejemplos así lo confirman. Esta manchita del mapa ubicada en aguas territoriales mexicanas compartidas con Estados Unidos, es el Hoyo de Dona. Un depósito gigante de petróleo y gas que no podemos explotar porque no tenemos la tecnología apropiada. Ellos tienen la tecnología y ya están allí sus empresas. Hay otro tema -incluso ampliamente difundido en la prensa mexicana-relacionado con la Cuenca de Burgos. Otro depósito enorme de gas que ubicado al sur de Texas en los límites de Tamaulipas y Nuevo León, ya se está licitando públicamente con la finalidad de que empresas privadas puedan explotarla. Estas grandes manchas anuncian el interés físico, geográfico por posesionarse de estas zonas.

Figura 3
Integración Regional del Golfo de México



La idea de hacer del Golfo de México un gran lago interior tampoco está descartada. Estas grandes flechas (Figura no.3) son las que marcan las vías de unión de las áreas industriales norteamericanas con destino al Pacífico. Pero en línea recta prácticamente quedaría la salida del Golfo de México por la cintura mexicana. Otras líneas menores obviamente están en el contexto de las rutas marítimas. Cuba en medio de esta estrategia pesa para los intereses norteamericanos.

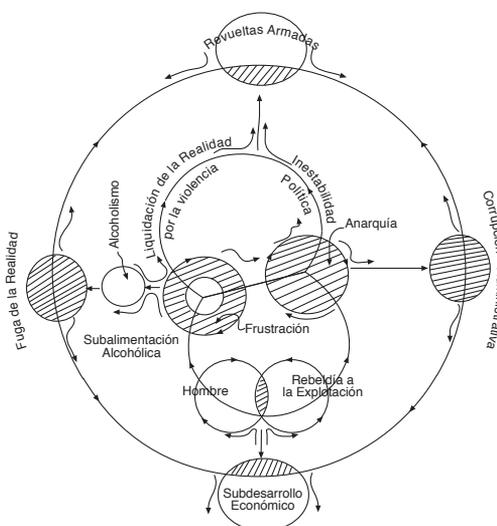
Otro aspecto interesante es lo que llamamos la frontera de expansión del capital. Ya habíamos dicho que el capitalismo actual basado en el ciclo del etano corre en dirección de la biotecnología. El corredor biológico mesoamericano constituye un terreno fértil por su biodiversidad. Hay tan solo una zona entre Oaxaca y Chiapas, que se conoce con el nombre de los Chimalapas, que se dice -probablemente por expertos- que hay más biodiversidad que en todo el resto de Centroamérica. Hay registros genéticos patentados por algunas empresas -con ayuda de los biólogos nuestros que creen que la ciencia es neutral, que pueden colocar información aquí y allá para dar a conocer sus logros científicos. En realidad les han ahorrado trabajo a las empresas gratuitamente porque no sólo descubren, sino que sistematizan y ofrecen la información en inglés publicadas en sus propias revistas-, que han trascendido incluso el ámbito puramente biológico y molecular, porque también son de su interés los registros culturales. Esta es una cuestión complicada que se debate duro entre los biólogos, químicos y científicos sociales y se defiende por los pueblos en rebeldía.

Otro tema vinculado con estos aspectos. Si mantenemos en mente el mapa de Zedillo veríamos un impacto tremendo en sitios arqueológicos descubiertos que se pueden visitar, pero de los no descubiertos no se tiene idea del posible impacto que tendría la construcción de vías de comunicación terrestres. Si mirásemos el Atlas del arqueológico de México, publicado por Instituto de Antropología e Historia podríamos apreciar el impacto del PPP en los registros culturales de México. Nada más en la parte central del Golfo de México en Veracruz, se tienen registrados 2 200 sitios arqueológicos en la actualidad. No están abiertos, entonces para fines prácticos esto no sería un ecocidio, sino que arrasaría con los patrimonios culturales ancestrales.

Vinculado a esto está el tema de las migraciones. El último censo norteamericano de población reveló la existencia de 22 millones de emigrantes mexicanos en Estados Unidos, según Armando Bartra. Las migraciones mexicanas y centroamericanas a Estados Unidos son permanentes. La idea es que en este proceso se detenga de alguna manera la migración del sur sureste mexicano hacia Estados Unidos y de los centroamericanos. Es una hipótesis probada, pero adicionalmente hay un gran interés en detener cualquier otro proyecto que no sea el que corra por los pasillos que indica la modalidad capitalista norteamericana actual. En las zonas zapatistas, al sur sudeste de México hay 60 000 efectivos militares en ese espacio. Se trata de dislocar cualquier otro proyecto que no sea el mencionado. Por eso vinculado al Plan Puebla-Panamá que intenta someter al sur, sudeste mexicano, Centroamérica y al Caribe a los intereses norteamericanos, apareció el proyecto lanzado por los zapatistas que tenemos que ver como parte del escenario que se está moviendo en la vida diaria en México. Un proyecto llamado La Realidad-Tijuana, que intenta conmovir a los excluidos, una fuerza política desde abajo, un movimiento social que hable de un proyecto alternativo de nación: "un mundo en donde quepan muchos mundos".

Para terminar de colocar elementos para la discusión quiero presentarles un pequeño esquema elaborado por Fernando Días Chávez. Un intelectual hondureño que era ingeniero civil, quien publicara un libro denominado: Sociología de la desintegración regional, publicado por la Universidad Nacional Autónoma de Honduras, (1972). En esa obra que el autor dedicada a los insurrectos de América Latina de aquella época, muestra un esquema de los componentes conflictivos incluidos en lo que él llama sociología bárbara, (Figura no.4). En el núcleo de este esquema están en el lado derecho la anarquía de la producción. Cierta frustración social como consecuencia de no tener acceso a los bienes brindados por la modernidad en el lado izquierdo. En los extremos derecho la corrupción administrativa e izquierdo la fuga de la realidad mediante el alcoholismo y ahora podríamos añadir la drogadicción. Con una salida a esta gran contradicción se vive una inestabilidad política y la liquidación violenta de ese orden que conducen indefectiblemente a las revueltas armadas. En el extremo inferior en contrapunto unidas están el hambre y la rebeldía a la explotación, que sumadas a la anarquía de la producción y a la frustración sostienen el subdesarrollo económico en la esfera más baja del esquema. Este esquema que describe a la modernidad de los años setenta retrata muy bien la situación que vivimos ahora y que la intervención del gran capital agravaría de manera impensada.

Figura 4
Sociología bárbara centroamericana



El complejo proceso de la sociología bárbara

EL ENTORNO EXTERNO LATINOAMERICANO:

Análisis comparativo de los patrones de relaciones económicas de Estados Unidos y la Unión Europea con la región

HILDA PUERTA RODRÍGUEZ

CONTEXTO GENERAL

En el marco de los enormes cambios que han tenido lugar en los últimos años en la economía mundial, se destaca por su importancia el creciente papel de la globalización como fenómeno que ha impuesto nuevas reglas al mundo, lo que ha implicado, entre otras consecuencias, un recrudecimiento de la competencia internacional, donde las grandes potencias, en ausencia de un esquema único de dominación global, luchan por garantizar áreas de influencia de modo de disponer de espacios económicos mayores que respondan en mayor medida a sus intereses y a los de las empresas cuyos propósitos tratan de garantizar.

Una de las vías más utilizadas para enfrentar en mejores condiciones los retos de la globalización, es la regionalización en sus distintas modalidades, lo que se manifiesta en la creciente tendencia a la conformación y consolidación de bloques económicos en los últimos años.

En este contexto se inscribe la situación actual de la Unión Europea, donde ha coincidido la profundización del proceso integracionista con la instauración de una moneda única y la ampliación al este, así como un notable aumento de acuerdos comerciales más abarcadores con terceros países, incluso aquellos que no han constituido áreas tradicionales de influencia, como es el caso de las naciones latinoamericanas. En otras palabras, se trata de utilizar todas las ventajas que ofrece la regionalización en sus cada vez más diversas modalidades.

Por otra parte, Estados Unidos, tradicionalmente reacio a incorporarse en esquemas de integración económica, comenzó a mostrar un creciente interés en los mismos a partir de la década del noventa, iniciando su participación con la instrumentación del Tratado de Libre Comercio con Canadá y México en

1994.¹ Se trata de esta manera de asegurar mercados más seguros para sus productos, servicios y capitales para obtener ventajas frente a sus competidores en un momento en que el recrudescimiento de la competencia internacional así lo aconseja.

En este marco América Latina ha devenido en un foco de atención importante, tomando en consideración sobre todo sus potencialidades, lo que se pone de manifiesto en el creciente interés existente para la firma de acuerdos de mayor alcance por parte de la Unión Europea con países y grupos de la región y el lanzamiento por parte de Estados Unidos de la idea de conformar el Área de Libre Comercio de las Américas en el año 2005. Pudiera plantearse que en el Continente se está poniendo de manifiesto de manera particular la lucha por la hegemonía entre Estados Unidos y la Unión Europea.

Ello coincide con la necesidad del Área de lograr una inserción más adecuada en la economía internacional, cuando los retos que enfrenta son enormes debido a los graves problemas a los que debe dar respuesta y las limitaciones de las medidas y políticas instrumentadas hasta el momento, mientras que, la integración económica está muy lejos de brindar los resultados esperados. El punto focal es, entonces, analizar qué variantes se ofrecen en cada uno de los dos casos, sus ventajas y desventajas y que acciones serían más recomendables para ser utilizadas en provecho de la región.

Es este precisamente *el propósito del presente trabajo*, que parte de caracterizar el complejo panorama que enfrenta la Región en la actualidad, destacando como elementos más significativos los siguientes:

- El alto grado de heterogeneidad existente, lo que limita cualquier tratamiento de conjunto de la región, en tanto, por ejemplo, están presentes casos de elevada pobreza como los de Haití o Nicaragua, con un Producto Interno Bruto per cápita de sólo 461 y 484 US\$ respectivamente y una Esperanza de Vida al Nacer de 59.2 y 68 años. En contraste, aunque también en estos casos se aprecian serios problemas de inequidad, naciones como Argentina y México muestran un PIB per capita de 7,158 y 8,150 USD y viven como promedio 74 y 73 años.²
- Si bien se había logrado un crecimiento económico relativamente estable durante la última década de los años noventa - cuando el PIB aumentó en un

¹ Resulta interesante constatar que mientras la Unión Europea ha firmado hasta el momento 31 acuerdos comerciales con terceros países y otros se encuentran en proceso de negociación, lo que representa aproximadamente un 15% del total mundial, Estados Unidos participa sólo en la Asociación de Cooperación Asia-Pacífico (APEC), limitado por su alcance y la heterogeneidad de sus miembros, el Tratado de Libre Comercio con Canadá y México y más recientemente en Acuerdos de Libre Comercio con Jordania (2001), Singapur (2004) y Chile (2004). Tomado de: www.wto.org. Acuerdos Comerciales Regionales. Actualizado hasta mayo, 2004.

² UNCTAD, Handbook of Statistics, 2003.

3% como promedio anual- en la actualidad este indicador muestra valores mínimos cuando se obtuvo en 2001 un índice de 0.4, 2002: -0.6 y 2003: 1.5% respecto al año anterior.³ Ello expresa claramente la vulnerabilidad externa de la Región que ha sufrido de manera particular los efectos de los graves acontecimientos internacionales ocurridos en el período. De este modo, se aprecia con claridad la incapacidad de América Latina para enfrentar con recursos propios sus crecientes necesidades económicas y sociales.

- Estos resultados han estado asociados en buena medida a la instrumentación de políticas neoliberales, que han provocado consecuencias muy nocivas. En este sentido se destaca cómo el incremento notable del volumen de las exportaciones ha estado acompañado por una diversificación muy limitada de las mismas y un creciente déficit comercial, mientras que la liberalización indiscriminada ha incrementado la vulnerabilidad económica y los desequilibrios de la región, a lo que se agrega la dolarización de algunas de sus economías, que han visto desaparecer las posibilidades de aplicación de políticas económicas autóctonas, al tiempo que aumenta la dependencia externa, en particular respecto a Estados Unidos.
- La atracción de flujos de capital, que ha constituido una prioridad de primer orden en los últimos años, ha logrado resultados positivos en términos de flujos, pero los mismos han estado sobre todo compuestos por capitales de corto plazo de carácter especulativo, muy sensibles a la evolución macroeconómica del área, en tanto que las inversiones directas se han dirigido sobre todo a la compra de activos ya existentes, estimuladas por el auge de los procesos de fusiones, adquisiciones y privatizaciones, con lo que se ha limitado de manera importante la entrada de capitales frescos y se ha reforzado el proceso desnacionalizador. Los costos resultan indudablemente abrumadores, cuando, por ejemplo, solamente en el año 2002 se fugaron del Continente 40 200.6 millones de dólares por concepto de pago de utilidades e intereses.⁴
- Los factores que han sustentado el crecimiento económico de la última década muestran una clara tendencia al agotamiento, ya que, por ejemplo, los capitales que se orientan a las privatizaciones han comenzado a limitar sus operaciones en estrecha relación con la menor disponibilidad de empresas atractivas. A ello se agrega el alto riesgo asociado al recrudescimiento del problema de la deuda externa, cuyo monto alcanzó a fines del año 2002 la cifra de 723 mil millones de dólares y los límites claros que muestra el proceso

³ CEPAL. Situación y Perspectivas. "Estudio Económico de América Latina y el Caribe" 2003.

⁴ CEPAL. Indicadores del Desarrollo Socioeconómico de América Latina y el Caribe. 2003.

inversionista internacional. Si a esto se adiciona el impacto de las crisis financieras, como la recientemente enfrentada por Argentina, se evidencia cómo la evolución de la economía latinoamericana ha estado sustentada en factores que denotan una particular incertidumbre e inseguridad, cuando permanecen y se recrudecen problemas estructurales de especial connotación que impiden un crecimiento verdaderamente sostenible.

- Ello ha provocado la agudización de los ya graves problemas sociales de la Región, donde se destaca el desarrollo indiscriminado de la economía informal y la creciente inequidad existente, con situaciones particularmente críticas, que se expresan en el aumento de la pobreza extrema entre 1999 y 2002 del 18.5 al 18.8% de la población total, mientras que el desempleo alcanza, según cifras oficiales niveles promedio de 9% de la población económicamente activa, cifra muy superior en el caso de algunos países y regiones.⁵
- Por otra parte y en estrecha relación con lo anterior, el panorama político latinoamericano se ha complicado seriamente. En Bolivia, la población forzó al Presidente a huir por su postura respecto a la venta del gas, las protestas populares frente al neoliberalismo tuvieron también importantes consecuencias en Argentina, los presidentes de Ecuador y Brasil pierden apoyo ante la falta de respuesta a los graves problemas que se enfrentan, mientras que en Venezuela se ha creado una compleja situación electoral cuyas consecuencias pueden ser fatales, por citar algunos ejemplos.
- La integración económica en la Región que históricamente ha constituido una esperanza para el enfrentamiento de los problemas y para la mejoría de la inserción internacional, se ha visto seriamente afectada por tan complejos problemas, cuando además ha adolecido de la falta de medidas que contribuyan verdaderamente a enfrentar las deformaciones estructurales que se encuentran en última instancia en la base de tan grave situación. Llama la atención, por ejemplo, cómo las medidas integracionistas no han sido ni siquiera capaces de estimular el comercio intrarregional que en 1980 representaba el 16.4% del comercio total y en 2002 era sólo de 14.6%.⁶

Si bien en este breve esbozo de la realidad económica, política y social latinoamericana se evidencia la particular complejidad de la situación del continente, es importante tener en cuenta las potencialidades existentes, que explican las razones por las cuales la Región se ha convertido en un importante foco de atención tanto de la Unión Europea como de Estados Unidos, quienes han desarrollado una

⁵ CEPAL. Situación y Perspectivas. "Estudio Económico de América Latina y el Caribe" 2003.

⁶ CEPAL. Balance de la Economía Latinoamericana. 2003.

peculiar competencia por lograr acuerdos económicos de mayor alcance con el Continente, donde la promoción de sus respectivas inversiones constituye el incentivo más importante.

Considerando que el logro de una inserción más exitosa en la economía mundial resulta una cuestión de primer orden para América Latina, ambas opciones han despertado un interés especial, aunque desafortunadamente tal interés se encuentra permeado por una visión muy estrecha de sus posibles implicaciones, sobre todo en el caso de la propuesta estadounidense, que resulta especialmente dañina.

Es así que la hipótesis fundamental que se sustenta en el presente trabajo está referida a analizar que, dadas las actuales circunstancias, *parece ser inevitable la firma del ALCA, a pesar de todos los peligros que entraña*. Por ello, los gobiernos latinoamericanos deberán potenciar su poder negociador ante la posibilidad de acuerdos tanto con Estados Unidos como con la Unión Europea, de modo de obtener inteligentemente el mayor provecho posible de ambos, partiendo de las diferencias existentes entre los patrones que se proponen, tratando de conjugarlos con vistas a reducir la nociva dependencia con respecto a EE UU. En otras palabras, deberá lograrse la diversificación de sus vínculos externos, privilegiando aquella alternativa que resulte menos dañina, en nuestra opinión, *la propuesta europea*.

Resulta aconsejable entonces realizar un balance adecuado de los objetivos reales, ventajas y desventajas que en su sentido más amplio están presentes en cada propuesta, análisis este último que por su importancia se propone a continuación a modo de síntesis.

EL AREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMERICAS (ALCA)

Se trata de un proyecto de particular envergadura, en tanto implicaría la creación en el año 2005 del área de libre comercio más grande del mundo, incluyendo a Estados Unidos, Canadá y todos los países latinoamericanos y caribeños, con la excepción de Cuba⁷, con una población de aproximadamente 800 millones de personas y un Producto Interno Bruto equivalente al 40% del total mundial. Ello explica las diversas reacciones europeas al respecto, que expresan una creciente preocupación por las implicaciones del ALCA no sólo en el hemisferio sino también con respecto a las negociaciones comerciales multilaterales y a la posición norteamericana dentro del esquema de competencia mundial. Responde también a las necesidades que se derivan de la situación del creciente déficit comercial estadounidense y a las del gran capital transnacional encadenados en redes productivas internacionales.

⁷ Teniendo en cuenta las particularidades específicas del caso cubano, dada la situación de bloqueo económico que le ha sido impuesta por Estados Unidos y en general la decisiva influencia de los factores políticos, también en el caso de Europa, no se incluye dentro de los objetivos del presente trabajo.

La idea del ALCA tiene como sustento además de un interés económico, un claro propósito geoestratégico de Estados Unidos que trata de preservar su primacía histórica en América Latina frente a las restantes potencias.

La forma que asumirá este acuerdo ha variado desde su concepción inicial, según las cambiantes circunstancias que han tenido lugar a lo largo de estos diez años desde que se anunció por primera vez. Es así que originalmente se concebía para ser materializado de manera bilateral, caso a caso, de acuerdo a las posibilidades que ofreciera cada país, sobre la base de una filosofía común.

Posteriormente, se valoró la idea de un tratamiento más multilateral, asociado a la relativa consolidación de Estados Unidos como potencia determinante a nivel mundial y el fin de la rivalidad este-oeste con lo que los aspectos económicos recuperaron un peso importante dentro de los objetivos estratégicos del país, hechos que se combinan con el desarrollo de fenómenos más generales como el avance de la globalización y la regionalización, los problemas del medio ambiente, el tráfico de drogas y con posterioridad, la lucha contra el terrorismo. Se produjeron al mismo tiempo situaciones políticas preocupantes en algunos países del Continente que indujeron a incluir en un todo homogéneo los requerimientos de democracia, estado de derecho y normas sobre derechos humanos como prerrequisitos ineludibles para acceder al ALCA .⁸

En la actualidad se ha impuesto nuevamente el criterio bilateral y subregional, que en última instancia permite a Estados Unidos un mayor condicionamiento en negociaciones más reducidas y un trato más particular en cada caso, al tiempo que resultó ser la única opción factible ante la falta de consenso en las negociaciones. En tales condiciones resulta difícil poder conceptualizar al ALCA como un acuerdo único.

El modelo de Área de Libre Comercio que se propone a América Latina incluye la eliminación de las barreras al comercio, los servicios y los flujos de capitales, a lo que se agregan diversas disciplinas complementarias como propiedad intelectual, tratamiento a las inversiones, liberalización del comercio agrícola, compras del sector público, establecimiento de normas técnicas y fitosanitarias, standards laborales y medioambientales y la creación de mecanismos supranacionales de solución de diferencias. De lo que se trata básicamente es de crear las bases encaminadas a garantizar mejores condiciones para los flujos de comercio, servicios y principalmente los capitales provenientes de Canadá y sobre todo, de Estados Unidos.

Resulta interesante apreciar cómo se incluyen aspectos que van mucho más allá de los conceptos clásicos aplicables a las áreas de libre comercio, mientras que no se hace referencia alguna a cuestiones de especial interés para el hemisferio como

⁸ El Acuerdo incluye, como se ha estado poniendo en boga últimamente en estos casos, una llamada cláusula democrática de estricto cumplimiento para los participantes.

es el caso de las migraciones que quedan absolutamente excluidas de la propuesta, bajo el criterio de que las mismas tenderán a disminuir como resultado del mejoramiento de la situación económica latinoamericana y de la disminución de la pobreza que se supone se logre a partir de la liberalización comercial y financiera. Así se pretende dar respuesta al objetivo enunciado de mejorar la situación económica y social del continente, cuando está más que comprobado que esta apertura indiscriminada ha sido en buena medida la causante de muchos de los problemas que enfrenta hoy la Región.

