

Mediaciones de la convergencia en la integración hemisférica¹

Lourdes María Regueiro Bello

Resumen

En el presente artículo la autora analiza las posibles configuraciones de los procesos de integración en América Latina y el Caribe a partir de la hipótesis de que a nivel intralatinoamericano este proceso se articula en torno a dos ejes fundamentales: México y el MERCOSUR. Argumenta que la posible convergencia o las tensiones en torno a estos dos ejes de integración, podrían estar caracterizando el futuro de la regionalización en el área, como regionalización en la globalización, y la inserción de América Latina y el Caribe en la economía mundial.

Abstract

The possible configurations of Latin America and the Caribbean integration process are analyzed by the author. Regueiro assumes the hypothesis says the intralatinamerican process turn around between two principal axis: Mexico and MERCOSUR. She argues that the possible convergence or tension around both integration axis could be characterize the future regionalization at the area, regionalization in globalization, and the Latin America and the Caribbean insertion in world economy.

Introducción

En los años noventa, a diferencia de los ochenta, se aprecia una revitalización de las acciones en favor de la integración en los marcos de un nuevo entorno regional, hemisférico y mundial.

Hablar de integración en América Latina supone la obligada referencia al proyecto hemisférico cuya meta es la creación de un Área de Libre Comercio Americana (ALCA) para el año 2005, así como a las condiciones que deben cumplirse para lograr la convergencia de los acuerdos existentes; a la disyuntiva de priorizar la integración intralatinoamericana antes de hacerla extensiva a otros socios hemisféricos² y a las posibles fisuras que pudieran darse en el referido proyecto hemisférico.

¹ En este artículo se retoman algunos criterios expuestos en el trabajo "Asociación de Estados del Caribe: ¿Hacia qué regionalización?", en proceso de publicación. La autora desea reconocer los comentarios y sugerencias a este trabajo hechos por Haroldo Dilla (CEA) y Jaime Estay (BUAP).

² Cfr. CEPAL, "Algunas reflexiones sobre la forma de abordar el tema del Área de Libre Comercio de las Américas", en CEPAL, LC/L.895, 4 de mayo de 1995.

El presente trabajo pretende aproximarse a las posibles configuraciones del proceso de integración en América Latina y el Caribe a partir de la hipótesis de que, a nivel intralatinoamericano este proceso se articula en torno a dos ejes fundamentales: México y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

La capacidad de México y del MERCOSUR para representar ese papel está relacionada con el potencial económico de ambos. El MERCOSUR y México producen aproximadamente la mitad y la cuarta parte del producto regional respectivamente. La población del MERCOSUR representa más del 40 por ciento de la población regional y la mexicana es casi el 20 por ciento; además, ellos protagonizan prácticamente el producto industrial de la región.

No obstante la indiscutible capacidad económica de ambos –la del MERCOSUR es bastante mayor–, la potencialidad de México como referente de integración se debe a su peculiar relación con Estados Unidos, lo cual le da una relevancia a nivel continental. Por otra parte, México protagoniza una propuesta de integración diferente a la del MERCOSUR, dando lugar a "estilos"³ diferentes de integración.

La posible convergencia o las tensiones en torno a estos dos ejes de integración, podrían estar caracterizando el futuro de la regionalización en el área y la inserción de América Latina y el Caribe en la economía mundial, y también potenciar determinados bloques mundiales en detrimento de otros.

Hasta la Cumbre de Miami (diciembre de 1994), todas las señales apuntaban a que el eje más dinámico del posible proceso de integración hemisférica era el conformado en torno a México, como escalón previo para alcanzar el mercado norteamericano. La crisis mexicana de diciembre de 1994, cuya salida aún no es previsible, la postergación del acceso de Chile al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y una virtual consolidación del MERCOSUR han cambiado, al menos de momento, el pronóstico del escenario en el proyecto hemisférico.

La integración latinoamericana entre dos tendencias: globalización y regionalización

La integración –como una forma de inserción de las economías nacionales en la economía regional y mundial–, es funcional a la estrategia de desarrollo.

Cada vez más, las estrategias de desarrollo nacional tienen su referente en el mundo, por lo cual, los cambios en éstas deben ser referidos a las modificaciones

³ Cfr. Jaime Estay R., "La integración latinoamericana en el contexto neoliberal", ponencia presentada en el Taller Internacional "Alternativas de Izquierda al Neoliberalismo", celebrado en La Habana del 12 al 14 de febrero de 1996 (mimeo).

en el patrón de acumulación del capitalismo a escala global⁴ que definen la emergencia de un "nuevo orden mundial".

Los elementos más significativos del llamado "nuevo orden mundial" son el acelerado cambio tecnológico; la redefinición de la división internacional del trabajo y del papel de los países periféricos en el nuevo patrón de acumulación;⁵ la multipolarización económica ante el deterioro relativo de la hegemonía económica de Estados Unidos frente a Europa Occidental y Japón; la creciente interdependencia económica entre las naciones, manifiesta en el mayor crecimiento relativo del comercio mundial con respecto a la producción, en el creciente peso del financiamiento externo en la producción doméstica; los contradictorios procesos de apertura y desregulación, de globalización y regionalización; y la refuncionalización del Estado.

Tales cambios implican costos y beneficios diferenciados para los países, dependiendo de sus posibilidades de trasladar los costos de este proceso hacia el exterior y potenciar los beneficios intrafrontera.

La llamada globalización⁶ es el término que eufemísticamente sintetiza esos cambios y de manera laxa, puede ser entendida como la "creciente interpenetración de las economías nacionales, un despliegue de la vocación universal del capital a nuevos niveles y una presencia acrecentada del 'resto del mundo' como referente de los procesos nacionales de producción de valores de uso y valorización"⁷ en condiciones de una internacionalización inédita de todos los ciclos del capital.

⁴ Esto no debe ser identificado con la predeterminación de una sola estrategia de desarrollo coherente con el nuevo patrón de acumulación. Las opciones de estrategia se han reducido, pero no se trata de la no existencia de opciones o que éstas se reduzcan a la unidad. Lo relevante en este sentido es que existen políticas y estrategias viables y otras que no lo son en ese patrón de acumulación.

⁵ El nuevo patrón tecnológico refuerza una tendencia decreciente en la cantidad de materias primas y energía por unidad de producto terminado, y ello redefine el papel y significación de los países periféricos en el proceso de acumulación mundial; en el mismo, la tecnología deja de ser un elemento vinculante de las relaciones entre el mundo industrializado y las economías periféricas, cuando la producción masiva de manufacturas en los países industrializados requería cuantiosos insumos de materias primas provenientes de los países periféricos, conformándose un sistema de relaciones asimétricas, pero asociativas, en las que los países del Norte arrastraban a los del Sur. Cfr. Aldo Ferrer, "Nuevos paradigmas tecnológicos y desarrollo sostenible: perspectiva latinoamericana", en revista *Indicadores Económicos*, Río Grande del Sur, Fundación de Economía y Estadística "Siegfried Emanuel Heuser" vol. 22, núm. 3, noviembre, 1994.

