



UNIVERSIDAD CENTRAL "MARTA ABREU" DE LAS VILLAS
VERITATE SOLA NOBIS IMPONETUR VIRILIS TOGA. 1948

Facultad Ciencias Empresariales
Departamento de Economía

Trabajo de Diploma



**Barreras arancelarias, no arancelarias y otros obstaculos ala integracion
latinoamericana: Principales dificultades**

Autoras: Laura L. Álvarez Hernández

Yuliet Marrero Amador.

Tutor: Dr. C. Roberto Muñoz Gonzáles

Santa Clara, Junio de 2007

CON SU ENTRAÑABLE TRANSPARENCIA



“Unámonos primero en pro de nuestros anhelos económicos, en pro del mercado común y después podremos ir superando las barreras aduaneras, y algún día las barreras artificiales habrán desaparecido. Que en un futuro no muy lejano nuestros pueblos puedan abrazarse en una América Latina unida y fuerte. Ello será un gran paso de avance hacia la unión política futura, como el sueño de nuestros antepasados.”

Fidel, Montevideo 1959.

- *A nuestros padres y hermanos por ser el impulso de cada esfuerzo que hicimos para concluir la carrera y por haber luchado tanto por nuestro futuro.*
- *A nuestra familia por creer siempre en nosotras y mostrarnos el camino correcto.*
- *A Roberto Muñoz Gonzáles, nuestro tutor por confiar en nosotras y ser la persona que necesitábamos para guiarnos en el camino de la superación y la perseverancia.*
- *A Magdielis, Alex Rafael y Yanibal que tanto nos ayudaron a que este sueño se hiciera realidad.*
- *A nuestros profesores por ser tan buenos profesionales y exigirnos tanto.*
- *A nuestros amigos por ayudarnos en los momentos difíciles*

Resumen

Los procesos de integración regionales aparecen, cada vez con más fuerza, como una lógica respuesta colectiva frente a la necesidad de una concertación para encarar colectivamente los desafíos que entraña el complejísimo proceso de inserción de las economías de los países en la economía global. Sin embargo, las naciones que más requieren de las ventajas que se pueden derivar de la integración son los subdesarrollados que por su propia condición y sobre todo por la deformación estructural de sus economías, no han logrado, en general, resultados satisfactorios en sus intentos integracionistas, y mucho hay que hacer todavía en este terreno, por tanto los serios problemas económicos y sociales que subsisten en la región demuestran que integrarse es más que una necesidad histórica.

Esta investigación tiene como propósito conocer realmente cuáles son las dificultades que trae consigo la existencia de barreras arancelarias, no arancelarias, así como otro conjunto de obstáculos de diversa naturaleza que constituyen verdaderas barreras a los procesos de integración en la región.

Summary

The processes of regional integration appear, every time with more strength, like a logical collective answer in order to face the challenges that involve the complex process of inserting the economies of the countries in the global economy. However, the nations, which require the advantages given by the integration, are the underdeveloped countries. Those countries by their own condition and also for the structural deformation of their economies have not achieved, in general, satisfactory results in their intents for joining into the global economy. There are still many things to do to solve that problem; therefore the serious economical and social problems that subsist in the region demonstrate that to integrate is more than a historic necessity.

This investigation has the purpose to know what really the difficulties are that bring the existence of customs and not customs barriers, as well as, another group of obstacles of a diverse nature that they constitute true barriers for the integration processes in the region.

	Pág.
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPITULO I: EL COMERCIO INTERNACIONAL: CARACTERISTICAS GENERALES Y EVOLUCION HISTORICA.	
1.1. Surgimiento de la economía y el comercio internacional.....	3
1.1.1. Evolución histórica del comercio internacional.....	5
1.1.2. Características generales del comercio internacional.....	10
1.2. Conformación del sistema de economía mundial contemporáneo.....	12
1.2.1 Organismos vinculados al comercio internacional.....	15
1.2.2. Principales características del comercio: bilateralismo y multilateralismo comercial.....	20
1.2.3. Principales obstáculos del comercio bilateral.....	22
CAPITULO II: BARRERAS ARANCELARIAS, NO ARANCELARIAS Y OTROS TIPOS DE BARRERAS EN LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN LATINOAMERICANOS.	
2.1. Definición de las barreras arancelarias y no arancelarias. Características y funciones.....	24
2.1.1. Definición de las barreras arancelarias. Características y tipología.....	24
2.1.2. Las barreras no arancelarias. Características y funciones.....	26
2.2. Características generales de América Latina.....	30
2.3. Concepciones sobre la integración: algunas valoraciones críticas.....	33
2.3.1. Tipologías de integración.....	36
2.3.2. Etapas o estadios de integración económica.....	37
2.4. Los procesos de integración en América Latina y el Caribe.....	38
2.5. Otras barreras y obstáculos en los procesos de integración: el caso de América Latina.....	42
2.5.1. Algunos ejemplos del comportamiento de las barreras arancelarias y no arancelarias en los procesos de integración.....	53
2.6. La Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA), una propuesta de integración diferente.....	58
2.6.1. La nueva propuesta del presidente Hugo Chávez.....	69
CONCLUSIONES.....	70
RECOMENDACIONES.....	71
BIBLOGRAFIA.....	72

Introducción

A pesar de existir desde hace ya varios siglos atrás las ideas integracionistas y de cooperación entre países, en las últimas cinco décadas, los fenómenos de integración se han hecho mucho más comunes: los países han encontrado en la integración una vía apta para mejorar su competitividad, aumentar su capacidad de maniobra y su posición negociadora frente a otros Estados. Además de que el paradigma económico neoliberal predominante intensificó las asimetrías en las dimensiones de mercado, capacidades tecnológicas, productivas, de gestión y competitividad entre los Estados, contribuyeron a la expansión e incremento de los procesos de integración de carácter regional.

En América Latina la integración constituye una misión necesaria y posible. Los esfuerzos realizados durante medio siglo para alcanzarla, han mostrado resultados tangibles, aunque no han llenado las expectativas, ni han cumplido todos los objetivos propuestos. Además, existen nuevas realidades y desafíos para este fenómeno como el proceso de globalización, las negociaciones multilaterales y bilaterales de “nuevo tipo”, así como las perspectivas de creación de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). La diversidad de situaciones subregionales y la consiguiente fragmentación del mapa de la integración regional, pudieran también ser un obstáculo en el avance hacia su profundización periódica.

Ninguna de estas dificultades, sin embargo, son insuperables. Se requiere de una renovada atención hacia los proyectos de integración de América Latina y el Caribe; de una reflexión actualizada sobre sus alcances y posibilidades. Todo ello con el objeto de promover la equidad y el desarrollo de los países de la región y lograr disminuir las asimetrías entre ellos.

La importancia de estudiar este tema recae básicamente en conocer realmente cuáles son las dificultades que trae consigo la existencia desmesurada de barreras a los esfuerzos integracionistas de la región.

Nos hemos planteado como objetivo general del presente trabajo determinar las principales dificultades que genera la existencia de barreras arancelarias, no arancelarias y de otro tipo, en los procesos de integración latinoamericanos.

Como objetivos específicos pretendemos: en primer lugar, profundizar en los elementos conceptuales sobre el comportamiento de las barreras arancelarias y no arancelarias relacionados con los procesos de integración latinoamericanos; en segundo lugar establecer las principales dificultades que genera la existencia de barreras arancelarias y no arancelarias entre las economías nacionales que conforman los procesos de integración, partiendo de un análisis de sus elementos positivos y negativos y en tercer lugar proponer soluciones a las principales dificultades que supone la existencia de otros tipos de barreras u obstáculos en los procesos de integración latinoamericanos.

Por eso nos planteamos como hipótesis la siguiente: Existe un conjunto de barreras y obstáculos de diversos tipos y naturaleza que dificultan los procesos de integración de la región latino-caribeña, las que deben ser superadas progresivamente, si se pretende avanzar en el camino de la integración y el desarrollo. El trabajo está estructurado de la siguiente manera: en el primer capítulo, profundizamos sobre aspectos generales del surgimiento y evolución histórica del comercio internacional hasta la contemporaneidad, abarcando la conformación del sistema de economía mundial contemporáneo, los organismos vinculados al comercio internacional, las principales características del comercio bilateral, multilateral y plurilateral, los obstáculos al comercio bilateral.

En el segundo capítulo definimos las barreras arancelarias y no arancelarias, sus características y funciones y nos referimos de forma general a la región latinoamericana, enfatizando en los principales rasgos que padece, además tratamos algunas valoraciones críticas sobre el proceso de integración económica desde la perspectiva de varios autores y se precisa en los tipos de integración que existen, sus etapas o estadios. A continuación hicimos una breve reseña sobre los procesos de integración en América Latina y el Caribe a lo largo de los años, luego definimos las barreras arancelarias, no arancelarias y de otros tipos en los procesos de integración en Latinoamérica y nos referimos así a algunos ejemplos de cómo se comportan estas barreras en dichos procesos y finalizamos nuestra investigación con la propuesta de la Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA), como la propuesta de integración diferente que promete dar fin a dichos problemas.