Dentro del conjunto de estos nuevos temas considerados en el ALCA se destaca como el más álgido y el más peligroso el relacionado con el tratamiento a las *inversiones* extranjeras, en tanto se proponen medidas que implican una total libertad de acción para las mismas sin ningún tipo de restricciones, en detrimento de los intereses de las naciones latinoamericanas. Debe tenerse en cuenta que aquí se pretende incluir todos aquellos aspectos considerados en el proyecto del Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) que Estados Unidos trató de aprobar, sin éxito hasta el momento, primero en la Organización Mundial de Comercio (OMC) y después en la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OECD).

Al mismo tiempo, se pretende utilizar la experiencia acumulada en estas cuestiones en el marco del Tratado de Libre Comercio para América del Norte entre México, Estados Unidos y Canadá (TLCAN), que se han destacado por las enormes ventajas que ofrece a los inversionistas extranjeros, para aplicar medidas aún más liberales y nocivas, bajo el criterio que el interés de la parte latinoamericana por los tentadores mercados del norte y su necesidad de atraer capitales los llevaría a aceptar prácticamente cualquier condición.

Entre las cuestiones más peligrosas contenidas en este acápite merecen señalarse por su importancia las siguientes propuestas:

- Trato similar al capital extranjero respecto a los nacionales, que con determinadas condiciones puede significar en la práctica un trato preferencial.
- Creación de mecanismos de solución de diferencias de carácter supranacional totalmente al margen y en detrimento de los sistemas jurídicos nacionales y con un claro sesgo a favor de los inversionistas extranjeros. Ello además conlleva gastos adicionales para los gobiernos en caso de litigio frente a las poderosas transnacionales radicadas en sus países.
- Eliminación de los controles de capital, cuando prácticamente todos los especialistas coinciden en la necesidad de instrumentar cierto nivel de regulación en este sentido como forma de evitar las crisis financieras.
- Reducción de los requisitos de desempeño que pueden establecer las autoridades nacionales para garantizar que las inversiones que se lleven a cabo estén acordes con los objetivos del país, bajo el pretexto que con ello se produce una distorsión del mercado.

- Se incluye no sólo medidas ante las posibles expropiaciones, sino también lo que se considera expropiaciones indirectas o equivalentes, con lo que se pudiera demandar al estado en caso de cualquier medida que atente de alguna forma contra el nivel de ganancias que pueda obtener el inversionista extranjero que se ve favorecido adicionalmente por esta ambigüedad. Además, aquellas medidas que puedan adoptarse en función del interés público, como puede ser el caso del cuidado del medio ambiente, pueden ser entendidas también como expropiación en tanto no se rigen por lo establecido por las leyes nacionales.

Con respecto a las *cuestiones comerciales* sobresale por su connotación la falta de acuerdo respecto al complicado tema de los subsidios, debido a la postura intransigente de Estados Unidos que aduce permanentemente que sólo tratará el tema en el marco de la OMC para que Europa y Japón participen también, a lo que sobre todo los miembros de MERCOSUR se oponen tenazmente. Al mismo tiempo, Estados Unidos propone el mantenimiento de los derechos antidumping, aduciendo la posible sensibilidad de los productos y trata de garantizar que las compras gubernamentales se realicen en todos los países a través de licitaciones abiertas, lo que en la práctica favorece a las empresas norteamericanas, mucho más competitivas.

El reglamento de *propiedad intelectual* resulta particularmente dañino, de tal manera que, por ejemplo, prácticamente elimina toda posibilidad de los países de fabricar medicamentos genéricos para sus enfermos si está amparado con una patente norteamericana. Ante esto, muchas asociaciones y colegios médicos han planteado su preocupación al respecto ante el desamparo en que pueden quedar los enfermos pobres en casos críticos como puede ser el caso del VIH/SIDA.

Por su parte, en términos de *regulaciones medioambientales y laborales* se ponen de manifiesto serias ambigüedades, pues sólo se plantea que los países “se esforzarán” en asegurar el cumplimiento de las mismas para que se garantice la atracción de inversiones, al tiempo que se hace un llamado a los gobiernos latinoamericanos para que no se debiliten las leyes laborales o ambientales nacionales, sin que se preserven con la fuerza necesaria los derechos de los trabajadores latinoamericanos y dentro de ellos, los pueblos indígenas y sobre todo, de los niños. Al mismo tiempo, se pretende obligar a países pobres a cumplimentar determinadas normas que sus débiles economías no están preparadas para enfrentar, bajo la amenaza de ser sancionados. A su vez, este es un tema reiterado en las críticas de los movimientos sindicales norteamericanos al ALCA, en tanto consideran que el incremento de importaciones procedentes de América Latina donde los salarios son notablemente inferiores, puede afectar el ya grave problema del desempleo en el país.

Un aspecto mucho más general a resaltar es cómo se trata además de garantizar en todo momento la supremacía del ALCA *frente a los acuerdos de integración latinoamericanos*, pues si bien se “permite” que permanezcan después de su entrada

en vigor, en ningún caso podrán exceder los derechos y obligaciones que establece el acuerdo hemisférico. En otras palabras, *se condiciona hasta el propio alcance de los procesos integracionistas regionales.*

Después de este breve esbozo de los principales aspectos que caracterizan la propuesta del ALCA, conviene realizar un balance de sus posibles ventajas y desventajas desde el punto de vista latinoamericano de modo de poder arribar a conclusiones acerca de sus consecuencias y significación para la Región. Así, pudieran señalarse como aspectos favorables los siguientes:

- Mayor acceso al mercado norteamericano, al menos desde el punto de vista teórico, cuestión que reviste especial interés en el contexto de las políticas económicas orientadas hacia el exterior que se están aplicando. Se impone, sin embargo, como cuestión medular, la imprescindible mejora de la competitividad de las exportaciones latinoamericanas que se verán sometidas a un recrudescimiento de la competencia, debiendo enfrentar además el proteccionismo norteamericano que seguirá estando presente, principalmente en forma de barreras no arancelarias muy sofisticadas.
- Estímulo a las inversiones norteamericanas y canadienses, las que al mismo tiempo constituyen un peligro para la industria nacional de la Región mucho menos competitiva. Ello, a su vez, puede inducir un reajuste de la actual División Internacional del Trabajo que refuerce aún más el papel de América Latina como productor y exportador de productos primarios.
- Posibilidad de mejorar la imagen externa de los países del área, lo que puede beneficiar la entrada de capitales procedentes de otras regiones, favoreciendo al mismo tiempo un aumento del poder de negociación internacional.
- Mayor acceso a los mercados de otros países latinoamericanos, aunque ello dependerá del nivel de complementariedad existente.
- Mejoría del clima de negocios, aumento de la asistencia técnica y modernización de los sectores vinculados al comercio y al capital internacional.

Como puede apreciarse, lo que ha sido enunciado como posibles ventajas del ALCA para América Latina, tiene también peligros importantes que no pueden en modo alguno obviarse. Sin embargo, para muchos gobernantes el interés por participar en el proyecto no sólo se asocia a la posible existencia de vínculos estrechos con el capital transnacional, sino que pesa también bastante el criterio de no quedarse sin participar en lo que consideran un “buen” proyecto de inserción internacional, así como la motivación de reducir la incertidumbre respecto al mercado norteamericano. En última instancia, no incorporarse no parece aconsejable para la mayoría.

Sin embargo, la cuestión importante es analizar hasta que punto las ventajas enunciadas son capaces de contrarrestar los costos y las desventajas que deben asumirse, entre los que sobresalen:

- El aumento de las asimetrías existentes entre América Latina y Estados Unidos y Canadá, considerando sobre todo la ausencia de mecanismos que sean capaces de ofrecer verdaderas ventajas a las naciones más atrasadas económicamente, mientras que el proceso liberalizador se produce de forma estrictamente recíproca.⁹ Si bien se hace referencia a la necesaria progresividad del proceso liberalizador, resulta claro que en ningún caso habrá oportunidad para que los más atrasados alcancen a países como Canadá o Estados Unidos, cuando ni siquiera se conciben instrumentos como pueden ser fondos de cohesión o regionales, que como en el caso de la Unión Europea contribuyen a reducir tales desigualdades.
- Erosión de las preferencias existentes al interior de la región producto de la desviación de comercio que se producirá a favor de los vínculos con Estados Unidos y Canadá, con lo que se verá seriamente dañada la integración regional.
- Doble rasero comercial, cuando Estados Unidos exige liberalización y mantiene en general, con diferentes argumentos, sus prácticas proteccionistas
- Necesidad de cambios importantes en algunas políticas internas, como por ejemplo, con relación a las inversiones, propiedad intelectual, reglamentaciones laborales, medio-ambientales y de competencia. Ello representa un requerimiento adicional además del conjunto de normas especialmente estrictas que se establecen, con lo que la necesaria competitividad de los productos y servicios latinoamericanos se hace aun más difícil de alcanzar. Deben considerarse también los costos que significan estos ajustes y la necesidad de la reconversión acelerada de las economías participantes, así como el desvío de recursos que ello requiere, lo que afectará sin dudas los programas de carácter social, con lo que la situación de los capas más pobres de la población empeorará todavía más.
- Mayores exigencias en materia de reglas de origen, similares a las del TLCAN.
- Implicaciones que desde el punto de vista de la competencia nociva a los productos latinoamericanos tiene la inclusión del trato nacional a las inversiones extranjeras, incluyendo las compras del sector público y la prestación de servicios.
- Dificultades en la liberalización efectiva del sector agrícola, de especial interés de los países latinoamericanos, sobre todo desde el punto de vista del enfrentamiento de lo que han dado en llamar “competencia nociva de las

⁹ El trato especial a los países de menor desarrollo relativo o economías pequeñas, como se les denomina, se reduce a una mayor disponibilidad de tiempo para llevar a cabo la liberalización de los mercados.

importaciones” y la correspondiente aplicación de subsidios y derechos antidumping, donde el compromiso norteamericano se limita a la notificación oportuna de estos casos.

- Traslado de patrones culturales y de consumo ajenos a la idiosincrasia de la región.
- Limitaciones en el desarrollo de políticas comerciales e industriales autóctonas y a la soberanía en general, con el correspondiente aumento de la dependencia con respecto sobre todo a Estados Unidos.
- Los límites que impone a los procesos de integración regional latinoamericanos, en tanto que, al tiempo que los mismos se consideran totalmente compatibles con el ALCA, se establece que en ningún caso sus derechos y obligaciones pueden exceder las estipulaciones del Acuerdo.
- Tal como se puede constatar, el proyecto ALCA implica en general una intromisión muy grave en asuntos que son de *estricta incumbencia nacional*, lo que constituye en nuestro criterio su principal debilidad desde la perspectiva latinoamericana y que sienta un peligroso precedente junto con el TLCAN en el diseño de vínculos de este tipo en comparación con las prácticas usuales de la integración económica internacional.
- Aunque los representantes de Estados Unidos han mencionado el objetivo de ofrecer asistencia para los países más pequeños, la misma es subordinada a la disposición de ajustarse a las condiciones del acuerdo y no constituye un programa de asistencia al desarrollo, sino un intercambio entre “socios” en igualdad de condiciones, que a la larga incrementa la pobreza y la desigualdad, donde los mayores afectados serían precisamente las economías más pequeñas por su mayor vulnerabilidad.
- El proyecto se caracteriza por su poca transparencia y ambigüedad, lo que lo hace aún más peligroso por las múltiples interpretaciones que pueden derivarse de algunos de sus principios más importantes.
- En resumen, la instrumentación del ALCA implicaría la anulación de la industria autóctona latinoamericana a manos del gran capital transnacional, con lo que el Continente pasaría de hecho a manos del gran capital transnacional, cuando, al mismo tiempo, Estados Unidos tendría las puertas abiertas para apoderarse de sus atractivos recursos naturales, incluyendo aquellos que se tornan cada día más escasos como el agua.

El balance general de las consecuencias de la instrumentación del ALCA para América Latina indica el enorme costo tanto económico como político y social que deberá asumir la Región para disfrutar de sus beneficios potenciales, que tienen a su vez importantes limitaciones, lo que explica las enormes reticencias de muchos países y sectores sociales al mismo.

SITUACION ACTUAL DE LAS NEGOCIACIONES

Al acercarse la fecha límite de enero de 2005 la incertidumbre respecto al ALCA ha aumentado de manera sensible. Se ha combinado la falta de consenso en torno a los principales temas pendientes con el proceso electoral de Estados Unidos.

La última Conferencia Cumbre celebrada en Miami en noviembre de 2003, que resultaba esencial para el impulso final a las negociaciones, puso claramente de manifiesto el conjunto de contradicciones y problemas que están presentes en las discusiones, como reflejo de la heterogeneidad de la Región, de los complejos problemas que enfrenta y de las diferencias existentes principalmente con la posición norteamericana.

En la práctica los avances se limitaron a un borrador de acuerdo que lograba un consenso acerca de cuestiones de carácter general, cuando los temas más espinosos se soslayaron y quedaron pendientes para “mejores tiempos,” con el propósito de garantizar un éxito aunque fuera mínimo de la reunión, cuando en realidad persisten diferencias en prácticamente todas las áreas de negociación. Así, el proyecto de acuerdo se encuentra lleno de corchetes, indicativos del nivel de desacuerdos, poniendo a su vez de manifiesto la trayectoria sinusoidal del propósito que había logrado en el año 2001 una revitalización importante en la Cumbre de Québec después de un largo período de estancamiento.

En términos comerciales se logró consenso sólo en términos de una lista de productos que debe, a su vez, quedar totalmente concretada a fines de 2004, pero que no incluye en modo alguno el peso fundamental del comercio entre las partes.

Fue tanto el nivel de flexibilización con relación a la idea original, tratando de “salvar” a toda costa las negociaciones, que muchos especialistas se refieren a partir de Miami a la existencia de un ALCA “mínimo”, “débil”, “light”.

Se hace referencia también a una propuesta de acuerdo “a la carta” puesto que los países asumirán diferentes obligaciones –de acuerdo a sus condiciones y su “nivel de compromiso” con el vecino del Norte- sobre todo en las materias más complicadas, teniendo como sustento una reglamentación general común, que involucra a todas las partes. A ello se adicionarán mayores niveles de compromiso a ser materializados en acuerdos bilaterales o plurilaterales destinado a aquellos que acepten obligaciones más concretas, mientras que para los restantes “se esperarán tiempos mejores”. Este constituye un elemento adicional a favor de las posibilidades de Estados Unidos de condicionar aún más a sus socios en el proceso de negociación, mientras que se mantiene quizás como nunca antes el peligro del proteccionismo norteamericano que se ve claramente favorecido por las negociaciones bilaterales o plurilaterales..

Muchos aspectos claves quedaron sin la respuesta requerida, sin que hasta la fecha haya sido posible precisar la definición del acuerdo base, y sus vínculos con

los acuerdos bilaterales y plurilaterales y en general, la dinámica de las negociaciones y la implementación concreta de los acuerdos.

Un ejemplo de ello puede ser la llamada cláusula democrática que aún no ha sido claramente definida como pre requisito y condicionamiento permanente del acuerdo, lo que ofrece la posibilidad a la parte norteamericana de actuar con un amplio margen de discrecionalidad.

No obstante, queda claro que no han sido reducidas o eliminadas ninguna de las nueve áreas en negociación, esto es, Acceso a Mercados, Inversiones, Servicios, Compras del Sector Público, Agricultura, Solución de Controversias, Derechos de Propiedad Intelectual, Subsidios, Antidumping y Derechos Compensatorios, y también Políticas de Competencia, con lo que se quiere garantizar que con mayor o menos alcance geográfico el ALCA continúe siendo lo que se ha dado en llamar un TLCAN-plus o una OMC-plus, lo que se concretará caso a caso en las negociaciones específicas.

Debe tenerse en cuenta además cómo el desarrollo de las negociaciones constituye una clara expresión de la heterogeneidad latinoamericana y de la diversidad de intereses que deben ser conjugados. Por ejemplo, los países que ya participan en relaciones especiales con Estados Unidos, como México, Chile y Canadá, han estado rechazando la flexibilización del acuerdo y su enfoque casuístico, bajo el criterio de que se incorporarían países no necesariamente preparados, que no han realizado los esfuerzos que ellos tuvieron que enfrentar en su momento, lo que en su criterio atentará contra la necesaria uniformidad del ALCA.

Por otra parte, la heterogeneidad económica y política latinoamericana provoca una visión muy diferente respecto al acuerdo. Para México resulta vital, para el Caribe y Centroamérica es decisivo, tanto por la cercanía geográfica como por su debilidad económica, importante para la Comunidad Andina y menos relevante para el Cono Sur.

Tal situación favorece de manera particular el trato caso a caso, lo que se evidencia claramente al analizar la marcha de las negociaciones “paralelas” que se han estado desarrollando en los últimos tiempos, particularmente:

- La invitación formulada a *Perú y Ecuador* a incorporarse a partir del 18 de mayo del presente año 2004 a las negociaciones que se desarrollan con Colombia¹⁰, partiendo del principio de que estos países “han avanzado suficientemente” en el cumplimiento de los requisitos establecidos, principalmente en términos de empleo y trato a los inversionistas, mientras que se espera la incorporación posterior de Bolivia, que según las autoridades

¹⁰Se supone que el acuerdo de Libre Comercio entre Colombia, Perú, Ecuador y Estados Unidos esté listo a principios de 2005.

norteamericanas, debe “incrementar su nivel de preparación”. Estos cuatro países: Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia disfrutaban en la actualidad de un tratamiento preferencial en el mercado norteamericano mediante la Ley de Promoción Comercial Andina. “Curiosamente” Venezuela no ha sido invitada a participar, por lo que se soslaya en la práctica la existencia de la Comunidad Andina (CAN) al desarrollarse las conversaciones con todos sus miembros excluyendo a uno de ellos, por razones evidentemente políticas.

- El CAFTA (Acuerdo de Libre Comercio Centroamericano) con *Honduras, Nicaragua, Costa Rica, El Salvador, Guatemala y República Dominicana* fue firmado en mayo del actual año, pero su envío al Congreso se ha visto frenado por la oposición de organizaciones sindicales y miembros del Partido Demócrata pues se considera muy débil en términos de protección ambiental y a los trabajadores. Se propone liberar aproximadamente el 80% del comercio entre las partes, aunque el tema del azúcar, producto de extrema importancia para la subregión, ha sido objeto de numerosas críticas por las afectaciones que puede tener su inclusión para los productores norteamericanos. Nótese cómo en este caso se incorpora a República Dominicana en el grupo centroamericano y no en el caribeño, teniendo en cuenta las similitudes de estas economías, con lo que, al mismo tiempo, se obvia la existencia del Mercado Común Centroamericano como acuerdo integracionista.
- Se llevan a cabo también negociaciones con *Panamá*, en las que se ha explicitado claramente las intenciones norteamericanas de participar también en las labores para la ampliación del Canal, lo que a su vez se vincula con los jugosos servicios marítimos que de ello se derivan.
- Se agrega a lo anterior los acuerdos ya firmados con México (1994) y Chile (junio, 2003).

Se evidencia claramente la estrategia de dividir a los países latinoamericanos, donde ni siquiera se respetan los acuerdos de integración existentes. Se avanza allí donde son menores los obstáculos al ALCA. Han quedado fuera por el momento Venezuela, el Caribe y MERCOSUR, donde se conjugan los elementos políticos y las importantes desavenencias con respecto al contenido del proyecto. El tema agrícola y de servicios resulta particularmente sensible para Argentina y Brasil.

El futuro de todos estos acuerdos es aún incierto y están muy sesgados para la aprobación del Congreso norteamericano por el curso de los acontecimientos en torno a las elecciones que deberán celebrarse en noviembre del 2004,

Si bien, de acuerdo a la marcha de los acontecimientos, parece poco probable que el ALCA, tal como estaba previsto, pueda ser instrumentado en enero de 2005, ello no puede conducir a la errónea conclusión de que la política estadounidense al respecto haya fracasado, puesto que va marchando aunque sea de forma parcial, con lo que se evidencia un peligro adicional a los ya expuestos, el de atentar

seriamente contra la unidad latinoamericana, lo que a su vez, favorece la estrategia norteamericana en la región.

Como contraste se observa cómo algunos países latinoamericanos han ganado conciencia no sólo de los aspectos más nocivos del ALCA, sino también de la envergadura de los cambios que se han producido en el mundo desde el momento en que comenzaron las negociaciones del proyecto. Baste señalar a modo de ejemplo las crisis financieras que ha tenido que enfrentar América Latina, los fraudes empresariales en Estados Unidos y la agresiva política desarrollada para “enfrentar” el terrorismo con la agresión a Afganistán e Irak, que han puesto en tela de juicio el orden internacional vigente tanto desde el punto de vista económico como político, lo que explica en buena medida el fracaso de la Ronda Ministerial de la OMC en Cancún, que a su vez condicionó de manera importante los resultados de Miami en noviembre de 2003.