⁶ Como indicadores de "participación en el proceso de globalización", en su dimensión económica, pueden asumirse la participación en los flujos mundiales de comercio e inversión, el peso del comercio intraindustrial y la participación en las importaciones de la OCDE, cuyo mercado define las condiciones del mercado mundial y el grado de apertura de las economías y el peso de la IED en la economía nacional.

⁷ Jaime Estay R., "La integración económica americana: encuadre general, balance y situación actual", trabajo elaborado en el CEILA, Universidad de Guadalajara, 1994.

Sin embargo, la globalización no significa una "nivelación hacia arriba"⁸ de las condiciones de funcionamiento del capitalismo a escala global; supone una intensa localización de la actividad productiva y procesos de producción fragmentados espacialmente; y formas desiguales de interdependencia entre sectores, regiones y naciones.

A través de la fragmentación y dispersión del proceso de producción en diferentes áreas geográficas, el capital transnacional, como agente dinamizador de este proceso, aprovecha costos y ventajas comparativas diferenciadas, ignorando las fronteras políticas.

Este proceso tiene dos caras: por un lado, la vocación universal del capital trasciende como nunca antes las fronteras nacionales, pero por otro, la colocación del capital tiene lugar con un riguroso criterio selectivo que implica la exclusión de territorios y sectores poblacionales de esa dinámica.

El impacto negativo del nuevo entorno internacional en la región de América Latina y el Caribe no se debe sólo a la globalización, sino a la adopción de estrategias de crecimiento que le son funcionales. Dicho más claramente, las políticas de liberalización y desregulación potencian los negativos efectos de este proceso y deterioran la capacidad de negociación de la región frente a sus interlocutores externos.

Más allá de las discusiones sobre los resultados de la estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones, en ella los países de América Latina y el Caribe contaban con el poder negociador que les confería el espacio regional protegido, el cual reservaba un lugar preferencial para lo regional donde la "competitividad" se sustentaba en los niveles de protección de ese entorno espacial.

El discurso de la globalización asume a ésta como dato y única opción; sin embargo, sería importante plantearla sin políticas de liberalización y desregulación indiscriminada. En un entorno de apertura para América Latina y el Caribe la globalización supone la incapacidad de ser competitivos si no hay homologamiento tecnológico, próximo a la frontera internacional de productividad.

En tanto la globalización no está liderada desde una sola potencia mundial, sino que es un "proceso centrado en sus actores más eficientes",⁹ surgen polos de la globalización, los cuales tienden a una regionalización, o reproducción a una escala espacial limitada de ese proceso.

⁸ Jaime Estay R., "La globalización y sus significados", en Jesús Rivera de la Rosa y Jaime Preciado Coronado (coord.), *Globalización y bloques económicos: realidades y mitos*, México, Seminario Nacional sobre Alternativas para la Economía Mexicana, Juan Pablos Editor, 1995.

⁹ Raúl Bernal-Meza, "Globalización, regionalización y orden mundial: los nuevos marcos de inserción de los países en desarrollo", en edición preparada por Mario Rapoport, *Globalización, integración e identidad nacional*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1994, p. 47.

Los procesos de regionalización a nivel de la economía mundial expresan la tensión entre la apertura impulsada por la globalización y la defensa de espacios económicos¹⁰ resultantes de la multipolaridad, o fragmentación de la hegemonía económica sustitutiva de la anterior indiscutida hegemonía norteamericana. A nivel regional expresa la tensión entre los espacios nacionales y regional.

La regionalización denota la no existencia de un claro esquema de dominación global y la imposibilidad de identificar una jerarquía entre las potencias mundiales; como resultado se hacen visibles polos hegemónicos, o algo que podría llamarse la "regionalización de la globalización".¹¹

La evidencia más relevante de regionalización a nivel global es la formación de bloques económicos.¹²

La regionalización puede estar impulsada por la voluntad política en cuyo caso es dirigida por los Estados, que acuerdan reglas comunes para los espacios nacionales que se integran, es un proceso *de jure*. Como fenómeno económico, "natural" o *de facto*, está impulsada por el capital transnacional que establece relaciones de asociación por encima de las fronteras nacionales, con o sin acuerdos formales entre los Estados. En este caso, dicho proceso está conducido por el mismo agente que dirige la globalización, la Empresa Transnacional (ETN), como sucede en la zona de Asia-Pacífico, o entre México y los Estados Unidos.¹³

Significativo comercio a través de la frontera, flujos de inversión y quizás migratorios debidos a la proximidad geográfica y/o cultural pueden conducir a grandes integraciones regionales en ausencia de instituciones regionales *de jure*... Hoy, sin embargo, la dinámica de la globalización y la percepción de la creciente necesidad de profundizar la política internacional de integración sugiere que la regionalización *de facto* estará crecientemente acompañada por acuerdos regionales *de jure*.¹⁴

¹⁰ A los efectos del presente trabajo se entenderá por espacio económico el definido por Moneta, como resultante de procesos en que el comercio y las inversiones en una determinada región crecen más rápidamente que con el resto del mundo. Cfr. Carlos J. Moneta, "Alternativas de la integración en el contexto de la globalización", en revista *Nueva Sociedad*, Caracas, núm. 125, mayo-junio, 1993.

¹¹ Alfredo Guerra-Borges califica la apertura de los esquemas de integración latinoamericanos como globalización de la regionalización.

¹² El bloque liderado por Estados Unidos está integrado además por Canadá y México, al cual se plantea incorporar otras naciones latinoamericanas; el europeo es liderado por Alemania e integrado por otros 14 países de Europa Occidental, al cual podrían acceder países de Europa del Este y de la ex-URSS; el asiático, menos formalizado lo encabeza Japón, abarca a los NICs, a la ASEAN y al que eventualmente podrían incorporarse Vietnam, China y la India.

¹³ Cfr. Charles Oman, "Globalisation and regionalisation: the challenge for developing countries", OECD, Development Centre Studies, marzo, 1994, p. 16, y Luis Stolovich, *El impacto de la integración económica regional sobre el mundo del trabajo. El caso del MERCOSUR*, Montevideo, CIEDUR-DATES, 1994.

¹⁴ Cfr. Charles Oman, *op. cit.*, p. 16.

Los procesos de regionalización *de facto* están dinamizados por las inversiones y no por acuerdos políticos cuya función es proteger a éstas.

La regionalización de la cual emergen los bloques de la economía mundial es una tendencia contrapuesta a la globalización en tanto tiende a fragmentar el mercado mundial más que a abrirlo, entre otras cosas, porque el acceso a ellos queda regulado por estrictas reglas de origen. Sin embargo, también es un escalón en ese proceso pues supone una ampliación de las fronteras nacionales y la formación de espacios económicos mayores, en el interior de los cuales se produce una reducción y hasta eliminación de las barreras al flujo de mercancías, capitales y personas; aunque por definición sean asociaciones de carácter preferencial y por tanto discriminatorio hacia quienes no participan.