La investigación realizada se desarrolló mediante la utilización del método dialéctico-estructuralista, que consiste en tomar el objeto de estudio como un todo y descubrir las relaciones causales y funcionales entre las partes que conforman ese todo, con el objetivo de precisar lo esencial y lo secundario en el problema; por ello se hizo uso de la inducción y la deducción, lo lógico y lo histórico, así como otros métodos teóricos y empíricos.

En el proceso de investigación fueron utilizados categorías e instrumentos de varias ciencias, con el fin de contribuir a un mejor desarrollo de los objetivos planteados.

1. Surgimiento y evolución histórica del comercio internacional hasta la contemporaneidad

1.1. Surgimiento de la economía y el comercio internacional

El comercio internacional ha jugado un papel fundamental en el desarrollo de la historia económica de la humanidad, sobre todo, ha sido un fenómeno muy ligado al desarrollo del capitalismo como régimen socio-económico y político. Sus orígenes se remontan a los siglos XIV y XV donde las pequeñas Ciudades –Estados del actual territorio italiano, Génova y Venecia, intercambiaban sus productos de manera permanente. De esa manera el comercio internacional nace con el intercambio de los excedentes, cada vez mayor, debido al aumento de las fuerzas productivas que generaban aquellas organizaciones. Desde la antigüedad más remota han existido el intercambio y la circulación de bienes entre distintos grupos humanos cuando se ha producido un excedente económico, fundamentalmente como consecuencia de la división del trabajo entre los mismos.

En las condiciones de la producción mercantil, cada una de las ramas de la producción industrial y agrícola se convierte en mercado la una para la otra. La diferenciación de la producción en ramas especializadas representa en sí un proceso de profundización y ampliación de la división social del trabajo. Cuanto más se desarrolla la producción mercantil, tanto más profunda se hace la división del trabajo y se aumenta cada vez más la esfera de intercambio de las mercancías, es decir, el mercado.

Cuando el proceso de diferenciación de la producción social sale de los marcos de ciertos países, entonces la división social del trabajo adquiere carácter de división internacional del trabajo, y sobre esta base surge el mercado mundial.

Para Marx, la división internacional del trabajo es: “un elemento de las fuerzas productivas que, como todas las fuerzas productivas, se presenta en formas sociales determinadas, es decir, relaciones de producción, por las que serán decisivamente influenciadas”. ¹

Es decir, para Marx, a diferencia de los economistas clásicos que lo antecedieron y que subordinaban la división internacional del trabajo a las condiciones naturales, este fenómeno dependía además del nivel de desarrollo de las fuerzas productivas y el carácter de las relaciones de producción. De ahí la concepción de que mientras mayor sea el desarrollo de las fuerzas productivas, menor será la dependencia de un país respecto a las condiciones naturales para la determinación de su especialización y, por consiguiente, de su inserción a la economía mundial.

La división internacional del trabajo determinó la especialización de los países en la producción y exportación de diversos tipos de productos. Esta especialización, junto con la separación de los distintos países en tanto cada uno de estos constituía una determinada entidad político-económica del mundo, condicionó el surgimiento y posterior desarrollo del comercio internacional. En consecuencia, debido a que cada país estaba especializado en la fabricación de determinados

¹ José Luís Rodríguez: *La economía internacional*, Editorial Política, La Habana, 1987

productos, le era indispensable para la satisfacción de todas sus necesidades, obtener productos diferentes fabricados en otros países por la vía del comercio internacional

El desarrollo alcanzado por las fuerzas productivas con el surgimiento y ulterior evolución del modo de producción capitalista, contribuyó a que se profundizara la división internacional del trabajo y la especialización internacional de la producción entre los países, lo que trajo como consecuencia un desarrollo del comercio internacional que quedaba expresado no sólo en el aumento de los volúmenes de mercancías intercambiadas y (o) en el valor de estas, sino también en el carácter cada vez más complejo de las relaciones comerciales externas.

Así los países no se comportan como agentes pasivos de la economía mundial, sino que tratan, a partir de modificaciones en su estructura productiva y en su comercio exterior, de mejorar su posición en la división internacional del trabajo, buscan perfeccionar su inserción en la economía mundial.

En sus inicios la división social del trabajo obtuvo notable desarrollo en el período manufacturero del capitalismo y constituyó la base para el crecimiento del mercado interior, el cual en su devenir se transformó en mercado nacional único. La influencia decisiva en la creación del mercado nacional único y posteriormente del mercado mundial, la ejerció la gran industria capitalista que garantizó tanto la producción para un enorme mercado nacional e internacional, como el desarrollo de íntimas relaciones comerciales entre las diferentes zonas de un país y entre distintos países.

Luego la gran industria mecánica, fruto de la Revolución Industrial en Inglaterra, desempeñó un rol decisivo en el desarrollo del mercado capitalista mundial y de la división internacional del trabajo.

El desarrollo de la gran producción sobre la base de la técnica mecánica, condicionó la especialización multilateral de la producción social en cada uno de los países por separado y surgen infinitudes de ramas industriales independientes, tal especialización, amplió la división del trabajo entre las zonas de un mismo país y entre distintos países.

En efecto, la gran industria mecánica, al producir una enorme cantidad de mercancías para la venta, incluso superior a las capacidades del mercado nacional, se vio en la necesidad de buscar nuevos mercados fuera de las fronteras de los Estados. Es así que la exportación de la producción industrial al mercado mundial aumentó cada vez más y se tradujo en un incremento de las relaciones económicas entre los distintos países y en la incorporación de estos al comercio mundial.

El desarrollo de la producción masiva de mercancías sobre la base de la gran industria, provocó además la demanda cada vez mayor de materias primas lo que se tradujo en que la agricultura y la minería se transformaran entonces en fuentes importantes de suministro para la industria. De esta manera la gran industria mecanizada arrastra a la circulación mundial de mercancías a distintos países, no sólo como compradores de sus mercancías, sino también como suministradores de materias primas.

Si bien la división social del trabajo en su forma interestatal (división internacional del trabajo) al profundizarse, coadyuvó al desarrollo del comercio internacional, este último en su constante evolución, tiende a delinear el rol de un grupo de países como grandes productores de manufacturas y demandantes de materias primas, mientras a otros les asigna el rol de importadores de productos industriales y oferentes de recursos naturales para la industria.

En condiciones de un bajo desarrollo de las fuerzas productivas de un país, este se verá incorporado al sistema de la división internacional capitalista del trabajo en forma desventajosa y con un marcado grado de dependencia; si en cambio, el país en cuestión posee un elevado nivel de desarrollo de las fuerzas productivas tendrá mayores oportunidades de insertarse ventajosamente en dicho sistema. Luego, la división internacional del trabajo supone la inserción desigual de los países en la economía mundial.

Hoy día el mayor desafío consiste en mejorar la calidad de la especialización internacional a partir de una inserción comercial activa, dirigida a los renglones más dinámicos del comercio. El logro de la competitividad en estos tiempos presupone la adopción selectiva y oportuna del patrón tecnológico emergente, en función de la tendencia de la demanda internacional. El éxito de los países cuya participación en el comercio mundial ha mejorado de manera ostensible se debe, en buena medida, a la capacidad tecnológica que les ha permitido penetrar en los sectores en que la demanda es alta, que suelen tener un alto contenido de investigación y desarrollo; y (o) aplicar procesos tecnológicos avanzados para mejorar su posición competitiva, al aumentar las exportaciones de los sectores más tradicionales y que crecen con menos rapidez a expensas de sus competidores o al reducir su dependencia respecto a las importaciones.

En las dos últimas décadas se habla de la conformación de una nueva división internacional del trabajo, en la cual los países industrializados más poderosos, se sitúan a la vanguardia del sistema productivo mundial, al dedicarse a las nuevas actividades generadas por el progreso científico técnico, es decir, se concentran en los llamados sectores de punta (electrónica, biotecnología, ingeniería genética, robótica, informática, tecnología espacial, ciencias nucleares, etc.).

En consecuencia son las naciones subdesarrolladas las que menos posibilidades poseen de aumentar su competitividad tecnológica. En general, la concentración de la mayor parte de la producción industrial y del comercio mundial en un grupo reducido de países, representa en sí un fenómeno característico del modo de producción capitalista, que ha conservado sus fuerzas hasta nuestros días y puede identificarse como un rasgo de la división internacional del trabajo. Finalmente, una característica que suele atribuírsele a la división internacional del trabajo es que las economías nacionales de los países que participan en ella se desarrollan de forma desigual.

1.1.1. Evolución histórica del comercio internacional

Es indudable el nexo que existe entre el comercio exterior, el comercio internacional, el mercado mundial y el desarrollo del modo de producción capitalista, proceso al que se asocian los fenómenos anteriores en su devenir histórico, ello se puede constatar si se analiza el desenvolvimiento histórico del capitalismo y el rol del comercio en el mismo.

Los regímenes económico-sociales precapitalistas se desarrollaban sobre la base de la reproducción simple, en ellos predominaba la economía natural y el mercado estaba débilmente desarrollado, el intercambio se realizaba sólo con una parte insignificante de la producción, la mayor parte de la producción era consumida dentro de la propia economía.

En esta etapa del desarrollo del capitalismo, llamada de acumulación originaria del capital, o de preparación del modo de producción capitalista, existía un nivel insuficiente de desarrollo de la producción mercantil, un pobre nivel de desarrollo de las fuerzas productivas que no contribuía al establecimiento de una división internacional del trabajo y una reducida esfera

de circulación internacional de las mercancías, formada por unas pocas ciudades (importantes centros comerciales de la época). Por consiguiente, el comercio internacional en ese período tenía un carácter embrionario.