Este entorno, junto con las desavenencias importantes entre los negociadores fundamentales del ALCA, -sobre todo en términos de subsidios agrícolas y acceso a los mercados del norte- provocaron la suspensión indefinida de las reuniones previstas para ser celebradas en la ciudad de Puebla, México en abril de 2004, con lo que la incertidumbre nuevamente rodeó a las negociaciones. No se prevé una nueva convocatoria por el momento, cuando la campaña electoral estadounidense ya está entrando en su período más álgido y las cuestiones del empleo y las presiones proteccionistas asociadas constituyen objeto importante del debate político entre los candidatos. No obstante, cuando esta particular coyuntura termine, es obvio que el proyecto se va a tratar de instrumentar de cualquier modo, básicamente por la vía del “caso a caso”.

Quizás en este momento como en ningún otro, América Latina necesita de acciones que contribuyan a, por una parte, mejorar la situación económica de la Región y por la otra, a favorecer su poder negociador a nivel internacional. Es probable que este “compás de espera” ayude también a la toma de conciencia colectiva.

Se requiere para ello no solo de las acciones de los gobiernos más imbuidos de las implicaciones de este proyecto de recolonización, sino también de un fortalecimiento de la unidad de la Región, principalmente a través de los esquemas integracionistas existentes y la movilización de los diferentes sectores sociales, que deben enfrentar la poca transparencia que existe hasta el momento acerca del avance concreto de las negociaciones. Al final, si de firmar en última instancia el ALCA se trata, lo indicado es utilizar todas las alternativas que permitan que el acuerdo perjudique lo menos posible los intereses de la región.

Puede apreciarse como una señal alentadora las acciones que están tomando algunos presidentes de la Región, como es el caso de la propuesta de acuerdo MERCOSUR-CAN, los vínculos establecidos entre Costa Rica y CARICOM, las propuestas de México y Venezuela para incorporarse de alguna manera a

MERCOSUR, así como las propuestas de cooperación entre Argentina y Venezuela, en fin, una amplia gama de alternativas que se están tratando de introducir para fortalecer la integración y la cooperación regional, con un peso fundamental por parte de Argentina, Venezuela y Brasil. Tampoco al respecto pueden esperarse resultados demasiado halagüeños, pues son demasiados los problemas a resolver, mientras que dentro de la propia América también hay ganadores y perdedores que son siempre las naciones más débiles y peor preparadas, cuestión ésta a la que se debe prestar especial atención.

Las propuestas de integración basadas en la búsqueda del desarrollo armónico, tomando en cuenta las disparidades entre los países y al interior de estos, con una visión integral, deben resultar la alternativa de integración latinoamericana y caribeña antes de negociar con Estados Unidos.

De cualquier modo, la estrategia debe ser la de hacer uso de cualquier opción y sobre todo, diversificar todo lo que sea posible los vínculos externos de la región latinoamericana. Es en este sentido que juega un papel importante los vínculos con la Unión Europea, que a pesar de sus limitaciones, ha asumido en general posiciones más pragmáticas y relativamente menos dañinas para el Continente.

RELACIONES UNION EUROPEA –AMERICA LATINA Y EL CARIBE

Las relaciones Unión Europea-América Latina han jugado históricamente un papel secundario en la Región como conjunto, caracterizada sobre todo por la preeminencia casi absoluta de la presencia norteamericana como potencia hegemónica por excelencia. Sin embargo, el papel de Europa es muy significativo en el Cono Sur, mientras que en los últimos años puede apreciarse un aumento de su participación, sobre todo desde el punto de vista financiero y particularmente en términos de inversiones directas.

En el ámbito oficial comunitario¹¹ Latinoamérica se ubica en uno de los últimos escalones de la llamada Pirámide de Privilegios que caracteriza los vínculos de la UE con los países subdesarrollados, a pesar de ser el segundo socio económico del Continente y el primero en el caso de países como Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, absorbiendo en el año 2003, por ejemplo, casi la cuarta parte de su comercio exterior (23.5%).¹²

No obstante, se aprecia una tendencia hacia una mayor oficialización de los vínculos que trata de reflejar la evolución de las relaciones bilaterales y que al mismo

¹¹ Recuérdese que las relaciones externas de la Unión Europea se desarrollan a dos niveles, el bilateral, es decir, los países individuales y el comunitario, que es donde se establecen los acuerdos y convenios en el marco de la Política Comercial Convencional que tiene nivel supranacional.

¹² Nolte, Detlef. ¿Avances en el Camino hacia una Alianza Estratégica? La tercera Cumbre entre la Unión Europea y América Latina en Guadalajara". FES-Actual. Friedrich Ebert Stiftung. Junio, 2004.

tiempo pretende mejorar el posicionamiento europeo frente a Estados Unidos, como expresión de la lucha por la hegemonía mundial entre las grandes potencias. Un elemento destacable en este sentido ha sido la celebración, por primera vez en la historia, de Conferencias Cumbres Birregionales de jefes de Estado y de Gobierno en 1999 (Río de Janeiro), 2002 (Madrid) y mayo de 2004 (Guadalajara)¹³, que si bien no han resuelto en modo alguno los problemas existentes entre las partes, constituye un elemento a destacar como manifestación del mayor interés europeo con respecto a momentos anteriores.

Estos vínculos se estructuran a través de tres aristas: *Diálogo Político*, *Cooperación y Relaciones Económicas*. Sorprendentemente, en los últimos tiempos, los aspectos económicos y dentro de ellos, los comerciales, tradicionalmente álgidos, en comparación con los políticos, estén apareciendo cada vez más en las discusiones, aunque para realizar una correcta valoración de los avances, debe tenerse en cuenta una cuestión esencial: Existe una enorme asimetría en la importancia relativa de cada uno de los socios respecto al otro y ese es un elemento que por supuesto, condiciona muchísimo las acciones que se adoptan, aunque en general, se aprecia como tendencia un incremento de los vínculos sobre todo en el orden bilateral.

Algunos datos seleccionados pueden ilustrar esta afirmación:

- La Unión Europea es el segundo socio comercial de América Latina y el Caribe, cuando además ha tenido lugar un incremento del intercambio en los últimos años, de modo tal que el mismo se duplicó entre 1990 y 2002, en tanto las importaciones europeas desde la Región evolucionaron desde 26,700 a 53,700 millones de euros y las exportaciones aumentaron de 17,100 a 57,500 millones de euros durante el período¹⁴. No obstante, se aprecia como se refuerza el ya tradicional déficit comercial entre ambos bloques a favor de Europa.
- Al mismo tiempo, los países de la UE han pasado a ocupar el primer lugar como *inversionistas* en el Continente, cuando en el 2000 se produjo un crecimiento muy importante de las mismas, sobre todo las de origen español y muy dirigidas a actividades financieras, aprovechando también el proceso de privatizaciones que tuvo lugar en ese período. A pesar de la declinación posterior, el capital total europeo invertido en Latinoamérica aumentó de 176,500 millones de euros en el 2000 a 206,100 en 2002. Se destaca cómo la Unión Europea ha sido asimismo responsable del 77.8% del incremento de las

¹³El siguiente encuentro está previsto para ser celebrado en Viena en mayo de 2006.

¹⁴Comisión Europea. "Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo sobre las relaciones Unión Europea-América latina". Abril, 2004 y Nolte, Detlef. *¿Avances en el Camino hacia una Alianza Estratégica? La tercera Cumbre entre la Unión Europea y América Latina en Guadalajara*. FES-Actual. Friedrich Ebert Stiftung. Junio, 2004.

inversiones y del 75.7% del aumento de los préstamos que se materializaron durante la etapa.¹⁵

- Al mismo tiempo, la UE es el principal donante de *Ayuda al Desarrollo* para América Latina, puesto que además de los recursos que brindan los estados miembros de manera individual, se ha destinado dentro del presupuesto comunitario una cifra aproximada de 500 millones de euros anuales, a lo que se adicionan los préstamos del Banco Europeo de Inversiones que entre 2000 y 2003 ascendieron a 1,104 millones de euros, destacándose la ayuda humanitaria.
- En contraste, América Latina ocupa el sexto o séptimo lugar como socio económico europeo, con una especial concentración de los vínculos sobre todo en los países del Cono Sur.

Resulta notorio cómo en América Latina se ha producido una especie de división territorial en la que pueden observarse claramente dos grandes regiones a los efectos del predominio externo. Una, integrada por los países del TLCAN y Centroamérica, donde existe un predominio absoluto de las inversiones estadounidenses, muchas de las cuales a su vez explican el enorme incremento registrado en los últimos años por las exportaciones hacia este mercado. La otra, fundamentalmente el área MERCOSUR y en cierta medida, el Caribe, donde prevalece los flujos comerciales y los capitales europeos.

En términos generales, las relaciones entre ambos bloques han mostrado algunos cambios importantes, aunque por supuesto, distan mucho de lo que pudiera considerarse un punto óptimo. En ello han incidido numerosos factores, muy asociados a las enormes transformaciones y retos de la economía internacional actual y de Europa y América Latina en particular. Entre los principales factores que han incidido en esta evolución, merecen señalarse por su importancia:

- Los mejores resultados económicos, que a pesar de las dificultades, ha obtenido América Latina en la última década, sobre todo en comparación con otras áreas tradicionalmente más priorizadas por Europa como África Subsahariana, lo que ha promovido un mayor interés por parte de los inversionistas. A ello se agregan los avances que han tenido lugar en los procesos de integración latinoamericanos, lo que facilita el diálogo con la UE, que privilegia a los interlocutores regionales y a los vínculos con esquemas integracionistas.
- Las perspectivas de instrumentación del ALCA a partir de 2005, con lo que se prevé que las diferencias entre las dos áreas económicas latinoamericanas tenderán a difuminarse, y el peso comercial y financiero de Estados Unidos crecerá en todo el continente, en detrimento de la Unión Europea. Es por ello

¹⁵Ibidem.

que Europa, a pesar de todos los retos que ha debido asumir en los últimos tiempos, ha realizado diversas acciones para promover y fortalecer los vínculos con la Región. Quizás lo que más se podrán afectar son las inversiones europeas que han mostrado un especial dinamismo en los últimos años, por lo que será necesario garantizar su competitividad frente a las empresas norteamericanas que operan en su área tradicional de influencia.

- Por su parte, la reciente ampliación de la UE de 15 a 25 Estados miembros, se espera produzca un efecto de desviación para las inversiones y flujos de capitales a favor de los países de Europa del Este y en detrimento de América Latina, a lo que se une la pérdida de vigor de los procesos de privatización que tanto estimularon a los inversionistas en el Continente en los últimos años de la pasada década. También incide negativamente el creciente interés europeo por el pujante mercado chino. Como contraste, se espera que la ampliación del mercado europeo ofrezca mayores posibilidades a los productos latinoamericanos, siempre y cuando se ajusten a las normativas establecidas y logren la competitividad requerida.
- Los cambios que se han producido en la organización del comercio internacional, sobre todo en relación con el sector agrícola, ha inducido, entre otros factores, una nueva reforma de la Política Agrícola Común (PAC), tradicional área de conflicto europea con la Región. Si bien los cambios que han tenido lugar en esta agenda tratan de responder sobre todo a necesidades internas, se aprecia como tendencia una mayor liberalización, principalmente si se compara con períodos anteriores, aunque todavía resultan absolutamente insuficientes en función de los requerimientos y necesidades latinoamericanas. Al mismo tiempo la OMC ha establecido nuevas normativas para la conformación de Áreas de Libre Comercio, que establece la obligación de considerar en este tipo de acuerdos la liberalización de al menos el 90% del comercio recíproco.¹⁶
- La creación del Mercado Unificado a partir de 1992, implica, además de la libre circulación de bienes, servicios, personas y capitales en la Unión, la conformación de una Política Comercial Común a nivel europeo y el establecimiento de normas generales para la comercialización de los productos, a lo que se agrega la conformación de una Política Común para el Desarrollo, definida en el Tratado de Maastricht, que armoniza las políticas de desarrollo de la UE y los estados miembros, de modo de hacerlas más coherentes y

¹⁶Este requerimiento condiciona una negociación más amplia y completa, que incluye a la gran mayoría de los productos que se comercializan, lo que reviste gran importancia para América Latina en términos de las exportaciones más sensibles para Europa.

funcionales a los principales propósitos establecidos de concentrar los recursos en la lucha contra la pobreza y garantizar una mayor eficacia de los mismos.¹⁷

- La reforma que ha tenido lugar en el Sistema de Preferencias Generalizadas (SGP) comunitario también resulta importante, en tanto ahora resulta un mecanismo más simple, transparente y predecible, mientras que se eliminan las restricciones cuantitativas. El tratamiento preferencial está sobre todo dirigido a los países más pobres, como es el caso de las reducciones especiales que reciben la Comunidad Andina de Naciones y el Sistema de Integración Centroamericano para enfrentar la lucha contra la droga, mientras que se observa una tendencia clara a la eliminación de las preferencias a los países de mayor desarrollo relativo, con las correspondientes afectaciones que ello conlleva en estos casos. Estos cambios que han tenido lugar, no obstante, se ven erosionados en la práctica debido a la liberalización arancelaria que en sentido general ha tenido lugar a nivel mundial y el mantenimiento de barreras no arancelarias de distinto tipo.
- La creación de una Unión Económica y Monetaria en Europa, que ha implicado la puesta en circulación del EURO, constituye un hecho sin precedentes en la historia moderna y a pesar de los problemas que aún puedan permanecer, significa para América Latina la reducción de la preponderancia del dólar norteamericano a escala internacional, la posible disminución de las tasas de interés mundiales, opciones en términos de diversificación de activos y pasivos, así como la posibilidad de utilizar esta moneda también en la conformación de los sistemas de cambio latinoamericanos, como alternativa frente a la dolarización.
- Resulta interesante asimismo la inclusión a partir de 1997 de América Latina dentro de los destinatarios de los recursos del Banco Europeo de Inversiones (BEI), con lo que ésta ha devenido en fuente regular de financiamiento que complementa los recursos que se reciben de otras fuentes en condiciones relativamente más ventajosas.

La conjunción de todos estos factores parece estar conformando una nueva tendencia, a favor de un mayor peso relativo de los vínculos entre la Unión Europea y América Latina en un sentido más multifacético, donde han jugado un papel definitorio las relaciones bilaterales, principalmente las inversiones, como base

¹⁷Si bien aún muchos países miembros se muestran reacios a la coordinación y en general, continúa primando la bilateralidad, la instrumentación de esta política ha representado un paso de avance, en tanto ha permitido la incorporación de donantes importantes, que no han tenido históricamente lazos sólidos con América Latina, como es el caso de Suecia, Finlandia, Austria y Dinamarca, al tiempo que favorece una mayor concentración de recursos en los países más necesitados y en los proyectos de mayor interés.

esencial de la promoción de los vínculos institucionales, así como el interés europeo de posesionarse mejor en Latinoamérica frente a la alternativa del ALCA. Ello, sin embargo no puede interpretarse como la solución repentina de todos los problemas que entre las partes, ni que Europa ofrezca las mejores variantes para el Continente. Si la opción es solamente la disminución de la dependencia con respecto a Estados Unidos, bien vale la pena, sobre todo si se considera en pro de lograr una diversificación de los vínculos externos, como vía para lograr una inserción más ventajosa en la economía mundial, principalmente ante la alternativa del ALCA.

Si bien los propósitos europeos respecto a Latinoamérica resultan obvios y no pueden en ningún caso interpretarse como filantrópicos, las tendencias actuales de los vínculos mutuos pueden calificarse de estratégicas para ambas partes, en tanto Europa ve la posibilidad de expandir sus áreas de influencia, mientras que América Latina percibe, en general, a la UE como un aliado más deseable que EE.UU., tanto por sus concepciones más relacionadas con la "interdependencia", y el "desarrollo sostenible", como por el apoyo que brinda al desarrollo de los procesos de integración económica, su mayor papel como donante de AOD y el interés de promover los vínculos culturales existentes y la cooperación técnica, educacional entre otros elementos.

Aunque es evidente que en última instancia los intereses de dominación europeos son similares a los norteamericanos, para Latinoamérica los mismos resultan preferibles por las diferencias en las formas de relacionamiento, más indirectas y mucho menos impositivas, lo que debe ser inteligentemente manejado por los países de la Región para obtener ventajas, en la medida de las posibilidades existentes, incluso desde el punto de vista de una negociación en mejores condiciones frente a Estados Unidos.

Debe tenerse en cuenta que los vínculos con la Unión Europea también tienen condicionamiento a través del establecimiento de "cláusulas democráticas", que pretenden imponer su visión desde el punto de vista de democracia, buen gobierno y estado de derecho. No obstante, si se compara esto con la propuesta norteamericana, no cabe dudas de que se trata de un nivel de intromisión en los asuntos internos de los países latinoamericanos mucho menor.

Tal como se ha señalado, el peso fundamental de los vínculos institucionales de la UE con América Latina se encuentra en las relaciones con los procesos de integración de la región, lo que a su vez, favorece un tratamiento más específico de acuerdo al caso en función de los intereses particulares correspondientes, con énfasis muy especial para las áreas donde Europa concentra sus más importantes vínculos. Se pone de manifiesto la preferencia europea por el diálogo con grupos de países y esquemas de integración *ya establecidos*, lo que a su vez, de alguna manera beneficia a los países más pequeños en términos negociadores. Se han establecido asimismo relaciones particulares con países individuales como México y Chile.

Los nuevos acuerdos que se están proponiendo e instrumentando a pesar de estar concebidos en general como Zonas de Libre Comercio, responden a las nuevas tendencias que se están claramente definiendo en el mundo con respecto a la inclusión de otras cuestiones que tradicionalmente no han formado parte de las mismas, como es el caso de las inversiones, las compras gubernamentales, los servicios, propiedad intelectual y normas técnicas y sanitarias, entre otros. Ello está directamente relacionado con la incorporación de estos temas de discusión en las negociaciones de la OMC que considera las cuestiones comerciales en su sentido más amplio, pero siempre en función de los objetivos de las naciones más desarrolladas y limitando en muchas ocasiones la soberanía de los más débiles. Téngase en cuenta que en todos los casos las relaciones están estrictamente concebidas sobre la base de la *reciprocidad*, independientemente del nivel de desarrollo de los miembros.

Los principales Acuerdos de Asociación son:

- **MERCOSUR.** Es el bloque comercial más importante del Continente, además del cuarto en significación a nivel mundial y donde se concentran en buena medida los vínculos económicos de mayor interés para Europa. Constituye al mismo tiempo, el mayor foco de fricción con Estados Unidos en términos de competencia por zonas de influencia, teniendo en cuenta también que, de acuerdo a las previsiones, puede ser un puente importante tanto para los países del CAN, como para Chile. Hasta el momento, las relaciones con la UE están regidas por el Acuerdo Marco Interregional de Cooperación de cuarta generación¹⁸ de 1996, que establece, entre otros propósitos, el Diálogo Político y las bases para la creación de una Zona de Libre Comercio, que incluiría aproximadamente el 90% del comercio mutuo, además de la liberalización de los flujos de capitales, normas respecto a las compras gubernamentales, políticas de competencia, protección a los derechos de propiedad intelectual y el establecimiento de procedimientos de solución de diferencias. Para el MERCOSUR esto significa la posibilidad de reducir su déficit comercial, ampliar y diversificar los mercados, al tiempo que, ofrece la alternativa de vincularse a un área quizás más estable en términos financieros a través del EURO, aunque también implica desafíos de consideración con respecto a la competitividad de sus producciones sometidas entonces a un libre comercio con la UE, lo que se aprecia particularmente en el caso del sector automotriz. Europa, por su parte lograría penetrar en mejores condiciones un mercado

¹⁸Los Acuerdos de Cuarta Generación son más abarcadores que los de Tercera Generación. Se encaminan en lo fundamental a la liberalización comercial recíproca y a profundizar los vínculos políticos entre los participantes, estableciéndose instituciones comunes que regulan los vínculos entre las partes.

importante para sus productos y capitales, lo que reforzaría su posición en la región, sobre todo frente a Estados Unidos. Sin embargo, en este caso el tema de la Política Agrícola y del proteccionismo europeo en general, constituye un importante punto de fricción en las negociaciones, en tanto más de la mitad de las exportaciones del bloque a la Unión están compuestas por productos del sector, mientras que aproximadamente el 15% corresponde a productos especialmente sensibles, que estarán sujetos a cuotas. También se aprecian serios problemas con relación al reclamo europeo de que los países de MERCOSUR liberalicen las compras gubernamentales, los servicios y las inversiones, por lo que las discusiones están resultando difíciles y complejas. A ello se adicionan los problemas que ha enfrentado en los últimos tiempos el bloque integracionista a partir de la crisis brasileña y argentina, atentando seriamente contra la marcha del proceso, lo que constituye un elemento que de acuerdo al criterio europeo debe ser mejorado de modo de garantizar en mejores condiciones el acuerdo interregional. No obstante, al ser unas negociaciones de especial interés para ambas partes se están adoptando diversas medidas para garantizar finalmente la firma del acuerdo. De este modo, en noviembre de 2003 en la Reunión Ministerial UE-MERCOSUR se acordó un Programa de Trabajo que prevé la concreción de un acuerdo a ser negociado en varias rondas y que incluya el reforzamiento del diálogo político¹⁹ y la creación de nuevos mecanismos institucionales, así como el establecimiento de una Zona de Libre Comercio de bienes y servicios, así como acceso a mercado, normas para la contratación pública, inversiones, derecho de propiedad intelectual, políticas de competencia, normas técnicas y sanitarias y mecanismos de solución de controversias. Se espera que las negociaciones concluyan en octubre del presente año 2004, lo que de lograrse, daría una fuerza adicional a MERCOSUR para las negociaciones del ALCA.