Sin cuestionar la validez de la dialéctica antes señalada, en la relación globalización *vs* regionalización resulta nítida la tendencia a la regionalización.

La emergencia de regiones es un fenómeno que atañe tanto a los países del centro como a los de la periferia,¹⁵ sin embargo, es preciso anotar el diferente papel y posibilidades de desarrollo relativamente independientes (viabilidad) de aquellos espacios considerados como *regiones de la economía mundial*, en relación con los considerados simplemente una *región*.

Desde el punto de vista económico una región¹⁶ en general se define por: la proximidad geográfica; la interdependencia existente o potencial, medida por los flujos internos de comercio, de inversión y migratorios; la existencia de cierto nivel de convergencia macroeconómica, y por el potencial existente para la formación de economías de escala, para lo cual son criterios definitorios la población y el ingreso *per cápita*.¹⁷

Las regiones pueden abarcar un conjunto de países que establecen, *de jure* o *de facto*, formas más o menos elaboradas de interdependencia; pero también puede ocurrir como resultado de la segmentación de subregiones nacionales de

¹⁵ John Saxe-Fernández enfoca este tema identificando las regiones de la economía mundial como procesos de macrorregionalización, impulsados por la globalización que a su vez estimulan la microrregionalización. Cfr. John Saxe-Fernández, "Plan de choque y la dialéctica entre macrorregionalización y microrregionalización", en *Problemas del Desarrollo*, México, UNAM, núm. 102, vol. 26, julio-septiembre, 1995.

¹⁶ El concepto de región, en el sentido más tradicional del término, es objeto de estudio por parte de diferentes disciplinas, según el cual un tratamiento integral del tema implicaría tener en cuenta el aporte de la perspectiva política, económica, cultural, lingüística, étnica, religiosa, histórica, geográfica, etcétera; sin embargo, una de las características de los actuales procesos es precisamente "pasar por encima" de estos elementos.

¹⁷ Las nuevas configuraciones regionales *de jure* pueden representar de cierta manera una ruptura con el concepto tradicional de región que suponía una continuidad territorial. Ilustran esta consideración la asociación de México, Venezuela y Colombia en el Grupo de los Tres y la idea de la posible incorporación de Chile al NAFTA.

países cercanos geográficamente, hacia donde convergen flujos de comercio e inversión en el entorno de una estructura productiva, financiera, comercial y de prestación común de servicios.

La condición de *región de la economía mundial* supone además de las condiciones generales, tener un peso relativo dentro del sistema mundial, capacidad mínima de defensa del espacio articulado¹⁸ —que depende en gran medida de la capacidad real de acumulación—,¹⁹ una división internacional del trabajo estructurada dentro de la región, que imprime una dinámica propia a esos espacios en los que se generan relaciones de hegemonía.

En el conjunto de las relaciones internacionales son identificables las establecidas entre países industrializados, caracterizadas por la tensión entre la competencia y la colaboración; las existentes entre los países industrializados y los países periféricos, tipificadas históricamente como de subordinación de los segundos a los primeros, en las que la lógica de la acumulación interna de los países en desarrollo está determinada por el vínculo con los países centrales; en este caso, el mecanismo económico "subordinante" se erige sobre la base de una relación de poder, que no excluye la competencia.

Finalmente, están las relaciones entre los países en desarrollo, en las que el vínculo económico por lo general es poco significativo y mediatizado por las relaciones con los países industrializados.

En las *regiones de la economía mundial* existen asimetrías en el desarrollo de los participantes y, entre una y otras son perceptibles diferencias en las estrategias de desarrollo, lo cual determina las formas diferentes de articularse los "núcleos" de las regiones y subregiones²⁰ con el resto de sus integrantes y con sus periferias.²¹

Las *regiones de la economía mundial* establecen con sus áreas periféricas de influencia vínculos diferenciados por:

- la forma de articular las relaciones entre los países involucrados en tratados o acuerdos institucionalmente reconocidos, y las formas de asociarse las fracciones del capital de los centros con el de sus periferias.

¹⁸ Este indicador como criterio de identificación fue aportado por Jaime Estay.

¹⁹ Según Valenzuela, por capacidad real de acumulación debe entenderse la disponibilidad de aquellos bienes que por su naturaleza pueden funcionar como sustento material del proceso de acumulación. Cfr. José Valenzuela, "¿Qué es un patrón de acumulación?", México.

²⁰ Se refiere a los procesos de regionalización al interior de los espacios de influencia de las regiones de la economía mundial.

²¹ El proceso de reconfiguración de las diferentes regiones de la economía mundial, en el contexto de los cambios mundiales y la emergencia de un nuevo regionalismo, ha relativizado el término periferia y bien podría asumirse la existencia de una semiperiferia.

- el proceso de vinculación tecnológica en lo referido a la intensidad en el uso de tecnologías y en la colocación de inversión extranjera directa (IED) nueva.

La vinculación a una u otra región de la economía mundial, unida a estrategias de desarrollo disimiles define una inserción diferente de países y subregiones en la economía global.

Esta es una de las causas por las cuales se explica el desarrollo diferenciado de la zona del Asia Pacífico con relación a América Latina.

Entre Estados Unidos y Japón hay diferencias sustanciales en las "filosofías básicas" de la colaboración regional y en el establecimiento de redes internas,²² con sus periferias y/o semiperiferias.

El proceso de regionalización "estructurado" en torno a Japón se caracteriza, según describe Dae Won Choi,²³ por el desplazamiento de industrias desde ese país —que encabeza el avance técnico industrial en la zona asiática—, hacia los llamados "tigres",²⁴ desde éstos hacia una segunda periferia formada por Tailandia, Malasia, Indonesia y Filipinas y de ellos, de una manera todavía no generalizada y asistémica, hacia Sri Lanka, China y Vietnam. Algunos autores comparan esta estrategia con la formación peculiar de los ánsares en vuelo, en un grupo espaciado a intervalos tras un líder que fija la meta.

De acuerdo con ese modelo Japón comienza siendo exportador de determinados productos, que al finalizar este ciclo importa, mientras avanza en la producción de nuevos bienes con mayor contenido tecnológico. Como resultado, los "tigres" son más competitivos en la industria electrónica que Japón, China lo es en receptores de radio y Malasia y Tailandia en ventiladores.²⁵

Uno de los efectos más apreciables de esta estrategia es el superávit comercial logrado por estos países de reciente industrialización en Asia, que les ha permitido convertirse en exportadores de capitales.

Para América Latina y el Caribe, los Estados Unidos son el mayor emisor de flujos de IED. En ese país se generaron el 35 por ciento de los flujos²⁶ recibidos

²² Manfred Mols, "El regionalismo en América Latina y el Sudeste Asiático: aspectos comunes y diferencias", en Luciano Tomassini (compilador), *Nuevas formas de concertación regional en América Latina*, Argentina, RIAL, Grupo Editor Latinoamericano, 1990.

²³ Dae Won Choi, "La Cuenca del Pacífico y América Latina", en *Revista de la CEPAL*, núm. 49, abril, 1993.