Con los grandes descubrimientos geográficos del siglo XV, la actividad comercial internacional recibe un gran impulso, lo que se reflejó en el establecimiento de vínculos comerciales entre las potencias europeas devenidas en colonialistas con sus territorios de ultramar.

A medida que avanzaba la colonización de América y la ocupación de nuevas colonias en Asia, nuevos países eran incorporados al comercio exterior. Se aceleraron considerablemente por esta vía los vínculos comerciales, lo cual posibilitó el surgimiento y posterior consolidación del comercio internacional y del mercado mundial.

La particularidad característica del mercado mundial y del comercio exterior en este período era el lugar predominante del capital de los comerciantes, que intervenía en calidad de intermediario en el proceso de circulación de las mercancías.

Así, los intercambios establecidos entre los países en esos años, reflejaron que existían diferencias apreciables en las formas de inserción de esas naciones al naciente mercado mundial, derivadas de tipos y niveles muy distintos de desarrollo de las fuerzas productivas.

El desarrollo de las fuerzas productivas, que sirve de marco a todo este período, no solo contribuyó a que las relaciones capitalistas de producción se fueran consolidando progresivamente hasta que triunfaran de modo definitivo en el siglo XIX, sino que también fueron delineando los rasgos de una división internacional capitalista del trabajo, elemento de singular importancia para el ulterior desarrollo del comercio internacional.

En esta fase el comercio exterior transita por dos etapas fundamentales. La primera incluye el período comprendido entre la Revolución Industrial en Inglaterra (fines del siglo XVIII y mediados del siglo XIX), cuando el comercio internacional adquiere rasgos totalmente desarrollados. Lo característico de este lapso fue el triunfo de la gran industria mecánica en Inglaterra y la conquista de la hegemonía industrial y comercial por este país.

La segunda etapa se enmarca entre 1860 y 1870, cuando se consolida de manera definitiva el rol dominante del capital industrial en la vida económica de los principales países capitalistas, sobre todo en Estados Unidos, así como Alemania, cuyas industrias alcanzaban ya a las de Inglaterra por su nivel de desarrollo.

En definitiva, el resultado de este proceso fue que esos países se fueron transformando poco a poco en apéndices de materias primas agrícolas de los estados europeos industrialmente desarrollados.

Un factor importante del incremento del comercio mundial en este período fue la revolución en los medios de transporte y las comunicaciones.

El capitalismo premonopolista se transforma a fines del siglo XIX en capitalismo monopolista (imperialismo) en un grupo de países de Europa, América del Norte y Japón. Este proceso estuvo acompañado de importantes transformaciones cuantitativas y cualitativas en el sistema, que se reflejaron, asimismo, en la evolución del comercio internacional.

El imperialismo trajo consigo determinados cambios en la estructura de la industria: la industria ligera cedió su puesto a la pesada como sector pivote del desarrollo económico. Este hecho provocaría significativos cambios en la estructura material

del comercio internacional, en que los productos alimenticios y las materias primas en general se verían desplazadas por las materias primas industriales, como el carbón, el petróleo y sus derivados, el acero, los metales no ferrosos, etc.

Durante los primeros tiempos de esta etapa, la concentración de la producción y la formación de grandes monopolios industriales provocaron también el surgimiento de monopolios en la esfera del comercio internacional.

Este panorama se caracterizó, además, por un auge notable en la exportación de capitales, forma ampliamente utilizada por las principales potencias imperialistas como instrumento de la lucha por los mercados y como medio de desplazar a los competidores.

Las fricciones entre los países capitalistas por la conquista de los mercados hizo inevitable el estallido de la Primera Guerra Mundial, durante la cual, debido a que la producción industrial y la agrícola pasó a satisfacer las necesidades bélicas y se produjo una reducción de la producción destinada a atender las necesidades de la población, la situación de los países imperialistas en los mercados mundiales de mercancías varió considerablemente. Los países que antes buscaban mercados de venta, comenzaron a experimentar las demandas de mercancías cada vez mayores.

La guerra provocó una gran desorganización y reducción de la circulación internacional de mercancías y se tradujo en cambios apreciables en la estructura del comercio internacional, donde los objetos bélicos, municiones, productos alimenticios y equipos militares ocupaban los primeros puestos.

Después de la Primera Guerra Mundial, en la correlación de las fuerzas de los países capitalistas se produjeron notables cambios. El centro de la producción se trasladó de Europa a América; Estados Unidos alcanzó la superioridad industrial, en tanto Inglaterra conservó el primer lugar con respecto a la extensión de los dominios coloniales y a los volúmenes de inversión en el extranjero.

En la circulación mercantil mundial aparecieron mercancías nuevas, cuyo comercio comenzó a ejercer de forma considerable y con mayor rapidez que el de las ramas tradicionales (como por ejemplo: la seda artificial; artículos de goma; artículos de las industrias electrónica y química; medios de transporte marítimo, ferroviario, automovilístico y aéreo).

La agudización del problema de los mercados fue mayor aún con la aparición del sistema socialista, que sustrajo a varios países del lugar que hasta ese momento habían ocupado en el mercado capitalista mundial.

Todo lo anterior redundó en la pérdida de hegemonía de Inglaterra en beneficio de Estados Unidos, que se convirtió en el centro del sistema imperialista.

Otro rasgo importante que caracterizó al período en cuestión, fue el relacionado con el surgimiento de esquemas de integración en los países capitalistas desarrollados, en particular figura la aparición de la Comunidad Económica Europea. A su vez, los países subdesarrollados, marginados nuevamente en sus relaciones con las naciones industrializadas, dieron algunos pasos (en la década del 60) en la proyección y consecución de esquemas propios de cooperación e integración económica, cuyos resultados han sido modestos.

En las últimas décadas, gran parte del volumen y del crecimiento del comercio puede atribuirse a los países industrializados, concentración que no obedece solamente a los sustanciales volúmenes de producción y a la superior

productividad del trabajo de que disfrutaban, ni siquiera al mayor peso específico de las manufacturas en sus ventas sino, y es lo que particularmente interesa, al relevante rol que desempeña en sus economías la variable tecnología.

Durante toda la posguerra, las manufacturas han constituido el segmento más dinámico del comercio mundial, y en el decenio de los ochenta esta tendencia continuó.

El comercio internacional de manufacturas se expandió así a un ritmo más elevado que el comercio mundial, sobre todo a partir de 1984, y contribuyó a ese incremento el crecimiento del ingreso mundial y la internacionalización de los mercados.

Al estar los rubros más dinámicos del comercio mundial comprendidos en la categoría de manufacturas, corresponde la mayor participación dentro de esa clasificación a renglones con mayor contenido de innovación tecnológica en la producción y el comercio mundial de manufacturas, con una mayor incorporación del contenido intangible, constituido por información y conocimiento científico-técnico.² Todo esto ha estado permitido por la transformación del sistema productivo a partir de los cambios tecnológicos que se han llevado a cabo y que ha sido uno de los factores causales más importantes de las modificaciones trascendentales del comercio internacional.

Crecimiento del volumen de las exportaciones (en por ciento)

	1980	1983	1989	1983-1989
Prod agropecuarios	7	0	4	2
Prod de la industria extractiva	- 61/2	-1	41/2	4
Manufacturas	6	5	8	71/2
Total mundial	21/2	21/2	7	6

Fuente: GATT: International Trade 1989-1990, vol. II, p. 2.

El rubro de maquinarias y equipos de transporte que agrupa productos eléctricos, computadoras, equipos de oficina, etcétera, recibe la mayor parte del gasto en I y D, tiene la mayor participación en el comercio mundial de manufacturas (51% en 1989), así como en el comercio mundial (35,5 en 1989), y presentó uno de los mayores ritmos de crecimiento en el período 1980-1989.

Por las mismas razones señaladas anteriormente, el comercio de manufacturas está concentrado en los países desarrollados, e influye también en el hecho de que la expansión del comercio ha sido de manera mayoritaria un comercio intraindustrial que ha tenido lugar de forma principal entre estos países que tienen dotaciones de recursos relativamente similares, y en el sector manufacturero, en el cual el factor fundamental para desarrollar este comercio ha sido el cambio tecnológico que también explica el creciente comercio intrafirma en este sector.³

Como expresión de la alta concentración de este comercio en los países desarrollados se puede añadir que entre los 10 principales países exportadores de manufacturas en 1989, nueve son países desarrollados que representan

² CEPAL, 1989

³ Ver epígrafes "Comercio intraindustrial" pp10-20 Econ. Internacional.TomI. Primera parte.

aproximadamente el 66% del total de las exportaciones manufactureras, lideradas por la antigua RFA, Estados Unidos y Japón.

Comercio mundial de manufacturas (% de participación)

	Exportaciones		Importaciones	
	1980	1988	1980	1988
Países desarrollados	83	78	65	73
Países subdesarrollados	9	15	26	19
Países del Este	8	7	9	8
Total	100	100	100	100

Fuente: GATT: internacional Trade 1989-1990, Vol.