- **Comunidad Andina (CAN).** Integrada por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, constituye como conjunto el segundo socio comercial de Europa en la región y se caracteriza por su bajo nivel de desarrollo relativo y su heterogeneidad. En 1993 se firmó un Acuerdo Marco de Cooperación, de tercera generación, donde se inscribieron las relaciones entre las partes y que enfatizaba sobre todo en la cooperación económica y la Ayuda al Desarrollo, al tiempo que ofrecía preferencias comerciales especiales vinculadas al SGP para apoyar la erradicación y sustitución de los cultivos de drogas, pero

¹⁹El mecanismo del Diálogo Política es la vía que utiliza la UE en sus acuerdos con terceros países para garantizar el cumplimiento de la cláusula democrática que constituye una pre condición para el desarrollo de los mismos.

condicionadas al cumplimiento de las normas laborales establecidas por la Organización Internacional del Trabajo, sobre todo en lo relacionado con el trabajo infantil. En diciembre de 2003 se firmó un nuevo Acuerdo Político y de Cooperación, que establece el reforzamiento del diálogo político –incluyendo temas de derechos humanos, migraciones y lucha contra el terrorismo- así como las bases para la creación de una Zona de Libre Comercio, de carácter recíproco, con lo cual se eliminan prácticamente las preferencias consideradas en el acuerdo anterior. Se hace especial énfasis en el apoyo al proceso de integración regional. No obstante, la materialización del acuerdo, sobre todo en lo relacionado con el establecimiento de la Zona de Libre Comercio, parecen algo lejanas, sobre todo si se tiene en cuenta las cautelosas declaraciones de la parte europea en la recién celebrada Cumbre de Guadalajara, que además de no comprometerse a nada concreto, condicionó la evolución de las futuras negociaciones a avances que deben lograrse en la integración andina y al desarrollo exitoso de las negociaciones comerciales multilaterales en el marco de la OMC, a pesar de que los países andinos insistieron en la fecha de enero de 2005 para el inicio de las negociaciones del nuevo acuerdo.

- **Sistema de Integración Centroamericano (SICA) (1993).** Formado por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá, incluye el área con mayores dificultades económicas de América Latina y donde se llevó a cabo la primera iniciativa europea importante en la región de carácter político, en apoyo a la pacificación de Centroamérica durante los años ochenta (Diálogo de San José, 1984). Desde el punto de vista económico el enfoque europeo es muy similar al de la CAN. Es así que disfrutó también de un Acuerdo Marco de Cooperación desde 1993, de tercera generación, que establece sobre todo el desarrollo de la cooperación, la promoción de la Ayuda al Desarrollo y el otorgamiento de preferencias comerciales, para apoyar la lucha contra la droga, incluyendo prácticamente todo el horizonte arancelario, con la excepción de productos sensibles de la industria ligera. En diciembre de 2003 la Comisión y los seis países centroamericanos culminaron las negociaciones de un nuevo Acuerdo Político y de Cooperación que estará también basado en la reciprocidad, pero que se considera un paso previo para futuros avances en función de una mayor profundización de la integración centroamericana y a la culminación de las negociaciones de la OMC. Tanto en este caso como en el de la CAN, se ha establecido por parte de la UE el mantenimiento del régimen de preferencias generalizadas especial para apoyar la lucha contra la droga durante todo el año 2005 y a partir de esa fecha, en el contexto de las reformas que se están produciendo en este sistema, estudiar la posibilidad de mantener este régimen especial.

- **México.** Fue el primer país latinoamericano que ha firmado un Acuerdo de Libre Comercio con la Unión Europea como parte del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, de cuarta generación, establecido en 1997 y que entró en vigor en octubre del 2000. Contempla la liberalización del 95% del comercio mutuo en 10 años,²⁰ y de los flujos de capital, la apertura a las compras gubernamentales, la protección a los derechos de propiedad intelectual, cooperación en el terreno de la competencia y la creación de mecanismos de solución de diferencias. El propósito que persigue la Unión Europea es básicamente aprovechar no sólo las potencialidades del mercado mexicano, sino también el puente que representa para los mercados del TLCAN. Ello se combina con las ventajas que representa la fuerza de trabajo barata para las inversiones, sobre todo a través de la creación de empresas conjuntas que permitan cumplir con los requerimientos de origen establecidos, al tiempo que de esta forma pueden disfrutar de ventajas similares a las de las compañías norteamericanas y canadienses. Para México, la UE significa una vía de interés para acceder a otros mercados como el Mediterráneo y el de Europa Oriental, mientras que un fortalecimiento de los vínculos con Europa representa un contrapeso a su creciente dependencia con respecto a Estados Unidos. Se destaca la notable expansión del comercio mutuo que ha tenido lugar en los últimos años.
- **Chile.** Este país presenta características particulares en tanto desde hace años ha desarrollado un profundo proceso de liberalización comercial unilateral, mientras que sus exportaciones están compuestas en lo fundamental por productos poco sensibles. Es uno de los más activos socios comerciales de la UE, que ha devenido el socio comercial más importante para el país. Concentra alrededor del 9% del total de exportaciones latinoamericanas a Europa y un peso fundamental de las importaciones²¹, lo que explica el interés de la UE por el país, junto con los atractivos que establece para las inversiones extranjeras. Sus vínculos con la Unión Europea han estado regidos por el Acuerdo Marco de Cooperación de cuarta generación de 1996, que incluyó el futuro establecimiento de un Área de Libre Comercio, además de la liberalización de los movimientos de servicios y capitales, normas respecto a las compras gubernamentales, políticas de competencia, protección a los

²⁰México se comprometió a liberalizar el 52% de su sector industrial en el año 2003 y el otro 48%, gradualmente entre 2005 y 2007, mientras que la UE propuso abrir sus mercados en el 2003, incluyendo el 62% de los productos agrícolas, que, en la práctica, no resultan significativos en el comercio mutuo (sólo 7% del total), mientras que muchas de estos productos son deficitarios en la UE.

²¹Dávila Aldás, Francisco "La Integración Latinoamericana y la Integración Europea, Una Perspectiva Latinoamericana". Mimeo. UNAM. México, 2004.

derechos de propiedad intelectual y establecimiento de procedimientos de solución de diferencias. En 2002 se firmó un Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación que incluye entre otros elementos, además del diálogo político, el establecimiento de un área de libre comercio entre las partes. El proceso negociador ha resultado relativamente sencillo por el menor peso del comercio agrícola en las relaciones mutuas. También se ha concretado un Acuerdo de Cooperación Científica y Tecnológica.

- **CARIBE** Ha sido tradicionalmente una subregión con un elevado nivel de dependencia con relación a Europa como resultado de su participación primero en Lomé y después en el actual Convenio de Cotonou²². Este nuevo convenio propone sustituir a partir de un período de tránsito de aproximadamente 20 años, salvo en el caso de los países absolutamente más pobres, los mecanismos preferenciales por acuerdos de libre comercio regionales, uno de los cuales incluiría al CARICOM y la República Dominicana. Cotonou considera también la dimensión política, así como la ayuda al desarrollo, donde se han asignado recursos totales para el período 2000-2007 de 24.7 miles de millones de Euros. Se incluye por primera vez el comercio de servicios, políticas de competencia, la protección a la propiedad intelectual y las cuestiones ambientales y de normas laborales. Esto significa para el Caribe un reto especialmente importante por cuanto implica la necesidad de un ajuste sustancial de sus débiles economías que le permita enfrentar el paso a una mayor reciprocidad, a lo que se agrega la posibilidad de eliminación de los Protocolos Especiales de Productos que han sido particularmente importantes a través de la historia para estos países que dependen prácticamente de un solo producto para garantizar sus ingresos por exportaciones. Sin embargo, como aspecto favorable se destaca el acceso de los países caribeños a los recursos del Fondo Europeo de Desarrollo (FED) a disposición, a pesar de sus limitaciones de los países miembros de Cotonou. En el mes de abril del presente año se inauguraron las conversaciones entre la UE y la Comunidad del Caribe con el propósito de conformar para el año 2007 una asociación comercial de carácter recíproco.

Tal como puede apreciarse, las relaciones económicas europeas con Latinoamérica se caracterizan por su orientación básicamente regional, estableciéndose importantes diferencias en el tipo de acuerdo que se suscribe según los intereses y prioridades europeos, resaltando sobre todo el contraste entre las particularidades de los acuerdos firmados con Chile, México y el que se encuentra en proceso de negociación con MERCOSUR y de otra parte, los concebidos para Centroamérica y

²²Este Acuerdo norma las relaciones entre la Unión Europea y 77 países de África, Caribe y Pacífico.

la Comunidad Andina. El caso del Caribe destaca por su especificidad y por el tipo de relaciones establecidas hace ya casi treinta años, donde además debe señalarse que dentro de Cotonou, la prioridad fundamental la tiene África y no los caribeños. Queda claro que tanto Centroamérica como los países andinos deben esperar a que termine algo tan complejo como las negociaciones comerciales multilaterales sobre las que existen pocas esperanzas para finalmente lograr una concreción de sus respectivos acuerdos con la Unión Europea.

Otro aspecto destacado es la concepción de la UE acerca de como la desigualdad, la pobreza y la marginación constituyen un serio riesgo para la paz y la estabilidad en la región latinoamericana, por lo que ha destinado en el marco del fondo EURO Social la cantidad de 30 millones de euros para enfrentar tan grave problema. Obviamente, esta cantidad es totalmente insuficiente si se compara con la situación social latinoamericana, pero al menos constituye un reconocimiento de la gravedad de la situación en contraste con la postura norteamericanas, que no habla de recursos compensatorios de las asimetrías existentes, aduciendo que el libre comercio y las "oportunidades" que brindaría el ALCA son suficientes para ayudar a dar respuesta a la situación de pobreza.

Al mismo tiempo, la Unión Europea ha establecido un conjunto de programas de apoyo a actividades específicas en América Latina, donde se destacan los programas @LIS, ALBAN y ALFA, cuyos objetivos son promover los vínculos UE-América Latina en relación con la sociedad de la información y la educación superior respectivamente, con lo cual se promueve de manera especial la cooperación técnica, educacional y científica en beneficio de América Latina.

Si bien, tal como puede apreciarse, el nuevo entorno en el que se desenvuelven las relaciones Unión Europea - América Latina se ha tornado particularmente complejo, los cambios de política y de acciones tanto de una parte como de la otra, apuntan comparativamente a una situación más favorecedora del desarrollo de los vínculos, con respecto a períodos anteriores, a pesar de las importantes limitaciones que puedan señalarse.

No se trata ni con mucho de un óptimo, sino de cambios que responden a todo un conjunto de intereses estratégicos que se enfocan por la parte europea hacia una mayor priorización del Continente en sentido general y dentro de él, a determinadas subregiones y países como MERCOSUR, México y Chile, los que a su vez, tratan de diversificar sus vínculos externos como forma de lograr una inserción más ventajosa en la economía mundial, lo que puede apreciarse incluso en los casos más difíciles, como por ejemplo, México.

No obstante, no es un camino fácil y América Latina tiene una gran responsabilidad en esto, sobre todo teniendo en cuenta que en el contexto mundial actual, una diversificación de sus vínculos externos y una reducción, aunque sea relativa de su dependencia de Estados Unidos es una consideración de gran

relevancia, aunque, obviamente, las mayores posibilidades las tendrán los países de mayor desarrollo relativo, que deberán, a su vez, luchar por un reforzamiento de su competitividad en su sentido más amplio. Al mismo tiempo, debe priorizarse de manera paralela no sólo los vínculos externos de modo de lograr una mejor inserción en la economía internacional y de reducir la dependencia respecto a Estados Unidos bajo la perspectiva del ALCA. Debe enfatizarse de manera especial en los necesarios cambios y transformaciones internas de los países y apoyarse muy particularmente en las ventajas que ofrece la integración regional y subregional.

CONSIDERACIONES FINALES

Teniendo en cuenta la especial complejidad de la economía mundial actual en la que América Latina tiene indefectiblemente que insertarse y el conjunto de factores que inciden sobre ello, es importante resaltar algunas consideraciones que deben ser tenidas en cuenta en el análisis de las alternativas que tiene ante sí el continente para lograr estos propósitos. Como cuestiones más importantes derivadas del estudio de las propuestas de Estados Unidos y la Unión Europea merecen resaltarse los siguientes elementos:

- Dentro del conjunto de cambios que han tenido lugar en la economía mundial se aprecia cómo en las relaciones de los países desarrollados con los subdesarrollados, prima cada día más el principio de reciprocidad, mientras que las preferencias se otorgan de modo casi exclusivo a las naciones absolutamente más pobres. Ello se puede constatar incluso en los Sistemas Generalizados de Preferencias, donde de manera creciente se excluyen a aquellas naciones que hayan logrado ciertos avances de competitividad, independientemente de las enormes diferencias que permanecen y se recrudecen en cuanto a sus niveles de desarrollo y los de sus socios comerciales. Esta tendencia se expresa claramente en las propuestas del Área de Libre Comercio de las Américas y los acuerdos de la Unión Europea con América Latina.
- El Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre Estados Unidos, Canadá y México ha devenido en el primer proceso integracionista de envergadura que incorpora a países con tan desiguales niveles de desarrollo y que sienta bases en el tratamiento de determinados temas relativamente novedosos para este tipo de esquemas como es el caso de la liberalización de las inversiones. A partir de este momento, los esquemas de este estilo han tomado este modelo como referencia y mantienen como una constante la incorporación de cuestiones no propiamente comerciales tales como la liberalización de los flujos de capital y la apertura a las compras gubernamentales, entre otros. Se trata así de compulsar la introducción de estas cuestiones en el marco de los organismos internacionales correspondientes,

al tiempo que la competencia entre las grandes potencias condiciona su introducción en cada caso. El tratamiento a los temas relacionados con las inversiones introduce cuestiones de interés de los países desarrollados que no pudieron lograrse a través de la firma del Acuerdo Multilateral de Inversiones. Es así que en función del poder de negociación de los países involucrados, puede lograrse la introducción de determinados temas en acuerdos bilaterales en ausencia de esa posibilidad a nivel más global, lo que a su vez facilita las posibilidades de incorporación posterior de los mismos a otras instancias, incluyendo la multilateral.

- Es por ello que no pueden encontrarse las diferencias sustanciales entre la postura europea y la norteamericana en los aspectos fundamentales del contenido formal de los acuerdos, que responden a tendencias mundiales bien establecidas, sino en la esencia de los mismos y en los diferentes matices de su instrumentación. Las principales diferencias que pueden señalarse se encuentran sobre todo en que la Unión Europea favorece y apoya los esquemas de integración existentes en la Región, mientras que Estados Unidos está realizando negociaciones con países por separado sin tener en cuenta su pertenencia a los esquemas existentes. Por otra parte, a pesar de las limitaciones existentes, la UE aporta recursos importantes en forma de Ayuda al Desarrollo y desarrolla planes diversos para promover la cooperación científica, técnica y educacional. Por su parte, los recursos que brinda el Banco Europeo de Inversiones se obtienen en condiciones relativamente ventajosas en comparación con otras fuentes importantes de financiamiento, donde Estados Unidos tiene un peso fundamental.
- Otro aspecto importante a considerar es el relacionado con el tratamiento que se ofrece en uno y otro caso al tema de las inversiones, que en la práctica constituye el objetivo fundamental de las acciones de ambos centros de poder. Sin embargo, la diferencia es sustancial, en tanto el ALCA establece un conjunto de normas que debe cumplir el país receptor que lo deja prácticamente atado ante cualquier acción por nociva que esta sea, lo que puede significar incluso la superexplotación y depredación de sus recursos naturales. Las políticas de la Unión Europea al respecto resultan mucho más clásicas y menos dañinas.
- Si bien la tendencia prevaleciente se orienta al establecimiento de la reciprocidad como norma, la modalidad de los vínculos europeos facilita un mayor trato diferenciado para los países de menor desarrollo relativo, como es el caso del régimen especial dentro del SGP para la Comunidad Andina y el Sistema de Integración Centroamericano que se espera continúe a pesar de los cambios que puedan tener lugar, o la posibilidad de que algunos países caribeños puedan acudir a determinada variante alternativa frente al

establecimiento del acuerdo regional de libre comercio (REPA) que deberá implementarse en el marco del Convenio de Cotonou, mientras que Haití será acreedor de un tratamiento correspondiente a la gravedad de su situación económica. En el caso del ALCA el trato diferenciado se reduce a la disponibilidad de un período mayor de tiempo para implementar el proceso liberalizador.

- Las negociaciones del ALCA están mucho más condicionadas políticamente que los acuerdos europeos, al significar en la práctica un intento de recolonización de la Región, aunque estos últimos también han incorporado de manera creciente cláusulas democráticas en sus textos, pero puede considerarse que el nivel de intromisión es menor. Estados Unidos, sin embargo, tiene la ventaja del elevado nivel de dependencia de las naciones latinoamericanas con respecto a su mercado y de su condición de primer socio económico del Área.
- Estados Unidos y la Unión Europea han desarrollado una fuerte competencia en los últimos tiempos por áreas de influencia que fortalezcan su posición internacional, lo que se expresa, por ejemplo, en la firma en el año 2000 por parte de Estados Unidos del Acta de Comercio y Desarrollo que contiene previsiones según las cuales 48 países de África Subsahariana -región de influencia típicamente europea- pueden disfrutar de reducciones arancelarias, mientras que al mismo tiempo Europa compite fuertemente por el mercado latinoamericano. Esta situación ha provocado un fuerte condicionamiento entre unas negociaciones y otras, induciendo acciones de ambas partes encaminadas a garantizar sus objetivos en uno y otro caso. Lo anterior explica la decisión MERCOSUR y la Unión Europea de lograr la firma del acuerdo mutuo antes de que se instaure el ALCA. Ello, sin embargo, puede ser utilizado inteligentemente por parte de los países latinoamericanos de modo de lograr posiciones más ventajosas en las negociaciones con una u otra contraparte.
- Para Europa el surgimiento del ALCA representa un peligro de especial significación pues ello implicará el surgimiento de un área de libre comercio con grandes potencialidades, lo que justifica sus acciones por lograr la celebración de una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales y por tratar de garantizar la penetración del Área sobre todo a través de MERCOSUR y Chile como ya ha tratado de hacer en el caso de México.
- El mercado de Estados Unidos y de Canadá representa mucho para América Latina y en especial para algunos países en particular, situación que condicionará en buena medida junto con otras consideraciones, la aceptación del ALCA a pesar de los peligros que entraña. Sin embargo, las mayores ventajas estarán concentradas en los países latinoamericanos con mayores

potencialidades para lograr la competitividad requerida no sólo en sus mercados sino también en el resto del continente, aunque en rigor los beneficios mayores los recibirán las grandes empresas norteamericanas y canadienses.

- Teniendo en cuenta esta realidad, que es insoslayable, América Latina deberá ponderar sabiamente las acciones a adoptar de modo de lograr un equilibrio satisfactorio en las negociaciones, basándose sobre todo en el fortalecimiento de los acuerdos subregionales que potencien su poder negociador²³ y en la diversificación en la medida de las posibilidades de sus vínculos externos, con vistas a reducir la dependencia existente. Deben balancearse adecuadamente los temas de interés y aprovechar las alternativas que brinda la institucionalización de las relaciones con Europa, que si bien están muy lejos de constituir un óptimo, ofrece mejores opciones que deben ser inteligentemente explotadas de acuerdo con los requerimientos y las complejidades del momento actual. Estratégicamente debe utilizarse la competencia existente entre ambas potencias.
- Adicionalmente, sería pertinente explorar a los fines del desarrollo e integración de los países de América Latina y el Caribe frente a las propuestas de tratados de libre comercio las opciones que pueden brindar los agrupamientos industriales, los encadenamientos entre las empresas locales y la economía global, la función de las redes transnacionales y los posibles aportes que puedan realizar las comunidades de inmigrantes en las relaciones económicas Norte – Sur.

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

- Fernández Tabío, Luis René. “ALCA, Dimensiones Económicas y Procesos de Integración” Centro de Estudios de Estados Unidos. Universidad de la Habana, 2003. Mimeo.
- Roy, Joaquín. “Acuerdo en el Aire”. European Union Center. University of Miami. 2004
- Bustillo Inés y Ocampo José Antonio. “Asimetrías y Cooperación en el Área de Libre Comercio de las Américas” CEPAL. Informes y Estudios Especiales, Mayo, 2003
- Bustos, Pablo. “ ¿Réquiem para el ALCA?. Estudios sobre el ALCA No. 19. Friedrich Ebert Stiftung. Abril 2004

²³Al respecto, se evidencian tendencias favorables en este sentido por parte de algunos esquemas, como es el interés expresado por los países de MERCOSUR de llevar a cabo las negociaciones como bloque, los propósitos de conformar una zona de Libre Comercio entre los miembros de esta organización y la Comunidad Andina (CAN) y la decisión de estos últimos de establecer el Mercado Común Andino en 2005.