²⁴ Hong-Kong, Singapur, Corea del Sur y Taiwán.

²⁵ Dae Won Choi, *op.cit.*

²⁶ Cfr. Robert Devlin, Ricardo French-Davis y Stephany Griffith-Jones, en "Repunte de los flujos de capital y el desarrollo: implicaciones para las políticas económicas", será publicado en Ricardo French-Davis y Stephany Griffith-Jones (comps.), *Los nuevos flujos financieros hacia América Latina: Fuentes, efectos y políticas*, México, Fondo de Cultura Económica, 1994.

entre 1987-90, mientras el 25 por ciento provino de Europa²⁷ y sólo el 5 por ciento de Japón.²⁸ Tanto los flujos como el monto acumulado de IED en la región, es mayoritariamente norteamericano y comprometido con la estrategia de sus ETN.

En la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones el interés de las ETN norteamericanas en América Latina fueron las ventas al mercado interno; cuando como resultado de la crisis de la deuda y del severo ajuste a que fueron sometidas las economías latinoamericanas, ese mercado interno se contrajo y dejó de ser una dimensión importante en el modelo de acumulación, el centro de la nueva estrategia de crecimiento se desplazó hacia la actividad exportadora para cumplir con el pago de la deuda externa; la región perdió su antiguo atractivo.

El nuevo patrón de acumulación de matriz neoliberal predominante desde los ochenta, descalifica el mecanismo proteccionista en el cual históricamente sustentaron sus operaciones las ETN norteamericanas orientadas al mercado local. Muchas de estas empresas productoras devinieron importadoras con destino al mercado interno de los países en que operaban.²⁹

Una retrospectiva sobre el papel de la IED procedente de ETN norteamericanas, nos remite a que ésta, en la mayor parte de los casos no generó procesos de transferencia tecnológica que permitieran a las filiales latinoamericanas integrarse en circuitos de abastecimiento a las matrices, ni generar exportaciones que incrementaran la participación de la región en los flujos mundiales de comercio.³⁰

Hasta el momento la estructura de la IED norteamericana en América Latina no se ha modificado significativamente³¹ y sus filiales no han recibido el impacto de la asimilación de tecnologías más dinámicas.³²

América Latina y el Caribe son identificadas como áreas de influencia de Estados Unidos, pero la intensidad de esa hegemonía no se comporta de manera homogénea en la región,³³ la cual es menos perceptible en el Cono Sur (ver

²⁷ *Ibid.*

²⁸ *Ibid.*

²⁹ Cfr. Michael Morimore, *op.cit.*

³⁰ *Ibid.*

³¹ Salvo en el caso de las maquiladoras y la industria automovilística mexicana que sí han mejorado sus posiciones competitivas.

³² Puede señalarse como excepcional la reestructuración del capital de la industria automotriz.

³³ Se utilizará el término región para significar el espacio formado por América Latina y el Caribe. El término "macrosubregión" se reserva para identificar la región resultante de la potencial convergencia en un proyecto más amplio de varios esquemas subregionales de integración y de países no participantes en ellos.

Cuadros I y II). Por tal razón, siendo el proyecto hemisférico de objeto de interés para toda la región no tiene igual significación y prioridad para todos los países.

Cuadro I
Países en cuya economía predomina el stock o los flujos de inversiones extranjeras directas procedentes de un miembro de la triada

<i>Estados Unidos</i>	<i>AL y Caribe:</i>	<i>Asia y Pacífico:</i>
	Argentina (b)	Bangladesh (a)
	Bolivia (ab)	Filipinas (ab)
	Colombia (ab)	India (a)
	Ecuador (ab)	Pakistán (a)
	El Salvador (ab)	Nueva Guinea (ab)
	Honduras (b)	Taiwán (b)
	México (ab)	<i>África y Asia Occ:</i>
	Panamá (ab)	Arabia Saudita (ab)
	Perú (b)	Egipto (b)
	Rep. Dominicana (b)	Ghana (b)
	Venezuela (b)	Nigeria
	<i>Unión Europea</i>	<i>AL y Caribe:</i>
Brasil (ab)		Egipto (a)
Paraguay (ab)		Ghana (a)
Uruguay (ab)		Kenya (ab)
<i>Eur. Cent. y Otal:</i>		Marruecos (ab)
Checoslovaquia (ab)		Nigeria (ab)
Eslovenia (b)		Túnez (ab)
Hungría (ab)		Zambia (a)
Polonia (ab)		Jordania (b)
URSS (ab)		<i>Asia y el Pacífico:</i>
Yugoslavia (ab)		Bangladesh (b)
		India (b)
		Sri Lanka (b)
<i>Japón</i>	<i>Asia y el Pacífico:</i>	Sri Lanka (a)
	Hong Kong (a)	Taiwán (a)
	Malasia (a)	Tailandia (a)
	Rep. de Corea (ab)	Fiji (a)
	Singapur (a)	

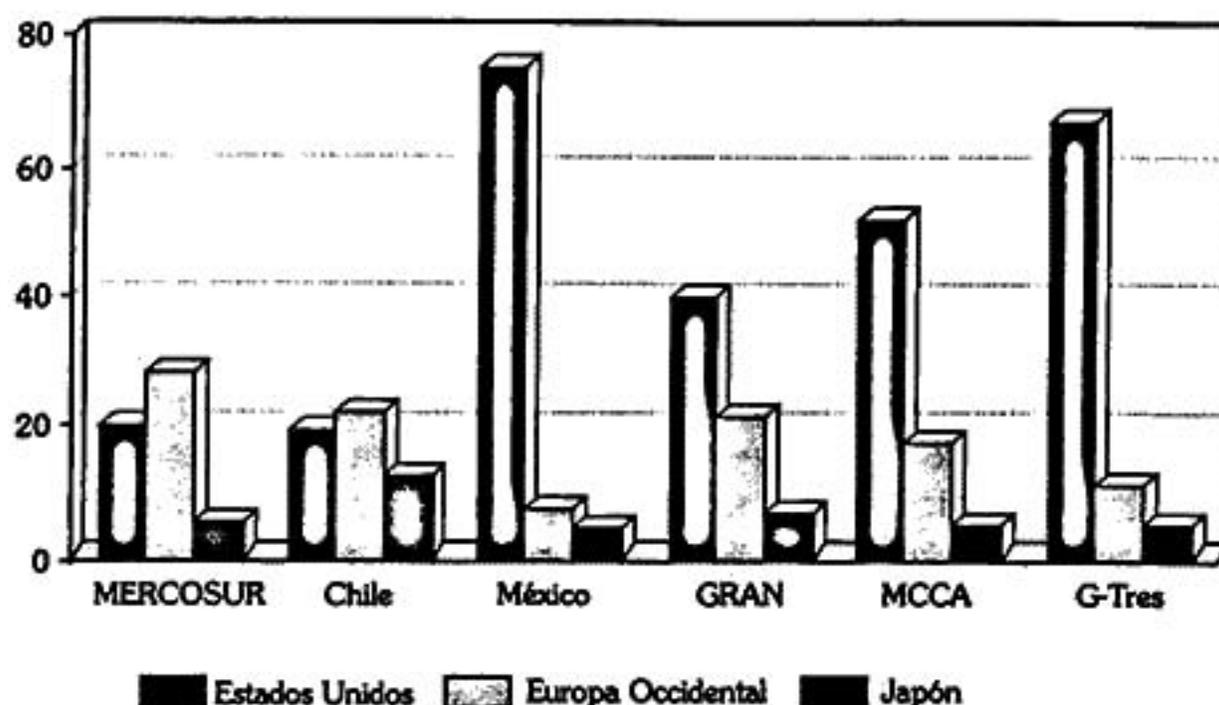
(a) En cuanto a la media de las corrientes de IED, 1987-1991.