Similar desempeño se presentó en las importaciones, pero aquí es Estados Unidos quien ocupa la posición cimera con el 16,4% del total de las importaciones de manufacturas, seguido por la ex RFA y Reino Unido. A pesar del predominio de los países desarrollados en el comercio de manufacturas, el decenio de los ochenta se caracterizó por una expansión más rápida de las exportaciones de manufacturas de los países subdesarrollados: 14,2% promedio anual en el periodo 1980-1989, mientras que el ritmo alcanzado por los desarrollados fue del 7,1%. Esta expansión de las exportaciones de los países subdesarrollados se produjo incluso en el periodo 1980-1983 con un promedio anual de 5,1%, pese a una disminución del 2,4% promedio anual de las exportaciones de los países desarrollados en ese lapso.

Principales exportadores de manufacturas 1989(Miles de mill y % de particip.)

	Valor	Participación
Rep. Fed. Alemana	302,4	14,0
Estados Unidos	267,4	12,4
Japón	264,5	12,3
Francia	130,9	6,1
Italia	125,5	5,8
Reino Unido	122,6	5,7
Bélgica- Luxemburgo	76,1	3,5
Canadá	69,2	3,2
Hong Kong	66,8	3,1
Holanda	63,4	2,9

Fuente: GATT: internacional Trade 1989-1990.

La estructura mercantil de los países subdesarrollados varió en 1988 con respecto a lo tradicionalmente característico. Fueron los productos manufacturados quienes predominaron, y representaron el 54% del total de sus exportaciones. Sin embargo, tanto esta estructura como la expansión de las exportaciones de manufacturas no es un comportamiento generalizado para todos los países subdesarrollados. Se debe a la influencia de un reducido número de esas economías,

las del sudeste asiáticos, que contribuyeron al funcionamiento al funcionamiento dinámico de las exportaciones de estos productos en el área subdesarrollada. Estas economías son las de Hong Kong, Taiwán, República de Corea y Singapur (los llamados NIC's asiáticos).⁴ Estos cuatro países exportaron el 64% del total de las exportaciones de manufacturas de los países subdesarrollados en 1988, y crecieron a un ritmo promedio anual del 16% entre 1980 y 1988, además, los suministros de maquinarias y equipos de transporte constituyeron la mayor fuente de ingresos de la exportación, específicamente equipos de oficina y de telecomunicaciones, es decir, los rubros más dinámicos.⁵

1.1.2. Características generales del comercio internacional

La importancia del buen desempeño de las relaciones internacionales en el desarrollo político, comercial, cultural a nivel mundial es primordial hoy día para el logro del desarrollo integral de las naciones.

No hay una sola nación que pueda considerarse autosuficiente a sí misma y que no necesite del concurso y apoyo de los demás países; aun las naciones más ricas necesitan recursos de los cuales carecen y que por medio de las negociaciones y acuerdos mundiales suplen sus necesidades y carencias en otras zonas. Las condiciones climatológicas propias de cada nación la hacen intercambiar con zonas donde producen bienes necesarios para la supervivencia y desarrollo de áreas vitales entre naciones. El desarrollo del comercio internacional hace que los países prosperen, al aprovechar sus activos producen mejor, y luego intercambian con otros países lo que a su vez ellos producen mejor.

El comercio internacional es el comercio (circulación) de los bienes y servicios que se desarrolla entre los países a nivel de la economía mundial, o sea, el comercio entre naciones. Es decir la expresión comercio internacional designa y comprende el conjunto de movimientos comerciales y financieros que genera el mercado mundial, se trata entonces de un fenómeno universal en que participan las diversas economías internas o nacionales. Luego el comercio internacional se compone de toda la red de intercambios a escala mundial formada por el conjunto del comercio exterior de todos los países. Todos los países, incluidos los más pobres, tienen activos humanos, industriales, naturales y financieros que pueden emplear para producir bienes y servicios para sus mercados internos o para competir en el exterior. La economía nos enseña que podemos beneficiarnos cuando esas mercancías y servicios se comercializan. Dicho simplemente, el principio de la "ventaja comparativa" significa que los países prosperan, en primer lugar, aprovechando sus activos para concentrarse en lo que pueden producir mejor, y después intercambiando estos productos por los productos que otros países producen mejor.

También es necesario subrayar que en el comercio internacional intervienen tanto agentes públicos como privados. Esto significa que no se refiere sólo a los intercambios entre dos países como tales, sino entre agentes de un país con agentes extranjeros; al tratarse, en la mayoría de los casos de empresas privadas, es decir, sujetas a las legislaciones nacionales y a las leyes del intercambio mercantil, tal como ellas se manifiestan en cada momento.⁶

El comercio internacional obedece a dos condiciones básicas:

⁴ New Industrialized Countries

⁵ GATT (1989), datos obtenidos a través de diferentes tablas estadísticas

⁶ Sabemos que en el caso de los países socialistas, por el monopolio estatal del comercio exterior, esta situación es la contraria. Sin embargo, la desaparición del CAME y la progresiva habilitación en Cuba de empresas nacionales o mixtas para realizar su comercio exterior de manera autónoma, hace que la realidad se vaya haciendo cada vez más homogénea.

- Distribución irregular de los recursos económicos
- Diferencia de precios, la cual a su vez se debe a la posibilidad de producir bienes de acuerdo con las necesidades y gustos del consumidor.

El comercio internacional permite una mayor movilidad de los factores de producción entre países, dejando como consecuencia ventajas tales como:

- Cada país se especializa en aquellos productos donde tiene una mayor eficiencia lo cual le permite utilizar mejor sus recursos productivos y elevar el nivel de vida de su población.
- Los precios tienden a ser más estables.
- Hace posible que un país importe aquellos bienes cuya producción interna no es suficiente y no sean producidos.
- Hace posible la oferta de productos que exceden el consumo a otros países, en otros mercados (exportaciones).
- Equilibrio entre la escasez y el exceso.
- Los movimientos de entrada y salida de mercancías dan paso a la balanza en el mercado internacional.

Las principales teorías que explican en la actualidad el desarrollo del comercio internacional se basan en: el liberalismo, el proteccionismo y el marxismo. Las concepciones de todas las escuelas liberalista del comercio internacional han basado su fundamento en que el comercio internacional tiene efectos directamente beneficiosos, tanto para cada país que participe en él, como para el conjunto de naciones en el mundo. Sus principales exponentes clásicos fueron David Ricardo y Adam Smith.

En sentido general el proteccionismo aparece como la teoría del comercio internacional propia de la burguesía incipiente o débil. Por tanto la protección se ve como un instrumento transitorio para asegurar la existencia y el desarrollo de esa burguesía, pero se acepta el principio según el cual, en última instancia, solo el libre juego del mercado puede asegurar una asignación óptima de los recursos. Aunque hay que reconocer que han aparecido nuevas formas de proteccionismo en el comercio internacional.

Visto desde el punto de vista del marxismo, aunque Carlos Marx no tuvo oportunidad de desarrollar una teoría acabada sobre el tema, sí estableció ciertas características específicas del comercio internacional capitalista, así como su función dentro del proceso de acumulación mundial.

Tomando como base que el comercio internacional es el conjunto de movimientos comerciales y financieros que genera el mercado mundial, es decir que es aquí donde el comercio internacional tiene lugar, podemos arribar a las siguientes características del mismo:

- Las relaciones que se establecen en el mercado mundial entre los principales países participantes son relaciones de dominación y sometimiento de unos por otros.
- En este se expresan las contradicciones y características que posee la actividad productiva en el sistema.
- A este mercado le es inherente la desigual participación de los países, dado los diferentes grados de desarrollo de las fuerzas productivas, lo cual implica un complejo sistema de relaciones comerciales, de efectos adversos para los menos desarrollados.

El comercio mundial en la actualidad se efectúa en un mercado controlado por las empresas transnacionales que posibilitan una posición dominante a los países capitalistas desarrollados en los sistemas internacionales de comercialización y distribución de los productos básicos, de las manufacturas y de los servicios; por tanto los países subdesarrollados tienen un insuficiente grado de participación en la comercialización y distribución de los diferentes bienes en el intercambio mundial, además, su proceso de desarrollo económico depende en gran medida de su capacidad de exportación de los productos más vulnerables, los productos básicos, factores que condicionan el progresivo desplazamiento comercial de este conjunto de países.(Ver anexos del 1 al 6)

Los principales factores que incidieron en el crecimiento económico y en la expansión del comercio internacional, principalmente hasta la primera mitad del siglo XX fueron:

- El cambio técnico y su influencia sobre los sistemas de transporte terrestre y marítimo.
- La estabilidad cambiaria y financiera debida al patrón oro.
- La aparición de mayor número de naciones como consecuencia de la descolonización.
- El consenso en torno a la política comercial liderada por el Reino Unido y seguida por los principales países, basada en acuerdos bilaterales.