Klein Naomi. "América Latina: Un volcán". Diario La Jornada. México. Noviembre, 2003

Bachelet, Pablo. "Acuerdos Comerciales EE UU-América Latina en suspenso por Elecciones". Agencia Reuter. Julio 9, 2004

Friedrich Ebert Stiftung. Estudios sobre el ALCA No. 14. "El Proyecto del ALCA y los Derechos de los Inversionistas. Un TLCAN Plus". Junio, 2003

Rivery Tur, Joaquín. "Washington obligado al Plato a Plato". Granma Internacional Digital. www.granma.cu. 24 de noviembre 2003

Martínez Osvaldo. "ALCA: Proyecto para la Anexión". El Economista de Cuba on Line"

Estay, Jaime. "ALCA: El Paraíso de los Inversionistas". Facultad de Economía. Universidad Autónoma de Puebla, 2002

Álvarez Oneida y Fernández Miriam. "El ALCA desde la perspectiva de Estados Unidos y de América Latina. Diferentes Escenarios". Centro de Investigaciones de Economía Internacional. Universidad de la Habana, Cuba. 2002.Mimeo

OMC. Acuerdos Comerciales Regionales. www.wto.org. 25 de Mayo 2004

UNCTAD, Handbook of Statistics, 2003.

CEPAL. Situación y Perspectivas. "Estudio Económico de América Latina y el Caribe" 2003

CEPAL. Indicadores del Desarrollo Socioeconómico de América Latina y el Caribe. 2003

CEPAL. Balance de la Economía Latinoamericana. 2003

Agencia Noticiosa Prensa Latina. "Acuerdos con la UE limitan soberanía y condicionan". Guadalajara, México, 29 de mayo, 2004.

Puerta Hilda. "Relaciones Unión Europea-América Latina: ¿Nuevas tendencias?". Trabajo premiado con Mención Especial en el Concurso Dr. Guillermo Torriello Garrido de la AUNA, 2000.

Almunia, J. "Americanos, Hispanos y Españoles". Editorial del Periódico El Universal. 12 de febrero de 2004.

Nolte, Detlef. ¿Avances en el Camino hacia una Alianza Estratégica? La tercera Cumbre entre la Unión Europea y América Latina en Guadalajara". FES-Actual. Friedrich Ebert Stiftung. Junio, 2004.

Comisión Europea. "Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo sobre las relaciones Unión Europea-América latina". Abril, 2004.

Corbiere, Emilio. "Reiniciarán la Unión Europea y el MERCOSUR las Negociaciones sobre el Mercado Agrícola". ARGENPRESS. 7-3-04

Comisión Europea. "EU-Andean Community Political Dialogue and Cooperation Agreement". 2003

Correo Sindical MERCOSUR. "CCSCS se pronuncia sobre el Acuerdo MERCOSUR-UE" Friedrich Ebert Stiftung. Junio, 2004.

Castillo, Eduardo. "Fin de Cumbre UE-AL con compromiso de fortalecer el Multilateralismo". Associated Press. 30 Mayo, 2004.

Dávila Aldás, Francisco "La Integración Latinoamericana y la Integración Europea, Una Perspectiva Latinoamericana". Mimeo. UNAM. México, 2004.

PRECARIZACIÓN, FLEXIBILIZACIÓN Y DESIGUALDADES SOCIALES EN LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN

ELÍAS NAZARENO

“Ya que todo conocimiento y elección tienden a un bien, expongamos, para resumir, qué es aquello a lo que decimos que tiende la Política y cuál es el más elevado de todos los bienes que se alcanzan mediante la acción. Pues bien, sobre el nombre hay prácticamente acuerdo por parte de la mayoría: tanto la gente como los hombres cultivados le dan el nombre de “felicidad” y consideran que “bien vivir” y “bien estar” es idéntico a “ser feliz”.

(Aristóteles)

Para entender lo que está pasando en el mundo y en Latinoamérica en particular, hay que tener en cuenta los factores que intrínsecamente contribuyen a la implementación y expansión de los procesos más amplios relacionados con las integraciones regionales y que, por supuesto, son también el resultado de todo el proceso de globalización. Los efectos secundarios de todo esto acaban por generar lo que Beck llama “economía política de la inseguridad” (Beck, 2002). Tales efectos fueron sentidos de forma muy acentuada principalmente en el mundo del trabajo y tienen la particularidad de poseer características muy similares en cualquier lugar del mundo.

El proceso de integración en el Cono Sur contribuyó a la democratización de la región y al fortalecimiento del movimiento social, desencadenando la participación de diversos sectores sociales (movimiento sindical, partidos políticos, Iglesia, ambientalistas, mujeres y una gama enorme de ONG) que tenían como objetivo prioritario su inserción política en los foros de deliberación existentes en el MERCOSUR. Eso ocurría en parte porque, por un lado, la coyuntura política era favorable para la aceptación, en términos de posibilidades de participación, de estas organizaciones en el proceso de integración y, por otro lado, por la inminente

necesidad de participar en un proceso que a cada instante tenía más y más consecuencias sobre la vida cotidiana de las personas.

Así, los gobiernos de Argentina y Brasil, desde el principio del proceso de formación del MERCOSUR, creían que el mismo proceso debería ser un instrumento que potenciara la redemocratización de la región y que, por lo tanto, la presencia de los sectores organizados de la sociedad refrendaría y sería una prueba de la pujanza y determinación de los gobiernos involucrados y comprometidos con la manutención de la democracia.

Sin embargo, la posibilidad otorgada por los gobiernos llamando a la participación del movimiento social no fue ni tampoco puede ser considerada como factor determinante que explique el fortalecimiento del movimiento social. Como iremos viendo en lo que sigue, desde el principio, él mismo tuvo que luchar mucho para que algunas de sus reivindicaciones fuesen consideradas por los gobiernos. Si es cierto que los intereses empresariales estaban mucho mejor representados en todo el proceso, también es cierto que más allá de formar parte de una estrategia con vistas a impedir la participación democrática del movimiento social, la falta de consulta a la sociedad por parte de los gobiernos correspondía a factores de orden burocrático y diplomático. Hay que subrayar también que en el comienzo, el movimiento sindical veía con desconfianza el MERCOSUR por entender que se trataba más de un organismo que estaba al servicio de los intereses de los empresarios. Mantenían así, una postura muy crítica para con el mismo.

En este artículo, intentaremos analizar los factores que, de una forma o de otra, impulsaron los cambios estructurales y los consecuentes impactos en el mundo laboral, cambios que están íntimamente relacionados a los procesos de integración y que tuvieron como consecuencia la toma de conciencia por parte de los trabajadores y de la sociedad en general que tendrían que organizarse mejor para vislumbrar posibles alternativas a todo lo que estaba ocurriendo. La resistencia a la implementación del Área de Libre Comercio de las Américas – ALCA se constituye en un buen ejemplo de que el movimiento social no pretende participar sólo al nivel de la resistencia y contestación, sino también con el propósito de presentar alternativas. También la resistencia a la desregulación del mercado laboral es otro importante aspecto que impulsó gran parte del movimiento, sobre todo del movimiento sindical, en buscar nuevas formas de participación.

Lo que hizo que estas nuevas formas de participación surgiesen fue la constatación de que lo que al principio pareció ser algo muy localizado, acabó por extenderse por todo el mundo de forma inexorable. La precariedad y la consecuente flexibilización del mercado laboral pasaron a ser parte constitutiva de las estrategias empresariales, y consecutivamente de las iniciativas gubernamentales, en gran parte de los países desarrollados y, por supuesto, de los países en vías de desarrollo, que intentaban no perder espacio ni tiempo en términos de competitividad en el mercado mundial.

Mientras en los años 1980, gran parte del mundo vivía bajo los auspicios de la política neoliberal, capitaneada por los gobiernos de Ronald Regan en EE.UU. y Margaret Thatcher en Gran Bretaña, en Latinoamérica, pero sobretudo en Brasil, el movimiento social resurgía con una fuerza renovada y bastante considerable. Claro que, había todo un clima de revitalización democrática en aquel país después de largos años viviendo bajo una dictadura militar. Así mismo, la cuestión está en entender ¿qué factores contribuyeron para que las nuevas prácticas transnacionales de participación surgiesen y cual es su alcance?

Evidentemente, los trabajos de investigación sobre movimientos sociales, en virtud del fenómeno de la globalización, se encuentran frente a un difícil pero fascinante desafío. Deben considerar los procesos de movilización y cambio social en los países desarrollados, pero también hay que buscar los posibles vínculos entre la realidad de aquellos países y lo que viene ocurriendo en muchos otros países en vías de desarrollo. Estos vienen experimentando nuevas prácticas de participación democráticas que no siempre corresponden a las que históricamente fueron conocidas y practicadas en Occidente por los movimientos sociales. Como es este el caso del "Presupuesto Participativo"¹. Éste surgió como una forma de participación política alternativa a partir de 1988 en grandes ciudades brasileñas, entre las cuales se destacan Porto Alegre, São Paulo, que cuentan con dos millones y medio y quince millones de habitantes respectivamente.

Estas nuevas prácticas se reflejan en una perspectiva más amplia, en un proceso constante de interacción con aspectos positivos y negativos, pero que se tornan conocidos gracias al fenómeno de la globalización. Sin embargo, hay que aclarar que estas nuevas prácticas sociales son el reflejo de los cambios ocurridos también en Occidente y que, por lo tanto, no pueden ser analizadas ni entendidas sin tener en cuenta el proceso más amplio de transformación estructural ocasionado por el mismo fenómeno de la globalización.

En este sentido, los procesos de precariedad, flexibilidad y reestructuración productiva afectan directa o indirectamente tanto a los trabajadores europeos como a, por ejemplo, los trabajadores latinoamericanos. Con una agravante para estos últimos, que no cuentan con prácticamente ningún tipo de protección social.

Así, en primer lugar, tomando como base lo que pasó en Gran Bretaña, veremos como los crecientes procesos de reestructuración productiva, acompañados de la

¹ "En realidad el presupuesto participativo funciona como un contrapeso a las formas de políticas tradicionales. También funciona como un espacio público no estatal que coordina y delibera sobre cuestiones vitales y con objetivos inmediatos: alcantarillado, asfalto, escuelas. Además, el presupuesto participativo es también una estrategia de medio y largo alcance: políticas públicas relacionadas con la educación, salud, formación profesional y ordenamiento territorial de la ciudad. Asimismo, y por si no fuera suficiente todo lo anterior, debe añadirse que la supervisión de todas las políticas públicas corre a cargo de la ciudadanía, eliminando de esta forma posibles casos de corrupción" (Nazareno, Recuenco, 2002).

flexibilización laboral, ponen en entredicho la capacidad de las democracias occidentales de enfrentarse y de incluso sobrevivir al desmantelamiento del mundo del trabajo (Beck, 2000, Habermas, 2000).

Los fundamentos del Estado de derecho democrático están basados en gran parte en el pacto social contemporáneo entre capital y trabajo, (capitalismo socialmente amortiguado). Pero en la medida en que la política del libre comercio sin restricciones pasa a vigorar y el capital pasa, en algunos casos, a prescindir del trabajo para su reproducción, no sólo el pacto está en peligro sino también la propia democracia. Después de la Segunda Guerra Mundial los mercados mundiales también encontraron cierta estabilidad gracias a la integración internacional bajo el liderazgo de Estados Unidos. La nueva composición internacional permitió a los Estados de bienestar garantizar la protección social de sus ciudadanos gracias a los beneficios económicos obtenidos de la integración económica internacional. Esta especie de pacto social existente en los Estados del bienestar estuvo vinculado al fortalecimiento y a la expansión del capitalismo internacional (Scharpf, 2000).

Toda esta estabilidad, que durante muchos años fue posible en gran parte de los países occidentales, sufre ahora una enorme presión por parte del proceso de globalización. La utopía de los señores (Chomsky, 2001) lleva a la brasileñización de Occidente (Beck, 2000), que en otras palabras significa la institucionalización de la precariedad y de la incertidumbre.

Como ocurre en países como Brasil y México la informalidad, sostenida en gran parte por una economía sumergida y sin posibilidad de control económico y fiscal por parte del Estado, asume por su propia naturaleza, cada vez más relevancia y se extiende en todas partes del mundo. Por ser algo sin una cara visible, la informalidad torna cada vez más difíciles los posibles entendimientos políticos y sociales, como por ejemplo un pacto por el pleno empleo. “La economía informal no es una condición individual, sino una fuente de ingresos caracterizados por un rasgo esencial: no está regulada por las instituciones de la sociedad y tiene lugar en un contexto legal y social en el que están reguladas otras actividades semejantes.” (Pries, 1997, pp.160 En: Beck, pp.112, 2000).

Los procesos de reestructuración productiva producen el “pluriempleo”, que además de generar pérdidas salariales y aumento de las jornadas laborales, producen una fuerte presión por la búsqueda de la supervivencia en actividades que están en los sectores informales de la economía. En algunos casos, estos sectores abastecen con productos manufacturados, grandes empresas, como por ejemplo grandes tiendas de ropas, que utilizan una mano de obra “quarterizada”² y desde

¹ Práctica común en Brasil con personas que trabajan en pequeños talleres que suministran piezas, sobre todo de ropas, a los grandes magazines (por ejemplo C&A), sin estar contratadas por estas empresas.

luego no sindicalizada, compuesta en su gran mayoría por mujeres, que trabajan a tiempo parcial.

La mayor parte de estos trabajadores y trabajadoras que entran en el mercado informal no son contabilizados como posibles agentes generadores de impuestos. Situación que se repite con las grandes empresas, que al contratar los servicios “quarterizados”, se eximen de cualquier responsabilidad, sea ella fiscal o social. De este modo, por una vía o por otra, se debilita el Estado, que pierde capacidad de recaudación de impuestos y desde luego, pierde capacidad y legitimidad para actuar como mediador de los conflictos sociales y, fundamentalmente, pierde capacidad para encontrar soluciones a los problemas sociales generados en parte por su propia ausencia.

En la Unión Europea todavía no existen estadísticas globales sobre el peso de la economía informal ni tampoco sobre el número de trabajadores que están relacionados a ella. Sin embargo, la economía informal viene creciendo mucho en Europa, sobre todo, en virtud del fenómeno de la inmigración. Gran parte de los inmigrantes que llegan a la Unión Europea, por cuestiones legales o de discriminación racial, no consiguen incorporarse al mercado laboral formal. Una parte de estos inmigrantes pasa entonces a dedicarse a actividades relacionadas con el comercio en la calle o a la manufactura de productos con bajo valor agregado, pero que encuentran siempre algún consumidor que los quiera comprar. En algunos casos también, estos inmigrantes montan su propio negocio con vistas a atender a la demanda correspondiente a su propia etnia³ (Kloosterman y Rath, 2002).

En segundo lugar, intentaremos demostrar, a través de los datos, que lo que para parte del mundo occidental es relativamente nuevo, la economía informal, selfemployment y etc. es parte constitutiva de la realidad de gran parte de los países latinoamericanos desde hace más de dos décadas. Probablemente la intensidad de los movimientos que surgieron en contra de la globalización económica en Latinoamérica fueran una respuesta desesperada a los procesos de intensa precarización de la vida de las personas que viven en la región. Sin embargo, las sociedades latinoamericanas vienen buscando nuevas formas de actuar contra este tipo de problema.

³ En la actualidad están siendo realizados estudios transnacionales por una red de investigadores, en Europa y Estados Unidos, sobre las actividades de los inmigrantes en la economía informal y como ellos pueden tener una significativa implicación para el proceso de integración socio económica, también para o proceso de cohesión social en las sociedades perteneciente a la Unión Europea. Cf. En: Working on the fringes: Immigrant businesses, economic integration and informal practices. John Rath y otros. Universiteit van Amsterdam, Institute for Migration and Ethnic Studies, 2002.

La puesta en evidencia de la ciudad de Porto Alegre, en los últimos años, así como su elección como sede del Foro Social Mundial⁴ (2001/2002/2003) es una prueba de que existen alternativas y formas diferentes de enfrentarse a la inevitable globalización económica. La deliberación democrática ligada al presupuesto participativo, la lucha por la universalización de los derechos humanos, las propuestas de creación de una renta mínima universal con la tasación sobre la circulación del capital especulativo (tasa Tobin), la reconversión de la deuda externa de los países subdesarrollados, a partir de que comprueben que consiguen aumentar el número de niños en la escuela en condiciones satisfactorias, son propuestas muy concretas que intentan amenizar los impactos devastadores del crecimiento de la desigualdad social en el mundo.

Así, intentaremos en este artículo analizar:

- 1) las consecuencias de la precariedad del mundo laboral para los países desarrollados y en particular para el Cono Sur;
- 2) el modelo de empleo de los EE.UU. y sus consecuencias para el bienestar de las familias de baja renta estadounidenses;
- 3) el proceso de construcción de los instrumentos de participación sindical como la Coordinadora de Centrales Sindicales del Cono Sur – CCSCS;
- 4) el debilitamiento del Estado como consecuencia de la primacía de la informalidad en la economía y el consecuente aumento de las desigualdades sociales, principalmente en Argentina y Brasil, pero también en EE.UU., que fue presentado reiteradas veces como posible modelo en cuanto a su política de empleo para el resto del mundo y que, sin embargo, cuenta con niveles muy altos de desigualdad social. Finalmente,
- 5) las experiencias de integración, destacando la perspectiva de la inclusión de cláusulas sociales, sobretudo el MERCOSUR en comparación con la Unión Europea.

1.1 - Precarización del mundo del trabajo

Desde finales de los años 1970 el mundo viene pasando por un acelerado proceso de transformación productiva, resultado del avance de las nuevas

⁴ La idea de creación del FSM fue de dos miembros del Partido de los Trabajadores de Brasil, Oded Grajew y Francisco Whitaker que en febrero de 2000 buscaron al Director del Le Monde Diplomatique, también presidente de la ATTAC – Asociación por la Tasación de las Transacciones Financieras para Ayuda a los Ciudadanos, y le propusieron la creación del Forum, éste aceptó la idea de inmediato y entonces pasaron a organizar el Forum para que ocurriese en la ciudad de Porto Alegre, Brasil, en la misma fecha cuando se realizaría el Forum Económico Mundial de Davos. (Whitaker, 2003) “El FSM es un espacio de debate democrático de ideas, profundamiento de la reflexión, formulación de propuestas, cambio de experiencias y articulación de movimientos sociales, red, ONG y otras organizaciones de la sociedad civil que se oponen al neoliberalismo y al dominio del mundo por el capital y por cualquier forma de imperialismo y están en búsqueda de la construcción de una sociedad planetaria que tiene el ser humano como el centro”. Carta de Principios del FSM. ¿Qué es el Forum Social Mundial?. 2002. www.forumsocialmundial.org.

tecnologías asociadas a la información. Desde luego que el modo de producción sigue siendo el mismo, pues el principio estructural bajo el cual la plusvalía es apropiada y controlada permanece igual. Lo que cambia es el modelo de desarrollo que puede ser definido por su paradigma tecnológico central y por sus principios de actuación (Castells, 2000). En sus escritos más recientes Castells abandona la noción de “Sociedad de la Información” y la sustituye por la Teoría de la “Network Society”, porque considera que lo que es nuevo en nuestros tiempos no es la información existente en todo y cualquier tipo de sociedad, pero si un nuevo conjunto de tecnologías de la información (Internet, Nanotecnología, Genética y etc.). Lo que efectivamente es nuevo es la manera como la información y el conocimiento son procesados en un continuo proceso de auto expansión (Castells, 2000).

Todo este proceso de transformación hizo que se generase un profundo cambio en las relaciones sociales de producción, haciendo que metas como el pleno empleo no fueran más que una quimera, por lo menos en gran parte de los países desarrollados. Las bases de la sociedad industrial se vieron tocadas por los cambios en curso, y por el desempleo estructural que le siguió.

Durante más de dos siglos fueron institucionalizándose formas de producción en las cuales el trabajo se constituyó como algo fundamental para la integración social. Las workhouses en Inglaterra (siglos XVIII y XIX) construidas para abrigar los desocupados (vagabundos) que no “querían trabajar” o que no tenían trabajo, y las duras leyes en contra de los que no trabajaban de que nos habló Marx en la Acumulación Primitiva del Capital, son pruebas de lo que costó al sistema capitalista introducir en la mentalidad del hombre occidental la idea de que el trabajo era parte esencial para la vida de cualquier persona. “Lo propio de las “sociedades de trabajo” es que el trabajo está considerado a la vez en ellas como un deber moral, como una obligación social y como la vía hacia el éxito personal” (Gorz, 1995 pp. 278).

Sin embargo, los hechos apuntan hacia una perspectiva de que no hay ni habrá empleo para todos y que, por lo tanto, la tendencia es el aumento del paro y el aumento del tiempo ocioso para los trabajadores (Gorz, 1995). Las estrategias adoptadas por algunas empresas en Alemania que apostaron por la disminución de la jornada laboral y de los sueldos, para impedir el despido, son un ejemplo de cómo en algunos casos la ociosidad está siendo buscada como una forma de garantizar los ya precarios niveles de empleo (Beck, 2000).

La ecuación es así de sencilla. El desarrollo económico de la sociedad contemporánea implica menos trabajo humano: “Toda productividad que se precie sigue significando supresión de trabajo humano. El que se posibilite, así, una dinámica en la que la vida activa, sin llegar a ser superflua, pierde, empero, su significación nuclear pertenece a la lógica paradójica de la sociedad centrada en el mundo del trabajo” (Beck, 2000 pp.22).

Si para Weber (1998) el proceso de racionalización representaba el desencantamiento del mundo, para los trabajadores la supremacía del libre mercado representa desencantamiento de los derechos sociales, descarte e aislamiento social. “En casi todos los países de la OCDE los salarios son una parte cada vez menor de la renta nacional, o dicho de otra forma, la cuota salarial baja, y si en EE.UU. se mantiene casi estable, es porque los americanos tienen que trabajar cada vez más para seguir ganando lo mismo” (Beck, 2002).