(b) En cuanto al volumen de IED correspondiente a 1991.

Fuente: UNCTAD, Programa de Empresas Transnacionales, base de datos sobre Inversión Extranjera Directa (IED).

Tomado de: Michael Mortimore, "América Latina frente a la globalización", CEPAL, División Desarrollo Productivo y Empresarial, núm. 23, Santiago de Chile, 1995.

Cuadro II
Estructura del intercambio 1994
América Latina-Regiones de la Economía Mundial (%)



Fuente: Cálculos de la autora, datos DOTS/1996.

Si bien el proyecto hemisférico es el de mayor alcance en una perspectiva geográfica y el de mayor impacto en la región –por la dependencia de la mayor parte de los países de los flujos comerciales y financieros provenientes de Estados Unidos–, no es el único. Este proyecto comparte espacios discursivos y de negociación con otros proyectos estrictamente regionales, subregionales y con propuestas de asociación a otros *bloques de la economía mundial*.

La proliferación a nivel mundial de diversas formas de integración, tanto *de jure*, como *de facto*, de diverso alcance, con un impacto diferente en la capacidad negociadora y de inserción, meritan aproximarse a una tipología de tales procesos.

Tipos de integración

En un intento por sistematizar las características de los procesos de integración que tienen lugar en el nuevo escenario mundial se tomará como referente la identificación de tres tipos de integración realizada por Manfred Mols.³⁴

³⁴ Cfr. Manfred Mols. "The integration agenda: a framework for comparison", en *The challenge of integration Europa and the Americas*, North-South Center, editado por Peter Smith, 1994. Esta tipología se toma como referente básico con la inclusión de otros elementos aportados por la autora.

Como *Tipo I* señala aquellos esquemas de integración que en su desarrollo contribuyen a la formación del sistema internacional. Entran en el concierto internacional como competidores o contrapeso de los grandes poderes. Como casos ilustrativos señala la Comunidad Económica Europea y el ex Consejo de Ayuda Mutua Económica.

Este tipo tiene *carácter ofensivo* y su elemento definitorio es que en este caso la integración es un componente básico de su consolidación como centro de la economía mundial.

El *Tipo II* incluye a las agrupaciones cuyos objetivos son promover la creación de mercados ampliados, estrategias conjuntas de desarrollo y alcanzar una mejor representación de los intereses de los asociados frente a los centros de poder capitalista, fortaleciendo su capacidad de negociación.

Los esquemas de integración latinoamericanos como la ALALC-ALADI, el MCCA, el GRAN, CARICOM y MERCOSUR, caerían en esta división; también podrían considerarse en ella organizaciones regionales, como el SELA, que apoyan y acompañan los procesos de integración.

Este tipo de regionalización defiende el status político y económico de los asociados, tiene un *carácter defensivo* y su impacto en el sistema de relaciones internacionales es de bajo perfil, aun cuando uno de los propósitos programáticos de su emergencia haya sido abrir a los países periféricos un espacio en el concierto mundial.

Los *Tipos I y II* se avienen más a las formas de regionalización tradicionalmente conceptuadas como integración a nivel de los Estados, por ser procesos presididos de una voluntad política encaminada a ejercer un papel más decisivo en el entorno internacional, cuyo resultado ha sido la consolidación como región de la economía mundial -CEE- mientras en el caso de los países latinoamericanos y caribeños involucrados en estos esquemas, el objetivo a lograr es la construcción de un espacio prácticamente inexistente. Son procesos *de jure*.

El *Tipo III* no responde a la concepción más tradicional de integración y refleja procesos que son etiquetados como de "*nuevo regionalismo*", enfatizan más en las conexiones globales y en la existencia de una "*integración de facto*", -relaciones económicas, efectivas, reales.

Este tipo de regionalización, vista como integración, no pone acento en la institucionalización de las relaciones, ni en la creación de cuerpos judiciales y formales de entidad regional.³⁵ Se trata de un regionalismo sin obligaciones estrictas.

A diferencia de los otros tipos de regionalismo, evita compromisos y metas

³⁵ Mols hace referencia a varios autores que ofrecen visiones diferentes sobre el tema. Cfr. Manfred Mols, *op.cit.*

que impliquen obligaciones institucionalizadas. El caso paradigmático de este tipo de regionalización es el que tiene lugar en el este de Asia (ASEAN-NICs-Japón), aunque también contempla, con sus acotaciones, los procesos que se están dando en las relaciones entre América del Norte y América Latina.

Mientras los Tipos I y II están impulsados en su origen por el Estado a través de criterios normativos, el Tipo III lo está por el capital a través de las inversiones, como pilar de integraciones profundas.

En el Tipo III no se puede hablar de una configuración exactamente estructurada, sino de algunos rasgos que se aproximan a su tipificación y dentro de ella habría que identificar las diferencias entre los procesos de "nuevo regionalismo" que se dan en torno a Estados Unidos y a Japón, o los que se dan como resultado de la relación entre ellos en espacios como la APEC.

A las características enunciadas por Mols para el Tipo III puede agregarse la peculiaridad de ser regionalizaciones entre países del centro y de la periferia, (Japón en Asia y de Estados Unidos y Canadá en América).

Resulta interesante el hecho de que esta nueva forma de regionalismo se ha intentado sintetizar en el concepto "resilience", surgido en el espacio de Asia Pacífico y cuyo correlato en la perspectiva de Estados Unidos es el "multilateralismo modular", y en la de América Latina el "regionalismo abierto".

Por "resilience" debe entenderse, según el Presidente Suharto, la capacidad de un país de efectuar los cambios necesarios para el progreso social y económico conservando su identidad nacional esencial y la capacidad de responder a todas las amenazas externas. Se define también como la conjugación de las capacidades de flexibilidad y resistencia.