1.2. Conformación del sistema de economía mundial contemporáneo

El período comprendido fundamentalmente entre la segunda mitad del siglo XIX y la primera mitad del siglo XX marca el paso del capitalismo a su fase monopolista y a la vez la conformación del Sistema Mundial de Economía (SME), período este que definimos como internacionalización del capital, como momento trascendente en el proceso histórico del desarrollo de las relaciones económicas internacionales, pues la dinámica esencial de su estructuración tiene, en la concentración, centralización e internacionalización del capital, su punto definitorio de expansión. El significativo desarrollo del capitalismo de finales del siglo XIX e inicios del XX, empujado por los niveles de concentración del capital en las principales economías de entonces, especialmente en la de los Estados Unidos de América (además de las otras llamadas nuevas economías como Alemania y Japón, entre otras), provocan un salto cualitativo y cuantitativo en el desarrollo de las fuerzas productivas nacionales y su desbordamiento y multiplicación exterior. Se observa un salto cualitativo en el desarrollo científico-técnico, considerado por muchos como una revolución en estos campos: telégrafo, radio, teléfono; nuevas fuentes de energía (antes eran el vapor y carbón, que por supuesto siguen siendo muy importantes), ahora también la electricidad. El petróleo alcanza gran protagonismo, contribuyendo al desarrollo de la industria (especialmente la metalúrgica, la química, pero también la ligera). El comercio y el crédito se expanden como consecuencia del desarrollo industrial, produciéndose una dialéctica entre ambos desarrollos.

En general este periodo es determinante en la evolución de la economía internacional y la conformación del Sistema de Economía Mundial ya que se produce:

- El incremento en la demanda de materias primas por parte de la industria. La demanda de recursos naturales por parte de la industria transformadora, hizo crecer las importaciones y exportaciones en Europa, América del Norte y en los países del llamado Tercer Mundo.

- La revolución en el transporte (ferrocarril y barco de vapor) y de las comunicaciones, las obras de canales en el tráfico marítimo internacional (Suez, Róterdam-mar del Norte, Panamá), que contribuyeron a la reducción en los costes de transporte de mercancías entre Europa y el resto del Mundo; así como a la consolidación de las relaciones comerciales y de vínculos políticos y de otra naturaleza.
- El crecimiento de la población mundial. La demanda de alimentos de la población europea y norteamericana, pasó a depender cada vez en mayor cantidad de la producción de otras zonas del mundo.
- Aumentó la circulación monetaria y el crédito, favoreciéndose el desarrollo del capital.
- El incremento de la exportación de capitales, especialmente hacia los países más atrasados económicamente.

Aquí lo esencial, es que el proceso no es de simple internacionalización de la vida económica, política y social de los hombres, pueblos y naciones, sino que se trata de una profunda internacionalización del capital con toda su dinámica auto valorativa y de carácter ofensivo. En esta etapa o período, el capitalismo, donde la riqueza asume definitivamente la forma universal de capital, se convierte en un sistema de economía verdaderamente mundial, con lo cual se realiza la real mundialización de la vida económica y política de la sociedad. Luego de la Segunda Guerra Mundial la internacionalización del capital se transforma dialécticamente en transnacionalización como nueva cualidad que se venía dando desde inicios del siglo XX con el desarrollo del Sistema Mundial de Economía Capitalista (SMEC), se transforma, luego de la Segunda Guerra Mundial, en característica esencial del ser y movimiento del capital, condicionado en términos de desarrollo de las fuerzas productivas, por la Revolución Científico Técnica (RCT).

En este periodo o etapa se produjo una consecuente expansión de las fuerzas productivas y se intensificó la internacionalización de las relaciones capitalistas de producción, cuando la economía internacional se va haciendo más compleja, tanto cualitativa como cuantitativamente. Ejemplo de ello es el surgimiento y desarrollo de los procesos de integración económica, destacándose en este sentido la creación de la Comunidad Económica Europea (CEE) y diversos esquemas en América Latina.

Surgen además el Sistema de Naciones Unidas y numerosos organismos económicos internacionales, vinculados en mayor o menor medida a la ONU, que se dirigen a tratar de armonizar y regular la economía internacional, donde sobresalen por su importancia el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), en la esfera comercial, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) en el orden monetario-financiero. Tales organismos y sus regulaciones, expresan los intereses de las grandes potencias mundiales, pero sobre todo de Estados Unidos, que deviene en esta etapa en la potencia hegemónica por excelencia.

Otro aspecto notable del periodo se relaciona con la aparición del sistema socialista, que sí bien no logra competir ventajosamente con los países capitalistas, varía sensiblemente la correlación de fuerzas a nivel mundial. En los primeros años de este periodo, tiene lugar una recuperación notable de la economía mundial, cuando el comportamiento cíclico de los principales países capitalistas apunta hacia un auge sincrónico como resultado, en buena medida, de las demandas de la reconstrucción europea, mientras que en los países socialistas se aprecian también avances notables impulsados entre otros factores por las acciones del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME).

Desde el punto de vista de los países subdesarrollados, tiene lugar un fuerte proceso de descolonización, sobre todo en África, que condiciona el surgimiento de organizaciones que abogan por los intereses de estas naciones como es el Movimiento de Países No Alineados y la UNCTAD. Es así que comienza un período caracterizado por los intentos de reestructuración de las relaciones y economía internacionales, como es el caso de la aprobación, por parte de la Asamblea General de Naciones Unidas, de la Declaración para el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI).

Se produce un auge importante del comercio y de las relaciones financieras internacionales, al tiempo que comienza a manifestarse con especial fuerza la presencia de las Empresas Transnacionales que han devenido, al paso del tiempo, en el agente económico más dinámico de la economía mundial, de acuerdo a su enorme poderío económico y gran capacidad de adaptación a los cambiantes contextos internacionales.

Esta etapa se extiende hasta inicios de la década del 70 aproximadamente, donde los efectos de la RCT, favorecen necesariamente un cambio estructural de la economía capitalista, produciéndose un reacomodo dialéctico, un reajuste dentro de la estructura de las fuerzas productivas, a tono con la entrada del sistema en su fase crisis del ciclo industrial, con lo cual comienza a producirse un proceso masivo de sustitución del aparato productivo, en el que la ciencia y la tecnología tienen un papel determinante y rector, pero donde las nuevas tecnologías de la información, marcan su definitivo protagonismo. Es de suponer, que todas esas mutaciones tienen su reflejo también en la vida espiritual, en la cultura y sus modelos formales, en los referentes organizacionales y existenciales de la vida toda de los hombres.

El alto nivel de internacionalización alcanzado por la economía, favorecido por ciertos cambios estructurales que se producen en el sistema capitalista a partir de la década del setenta y matizado por el desarrollo de la informática, las comunicaciones, la robotización de las cadenas de creación productivas y de servicios (bajo el poder de las CTN), marcan una nueva fase en la evolución del Sistema Mundial de Economía. El nuevo contexto mundial en el que se desarrolla la economía internacional, comenzó a ser definido o conceptualizado como Globalización, por la sencilla razón de que a través de este término, se podía reflejar mejor el hecho cierto de que el mundo estaba conectado en tiempo real, además de reflejar de manera aviesa, el nivel de las megas concentraciones y centralizaciones del capital y la producción a escala planetaria. La interconexión e interdependencia de todas las actividades humanas de las diversas regiones del mundo, eran un hecho, gracias a las llamadas nuevas tecnologías de la información. Se origina un salto en los sistemas de comunicación de gran capacidad, cables, satélites, fibras ópticas, etc. En general la información (datos, textos, imágenes, sonidos) se convierte a una forma única, los dígitos binarios (unos y ceros) llamados bits.

En resumen se puede afirmar que la globalización se expresa en:

- La dimensión planetaria de las interacciones.
- La gran velocidad de propagación y creciente simultaneidad de los impactos.
- La ampliación del espectro y capacidad de influencia de los flujos de bienes, mensajes e ideas que circulan en el mundo.

- La mayor especialización de los circuitos de comunicación, que contribuye a segmentar las sociedades en estamentos diferenciados.
- La creciente porosidad de las fronteras nacionales.
- La dictadura del mercado.
- Separación entre la economía real y la llamada economía virtual.
- Tendencia al dominio de instituciones y organismos supranacionales.
- El fortalecimiento de esquemas ajustativos de integración regional.
- La exclusión y marginación de hombres, pueblos, países y regiones enteras.

Por supuesto que ese descomunal nivel contemporáneo alcanzado por las fuerzas productivas, pasa por el desarrollo de la técnica, la ciencia y la tecnología, pero en un contexto adverso para su aprovechamiento verdaderamente racional, en función de los mejores intereses de todos los hombres y los pueblos del mundo⁷

1.2.1. Organismos vinculados al comercio internacional

Como ya hemos mencionado, al final de la Segunda Guerra Mundial, y con la experiencia adquirida en los años precedentes, la solución a los trastornos producidos en el sistema económico internacional, fue buscada en la cooperación internacional

En el aspecto comercial, los resultados no fueron tan satisfactorios. Pero a pesar de la enorme complejidad de los temas a tratar y la amplitud de los mismos, se intentaron establecer las bases de una organización comercial de ámbito mundial, encargada de ordenar y regular las relaciones comerciales entre los países participantes

Es así que el 30 de octubre de 1947 surgió un acuerdo comercial firmado por 23 países que se denominó Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, cuya sigla en inglés es GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), el cual entró en vigor en enero de 1948 bajo la forma de un acuerdo comercial basado en las concesiones arancelarias negociadas entre los países firmantes.