Sin embargo, hablar de las transformaciones tecnológicas y de la globalización puede en algunos momentos parecer algo muy abstracto y poco práctico. Por ello es necesario que se aporten ejemplos claros, sobre todo políticos, cuando pensamos en las formas que viene asumiendo la globalización. Todo este proceso de cambios tecnológicos vino acompañado de políticas de corte neoliberales que tenían como objetivo crear una atmósfera favorable a los cambios que el mundo iba a sufrir de forma más contundente en los años 1990 y principios del siglo XXI. En los años 1980, Gran Bretaña fue un gran campo de pruebas para la implementación de los cambios estructurales en el mundo laboral que vendrían a constituirse en normas en los años 90 en gran parte del mundo.

1.2 - El origen de la flexibilización

El término flexibilización es, en cuanto a su aplicabilidad en el mundo laboral, también muy flexible. Desde el principio del capitalismo, la precariedad para los trabajadores y trabajadoras fue una norma. Las luchas por mejores condiciones de trabajo hicieron que las formas de flexibilización fuesen amenizadas pero no extintas. En la actualidad la precariedad constituye en elemento estructural de las nuevas formas de producción: “Flexibilizar también significa traspasar los riesgos del Estado y las empresas al individuo” (Beck, 2002). Desde principios de los años 1980 la flexibilización viene siendo utilizada como una forma de optimizar la explotación laboral. En algunos casos está relacionada al denominado “trabajo basura” (entregadores de pizza, guardas nocturnos, trabajadores de la limpieza). También está siempre vinculada a los contratos temporales, y en otros casos, a formas de incentivo del self-employment.

Coincidencia o no, el hecho es que la política de flexibilización surge como una posible respuesta a la idea, cada vez más presente, de que el pleno empleo sólo sería posible eliminadas las barreras impuestas por las legislaciones laborales que garantizaban algunos derechos a los trabajadores y trabajadoras, derechos que, según los defensores de la flexibilización, penalizan en demasía las empresas a la hora de contratar. En general se considera, en términos de políticas públicas, por lo menos en algunos gobiernos, sobre todo en Europa, que el pleno empleo sólo es posible a partir de que se flexibilice el mercado laboral. En la Cumbre de la Unión Europea de Lisboa en 2000 y Barcelona 2002 la idea de luchar contra el desempleo

estuvo asociada a la perspectiva de buscar el pleno empleo. Entre tanto existen en la Unión Europea posiciones muy distintas a la hora de entender lo que es el pleno empleo y como se debe alcanzarlo. Alemania y Francia, que contaban con gobiernos socialdemócratas hasta el año 2002, resistieron a las proposiciones de Inglaterra, Italia y España de que habría que flexibilizar todavía más para alcanzar el pleno empleo.

Con todo, las principales causas del desempleo no están, como lo quieren hacer creer algunos gobiernos de tendencia liberal, en la rigidez de las leyes laborales. Está mucho más relacionado con los profundos cambios que empezaron a ocurrir a partir de los años 1970. La sustitución del régimen de Bretton Woods por tipos de cambio flotantes hizo que la capacidad de movilidad del capital internacional aumentase enormemente. En este cuadro, la capacidad de los Estados en establecer los tipos de interés por bajo del nivel de los mercados financieros internacionales se vio seriamente afectada.

“En vez de estimular las inversiones reales en la economía nacional, cualquier intento de fijar esos tipos en un solo país provocaría ahora fuga de capitales, devaluación, una inflación acelerada y tipos de interés efectivos más altos” (Södersten y Reed, 1994 Cf. en Scharpf, 2000 pp.101). Esta fue, en cualquier caso, la lección que creyeron haber aprendido los responsables políticos europeos tras la debacle de la deflación keynesiana que intentó el primer gobierno de Mitterand en Francia a comienzos de los ochenta. A la inversa, si los tipos de interés nacionales aumentan por encima del nivel internacional para combatir la inflación, el efecto será contrarrestado por la entrada de capitales, al tiempo que una reevaluación de la moneda aumentará las importaciones y reducirá la competitividad de las exportaciones. En cualquier caso, por tanto, la influencia política deseada se debilitará al quedar contrapesada por la movilidad del capital y los efectos secundarios no deseados se intensificarán. Como consecuencia, los bancos centrales han revocado en todas partes su compromiso con las políticas keynesianas de pleno empleo y ahora su preocupación básica es la de mantener la estabilidad de los precios” (Scharpf, 2000 pp. 101).

Así, la globalización en general y la integración económica regional en particular hacen que los Estados, teniendo en cuenta los mercados financieros internacionales, dejen de utilizar la política monetaria como herramienta para la creación de empleos. No pueden fomentar un crecimiento económico con bajos tipos de interés, pues perderían capacidad para atraer las inversiones de capital externas. Por otro lado, los Estados involucrados en procesos de integración económica, tampoco pueden recurrir al endeudamiento público que, a largo plazo, podría significar un insostenible déficit público, que a la razón de las imposiciones relacionadas con las metas de la integración regional (Unión Europea), implicarán grandes cortes presupuestarios que necesariamente llevarán a la pérdida de más puestos de trabajo (Scharpf, 2000).

De este modo la propuesta de pleno empleo en los moldes de lo que existió en Europa hasta finales de los años setenta es imposible, a no ser que se recurra a la flexibilización como forma de alentar los impactos del desempleo. Entre tanto, en Europa, como resultado del esfuerzo de las trabajadoras y trabajadores, muchos países europeos adoptaron leyes de protección de los derechos laborales a principios de los años 1980. En general estos derechos incluyen: el derecho a reivindicar y resistir al despido injustificado, contratos fijos de trabajo, regulación sobre el uso de agencias de empleo y etc (Costello, 2000).

Con todo, estas directivas fueron cambiando a lo largo de los años 1990. Presionados por la Mesa Redonda de Industriales Europeos (European Round Table of Industrialists – ERT) fundada en 1983, la UE utiliza el empuje hacia la Unión Monetaria Europea, como pretexto para imponer las políticas neoliberales. En 1991 el Tratado de Maastricht incorporaba criterios convergentes sobre limitación del déficit público y contención de la inflación. Los límites impuestos sólo serían posibles mediante el recorte de los gastos sociales del Estado en el presupuesto y por la flexibilización laboral, con restricción salarial y reducción de costes laborales.

Bajo el argumento de la inexorable presión competitiva en el mercado internacional, los cambios en el mercado laboral europeo pasan a ser considerados una necesidad, sobre todo para incrementar la productividad y la eficiencia, al mismo tiempo que significan problemas de exclusión social.

1.3 - La flexibilización en Gran Bretaña

Como hemos visto a finales de los años 1970 y gran parte de los años 80, Gran Bretaña fue uno de los puestos avanzados en la aplicación de las políticas del neoliberalismo. El gobierno británico derrota, desorganiza y decompone la clase trabajadora industrial que había caracterizado la era Fordista-Keynesiana. Tal derrota se logró gracias al uso de distintas estrategias: descentralización, privatización, flexibilización, entre otras. Durante los años 80 las organizaciones de los trabajadores fueron desprestigiadas y enflaquecidas, con la reducción de los subsidios estatales, con el cierre de plantas industriales, con la privatización de industrias estatales o parte de los servicios públicos (Costello, 2000).

Este proceso iniciado en Gran Bretaña en 1976-77 por el partido Conservador, asumiría en los años posteriores tonos de irreversibilidad. El Nuevo Laborismo a partir de 1997 se encargó de mantener los elementos claves de la política laboral de los conservadores. La desregulación del mercado laboral pasó a ser una prioridad. Por tanto se iniciaron importantes cambios en la legislación laboral. Antes de 1985, un trabajador o trabajadora podía exigir una compensación por un despido injusto después de haber trabajado seis meses. El gobierno conservador cambia este período por uno de como mínimo, dos años, durante el cual el trabajador puede ser despedido por cualquier razón y sin derecho a apelar a un tribunal industrial. Las

nuevas normas daban a los empleadores un incentivo extra para despedir los nuevos trabajadores que tendrían dos años como plazo límite para recurrir el despido injustificado. De este modo los empleadores evitaban las posibles apelaciones al tribunal industrial.

La desregulación del mercado laboral, resultó ser una fuente de constante inseguridad para los trabajadores y trabajadoras. Pero también generó un poderoso instrumento de presión para los empleadores, pues la inestabilidad laboral afectaba principalmente a los trabajadores que estaban en el paro (más de la mitad de los que encontraban trabajo lo perdían nuevamente al cabo de un año) y por lo tanto tenían poco poder de movilización y resistencia.

Esta dura realidad no se modificó ni con el cambio de gobierno. En 1999 el gobierno del Nuevo Laborismo modifica el límite para el despido sin justa causa de dos a un año, pero los empleadores continuaban con el poder de despedir con sólo un año de trabajo.

Pero además de todo esto, el gobierno conservador también impuso serios obstáculos a la solidaridad entre los trabajadores. Los sindicatos pueden sufrir acciones judiciales por parte de los empleadores, bajo el argumento de recuperar pérdidas económicas ocasionadas en virtud de una huelga. Los empleadores, caso lo vean oportuno, también pueden echar a la calle a los trabajadores en masa. El Nuevo Laborismo, en 1999, cambia la legislación, protegiendo aquellos trabajadores que estuvieron en huelga durante las primeras ocho semanas desde que exista el reconocimiento legal de la huelga.

Tal proceso lleva implícito cambios profundos no sólo en lo que concierne a los aspectos económicos, sino también porque conlleva cambios muy profundos en cuestiones que no siempre pueden ser medidas en evaluaciones o análisis cuantitativos. Lo cotidiano, las estructuras familiares, las perspectivas de vida de las personas, van siendo modificadas, sin su consentimiento. Coincidencia o no, Inglaterra cuna de la Revolución Industrial en el siglo XVIII, "taller del mundo" (Hobsbawm, 1986), fue escenario del surgimiento de un movimiento social que desde el siglo XVIII estuvo representado por los niveladores (levelers). Esta misma Inglaterra pasa a vivir una realidad que si no es semejante a la vivida por los obreros en el siglo XIX, quizás tenga la misma importancia en términos de profundidad y transformación estructural para los mismos. Aun así, la rapidez con que se efectúa la reestructuración productiva y el consecuente cambio en cuanto al carácter que asume la desindustrialización no tiene paralelo en la historia reciente del capitalismo.

Después de más de dos siglos en que la vida de miles y miles de personas estaba directamente relacionada con la industrialización, y bajo la idea de que la normalidad de estas vidas estaba asociada a la continuidad de esquemas de ocupación, donde los hijos sustituían a los padres en sus puestos de trabajo y así sucesivamente, todo se viene abajo como un castillo de naipes.

De hecho el proceso de “desindustrialización” en Gran Bretaña fue devastador para la clase obrera. Durante el corto período de tiempo, finales de los años 1970 y finales de los años 1990, los más de 7 millones de personas que en 1979 tenían empleo en la industria manufacturera, vieron como sus puestos de trabajo se reducían en 1995 hasta 3,5 millones (cuadro 1). Estos cambios fueron asociados a los patrones generales de transformación relacionados con la implementación de nuevas tecnologías y al surgimiento de unidades con bajo coste de producción en los países recientemente industrializados, (Newly Industrialising Countries – NICs) del pacífico (Beyon, 1997 pp.11).

Cuadro 1
Cambios en los patrones de empleo en el Gran Bretaña
(en millones)

	Manufactura	Servicios	Total*
1979	7,013	13,68	22,97
1985	5,307	13,86	21,073
1995	3,789	15,912	21,103

Fuente: Beynom, Huw, 1997
(* Incluye “otras actividades”).

La transferencia de las plantas industriales para países donde existe un bajo coste salarial nos hace reflexionar sobre las ideas que apuntan hacia un supuesto debilitamiento, o sobre el mismo fin del trabajo como centro de la economía capitalista contemporánea. Pues a los puestos de trabajo cerrados en Gran Bretaña corresponden otros miles abiertos en países asiáticos o latinoamericanos. Sin embargo, gran parte de estos países no tiene una tradición democrática y mucho menos un movimiento obrero organizado que sea capaz de hacer frente a la explotación sin frenos de las empresas que para allí se transfieren.

En realidad, la transferencia de estas empresas a aquellos países obedece solamente a imperativos económicos, sin ningún tipo de compromiso social con la democracia ni con sus valores. “No podemos considerar realmente que el elevado crecimiento económico de China y Corea del Sur sea una prueba definitiva de que el autoritarismo contribuye más a promover el crecimiento económico, lo mismo que no podemos extraer la conclusión contraria basándonos en el hecho de que el país africano (y uno de los países del mundo que más deprisa ha crecido), Botswana, ha sido un oasis de democracia en ese atribulado continente. Casi todo depende de las circunstancias concretas de cada caso” (Sen, 2000 pp.187).

Indudablemente, la atracción ejercida sobre el movimiento del capital, como se ha visto en el primer capítulo, obedece entre otros factores, a los incentivos fiscales y condiciones laborales plenamente satisfactorias para el capital. En el afán de conseguir acompañar de cerca el proceso de globalización, muchos países como

Brasil acreditaban que la inversión del capital externo sería una garantía del aumento de la capacidad de exportación. Creencia que no se comprueba en la práctica en la medida que los capitales, una vez consolidados en el país receptor, buscan nacionalizarse y pasan a importar más que exportar los insumos necesarios para su desarrollo. Exportan esto sí, parte de las ganancias obtenidas en aquel país, tal es posible en virtud de la naturaleza de las inversiones externas directas, que al poseer una determinada cantidad de las acciones de cualquier empresa pasan a tener derecho a influir en los objetivos y decisiones de una empresa sea ella cual sea.

1.4 - Consecuencias para el sindicalismo británico

Las consecuencias de todo este proceso para el movimiento sindical fueron también desastrosas. La victoria del Partido conservador británico en cuatro pleitos seguidos hizo que sus objetivos y sus metas políticas estuviesen más que refrendadas institucionalmente. Sindicalismo pasó a ser sinónimo de obstáculo al libre desempeño del mercado y al libre desarrollo del individualismo. La estrategia era muy clara: excluir a los líderes sindicales de los foros de deliberación, exclusión de las discusiones con los ministros sobre política económica, de los debates sobre desempleo, y lo peor, los Órganos Tripartitos fueron gradualmente abolidos.

Todas estas actitudes del gobierno conservador tuvieron como resultado el debilitamiento del sindicalismo. El thatcherismo estaba representado por la idea del libre mercado, pero a la vez, de un Estado lo suficientemente fuerte para intervenir debilitando los actores sociales que podrían hacer frente a su proyecto.

De los Estados que compusieron la Unión Europea, la Gran Bretaña fue el único que no firmó la Carta Social (Social Chapter). Los gobiernos conservadores británicos que se sucedían optaron por quedarse fuera de tal Carta, y además, luchaban en los Órganos de la Comunidad Europea para limitar las directrices oriundas de Bruselas, que exigían una legislación en Gran Bretaña que constituyese patrones mínimos de protección al trabajo (McIlroy, 1997 p 47).

Así, la desregulación del mercado laboral lleva implícita también una pérdida acentuada de poder por parte de los sindicatos. Primero porque los trabajadores contratados a tiempo parcial en general no son sindicalizados y segundo porque la propia inestabilidad lleva a los trabajadores a alejarse de los sindicatos con miedo a posibles represalias. Si antes, en coyunturas favorables, las reivindicaciones de los trabajadores solían representar avances: reducción de la jornada laboral, garantía de servicios de asistencia cualificados y etc., ahora la lucha, antes que nada, era por la pura y simple manutención del empleo.

Pero lo que a los ojos de Bruselas parecía una extravagancia del conservadurismo británico, pasó a ser la tónica de las políticas de empleo en gran parte de los países de la Unión Europea desde los años 80. La insoportable presencia del paro estructural, aliada a la no menos insoportable discrepancia existente, en términos de

crecimiento económico, entre la UE y Estados Unidos, hizo que muchos países europeos vislumbrasen en el modelo americano de empleo una posible salida para superar los obstáculos al pleno desarrollo de la UE. La flexibilidad y consecuente desregulación del mercado laboral se adopta como política laboral en muchos países de la UE. (ver cuadro 2) Sin embargo la tendencia al mantenimiento de elevados niveles de paro no cambia con la utilización de tales políticas.

Cuadro 2 **Políticas de flexibilidad laboral introducidas en algunos países europeos durante los años ochenta**

Holanda <ul style="list-style-type: none">Descentralización de los convenios colectivos.Disminución del salario mínimo.Reducción de los beneficios de cobertura del seguro de desempleo.
España <ul style="list-style-type: none">Descentralización de los convenios colectivos.Aumento del trabajo precario no fijo.Aumento del trabajo parcial.
Gran Bretaña <ul style="list-style-type: none">Descentralización de los convenios colectivos.Disminución del salario mínimo.Mayor facilidad de despido.Reducción de los beneficios de cobertura del seguro desempleo.
Francia <ul style="list-style-type: none">Descentralización de los convenios colectivos.Mayor facilidad de despido.Reducción semana laboral.
Alemania <ul style="list-style-type: none">Mayor facilidad de despido.Reducción de los beneficios de cobertura del seguro desempleo.Reducción semana laboral.

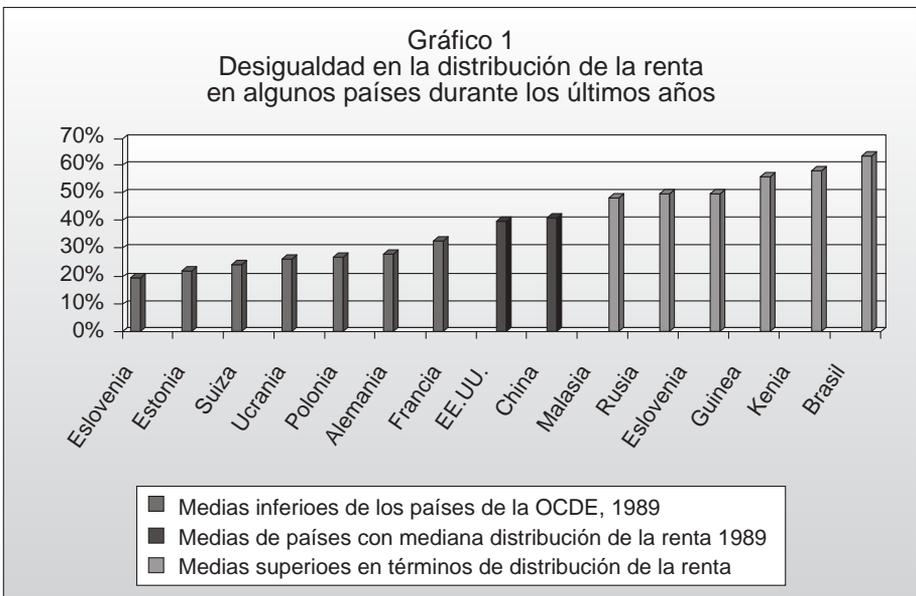
Fuente: M. Blank (ed), Social Protection versus Economic Flexibility. Is there a trade off, University of Chicago Press, 1994, tabla 1.4, p.29, En: Navarro, V. 2000. Tabla 4.2 p.145.

Navarro hace una importante diferenciación entre flexibilidad laboral, que son formas de flexibilidad orientadas por las exigencias del mercado, y seguridad laboral. Pondera que la flexibilidad laboral es una condición importante para el desarrollo económico. Pero, ésta debe estar orientada por la seguridad laboral, visando un acuerdo o pacto social que considere todas las partes involucradas, trabajadores, empresarios y gobierno.

1.5 - El modelo de empleo de EE.UU.

Los éxitos de la economía norteamericana en los años 90, crecimiento de 3,7% al año, en parte atribuidos al desarrollo de las nuevas tecnologías de información, aliado a un gran aumento de la productividad, cerca de 3% por trimestre, una inflación alrededor de 2% al año, (Navarro, 2000, pp.186) hizo que en los últimos diez años los niveles de desempleo en Estados Unidos estuvieran por debajo del 5%.

Pero la otra cara de la moneda, revela que el nivel de las desigualdades sociales en Estados Unidos, con un nivel de desigualdad de 40%, y otros países, como México, con un 50% y Brasil, con 64%, que están sometidos a una semejante flexibilización del mundo laboral, viene creciendo paulatinamente a lo largo de los últimos años (Gráfico 1). Estudios realizados en los años 90 demuestran que el alto nivel de flexibilidad del mercado laboral en EE.UU., en virtud del carácter rotativo en los puestos de trabajo, viene generando una situación en la que, según el Economic Policy Institute, un tercio de la población trabajadora se encuentra en situación de constante inestabilidad (Michel y Schmitt, 1997. En Navarro, 1997 pp. 33).



Fuente: Beyond Economic Growth. World Bank, 2001(Soubbotina y Sheran, 2000).

Sin embargo, en los años 90 la persistencia del desempleo en Europa hizo que muchos pasasen a acreditar que esto se debía a una supuesta esclerose de la economía europea y también a la rigidez de sus mercados laborales, así como también a una excesiva protección social que dificultaba la adaptación de la Unión Europea al fenómeno de la globalización. El dinamismo de la economía

estadounidense, así como la flexibilidad existente en los mercados laborales, para muchos, señalaba a Europa cual debería ser el camino a seguir.