Estados Unidos define el "multilateralismo modular", como un patrón de decisión concerniente a un grupo de naciones, tanto del Norte como del Sur, las cuales comparten un problema común buscando un acuerdo coordinado se dice *multilateral* porque impulsa a muchos a sentarse a la mesa al mismo tiempo, *modular* porque cada participante en la mesa puede variar sus criterios de acuerdo a la situación concreta en cualquier momento.³⁶

Como articulador de las relaciones de Estados Unidos con los países del Sur en los noventa, favorece el tratamiento puntual a los problemas de su interés, como sería el tráfico de drogas, y no se siente obligado a un trato preferencial a la región, lo que en la visión de los elaboradores de la política norteamericana desalentaría las reformas, por lo que en esa perspectiva este proceso se caracteriza por el tránsito de la preferencialidad a la reciprocidad.³⁷

³⁶ Pedro Monreal. "De la preferencialidad a la reciprocidad en la relación Estados Unidos-Caribe Insular", ponencia presentada en Jornada Científica del CEA, julio de 1995.

³⁷ *Ibid.*

El "regionalismo abierto" es el concepto levantado por la CEPAL como articulador de la integración latinoamericana y caribeña y su definición intenta compatibilizar conceptualmente los elementos de la regionalización del Tipo II y III que se dan en América Latina.

El regionalismo abierto es definido "como un proceso de creciente interdependencia impulsado por la convergencia e interacción, tanto de la apertura comercial, incluyendo la desregulación y otras políticas no discriminatorias, como de políticas explícitas de integración, es decir, de carácter preferencial".³⁸

El mismo documento refiere que los objetivos de una estrategia de regionalismo abierto son el aumento de la competitividad y la marcha hacia una economía internacional más abierta y transparente, lo cual según la teoría ortodoxa del comercio internacional se logra a partir de la liberalización comercial.

A pesar de que el regionalismo abierto aparentemente balancea preferencialidad y liberalización, la práctica seguida por los países latinoamericanos en los últimos años indica que la liberalización comercial unilateral antecedió, por lo general, a la revitalización de los acuerdos de integración regional,³⁹ y que en no pocos casos la apertura ha sido a costa del espacio regional.

Aun cuando el regionalismo abierto y la resiliencia reflejan una concepción estratégica para el comercio y la inserción, no deben perderse de vista las diferencias del punto de partida entre los países asiáticos y los latinoamericanos, referidas al peso y estructura de unos y otros en el comercio mundial, a la forma de vincularse con los centros, etcétera.

En el caso de los latinoamericanos, la apertura puede comprometer las políticas preferenciales encaminadas a construir un mercado común, meta a la cual no han renunciado, al menos en la letra de sus documentos, los esquemas de integración históricos y la que se propone el MERCOSUR.

En los noventa se reporta una expansión del comercio intrarregional, mas no podría aseverarse que tal comportamiento haya obedecido, en general, a los avances de los acuerdos de integración regional, sino a una liberalización cuyas miras han estado puestas en la apertura hacia el resto del mundo y no hacia la región. En tal sentido, podría plantearse que la integración ha jugado un papel como instrumento de apertura, como medio de abrirse al mundo.

La tipología general descrita pone de relieve la complejidad del proceso de regionalización e inserción de América Latina y el Caribe en el llamado nuevo orden mundial.

³⁸ CEPAL, *Informe de la Reunión Extraordinaria de Consulta del Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano (CCE)*, México, D.F., 10 de marzo de 1995, p. 4.

³⁹ Juan Alberto Fuentes, "El regionalismo abierto y la integración económica", en *Revista de la CEPAL*, núm. 53, 1994.

En la práctica, la superposición de los Tipos II y III (del regionalismo tradicional –visto como integración, que implica la preferencialidad regional y cierta protección contra terceros–, y del nuevo regionalismo “a la americana”, patrocinador de aperturas) atraviesa, en mayor o menor medida, todos los proyectos de integración en la región.⁴⁰

Por una parte, están los esquemas regionales y subregionales de integración, históricamente basados en un criterio de preferencialidad. En esos acuerdos, la formación de áreas de libre comercio hacen sentido como paso hacia la formación de mercados comunes regionales, con cierto nivel de protección.

Por otra parte, los países de América Latina y el Caribe, pertenecientes a diferentes esquemas de integración, sin haber renunciado formalmente a los acuerdos tradicionales, están envueltos en el *nuevo regionalismo*,⁴¹ a través del proyecto hemisférico, cuya máxima perspectiva es la formación de una zona de libre comercio hemisférica, representativa de una liberalización comercial congruente con el espíritu de la globalización. De hecho, dos sentidos del libre comercio subyacen en el tratamiento del tema en la tipología presentada. En el Tipo II el libre comercio se refiere a la gradual reducción de las trabas a la circulación de bienes y servicios entre dos o más economías, con el fin de fortalecer la interdependencia entre esas naciones en la perspectiva de formar un espacio económico. En esa óptica el libre comercio entre los involucrados es un escalón primario para avanzar en el proceso de integración.

Sin embargo, en la filosofía del nuevo regionalismo “a la americana” el libre comercio debe interpretarse como liberalización irrestricta, en la cual el espacio prioritario no es la región, sino el mundo. La liberalización comercial y la desregulación económica acompañante, son concebidas como la forma ideal de inserción según las señales del mercado.

El eje articulador del “nuevo regionalismo” en América Latina y el Caribe son los acuerdos de libre comercio, cuyo referente es el TLCAN. Tales tratados de libre comercio (TLC) son la forma funcional a la estrategia de inserción en el eje mundial hegemonizado por Estados Unidos, que hasta la Cumbre de Miami se perfilaba prácticamente como opción única hacia la cual deberían gravitar inexorablemente los países latinoamericanos y caribeños.

La región, en esa articulación, tiende a un tipo de inserción en la economía

⁴⁰ Lourdes Regueiro, “Regionalismo abierto e integración en América Latina”, ponencia presentada en el II Taller “Cuba-Japón: un marco para la comunicación directa”, La Habana, septiembre de 1995.

⁴¹ Vale la pena anotar además la presencia de México y Chile en el Foro Económico de Asia Pacífico (APEC), al que también pertenece Estados Unidos y Canadá, asociación enmarcada en el Tipo III, en la cual Estados Unidos está luchando por consolidar su presencia y posiciones a través de la inclusión de sus *partners* americanos, no sin poca resistencia de los asiáticos.

mundial que, salvo excepciones, apunta a la "reprimarización"⁴² de sus economías. En el nuevo entorno tecnológico la reprimarización supone industrialización, pero fundamentalmente de productos primarios.

Descontando el asentamiento de enclaves industriales de alto contenido tecnológico en determinadas zonas de la región, la marginalización del área ocurriría por una reconfiguración de un patrón de ventajas comparativas basado en factores tradicionales, con posibles procesos de industrialización de perfil primario en el nuevo patrón tecnológico.

La regionalización que *emergería* como resultado de estos acuerdos de libre comercio, está asociada a la redefinición de los mercados mundiales en curso, y tiende a segmentar y desestructurar las economías nacionales.

La primera forma articulada como propuesta del nuevo regionalismo se produjo con la Iniciativa para las Américas. Desde su lanzamiento se abrió el debate sobre si la propuesta hemisférica norteamericana era excluyente o complementaria con relación a los proyectos subregionales y regionales de integración.

Si bien Estados Unidos no fueron los que plantearon la disyuntiva, para muchos analistas dicha propuesta podía desestabilizar los esquemas subregionales de integración.