De manera esquemática su estructura es la siguiente:

1. Un conjunto de listas de concesiones, que contienen las ventajas arancelarias otorgadas por cada uno de los países miembros a los demás y que se amplían tras las sucesivas negociaciones.
2. Un conjunto de normas comerciales que regulan la aplicación de las ventajas contenidas en las listas de concesiones, protegiéndolas de cualquier medida que las pueda anular; al mismo tiempo las normas sirven para armonizar los instrumentos de política comercial de las partes contratantes.
3. Una organización encargada de administrar el Acuerdo General, resolver los conflictos que puedan surgir entre sus miembros y patrocinar nuevas negociaciones.

⁷ Roberto Muñoz González: (2002) "Globalización-desarrollo-globalización: una lectura desde la dialéctica". Revista El Catoblepas • número 3 • mayo • página 5. España.

Objetivos y principios

El objetivo más inmediato del Acuerdo General es el robustecimiento de los principios de la liberalización del comercio y del multilateralismo indiscriminado

- Comercio sin discriminación:

El primer principio, incorporado en la cláusula de nación más favorecida de forma incondicional, es que en los intercambios internacionales no debe existir ningún tipo de discriminación. Todas las partes contratantes están obligadas a concederse mutuamente un trato tan favorable como el que den a cualquier otro país, en lo relativo a la aplicación y la administración de los derechos y gravámenes de importación y exportación. Por lo tanto, ningún país puede conceder a otro, ventajas comerciales especiales: todas están en pie de igualdad y todas pueden beneficiarse de cualquier reducción que se haga de los obstáculos al comercio.

- Protección exclusivamente arancelaria:

Este segundo principio fundamental señala que sólo se pueden proteger las industrias nacionales mediante el arancel aduanero y no por medidas comerciales de otra clase, siendo así el arancel el único rubro negociable (transparencia del mercado) en el GATT. El objeto de esta norma es lograr que se conozca claramente el grado de protección y que la competencia sea posible. Así pues, está prohibido hacer uso de las restricciones cuantitativas a la importación para fines de protección. Sin embargo, el Acuerdo admite su utilización con otros fines, tales como proteger el equilibrio de la balanza de pagos, pero en circunstancias especiales. Este segundo principio hace referencia únicamente a los productos industriales, lo que indica que los productos no industriales pueden estar sujetos a regulaciones comerciales mucho más estrictas.

- Sistema de consultas:

Otro principio fundamental del GATT es la celebración de consultas con objeto de evitar perjuicios a los intereses comerciales de las partes contratantes y que pueda originar una reacción en cadena de carácter proteccionista.

Es decir, se busca una solución, mediante la consulta, a las diferencias que existan entre las partes contratantes sobre cualquier problema surgido de la aplicación del Acuerdo. El mecanismo de solución de diferencias se basa en primera instancia en el arreglo bilateral y, si este no es posible, en la constitución de un grupo especial que examine la cuestión y formule conclusiones y recomendaciones.

- Acción colectiva:

Los países miembros deberán adoptar, de forma colectiva, las medidas que son necesarias para alcanzar los objetivos del Acuerdo General, como partes contratantes, cuando estén reunidos en período de sesiones o por medio del Consejo de Representantes.

Negociaciones arancelarias:

La reducción substancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales, es uno de los objetivos principales fijados en el Acuerdo General. Este objetivo se ha ido cumpliendo mediante toda una serie de negociaciones comerciales multilaterales celebradas por el GATT desde 1948.

Dado el movimiento contradictorio del comercio mundial y del propio GATT, y de las crecientes diferencias surgidas en las distintas rondas de negociaciones realizadas por la organización, se llegó, en la década del 80 a la llamada Ronda Uruguay. Se inauguró en septiembre de 1986 en Punta del Este, Uruguay, con la participación de 107 países; se planteó que es la más compleja y ambiciosa de las celebradas en el GATT.

- En primer lugar, incluyó a sectores que estaban excluidos del ámbito de las negociaciones del GATT, como la agricultura y los textiles.
- En segundo lugar, abarcó una serie de nuevos sectores y cuestiones, como las medidas de inversión vinculadas con el comercio, el comercio de servicios y los aspectos comerciales de los derechos de propiedad intelectual.

En la Declaración de Punta del Este se estableció que las negociaciones tendrían como primer objetivo que la liberalización, así como la expansión del comercio mundial, se realizaría en provecho de todos los países y, especialmente de las Partes Contratantes en desarrollo; por ello, acordaron que el principio de trato diferenciado y más favorable es aplicable a las negociaciones de la OMC.

Los objetivos que planteó la Ronda Uruguay, debían alcanzarse, en la práctica no se cumplieron; todo lo cual condujo a su “muerte” y a la aparición de la OMC. La Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, conocida por sus siglas en inglés, UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development); fue creada como órgano permanente de la Asamblea de Naciones Unidas en diciembre de 1964.

Se basaba en recomendaciones hechas por la Primera Conferencia sobre Comercio y Desarrollo que tuvo lugar en Ginebra del 23 de marzo al 16 de junio de 1964.

Entre sus principales funciones al ser creada, se encuentran:

- Fomentar la expansión y diversificación del comercio entre todos los países, de forma que este contribuya al desarrollo económico.
- Formular principios y políticas comerciales y adoptar medidas que sean pertinentes para tal fin.
- Iniciar medidas cuando sea pertinente en cooperación con los órganos de Naciones Unidas para negociar y aprobar instrumentos jurídicos multilaterales en la esfera del comercio internacional.
- Servir de centro de armonización de las políticas comerciales y de desarrollo de los gobiernos, así como de las agrupaciones económicas regionales.

Estructura:

Los principales órganos de la UNCTAD son: la Conferencia, la Junta de Comercio y Desarrollo, y la Secretaría. Los dos primeros son representativos en el sentido de que ellos reflejan a los Estados miembros de la UNCTAD, y el tercero, tiene un carácter administrativo y permanente, se dedica exclusivamente a los trabajos de los otros órganos y forma parte de la secretaría de Naciones Unidas.

La Conferencia, es el órgano supremo de la organización y tiene la responsabilidad de llevar a cabo las principales funciones confiadas por la Asamblea General.

La Junta de Comercio y Desarrollo, es el órgano permanente de la Conferencia y cuando esta no esté reunida, desempeñará las funciones que sean de la competencia de aquella. Examina en forma continua las recomendaciones, declaraciones, resoluciones y demás decisiones de la Conferencia, y toma las medidas aprobadas para aplicarlas, así como para asegurar la continuidad de la labor de la misma.

Principales resultados de la Conferencia:

La adopción de un conjunto coherente y sistematizado de principios y recomendaciones en la UNCTAD, que reconocían tácitamente el desequilibrio en el intercambio internacional, así como la necesidad de convertirlo En la Declaración de Punta del Este se estableció que las negociaciones tendrían como primer objetivo que la liberalización, así como la expansión del comercio mundial, se realizaría en provecho de todos los países y, especialmente de las Partes Contratantes en desarrollo; por ello, acordaron que el principio de trato diferenciado y más favorable es aplicable a las negociaciones de la OMC.

Los objetivos que planteó la Ronda Uruguay, debían alcanzarse, en la práctica no se cumplieron; todo lo cual condujo a su “muerte” y a la aparición de la OMC. La Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, conocida por sus siglas en inglés, UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development); fue creada como órgano permanente de la Asamblea de Naciones Unidas en diciembre de 1964.

Se basaba en recomendaciones hechas por la Primera Conferencia sobre Comercio y Desarrollo que tuvo lugar en Ginebra del 23 de marzo al 16 de junio de 1964.

Entre sus principales funciones al ser creada, se encuentran:

- Fomentar la expansión y diversificación del comercio entre todos los países, de forma que este contribuya al desarrollo económico.
- Formular principios y políticas comerciales y adoptar medidas que sean pertinentes para tal fin.
- Iniciar medidas cuando sea pertinente en cooperación con los órganos de Naciones Unidas para negociar y aprobar instrumentos jurídicos multilaterales en la esfera del comercio internacional.
- Servir de centro de armonización de las políticas comerciales y de desarrollo de los gobiernos, así como de las agrupaciones económicas regionales.

Principales resultados de la Conferencia:

- La adopción de un conjunto coherente y sistematizado de principios y recomendaciones en la UNCTAD, que reconocían tácitamente el desequilibrio en el intercambio internacional, así como la necesidad de convertirlo en un medio importante de desarrollo y, en consecuencia solicitaban obligaciones y compromisos por parte de los países desarrollados.

Si bien estos principios y recomendaciones no creaban obligaciones jurídicas por ser simples recomendaciones, sí tuvieron un rol importante en la creación de normas de derecho internacional en las relaciones económicas entre países desarrollados y subdesarrollados.

- La aprobación del establecimiento del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) en la II UNCTAD (Nueva Delhi, 1968), con el objetivo de dar mayor acceso a los mercados de los países desarrollados de los productos

manufacturados y semimanufacturados de los países subdesarrollados, basadas en los principios de no reciprocidad, y no discriminación.

La UNCTAD sí ha constituido indudablemente una tribuna para los planteamientos de los países subdesarrollados en función de sus intereses comerciales y de desarrollo, un foro de impulso a la cooperación económica internacional. Pero el dinamismo, en cierta medida logrado en las tres primeras conferencias, se fue perdiendo en los años siguientes, en especial a partir de 1976, que evidenciaron un creciente deterioro en el clima de la cooperación económica internacional.