La contraposición de los dos modelos de empleo, el estadounidense y el europeo, revela que en el modelo europeo, el Estado de bienestar históricamente siempre cumplió un papel importante a la hora de amortiguar las consecuencias de las desigualdades sociales, proporcionando oportunidades y ayudas a los que se encontraban debilitados económica y socialmente. En Estados Unidos la presencia del Estado es muy poco perceptible tratándose de estos factores. La cultura de la autosuficiencia, anclada en la perspectiva de la libre iniciativa, apuesta por el desarrollo individual y en la búsqueda de apoyos, sean ellos económicos o sociales para el éxito de uno mismo.

En otras palabras, los altos niveles de desempleo observados en Europa serían insoportables en Estados Unidos. “Ciertamente una sociedad que haga posible la autosuficiencia, la autonomía individual, no puede fundarse en la admisión de niveles altísimos de desempleo. El tributo que hay que pagar por el desempleo no consiste sólo en pérdida de ingresos, sino también en efectos de largo alcance sobre la confianza en uno mismo, la motivación para el trabajo, las aptitudes básicas, la integración social, la armonía racial, la justicia entre los sexos y la apreciación y utilización de la libertad y la responsabilidad individuales” (Sen, 1997 pp.6). De este modo para Estados Unidos el propio crecimiento económico se constituye como la mejor política de empleo.

Entre tanto, los argumentos del gobierno estadounidense basados en la asertiva de que, sólo con el desarrollo económico y la generación de más empleo las cuestiones sociales pendientes serían solventadas por los propios individuos, han sido cuestionados por los hechos⁵. Estudios recientes (Boushey, Brrocht, Gundersen y Berstein 2001) revelan que la perspectiva política de Estados Unidos de que el trabajo es la solución para la pobreza y que hay que incentivar más el empleo do que providenciar políticas de distribución de la renta para los más pobres, no lleva en consideración que sólo el trabajo no tiene sido suficiente para garantizar un nivel de vida decente para los trabajadores y trabajadoras estadounidenses. En lo que se sigue veremos como los elevados niveles de ocupación en Estados Unidos en los últimos años (década de los 90) no estuvieron acompañados de un descenso en el nivel de la pobreza en este país, antes lo contrario hubo un crecimiento en términos de desigualdad social.

⁵ De hecho esta perspectiva viene siendo duramente cuestionada en los últimos años. “We need to move away from a belief in trickle down economics (or even from modern renditions, which I have referred to as trickle down plus, which add to the simplistic Washington consensus a concern for primary education, especially for girls) to an explicit focus on poverty – in all of its dimensions, and recognition that one cannot separate out economic policies from their social and political context” (Stiglitz, 2002b, pp.14).

1.5.1 – Las desigualdades sociales en EE.UU.

En los años 60, el gobierno estadounidense estableció a través del U.S. Census Bureau un mecanismo para medir el nivel de pobreza de la población. Este organismo se ocupaba de cualificar el nivel de vida de las familias en los EE.UU. y de determinar lo que era entonces necesario en términos de renta para que una familia pudiese satisfacer sus necesidades básicas (el Límite Oficial de la Pobreza). Sin embargo, con el pasar de los años, tal mecanismo se tornó obsoleto, pues no consideraba los cambios sociales ocurridos ni las diferencias existentes entre las diversas regiones del país.

Como vamos a ver, estas diferencias suelen ser muy acentuadas. La primera vez que el LOP (Límite Oficial de la Pobreza) fue introducido, el nivel de renta que determinaba que una familia con cuatro personas estaba en la línea de la pobreza era de 16.530 dólares; esto equivalía al 42% de la renta media de una familia de este tamaño. En 1998 en virtud del crecimiento de la renta media en general en EE.UU., este valor bajó hasta el 35,4%. Así, lo que demuestran los autores citados a través de un minucioso estudio en varias comunidades estadounidenses es que el nivel considerado por el gobierno está muy por debajo del nivel real de ingresos que una familia necesita para vivir. A través de lo que llaman “Presupuesto Básico Familiar”, individualizados por comunidades de la nación americana y por tipos de familias, proponen la sustitución del LOP y ofrecen una medida real de la cantidad de renta que sería necesaria para que una familia tenga una vida digna.

Tomando como base seis tipos de familias: 1- con un adulto y con uno niño; 2- un adulto y dos niños; 3- un adulto y tres niños; 4- dos adultos y un niño; 5- dos adultos y dos niños y 6- dos adultos y tres niños con edades por debajo de los 12 años, proponen que la metodología del Presupuesto Básico Familiar (ahora PBF), permite observar los diferentes costes de vida para los diferentes tipos de familia, considerando los gastos en vivienda, comida, cuidado de los niños, transporte, seguro de salud, tasas generales, luz, agua, etc. Así, constatan que:

- el presupuesto básico familiar para un adulto y dos niños puede llegar, dependiendo de la región norte americana, desde los US \$21.989 al año (Hattiesburg, Mississippi) hasta los \$48.606 (Nassau-Suffolk County, New York) (ver cuadro 3). El coste de vida más bajo para un adulto y dos niños aparece en la ciudad de Hattiesburg en el Estado de Mississippi, y está un 164% más alto que la línea de pobreza oficialmente reconocida. El coste de vida más alto se sitúa en Nassau-Suffolk, Nueva York, y está un 362 % más alto que el oficialmente reconocido. La media nacional es de \$33.511, valor que casi duplica el estipulado por el gobierno, que calcula que son necesarios \$17,463. Nacionalmente, el 29% de las familias con uno o tres niños con edades por debajo de los 12 años estaban por debajo de los niveles del PBF en sus comunidades a finales de los años 90.

- existen dos veces y media más familias por debajo de los niveles del presupuesto familiar de lo que informa el gobierno en la línea de pobreza oficialmente reconocida (Boushey, 2001).

Cuadro 3
Muestra del presupuesto familiar en 8 regiones, por mes y año, 1999
(monoparental y con dos niños)

	Little Rock-North, Arkansas	Los Angeles, Long Beach, California	Hattiesburg, Mississippi	Chicago, Illinois	Nassau Suffolk, N. York	Seattle-Bellevue-Everest, Washington	Houston, Texas	Rural, Indiana
Morada	\$497	\$749	\$398	\$737	\$1.105	\$736	\$601	\$420
Comida	351	351	351	351	351	351	351	351
Cuidados con los niños	525	786	459	722	975	734	556	637
Transporte	161	157	158	157	170	170	157	197
Seguro salud	216	203	229	242	267	243	256	207
Otras necesidades	263	341	232	337	451	337	295	239
Tasas	139	316	5	397	731	306	153	167
Total mensual	2.151	2.903	1.832	2.942	4.051	2.878	2.369	2.218
Total anual	\$25.809	\$34.839	\$21.989	\$35.307	\$48.606	\$34.534	\$28.430	\$26.618
Porcentaje en el límite de pobreza	192%	260%	164%	263%	362%	257%	212%	198%

Fuente: Boushey et al. *Hardships in America: The Real Story of Working Families*. Economic Policy Institute. Washington, DC. 2001.

La ausencia de políticas públicas que amenicen tales discrepancias genera marginalización, pobreza y consecuentemente más exclusión social en EE.UU.. De este modo, hace difícil mantener el argumento de la propalada tesis de que el modelo estadounidense es la clave para el problema del paro. De hecho, más de 4 millones de familias con uno o tres niños menores de doce años estaban por debajo del nivel exigido por el PBF en los años 1997-1999 (ver cuadro 4). Estas familias comprenden 14 millones de personas, aproximadamente 7 millones de adultos y 7 millones de niños (Boushey et al., 2001 pp.11). Esto corresponde a casi dos veces el número oficialmente reconocido de personas que viven en la pobreza y que, por lo tanto, no pueden satisfacer sus necesidades básicas con los bajos rendimientos que poseen.

Cuadro 4
Número de familias y personas que están por debajo del presupuesto familiar y del nivel oficial de pobreza

	Número por debajo del (000s)	
	Presupuesto Familiar	Línea de pobreza
Familias	4.229	1.485
Personas	14.154	4.926
Blancos	7.011	2.042
Afroamericanos	2.758	1.184
Hispanicos	3.730	1.456
Otros	655	244
Adultos	6.686	2.175
Niños	7.468	2.751
Blancos	3.756	1.073
Afroamericanos	1.580	729
Hispanicos	1.958	809
Otros	354	140

Fuente: Boushey et al. Hardships in America: The Real Story of Working Families. Washington, DC. Economic Policy Institute. 2001.

Pero lo más sorprendente de todo ello es que el gran objetivo de lograr niveles de paro muy inferiores a los de Europa, a costa evidentemente de un mercado laboral altamente flexible y desreglamentado, ha conducido, según los datos, a miles de familias estadounidenses a vivir por debajo de los niveles exigidos por un presupuesto que garantice la satisfacción de las necesidades básicas y una vida digna. Gran parte de las familias que se encuentran en esta situación (un 39,1%) están formadas por trabajadores con un nivel de educación secundaria (high school), lo que demuestra que los problemas para satisfacer las necesidades básicas están menos relacionados con el nivel de educación de lo que se pensaba. Igualmente, los datos nos descubren que los trabajadores y trabajadoras cabezas de familia (50%) que están en un nivel por debajo de lo especificado por el PBF dedican prácticamente todo su tiempo al trabajo, todo el día y durante todo el año (full time, full year) (ver cuadro 5).

Cuadro 5
Distribución de familias por Presupuesto familiar y Status de Pobreza

	Presupuesto familiar	Línea de pobreza	Todos
Etnia			
Blancos	50,5%	43,6%	71,7%
Afro-americanos	21,8	26,6	12,1
Hispánicos	23,5	25,6	12,1
Otros	4,1	4,3	4,2
Total	100,0	100,0	100,0
Educación			
Menos que secundaria	23,9	33,9	10,1
Sólo secundaria	39,1	38,9	29,6
Cursando Universidad	29,0	22,4	30,3
Título universitario	8,1	4,8	30,1
Total	100,0	100,0	100,0
Tipo de trabajo			
Tiempo completo/año	50,0	26,7	69,2
Menos T. completo	50,0	73,3	30,8
Total	100,0	100,0	100,0

Nota: Datos de familias con ingresos positivos, con uno o dos adultos y uno o tres niños con edades por debajo de los 12 años. Fuente: Boushey et al. Hardships in America: The Real Story of Working Families. Economic Policy Institute. Washington, DC. 2001.

Como hemos visto, los resultados en términos de desigualdad social en EE.UU., provocados por un crecimiento económico sin mayor preocupación por los aspectos distributivos de la renta, ha generado en este país una enorme concentración de renta y, consecuentemente, más exclusión social a los largo de los últimos veinte años. Los altos niveles de desasistencia a que están sometidos gran parte de los ciudadanos y ciudadanas estadounidenses serían insoportables en la mayoría de los países de la Unión Europea.

1.6 – Diferentes alternativas al desempleo

Efectivamente, si echamos un primer vistazo a las tasas de desempleo estandarizadas de los países de la OCDE, percibiremos que, de hecho, los índices son más favorables a EE.UU. Pero las certezas cambian en la medida en que también observamos que en países donde existe una fuerte protección social y regulación del mercado laboral los números tampoco son peores que los que hay en EE.UU. (último trimestre/2001), como es el caso de algunos países escandinavos (ver cuadro 6).

De hecho, los últimos datos de la OCDE sobre desempleo referentes a los años 1998/99/2000 (cuadro 6) y al último trimestre (cuadro 7) demuestran una tendencia al crecimiento del paro en Estados Unidos, una caída de los índices del paro en

algunos países como Dinamarca y Suecia y una estabilización en otros como Noruega y Luxemburgo. Los datos demuestran que, en los países de la OCDE, el desempleo sobre bases estandarizadas en el 2001 estaba un 6,8% más alto en octubre que en septiembre y un 0,5% por encima de los índices correspondientes en el año 2000. El desempleo sube hasta el 7,3% en Canadá, el 5,4% en EE.UU., 4,0% en Austria; 7,1% en Bélgica, 8,7% en Francia, 8,0%, en Alemania, 3,9% en Irlanda y 5,1% en Suecia. El paro permanece estable en Dinamarca en el 4,4%, 9,1% en Finlandia, 2,5% en Luxemburgo y 12,9% en España y baja hasta el 4,3% en Portugal.

Cuadro 6
Datos sobre desempleo. Países/OCDE – Diciembre – 2001
Porcentaje de la fuerza laboral

	1998	1999	2000	2001			
				Q.3	Q.1	Q.2	Q.3
Canadá	8.3	7.6	6.8	6.9	7.0	7.0	7.1
EE.UU.	4.5	4.2	4.0	4.0	4.2	4.5	4.8
Japón	4.1	4.7	4.7	4.6	4.7	4.9	5.1
Corea	-	-	4.3	4.2	4.5	3.7	3.7
Australia	7.7	7.0	6.3	6.0	6.5	6.9	6.7
Nueva Zelanda	7.5	6.8	6.0	5.9	5.4	5.3	5.2
Austria	4.5	4.0	3.7	3.6	3.7	3.8	3.9
Bélgica	9.5	8.8	7.0	6.9	6.8	6.9	6.9
República Checa	6.5	8.8	8.9	8.7	8.2	8.2	-
Dinamarca	5.2	5.2	4.7	4.7	4.6	4.6	4.5
Finlandia	11.4	10.2	9.7	9.6	9.2	9.0	9.1
Francia	11.8	11.2	9.5	9.3	8.6	8.5	8.6
Alemania	9.3	8.6	7.9	7.8	7.8	7.8	7.9
Hungría	8.0	7.1	6.5	6.4	5.8	5.7	5.7
Irlanda	7.5	5.6	4.2	4.1	3.8	3.8	3.8
Italia	11.8	11.4	10.5	10.3	9.7	9.5	-
Luxemburgo	2.7	2.4	2.4	2.5	2.3	2.4	2.5
Holanda	4.0	3.4	2.9	2.9	2.5	2.3	2.2
Noruega	3.3	3.2	3.5	3.5	3.5	3.4	3.6
Polonia (2)	10.6	-	16.1	16.0	16.9	18.7	18.5
Portugal	5.2	4.5	4.1	4.1	4.2	4.2	4.3
España	18.8	15.9	14.1	13.9	13.3	13.2	13.0
Suecia	8.3	7.2	5.9	5.7	5.2	5.0	4.9
Suiza	3.5	3.0	2.6	2.6	2.5	2.6	-
Reino Unido	6.3	6.1	5.5	5.4	5.1	5.0	-
OCDE total (1)	7.1	6.8	6.4	6.3	6.3	6.4	6.5
G-7	6.4	6.1	5.7	5.7	5.6	5.8	5.9
OCDE-Europa (1)	9.7	9.3	8.7	8.6	8.3	8.4	8.4
UE-15 (1)	9.9	9.1	8.2	8.1	7.7	7.7	7.7
Euro zona (1)	10.8	10.0	8.9	8.8	8.4	8.4	8.3

Fuente: OCDE (diciembre 2001a).

1. Sólo los países listados están incluidos en el área total (con una estimación adicional para Gracie).

2. Encuesta continua desde Q.4 1999

Cuadro – 7
Datos sobre desempleo, OCDE/2001
Porcentaje sobre la fuerza laboral

	2000	2001							
	OCT	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT
Canadá	6.9	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.2	7.2	7.3
EE.UU.	3.9	4.3	4.5	4.4	4.5	4.5	4.9	4.9	5.4
Austria	3.5	3.7	3.7	3.8	3.8	3.9	3.9	3.9	4.0
Bélgica	6.9	6.8	6.8	6.9	6.9	6.9	6.8	6.9	7.1
Dinamarca	4.8	4.6	4.6	4.6	4.6	4.5	4.4	4.4	4.4
Finlandia	9.5	9.1	9.1	9.0	9.0	9.0	9.1	9.1	9.1
Francia	9.0	8.6	8.6	8.5	8.5	8.6	8.6	8.6	8.7
Alemania	7.7	7.8	7.8	7.8	7.9	7.9	7.9	7.9	8.0
Irlanda	-	-	-	5.7	-	-	5.7	-	-
Italia	10.0	9.6	9.5	9.5	9.5	9.4	-	-	-
Luxemburgo	2.4	2.3	2.4	2.4	2.4	2.5	2.5	2.5	2.5
Holanda	2.9	2.4	2.3	2.4	2.3	2.2	2.2	2.2	-
Noruega	-	-	-	3.4	-	-	3.6	-	-
Portugal	4.0	4.2	4.2	4.2	4.2	4.3	4.4	4.4	4.3
España	13.6	13.3	13.2	13.2	13.1	13.0	13.0	12.9	12.9
Suecia	5.4	5.2	5.0	5.1	4.9	4.9	4.9	5.0	5.1
Reino Unido	5.4	5.0	5.0	5.1	5.1	5.1	5.2	-	-
OCDE total	6.2	6.3	6.4	6.4	6.4	6.4	6.5	6.6	6.8
EU-15	7.9	7.7	7.7	7.7	7.7	7.7	7.7	7.7	7.7

Fuente: OCDE (diciembre/2001b).

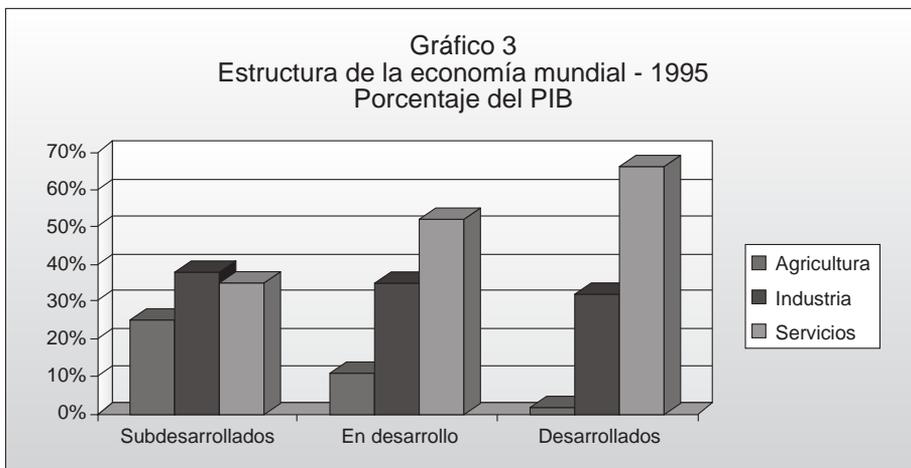
La observación de estos datos es esencial para entender algunos posicionamientos defendidos en Europa, sobre todo en Inglaterra, Italia y anteriormente España entre otros países, que subrayan que una mayor desregulación del mercado laboral corresponde a un mayor crecimiento de la oferta de empleo. En España, por ejemplo, cuando estaba en el poder el gobierno del Partido Popular defendía que el pleno empleo era una de sus metas, pero difícilmente pone de manifiesto la forma en que logrará este objetivo. Sin embargo, la política que adoptaba aquel gobierno revela que tenía en la desregulación del mercado laboral la clave para combatir el paro, creyendo que con esto el desempleo, que como hemos visto anteriormente es el más alto de la Unión Europea (12,9 en octubre del 2001) estaría solucionado.

Fundamentalmente, lo que hay que elucidar es si índices más elevados de paro corresponden efectivamente a un menor desarrollo económico. Aquí está una de las claves a la hora de comparar el desempeño europeo con el estadounidense. Como vimos, la supuesta “esclerosis” europea para muchos está anclada en el alto nivel de desempleo, consecuencia de la excesiva reglamentación del mercado laboral. Con todo, otras consideraciones son necesarias:

“... la tasa de desempleo no es un buen indicador de eficiencia económica, puesto que los países pueden ser igualmente eficientes, produciendo la misma cantidad de empleo neto y en cambio tener distintas tasas de desempleo, puesto que la tasa de desempleo viene dada no sólo por la oferta de puestos de trabajo (el indicador de producción de empleo neto) sino también por la demanda de puestos de trabajo, de manera que si un país tiene más demanda que otro país, éste tendrá más desempleo que el primero, aunque los dos sean igual de exitosos en producir empleo. De ahí, que más importante que la tasa de desempleo sea la tasa de producción neta de puestos de trabajo (que mide la diferencia entre puestos de trabajo creados menos los puestos de trabajo destruidos durante el período de tiempo estudiado)” (Navarro, 2000, p. 189).

Como ocurre en todas las sociedades pos-industrializadas, el elevado crecimiento del sector servicios, no siempre logra cubrir el número de puestos de trabajos que son destruidos en los dos otros sectores, agricultura e industria. Como demuestran los datos del Banco Mundial (ver gráfico 2), hubo en los últimos 20 años un fuerte crecimiento del sector de servicios en detrimento de los demás sectores. La baja mecanización de este sector explica por qué el empleo está en ascensión en él, mientras que en la agricultura y la industria el empleo está en descenso. Ello ocurre porque el progreso de las nuevas tecnologías incrementa la productividad y elimina puestos de trabajo. Así, el sector servicios sustituye al industrial como sector dominante en la economía de los países desarrollados.

Otro factor no menos importante radica en el hecho de que, en Europa, el número de puestos de trabajo que son destruidos es mayor que el número de puestos de trabajo que son creados. El fenómeno de la “desindustrialización” como fue observado en Inglaterra explica en parte esta dinámica.