La CEPAL sacó toda su teoría del *regionalismo abierto*, a todas luces diseñada para dar cabida en lo fundamental a la propuesta hemisférica. En consecuencia, el tema nodal se ha desplazado hacia la convergencia y las formas de lograrla.

Este debate está relacionado con la tendencia de los países periféricos a nuclearse en torno a los grandes mercados de la Unión Europea, Estados Unidos y Japón, y esto tiene mucho que ver con un problema no resuelto ni por las ciencias sociales, ni por la práctica económica que, es la interrogante sobre la viabilidad de los esquemas de integración entre países periféricos.

Quizás la viabilidad de los esquemas de integración del Tipo II esté relacionada con la existencia al interior de los mismos de centros industriales hacia los cuales gravite la integración, y en las condiciones de América Latina, hoy ese requisito sólo lo cumplen México y Brasil.⁴³ (Ver Cuadro III).

Si bien esos son los países que aparecen liderando las dos propuestas beligerantes sobre integración en la región, ello no puede adjudicarse linealmente

⁴² Cfr. Raúl Brignol-Mendes, *El marco externo y el desarrollo de la agricultura en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, FAO, 1995.

⁴³ Según informaciones de la CEPAL, México y Brasil en 1992 concentraban el 77 por ciento de las exportaciones de manufactura a nivel regional y respondían por el 85 por ciento de las exportaciones regionales de industrias nuevas. Cfr. CEPAL, *Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial*, Santiago de Chile, CEPAL, 1994, p. 76.

Cuadro III
Composición de las exportaciones de bienes
(1970, 1980, 1990-92)
(en porcentaje)

<i>País</i>	<i>Año</i>	<i>Primarios</i>	<i>Semimanuf.</i>	<i>Manufact.</i>
<i>Argentina</i>	1970	61.3	25.6	13.1
	1980	48.9	30.6	20.5
	1992	36.9	39.4	23.6
<i>Brasil</i>	1970	67.0	21.2	11.5
	1980	30.2	36.0	33.6
	1992	19.1	29.1	50.7
<i>Colombia</i>	1970	85.1	7.7	6.6
	1980	70.3	11.3	16.1
	1992	58.9	11.2	27.2
<i>Chile</i>	1970	12.9	84.9	2.2
	1980	20.2	74.4	5.3
	1992	31.2	57.0	7.4
<i>México</i>	1980	45.3	26.7	27.7
	1980	80.7	9.7	9.5
	1992	38.2	13.5	47.6
<i>Uruguay</i>	1970	61.6	20.9	17.4
	1980	39.8	24.5	35.6
	1992	28.6	32.5	38.4
<i>Venezuela</i>	1970	70.0	29.0	0.7
	1980	66.6	32.2	1.1
	1992	53.3	37.7	8.7

Fuente: CEPAL, Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial, Santiago de Chile, 1994, pag. 80.

a la razón antes apuntada, pues en el caso de México ese papel lo está jugando por su vínculo especial con Estados Unidos y el reconocimiento de ello por parte de la región.

Evolución de las propuestas de integración post-cumbre

La formación de una zona hemisférica de libre comercio promovida por Estados Unidos en la Iniciativa para las Américas y ratificada por Clinton en la Cumbre Hemisférica, es una respuesta defensiva a la pérdida relativa de competitividad de ese país, que unida a la difícil recuperación de la crisis a nivel mundial, la redefinición de áreas de influencia y la consolidación de espacios económicos protegidos, determina una lucha por los mercados, en la cual América Latina y

el Caribe son áreas disputables, de ahí, el renovado interés norteamericano por la región.⁴⁴

Las expectativas creadas en la región alrededor de un posible acceso al TLCAN favorecieron la búsqueda individual del acceso, y algunos países hicieron explícita su voluntad de acceder al TLCAN independientemente de sus socios de los esquemas subregionales y regionales. Fueron los casos de Costa Rica, Nicaragua, Jamaica, Trinidad-Tobago, Colombia y Venezuela, de los pertenecientes a grupos subregionales, y de Chile no perteneciente a ningún esquema de integración subregional, salvo su permanencia en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

En Miami no fue objeto de discusión la forma de acceso al TLCAN, de manera que continuaron en pie dos posibles vías: la del acceso individual, o la convergencia previa de los esquemas existentes:

Durante la Cumbre de Miami, en diciembre de 1994, sólo Chile fue invitado a incorporarse, y se inician las conversaciones en las cuales uno de los puntos álgidos era la decisión del *fast track*, condición determinante para el país sureño.

Posteriormente, en junio se celebró en Denver, la Reunión Ministerial sobre Comercio, la cual daba continuidad a la referida Cumbre; en ese encuentro explícitamente se reconoce que la convergencia "se basará en los acuerdos subregionales y bilaterales existentes, a fin de ampliar y profundizar la integración económica del Hemisferio y hacer dichos acuerdos más parecidos".⁴⁵

Esta declaración reflejaba las posiciones sostenidas fundamentalmente en la reunión por Brasil. El consenso en torno a esta propuesta no deja de ser paradójico atendiendo a la tendencia evidente de Estados Unidos y del TLCAN, a priorizar las negociaciones con aquellos países que brinden mejores oportunidades de comercio y con economías más exitosas, criterio según el cual la generalidad de los esquemas subregionales como un todo no clasifican, mientras países aislados podrían resultar elegibles.

Sin embargo, esa condición reporta a Estados Unidos el beneficio del tiempo frente a un tema extremadamente polémico, como el del libre comercio, especialmente en periodo electoral y después de los acontecimientos en México.

⁴⁴ En la presente etapa de la competencia entre los bloques mundiales Estados Unidos no puede subestimar los mercados latinoamericanos y caribeños, ni los recursos estratégicos como el petróleo, aun cuando el pobre desempeño a nivel mundial de la región no sea significativo en los requerimientos de ese país para hacer frente a sus competidores. Cfr. Alfredo Guerra-Borges, "Globalización de la regionalización en América Latina", ponencia presentada al XX Congreso de ALAS celebrado en México, octubre de 1995, (mimeo).

⁴⁵ Versión Final Declaración Conjunta, Reunión Ministerial sobre Comercio, Cumbre de las Américas, Denver, Colorado, 30 de junio de 1995, p. 1, (mimeo).

Ante la invitación a participar en el TLCAN, el acercamiento al MERCOSUR no era la prioridad para el gobierno chileno, a pesar de las críticas de los productores de manufactura por no haber puesto el mismo empeño en MERCOSUR que en el TLCAN.

Esa posición de los empresarios industriales se debe a que los exportadores chilenos gozan de relativas prerrogativas en el mercado norteamericano,⁴⁶ donde el peso de sus exportaciones lo tienen los productos primarios. En cambio, MERCOSUR es un mercado para las manufacturas de ese país (Ver Cuadro IV), lo cual es una perspectiva importante para la segunda fase de su modelo exportador, que plantea la exportación de productos con mayor valor agregado; para este segmento empresarial las negociaciones con MERCOSUR debían ser prioritarias.