Desde 1995 incumbe a la Organización Mundial del Comercio (OMC) elaborar y hacer cumplir las normas sobre el comercio en el mundo, los acuerdos de la Ronda Uruguay que crearon la OMC, obligaban a sus miembros a integrarse más profundamente en el principio del todo único, al incluirse muchas esferas que tradicionalmente se consideraban ajenas al ámbito comercial bilateral, regional y multilateral. El principio del todo único y la amenaza de sanciones impuestas por el órgano global de solución de diferencias de la OMC, confieren a la organización un mandato diferente al de todos los foros intergubernamentales que la han precedido.

Las características y el programa de la OMC superaron a los del GATT en diversos aspectos. En primer lugar, el principio del todo único amplía las normas revisadas sobre obstáculos no arancelarios a todos los países; en segundo término, algunas de esas normas, como las relativas a subvenciones y medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio (MIC), son mucho más intervencionistas; y en tercer lugar, el ámbito de las normas comerciales multilaterales, incluye ahora esferas que tradicionalmente eran de incumbencia nacional, como el comercio de servicios y la propiedad intelectual.

Por su estructura, la OMC es, conceptualmente, más democrática, que el resto de las instituciones económicas internacionales de alcance mundial. Su sistema de gobernarse mediante un país, un voto, la hace mucho más democrática que las instituciones de Bretton Woods. El órgano que decide en última instancia en la OMC es la Conferencia Ministerial, que normalmente se reúne cada dos años. Por debajo de ella está el Consejo General, con sede en Ginebra, que se reúne una vez al mes. Este Consejo también se reúne en calidad de órgano de examen de políticas comerciales y órgano de solución de diferencias. Por debajo del Consejo General, al que han de presentar sus informes, están los consejos para el comercio de bienes, servicios y propiedad intelectual; los Comités de Comercio y Desarrollo, y de Comercio y Medio Ambiente; y los grupos de trabajo establecidos para estudiar la inversión, la política de la competencia, la facilitación del comercio, el comercio y la transferencia de tecnología, la transparencia de las compras y el comercio del sector público, la deuda y las finanzas. La Conferencia Ministerial y el Consejo General adoptan sus decisiones por consenso. Si falla este, las decisiones se adoptan por mayoría simple según el principio de un miembro, un voto.

La OMC es una organización dirigida por sus miembros y carece de junta ejecutiva permanente. Los países miembros participan en sus actividades cotidianas a través del Consejo General. Su secretaría es reducida y su autonomía y poder de gestión son limitados. Con el crecimiento de la OMC ha disminuido el uso de las preferencias comerciales no recíprocas, como las del Sistema Generalizado de Preferencias, que han perdido importancia y en su mayor parte se limitan a los países menos adelantados. Hasta la fecha se han desarrollado seis rondas ministeriales de la OMC, sin que se resuelvan

definitivamente las demandas de los países subdesarrollados, pues al final siempre se imponen, en general, los intereses de los grandes países desarrollados.

Resumiendo se puede afirmar que con la creación de la OMC, el régimen de comercio internacional se hizo más complejo e intervencionista.

El sistema de comercio multilateral bajo las normas de la OMC, no ha rebasado la crisis que se acentuó durante la Ronda Uruguay. La actual evolución del comercio multilateral sostiene la posición subordinada de los países subdesarrollados en el comercio mundial, lo que conduce a una limitada capacidad de interlocución en las negociaciones multilaterales.

1.2.2. Principales características del comercio: bilateralismo y multilateralismo comercial

El bilateralismo es el intercambio de bienes y servicios entre dos países mediante negociaciones o acuerdos gubernamentales. El término suele usarse de un modo poco preciso, incluyendo los arreglos internacionales que intentan compensar problemas de balanza de pagos entre dos naciones, las preferencias que se otorgan mutuamente o aludiendo a transacciones específicas de comercio internacional.

El bilateralismo sustituye al libre cambio como forma predominante de las relaciones económicas internacionales y se caracteriza por el aumento significativo de los aranceles aduaneros y el establecimiento de restricciones cuantitativas a los intercambios internacionales, fijándose topes a la importación de cada mercadería. Se instaure el monopolio estatal sobre el comercio exterior, el control de cambios y la no convertibilidad de las monedas nacionales, de suerte que si un Estado tenía un saldo acreedor al final del ejercicio respecto de otro, no podía emplearlo en la adquisición de productos o en saldar cuentas con terceros países. En una palabra, el comercio se realizaba en compartimentos estancos entre los Estados.

El bilateralismo subsistió hasta el término de la Segunda Guerra Mundial. Al concluir ésta, emergen en la escena internacional como potencias excluyentes los Estados Unidos y la Unión Soviética, lo que trae aparejado que por primera vez en la historia, el centro de decisión político mundial deja de ser Europa y se traslada a un país americano y a otro euroasiático. Se conforman dos bloques ideológicos con sus respectivas "esferas de influencias".

La principal característica del actual comercio internacional es su multilateralidad, que contrasta con los acuerdos bilaterales entre países. Esta característica es la que confiere al comercio internacional su carácter de fenómeno global. El comercio multilateral requiere la eliminación de los acuerdos bilaterales entre países. El período transcurrido desde 1945 se ha caracterizado por los intentos para eliminar estos acuerdos y las restricciones comerciales. La institución clave en el proceso de creación de un librecambio multilateral a escala mundial ha sido el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) que permitía que los países negociaran reducciones arancelarias y la eliminación de las barreras no arancelarias al comercio.

El enfoque multilateral plantea que cada país miembro presentará una sola lista de concesiones arancelarias, sin necesidad de especificar en ella el país o países a que va dirigida, por cuanto las obligaciones se contraen con la totalidad del grupo y no con cada uno de los países individualmente considerados, a diferencia de los anteriores acuerdos bilaterales, es decir, que el país que otorga una concesión queda obligado, no sólo con el país o países con los que negoció de manera bilateral,

sino también con los restantes integrantes del grupo. Estas mayores obligaciones traen como consecuencia una menor posibilidad de modificación, lo cual se traduce, sin duda, en una mayor estabilidad de las relaciones comerciales.

Así, el multilateralismo implica por una parte la no discriminación, y por la otra, la reciprocidad en la concesión de ventajas mutuas. Ambos aspectos, implícitos en la idea del multilateralismo, presentan grandes inconvenientes para los países subdesarrollados, dada la manifiesta disparidad de las condiciones en que se encuentran los distintos países, por lo que situar en un mismo plano comercial a un país desarrollado y a otro subdesarrollado, no conduce sino al perjuicio del segundo en beneficio del primero; ya que lo que favorecería a los países subdesarrollados sería un trato preferencial; además, el exigir de estos concesiones arancelarias de valor similar a las ofrecidas para sus exportaciones, no es otra cosa que pretender aumentar aún más el crecimiento económico de los países ricos a costa del de los países pobres.

Mediante la generalización de la cláusula de NMF a todos los firmantes, el GATT pretendía superar el viejo sistema del bilateralismo, supuestamente fracasado durante el primer tercio del siglo XX y que en ocasiones se ha visto como un sistema contrapuesto al multilateralismo. La expansión del comercio mundial desde 1950 es en gran parte atribuible a la regulación del comercio mediante el sistema GATT-OMC. Ahora bien, dicho sistema no es tributario solamente de la expansión de la cláusula NMF mediante el multilateralismo, sino que ha recogido parte de la herencia anterior, los acuerdos bilaterales, e incluso ha aceptado la posibilidad de acuerdos comerciales regionales.

Una de las consecuencias de la proliferación de acuerdos que suponen excepciones a los principios de la OMC es la paradoja de que los países que reciben el trato de acuerdo con la cláusula NMF se convierten en los menos favorecidos. En efecto, el trato general en la OMC es el que se deriva del principio de NMF; ahora bien, como se ha visto anteriormente, los acuerdos regionales, bilaterales y preferenciales constituyen excepciones a dicho principio, de manera que prevén mejor trato que el de NMF.

La proliferación de este tipo de acuerdos plantea un nuevo dilema, el de su papel en el comercio mundial, es decir, si son un paso adelante en la liberalización del comercio o un freno a la liberalización multilateral en busca de la configuración de bloques regionales. Por una parte, se considera que los acuerdos bilaterales y regionales constituyen un paso más allá de los acuerdos de la OMC hacia la liberalización del comercio mundial. La importancia de los mismos puede verse en dos aspectos. En algunos casos dichos acuerdos han abierto temas de discusión sobre liberalización de actividades y sectores que luego se han adoptado en el caso de la OMC. En muchos casos, esos acuerdos incluyen avances en temas como inversiones, propiedad intelectual, medio ambiente, u otros, que sin embargo, no forman parte de los acuerdos generales en la OMC. Todo ello constituye una aportación de temas nuevos que se han introducido en el proceso de negociaciones multilaterales y que han significado avances en la expansión del comercio. Pero por otra parte, persisten temores de que la proliferación de acuerdos regionales pueda suponer un freno en el proceso de liberalización comercial y el propio debilitamiento del sistema multilateral. En efecto, los temores se deben a la posibilidad de que se tienda a construir fortalezas que primen la desviación de comercio frente a la creación de comercio, es decir, orientadas hacia el interior y no a competir con el exterior. En ese sentido, parece existir el temor de que la OMC no es excesivamente rigurosa en el análisis de los acuerdos comerciales. Además, la creación de acuerdos comerciales puede generar un efecto dominó que induzca a

la firma de acuerdos de carácter estratégico, es decir, no orientados por los flujos de mercado con los principales socios comerciales, ante el temor de algunos países de quedarse aislados. La consecuencia de todo ello puede ser el predominio del interés por los acuerdos particulares por parte de los países, en detrimento del interés en el marco multilateral, y por lo tanto, la pérdida del impulso liberalizador multilateral y, sobre todo, la pérdida de poder de la OMC y de la eficacia de sus mecanismos de liberalización comercial. El problema que plantea estas circunstancias en que se mueven las relaciones comerciales es algo más que una dicotomía bilateralismo/multilateralismo; ya que ambas opciones son teóricamente contempladas por la OMC. Lo que podría plantearse es una crisis de liderazgo en el marco del comercio internacional.