Fuente: Soubbotina, Tatiana P. Sheran, Catherine A. Beyond Economic Growth: Meeting the challenges of global development. World Bank. Washington – DC, USA. 2000.

En realidad, lo que determina el nivel de desarrollo de un país no es el porcentaje del paro, sino el crecimiento y su nivel de productividad (Navarro, 2000). En este sentido, al analizar los datos sobre productividad laboral en los países de la OCDE y el Grupo de los siete (G-7), (ver cuadro 8) notaremos que en realidad la productividad estadounidense está bajando paulatinamente. La explicación para esto radica en el hecho de que en Estados Unidos existe una proliferación creciente de puestos de trabajo de baja productividad económica, lo que pone en jaque el postulado de la superioridad estadounidense en términos de productividad. Los nuevos puestos de trabajo han surgido en el sector del comercio, de la hostelería y en pequeños servicios sociales.

Cuadro 8
La productividad laboral en el sector privado
(media por hora trabajada, 1960-1995)

	Como % del nivel de EE.UU.(por cada año)				Promedio anual de crecimiento		
	1960	1973	1987	1995	1960-1973	1973-1987	1987-1995
G-7							
EE.UU.	100	100	100	100	2.9	1.2	0.9
Japón	21	45	58	68	9.3	3.2	2.9
Alemania*	52	69	84	101	5.2	2.7	3.3
Francia	54	73	96	102	5.3	3.3	1.7
Italia	40	64	78	90	6.7	2.7	2.8
G.B	58	66	79	84	3.9	2.6	1.8
Canadá	79	79	86	85	2,8	1,9	0,7
Países avanzados de la OCDE							
Australia	73	70	77	76	2,5	1,9	0,8
Austria	44	64	79	83	5,9	2,9	1,5
Bélgica	49	68	89	97	5,5	3,3	2,1
Dinamarca	49	63	68	74	5,0	1,8	2,0
Finlandia	37	55	64	74	6,1	2,4	2,8
Irlanda	31	42	59	84	5,5	3,9	5,4
Holanda	58	77	95	98	5,3	2,8	1,4
N. Zelanda	-	-	-	-	-	-	-
Noruega	48	56	76	88	4,2	3,6	2,7
Portugal	22	37	40	38	7,2	1,8	0,5
España	23	44	57	70	8,1	3,1	3,7
Suecia	58	73	78	79	4,7	1,7	1,1
Suiza	71	76	76	86	3,4	1,3	2,4
OCDE (excepto EE.UU.)	47	61	73	80	5,5	2,6	2,2

* Se refiere sólo a Alemania Occidental

Fuente: Navarro, 2000. En: Conference Boerd (1997), tabla 1, en Schmitt y Mishel.

En realidad, el nivel de productividad en Estados Unidos era sólo superior a Canadá, Australia y Portugal. En países donde había un elevado nivel de protección social como Dinamarca, Noruega y Suecia los niveles de productividad estaban por encima de Estados Unidos. La conclusión a que se puede llegar, es que las posturas a favor de la adopción del modelo estadounidense no suelen tener en cuenta las causas de la precariedad laboral en aquel país.

Sin embargo, en estos mismos países, estas alternativas vienen siendo paulatinamente sofocadas por la imposición de los hechos. El mundo del trabajo pierde terreno mientras el libre comercio y la flexibilización laboral se convierte en la condición *sine qua non* para el desarrollo económico y también en el supuesto factor que propiciaría la disminución de los niveles de pobreza en todo el mundo. Las ventajas, desde el punto de vista liberal, son irrefutables: mayor competitividad, mayores ganancias con la libre circulación de mercancías, acceso a tecnología de punta y, por último, fin del riesgo de estar aislado en un mundo globalizado. Todo esto estaría muy bien, si los datos acerca de los efectos del libre mercado no demostrasen que el nivel de desigualdades sociales ha aumentado considerablemente en todo el mundo.

Las alabanzas volcadas hacia el modelo estadounidense parecen estar sufriendo serios reveses. Por primera vez, después de una década que obtuvo niveles de crecimiento económicos sin interrupción, el mercado laboral norteamericano está presentando señales de recesión. Según el Economic Policy Institute en uno de sus estudios más reciente sobre las condiciones del trabajo en Estados Unidos (2002/2003), el bajo nivel de paro en EE.UU. durante toda la década de los 90 se mantuvo gracias a la mantención de algunas prácticas que a largo plazo representaron: la reducción del trabajo cualificado y de los niveles de sindicalización, la desregulación de industrias claves, la persistencia de una balanza comercial desfavorable a EE.UU. (en virtud del ALCA) y a una sucesiva pérdida de su base manufacturera. Hay que señalar también que hubo un aumento acentuado de las horas trabajadas, sobre todo entre los trabajadores afroamericanos e hispanoamericanos (Mishel, Berstein y Boushey, 2002).

Según estos mismos autores, a principios de los años 90 los trabajadores estadounidenses estaban a merced de una grave recesión económica, por lo que perdieron poder de negociación y tuvieron que negociar sus contratos con altos costes en términos de garantías sociales. Los cambios estructurales en la economía de EE.UU., tales como el enflaquecimiento a largo plazo de los sindicatos, la desregulación industrial y el continuo desmonte del sector manufacturero, generaron una oleada de nuevos puestos de trabajo, sobre todo en el sector servicios.

“Cuando empezó el boom económico en la mitad de los 90 y el mercado laboral se aproximó al pleno empleo, los sueldos crecieron, particularmente para los trabajadores con bajo rendimiento” (Mishel, Berstein y Boushey, 2002). Sin embargo,

a partir de finales de los 90 los rendimientos de los trabajadores a tiempo completo empezaron a declinar. O sea, los trabajadores tenían que trabajar la misma cantidad de horas por un sueldo más bajo. Entre 1995-96, los vencimientos nominales para un típico trabajador de nivel medio (hombre) crecieron un 2.0% (inferior a los niveles de la inflación), mientras que entre 1999-2000 este crecimiento fue del 5.4% (2% superior a la inflación). Los trabajadores con bajos vencimientos tuvieron un incremento similar, mientras sus sueldos empezaron a reducirse entre 1999-2000 (cuadro 9).

Cuadro 9
Crecimiento de los vencimientos semanales para trabajadores a tiempo completo a partir de los 25 años por género

Crecimiento sobre la primera mitad del año	10^º	Medio	90^º
Hombres			
1995-96	1.6%	2.0%	3.4%
1996-97	2.5	2.3	2.4
1997-98	3.7	2.6	5.1
1998-99	5.1	5.1	5.9
1999-2000	4.2	5.4	5.8
2000-01	4.2	3.1	5.1
2001-02	2.1	2.6	3.9
Mujeres			
1995-96	3.9%	3.5%	3.9%
1996-97	3.8	3.6	3.6
1997-98	4.9	4.5	3.7
1998-99	4.3	2.9	3.7
1999-2000	4.5	3.8	5.1
2000-01	4.3	6.2	6.2
2001-02	2.7	5.0	4.0

Fuente: MISHLE, Lawrence, BERSTEIN Jared, BOUSHEY, Heather. The State of work in America, 2002/2003. Economic Policy Institute. Washington – DC. USA. 2002.

Además de generar inestabilidad, la reestructuración productiva acompañada de la flexibilización laboral produce efectos que a largo plazo significan pérdidas salariales muy importantes con un consecuente crecimiento de las desigualdades sociales. El modelo de empleo adoptado en Estados Unidos, basado en las posibilidades oriundas de crecimiento económico, demostró ser en un primer momento (inicio de los 90) eficaz para la generación de empleo, sobre todo en el sector de baja calificación. Sin embargo, la posibilidad de una recesión está trayendo a la superficie los efectos secundarios indeseables de tal modelo.

1.7 – El crecimiento de las desigualdades sociales

De hecho, en 1980 la renta media de 10% de los países más ricos era 77 veces más grande que la de los 10% más pobres; en 1999 esta brecha aumentó hasta 122 veces (Seller, Scott y Hersh, 2001). El propio Banco Mundial admite que entre 1987 y 1993, en números absolutos, la cantidad de personas pobres que viven con menos de 1 dólar al día aumentó de 1.2 billones hasta 1.3 billones, y que otros 2 billones de personas viven sólo un poco mejor (Soubbotina y Sheran, 2001 pp.31).

La conexión entre libre mercado y desigualdades sociales parece ser innegable. La exclusiva preponderancia del primero indica pérdidas salariales y crecimiento de las desigualdades sociales para las personas en prácticamente todos los lugares del mundo. Pero, ¿por qué ocurre esto? ¿Cuáles son los motivos para que más expansión y libre circulación del capital represente más crecimiento de la pobreza y, por supuesto, de las desigualdades en todo el mundo? ¿Por qué hablar de mundo del trabajo suena a hablar de algo que indica precariedad?

Para Faux: “La mayoría de las personas en el mundo tiene el trabajo como factor fundamental para su supervivencia. La definición de trabajo en un mundo globalizado incluye aquellos que son sindicalizados y aquellos que no lo son. También incluye los que trabajan en las ciudades y los que trabajan en el campo. Incluye los trabajadores del sector formal e informal. También aquellos que trabajan en su propio negocio y que viven de la explotación de su propio trabajo. Así, en un mundo donde tantos dependen del trabajo para vivir, el pleno empleo, salarios adecuados, y buenas condiciones ambientales deberían ser el objetivo común del desenvolvimiento de la economía global” (Faux, 2002).

Sin embargo, el movimiento del capital sin ningún tipo de norma y el supuesto progreso que sigue junto a él parecen obedecer a otro tipo de lógica, que se atiende fundamentalmente a los intereses de orden privado y a la lógica de cuanto más ganancias mejor. Tomemos como ejemplo las exigencias hechas por los inversores para poder dirigir sus inversiones a los países en desarrollo. Según el Banco Mundial, para que las Inversiones Externas Directas (IED) sean realizadas en dichos países, ellos tienen que obedecer a algunas requisitos que son fundamentales para la seguridad de los inversores.

“Los países en desarrollo que intentan atraer más el capital privado en circulación, deben ofrecer un clima favorable para el inversor, que incluye elementos como un régimen político estable, buenas perspectivas de crecimiento económico, fácil convertibilidad de su moneda nacional y medidas liberalizadoras por parte de los gobiernos” (Soubbotina y Sheran, 2001, pp. 76).

Afirma también que las IED traen junto a ellas tecnología avanzada y una mayor facilidad en cuanto al acceso a los mercados externos. Y, por supuesto, permiten quebrar la terrible lógica del círculo vicioso de la pobreza: baja renta = bajos ahorros = bajas inversiones = baja productividad = bajo consumo.

Entre tanto, existen otros factores que pueden determinar de forma más profunda la movilidad de las inversiones, como la existencia de condiciones laborales favorables para la atracción de tales inversores. Para Faux (2002), en economías en que el crecimiento está basado sobre el mercado doméstico, el crecimiento salarial contribuye a un mayor poder de compra y una mayor demanda por consumo. Sin embargo, en una economía cuyo crecimiento depende de las inversiones externas, el crecimiento salarial representa un problema, porque ello dificulta la competitividad internacional. Esta lógica, antes de modificar las condiciones de desigualdad en la distribución de la renta, la perenniza. Como veremos más adelante, países como Argentina y Brasil vienen sufriendo en los últimos veinte años una constante y preocupante estabilización de la desigualdad social y de la pobreza. Brasil ocupa uno de los últimos puestos en términos de distribución de la renta con un nivel de concentración alrededor del 63% (ver grafico 1).

La presuposición de que, para existir más inversión externa, tiene que haber regímenes políticos estables, como fue antes sugerido por el Banco Mundial, queda en entredicho, pues las condiciones para que existan atractivos para la llegada de tales inversiones están relacionadas casi siempre con la precariedad y la implementación de reformas laborales que presuponen mayor informalidad en la economía, menos Estado, en fin, más liberalización y, desde luego, más exclusión social. Esto sí puede ser considerado un círculo vicioso de la pobreza.

La necesidad de mantener compromisos económicos internacionales, como el pago de la deuda externa, hacen que los países en vías de desarrollo vuelvan su mirada hacia el mercado externo e implementen políticas que pretenden priorizar la exportación en detrimento de la demanda interna. Resumiendo, para atraer tales inversiones, hay que crear condiciones favorables. Esto, en última instancia, implica un proceso de continuo crecimiento de las desigualdades sociales.

Las perversas consecuencias de la liberalización para algunos países en desarrollo son irrefutables. En este sentido, después de más de 20 años de aplicación de estas políticas, la constatación a que se puede llegar es que, lejos de cumplir con la promesa de que con el libre comercio las desigualdades tenderían a disminuir por la eficiencia misma del mercado, la realidad es bien distinta.

Bajo el argumento de que para conseguir ampliar el mercado de trabajo hay que flexibilizar, la informalidad se convirtió en la norma y la precariedad en una forma de vida normal y corriente para gran parte de los individuos en los países en desarrollo y para los inmigrantes legales o ilegales en los países desarrollados.

La gran fragilidad y dependencia de la coyuntura económica externa hace que los países en desarrollo vivan una eterna dicotomía entre estar integrados o marginados en virtud de las tendencias internacionales. Si el efecto de los cambios realizados en los países desarrollados ocasionan profundas transformaciones en la vida de la gente, qué decir de los países que históricamente estuvieron al margen de gran parte

de las conquistas y avances sociales del mundo moderno. El impacto del proceso de reestructuración productiva, de liberalización económica y, consecuentemente de la reducción del papel del Estado fue, y continua siendo, violentísimo para los países en vías de desarrollo.

La necesidad de integrarse en el mundo globalizado hizo con que la distancia entre ricos y pobres aumentase de forma inaceptable. Peor, en los últimos veinte años, una inexplicable y perversa estabilidad de los niveles de la pobreza hizo que la vergonzosa disparidad existente entre ricos y pobres fuese vista como algo normal. El crecimiento de la importancia del sector informal en la economía, de alguna manera, viene eximiendo al Estado de su responsabilidad de actuar y solventar los problemas sociales, pues en economías de este tipo existe una especie de regresión a un estado de cosas en que el único contrato social posible y vigente es la propia lucha por la supervivencia.

BIBLIOGRAFÍA:

- ARISTÓTELES. 2001. Ética a Nicómaco. Madrid: Alianza Editorial.
- BECK, U. 2000. Un nuevo mundo feliz. La precariedad del trabajo en la era de la globalización. Barcelona: Paidós.
- BECK, U. (2002). 2002. Libertad o capitalismo: el incierto futuro del trabajo. Madrid: El País, Opinión-17. (24.02.2002).
- BEYNON, Huw. 1997. As práticas do trabalho em mutação. En Neoliberalismo, Trabalho e Sindicatos. Reestruturação Produtiva no Brasil e na Inglaterra., São Paulo: Boitempo.
- BLANK, M. (ed), 1994. Social Protection versus Economic Flexibility. Is there a trade off., Chicago: University of Chicago Press.
- BOUSHEY, Heather, BROCHT, Chauna, GUNDERSEN, Bethney, BERNSTEIN, Jared. 2001. Hardships en America. The Real Story of Working Families. Washington: Economic Policy Institute – EPI.
- CASTELLS, Manuel. 2000. Materials for an Exploratory Theory of the Network Society.. London: British Journal of Sociology
- CHOMSKY, Noam. 2001. El beneficio es lo que cuenta: Neoliberalismo y orden global. Barcelona: Crítica.
- COSTELLO, Anne, LEVIDOW, Les. 2001. Flexplotation Strategies: UK lessons from and for Europe. London: Soundins.
- FAUX, Jeff. 2002. A Global Strategy for Labour. Washington: Economic Policy Institute – EPI.
- GORZ, A. 1995. Metamoforzis del Trabajo. Sistema: Madrid
- HABERMAS, J. 2000. La constelación posnacional. Ensayos políticos. Barcelona: Paidós.
- HOBBSAWM, Eric. 1986. A era do capital 1848-1875. Rio de Janeiro: Paz e Terra.

- KLOOSTERMAN, Robert, RATH, Jan. 2002. Working on the Fringes: Immigrant Businesses, Economic Integration and Informal Practices. Amsterdam: Universiteit van Amsterdam. Institute for Migration and Ethnic Studies.
- McILROY, John. 1997. O inverno do sindicalismo. En: Neoliberalismo, Trabalho e Sindicatos. Reestruturação Produtiva no Brasil e na Inglaterra. São Paulo: Boitempo.
- MISHEL, L, SCHMITT, J. 1996. Beware the U.S. Model. Jobs and Wages in a Deregulated Economy. Washington: Economic Policy Institute – EPI.
- MISHEL, Lawrence, BERNSTEIN, Jared, SCHMITT. 2001. State of working America: 2000/2001. Washington: Economic Policy Institute – EPI.
- MISHEL, Lawrence, BERNSTEIN Jared, BOUSHEY, Heather. 2002. The State of work in America, 2002/2003. Washington: Economic Policy Institute – EPI.
- NAVARRO, Vicenç. 1997. Los mercados laborales y la cuestión social en la UE. Con notas comparativas con EE.UU.. Barcelona: Universidad Pompeu Fabra.
- NAVARRO, Vicenç. 2000. Globalización económica, poder político y Estado del bienestar. Barcelona: Ariel Sociedad Económica.
- NAZARENO, Elias, RECUENCO, L. 2002. Porto Alegre y el presupuesto participativo. Barcelona: En Club master, núm. 4, junio 2002.
- OCDE, 2001. Datos sobre desempleo. Diciembre 2001a.
- OCDE, 2001. Datos sobre desempleo. Diciembre 2001b.
- PRIES, Ludger. 1997. Wege und Visionen von Erwerbsarbeit – Erwerbsverläufe und Arbeitsorientierungen abhängig und selbständig Beschäftigter in Mexiko. Francfort de Meno.
- SÉLLER, Christian E. SCOTT, Robert E. HERSH, Adam S. 2001. The unremarkable record of liberalized trade. After 20 years of global economic deregulation, poverty and inequality are as pervasive as ever. Washington: Economic Policy Institute – EPI.
- SEN, Amartya. 2000. Desarrollo y Libertad. Barcelona: Planeta.
- SHARPF, Fritz W. 2000. Gobernar en Europa ¿Eficaz y democráticamente? Madrid: Alianza Editorial.
- SÖDERSTEN, Bo, REED, Geoffrey. 1994. International Economics. 3.^a ed. Nueva York.: St Martin's Press.
- SOUBBOTINA, Tatiana P. SHERAN, Catherine A. 2000. Beyond Economic Growth: Meeting the challenges of global development. Washington: World Bank.
- STIGLITZ, Joseph, E. 2002b. Whither reform? Towards a new agenda for Latin America. Economic Commission for Latin America and the Caribbean. Santiago, Chile: (ECLAC)
- WEBER, Max. 1998. La ética protestante y el espíritu del capitalismo. Barcelona: Península.
- WHITAKER, Francisco. 2002. Orígenes y objetivos del Forum Social Mundial. Porto Alegre: FSM. www.forumsocialmundial.org.

ÍNDICE GENERAL

GLOSARIO DE SIGLAS Y ABREVIATURAS	5
PRESENTACIÓN	7
<i>Silke Helfrich</i>	
INTERESES DE EXPANSIÓN HEGEMÓNICA EN AMÉRICA LATINA. ESTRATEGIAS ALTERNATIVAS DE RESISTENCIA	10
<i>Mario Molina Monteagudo</i>	
LA COMUNIDAD DEL CARIBE. DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES	21
<i>Tania García Lorenzo</i>	
COLABORACIÓN PARA LA INTEGRACIÓN EN EL CARIBE: RELACIONES INTERNACIONALES, REGIONALES Y MEDIO AMBIENTE O EL DEBER CON LA NATURALEZA	40
<i>Armando Fernández Soriano</i>	
EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE. NECESARIAS REFLEXIONES	49
<i>Sara Rodríguez Torres</i>	
EL MÉXICO DEL TLCAN EN EL CONTEXTO LATINOAMERICANO Y CARIBEÑO	62
<i>Alberto Arroyo Picard</i>	
LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES EN LA COYUNTURA ACTUAL	98
<i>Oneida Álvarez</i>	
LAS RELACIONES CAN-ALCA	103
<i>Alberto Pinto Blanco</i>	

MERCOSUR FRENTE A LAS NEGOCIACIONES HEMISFÉRICAS <i>Lourdes María Regueiro Bello</i>	107
MERCOSUR ¿QUIEBRA O RESURGIMIENTO? UNA MIRADA DESDE LA ARGENTINA <i>Beatriz Carolina Crisorio</i>	122
EL PLAN PUEBLA PANAMÁ: ¿PÉRDIDA O GANANCIA PARA MESOAMÉRICA? <i>José Ángel Pérez García</i>	139
LOS MEGAPROYECTOS DEL PLAN PUEBLA PANAMÁ EN EL SALVADOR <i>Bernard Ornila</i>	149
EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE Y EL PLAN PUEBLA PANAMÁ <i>Feliciano García Aguirre</i>	188
EL ENTORNO EXTERNO LATINOAMERICANO: ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS PATRONES DE RELACIONES ECONÓMICAS DE ESTADOS UNIDOS Y LA UNIÓN EUROPEA CON LA REGIÓN <i>Hilda Puerta Rodríguez</i>	196
PRECARIZACIÓN, FLEXIBILIZACIÓN Y DESIGUALDADES SOCIALES EN LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN <i>Elías Nazareno</i>	229