Cuadro IV
Exportaciones chilenas por mercado de destino, 1991
(por ciento del total)

	EE.UU	ALADI	UE	JAPÓN
Recursos Naturales	61.2	34.7	69.1	62.3
Rec. Nat. Procesados	28.7	38.0	26.1	36.4
Otros Prod. Industriales	10.1	27.3	4.6	1.3

Fuente: Campero y Escobar (1992).

Tomado de: Andrea Butelman y Patricio Meller, "Evaluation of a Chilean-US Free Trade Agreement", en CEPAL-BID: *Trade Liberalization in the Western Hemisphere*, Washington DC, 1995, pag. 368.

La euforia por la posibilidad de asociarse al TLCAN sufrió un revés cuando, en octubre, el Congreso de Estados Unidos rechazó la autorización para el *fast track*, decisión que parece poco probable sea cambiada en 1996, por ser un año electoral. Si la decisión del Congreso no varía, las aspiraciones chilenas se verán postergadas hasta 1997.⁴⁷

Por otra parte, las conversaciones entre Chile y el MERCOSUR han estado atravesadas por la negativa chilena a adoptar el Arancel Externo Común del pacto y por el disenso en cuanto a la lista de excepciones.

⁴⁶ Aproximadamente, el 80 por ciento del valor de las exportaciones de Chile a Estados Unidos están gravadas con aranceles entre 0 y 3 por ciento. Cfr. Andrea Butelmann y Patricio Meller, "Evaluation of a Chilean-U.S. Free Trade Agreement", en CEPAL-BID, *Trade Liberalization in the Western Hemisphere*, Washington DC, 1995, p. 373.

⁴⁷ Después de la crisis mexicana el tema de la ampliación del TLCAN es un tema extremadamente sensible.

Chile tiene un arancel único de 11 por ciento, mientras el MERCOSUR tiene una estructura arancelaria común diversificada, que va de 0 a 25 por ciento; por tal motivo, Chile no se incorpora como miembro pleno, pues ello implicaría la fractura del arancel único, o la del Arancel Externo Común del MERCOSUR, cuestiones planteadas como innegociables hasta el momento por las partes.

A pesar de los desencuentros entre Chile y el MERCOSUR, está prevista la conclusión de las negociaciones en marzo de 1996 para la creación de una Zona de Libre Comercio. Esta meta se había planteado para diciembre de 1995, pero la discusión no avanzó lo suficiente en el tema de la lista de excepciones por lo que hubo de reprogramarse para tres meses después.

Al margen de los acuerdos formales, entre Chile y el MERCOSUR se evidencia una creciente interrelación. En primer lugar, está la presencia de inversiones de capital chileno en el MERCOSUR; se calcula que Argentina es receptora de casi el 60 por ciento⁴⁸ de la inversión externa chilena y se espera que el proceso de privatización en Brasil propicie un impulso aún mayor a ese proceso inversionista, considerando que este último país recibe sólo el 2,6 por ciento de la IED chilena.⁴⁹

En segundo lugar, la integración física avanza —a un ritmo mayor que el de las negociaciones—, a través del proyecto de los corredores bioceánicos que conectarían a puertos de Brasil en el Atlántico con los chilenos y peruanos del Pacífico. En este aspecto Chile es una pieza clave en el acceso del MERCOSUR a la Cuenca del Pacífico.

La postergación de la negociación para la entrada de Chile al TLCAN podría significar un relativo debilitamiento temporal de éste y su propuesta como polo dinamizador de la integración en el continente y potenciar las posibilidades del MERCOSUR en ese papel.

México fue el pionero de esa propuesta y posteriormente se convirtió en el multiplicador de la normatividad del TLCAN en el continente, a través de su extensión a los acuerdos de libre comercio que firmó con Costa Rica, Chile y Bolivia, además del firmado con Colombia y Venezuela para la constitución del Grupo de los Tres.

Un mensaje no escrito estaba en ese accionar: la negociación con el TLCAN siempre pasaría primero por el tamiz mexicano, y en tal sentido, haber cumplido

⁴⁸ Según información de la Cámara de Comercio de Santiago publicada en el diario *El Mercurio*, del 30 de enero de 1996.

⁴⁹ *Ibid.*

con las exigencias del acuerdo con ese país era un paso importante avanzado en la cruzada hemisférica.

A nivel intralatinoamericano, México se erigía así en el representante de la propuesta del NAFTA, que lógicamente –dadas las relaciones comerciales, financieras y políticas de la mayor parte de los países latinoamericanos y caribeños con Estados Unidos, además, de lo que representa el mercado norteamericano en sí mismo– era la más atractiva.

Por su parte Brasil, a través de MERCOSUR, patrocinaba una propuesta diferente cuyo referente no era el TLCAN, sino la Unión Europea (UE).

El MERCOSUR no fue, no es, ni pretende ser una propuesta alternativa, en el sentido lato, a la hemisférica. Reconoce la propuesta hemisférica como válida, no la niega, pero tampoco la considera *per se* prioridad uno. Sin embargo, este bloque sí pretende potenciar su capacidad negociadora frente a Estados Unidos.

MERCOSUR prioriza su espacio subregional, mantiene un determinado proteccionismo selectivo, aunque paralelamente reivindica un proceso de liberalización extrarregional; es un acuerdo preferencial y en ese sentido, discriminatorio en beneficio de los socios.

A nivel intrarregional MERCOSUR anima el proyecto de la formación de un Área Suramericana de Libre Comercio a través del acercamiento al Grupo Andino (GRAN) y a Chile. Es de suponer que este proyecto se "relance" en 1996, pues el Protocolo de Ouro Preto proclamó la apertura a las conversaciones para concertar acuerdos de libre comercio con otros países de América del Sur siguiendo los mecanismos de la ALADI.

Así Bolivia, que había manifestado su interés de pertenecer al MERCOSUR desde su creación –atendiendo a que el volumen de su comercio con ese bloque es incluso cinco veces⁵⁰ mayor que con el GRAN–, concluyó a fines de 1995 un Acuerdo de Libre Comercio con el MERCOSUR.

El MERCOSUR ha hecho explícito su interés de negociar un acuerdo de libre comercio con el GRAN⁵¹ y, en esa perspectiva se prevee que en 1996 se avancen las negociaciones con Venezuela. Además, los representantes del bloque sureño han planteado su disposición a crear empresas conjuntas con los andinos.

Venezuela, por su parte, sin abandonar sus pretensiones de ser favorecida con el acceso al TLCAN, se ha planteado como áreas prioritarias, fortalecer su posición dentro del GRAN y tomar el liderazgo dentro del Grupo en la negociación

⁵⁰ Latin American Special Reports, *Latin American Trading Blocs: the state of play*, Londres, editado por Latin American Newsletters, SR 95-02, abril de 1995, p. 8.

⁵¹ Las acciones del MERCOSUR apuntan a que las negociaciones con los países del GRAN se llevarán a cabo país por país y no con el bloque andino en su conjunto.