El sistema GATT-OMC se ha dotado de una flexibilidad en el que las excepciones han tenido un papel esencial. Las excepciones a las normas han permitido la convivencia del proceso de liberalización con importantes restricciones al comercio durante décadas, en sectores como la agricultura y los productos textiles. Las excepciones a los principios han permitido la existencia de trato diferenciado a determinados grupos de países, a través de la concesión de preferencias, así como la convivencia del multilateralismo con el bilateralismo y los procesos de integración regional. Todo ello ha permitido el mantenimiento del consenso en torno a las reglas de juego del comercio internacional. Ahora bien, la importancia de fenómenos de las excepciones de la OMC, principalmente el bilateralismo y los acuerdos regionales, así como la emergencia de grandes países en desarrollo (China, India) que reclaman mayor protagonismo en el comercio mundial, pueden constituir amenazas para el actual status quo y consenso en torno a las normas de la OMC. La propia creación de la OMC y el consiguiente fortalecimiento de las reglas del comercio mundial en la Ronda Uruguay constituyeron un paso importante ante posibles eventualidades de debilitamiento del consenso entre las grandes potencias comerciales. Se trata ahora de que la fortaleza institucional también sea el elemento fundamental ante posibles cambios en el status quo que reclamen mayor protagonismo para los países emergentes en el comercio mundial, incluso más allá de los aspectos comerciales. En este sentido, los países desarrollados deben realizar un ejercicio de responsabilidad para mantener el consenso, que permita integrar las diferentes opciones de acuerdos regionales en el marco multilateral. La cooperación en estos temas se hace cada vez más necesaria para la integración de los países en desarrollo en el contexto comercial internacional, de manera que la liberalización comercial de los mismos pueda realizarse paulatinamente.

Sin duda que el desarrollo del comercio multilateral en el contexto de los procesos de globalización neoliberal, ha dinamizado de manera significativa el comercio internacional, pero se mantienen y profundizan las grandes asimetrías del mismo, favoreciendo a los países desarrollados y perpetuando la dependencia y subordinación de los países subdesarrollados. (Ver anexos del 7 al 16)

1.2.3. Principales obstáculos del comercio bilateral

El comercio bilateral restringe la zona en que se podrán desempeñar los países en el intercambio del mercado mundial, es decir este tipo de comercio frena de cierta manera ese flujo constante que se da en el mercado puesto que el comercio y las relaciones se establecen entre 2 países mientras que se pueden lograr muchos más beneficios cuando se realiza de forma multilateral, es así que el bilateralismo, como opuesto al multilateralismo o al comercio libre, resulta un sistema que restringe el comercio de las naciones involucradas, impidiendo el libre flujo de las mercancías y, por lo tanto, los beneficios de la

especialización internacional. Uno de los efectos más inmediatos del bilateralismo es la distorsión de los procesos de integración regional y subregional, otro de sus efectos es que acorta los espacios de expansión que tendrían otros bloques económicos

2.1. Definición de las barreras arancelarias y no arancelarias. Características y funciones.

2.1.1. Definición de las barreras arancelarias. Características y tipología

El estudio de las políticas comerciales es un aspecto de gran importancia para comprender y completar el análisis de las particularidades actuales del sistema de comercio internacional.

La política comercial es el conjunto de principios, instrumentos y normas utilizadas por un país para regular sus relaciones comerciales con el exterior. Esta puede llevarse a cabo de forma directa o indirecta, pero su objetivo final de incidir sobre la orientación, estructura y volumen del comercio exterior, es una constante en todos los países.

El diseño de la política comercial, no es un proceso independiente de las actividades normales que desempeñan los diferentes gobiernos, por cuanto está estrechamente vinculada con los principios y objetivos de política exterior y forma parte de la política económica global de un país. En consecuencia, esta no es sólo un agrupamiento de elementos técnico-económicos, sino que además se sustenta y está influenciada por consideraciones políticas, culturales y sociológicas en general.

Cuando se producen desequilibrios de la balanza de pagos, los gobiernos tratarán, lógicamente, de fomentar las exportaciones. Pero lograr tal objetivo en algunos casos, se sentirán tentados a utilizar medidas perjudiciales para el resto de los países, por lo que pueden provocar reacciones desfavorables.

Instrumentos de política comercial:

Varios son los tipos de instrumentos y (o) medidas que están a disposición de los gobiernos para controlar sus relaciones comerciales externas. Una clasificación general de estas sería:

- Las medidas arancelarias (MA).
- Las medidas pararancelarias o no arancelarias (MNA).

Las barreras arancelarias: tienen como principio acrecentar los ingresos fiscales, o proteger la industria nacional de la competencia extranjera. Su principal instrumento es el arancel o tarifa aduanera, cuyo surgimiento se remonta a varios siglos atrás.

El arancel es un impuesto (o gravamen) que se impone a un producto (de exportación o importación) cuando cruza una frontera nacional, siendo el más común, el gravamen que se carga sobre los bienes importados, el cual es cubierto, en última instancia, por los consumidores finales.

Como este impuesto supone un aumento en el precio de las mercancías, los proveedores extranjeros pagan de forma indirecta el incremento del costo de las importaciones, debido a que sus posibilidades de competitividad (vía precios) en el mercado interno se ven afectadas negativamente.

Aunque el arancel incide en la contracción del volumen de comercio, este no impide la entrada de las importaciones, a no ser que sea «prohibitivo» (muy elevado) y obligue al país a vivir en un régimen de autarquía.⁸ En todo caso, hay que tener

⁸ **MILDADES CHACHOUADES: Economía internacional, 1985, p. 196. Para más detalles sobre los efectos del arancel en los precios, la producción, el consumo, el volumen de comercio y el bienestar general de un país, en las pp. 190-203. La distinción entre país «pequeño» y “grande” que para este análisis realiza el autor, se ajusta perfectamente a las diferencias que existen entre un país subdesarrollado y otro desarrollado**

presente que, como regla general, los importadores siempre están dispuestos a cubrir gastos mayores por mercancías de calidades superiores, que con certeza serán vendidas internamente, aun a precios más elevados.

Según sea el método que se utilice para recaudar los derechos de aduana y al tener en cuenta sobre cuál característica del producto objeto de comercio se aplicará el impuesto, estos pueden clasificarse en las formas siguientes:

- Derechos específicos: se aplican a las mercancías por unidad de peso, medidas o volumen. Por ejemplo, a un importador norteamericano de un automóvil europeo, puede que se le exija pagar \$100 de impuesto de importación al gobierno estadounidense, sin tomar en consideración el precio pagado por el automóvil al exportador europeo, de modo que este tipo de tarifa proporciona una protección fluctuante cuando los precios varían de un país a otro.
- Derechos ad valorem: son aquellos que se aplican de acuerdo con un porcentaje fijo del valor de las mercancías. Por ejemplo, el 10 % del valor del acero importado. Estos derechos suponen una protección constante a todos los niveles de precios, sin embargo, el ingreso fiscal por concepto arancelario puede ser fluctuante en dependencia de las variaciones del precio.
- Derechos compuestos: son aquellos que se especifican como una combinación de los dos anteriores. Por ejemplo, al importador norteamericano de un automóvil se puede obligar a pagar \$100, más el 1 % del valor del automóvil.

Existen también tarifas o derechos de estación (temporada) que son usuales para los productos perecederos, como los agropecuarios, los cuales gravan con más fuerza al producto extranjero, con el objetivo de proteger la producción nacional en determinados periodos del año. No obstante, generalmente los diferentes países hacen un mayor uso de los derechos ad valorem.

Otras clasificaciones suelen realizarse para agrupar los derechos de aduana y reflejar las distintas regulaciones que en materia arancelaria tienen la mayoría de las naciones. Ello estará en dependencia de los objetivos concretos de cada análisis. A los efectos de este trabajo sólo interesa mencionar que todas esas regulaciones están recogidas en un documento de uso internacional conocido como Arancel de Aduanas. Este cumple múltiples funciones, y constituye un instrumento de gran importancia en las negociaciones comerciales entre los diferentes países.

En la actualidad, los niveles arancelarios han dejado de ser considerados como las barreras más importantes al comercio. Resultado de un proceso internacional de liberalización comercial, iniciado desde finales de la década del cuarenta (cuyo elemento central fueron los aranceles), las tarifas aduaneras han disminuido considerablemente, sobre todo en los mercados de países desarrollados y en los productos de mayor interés para estos países (bienes manufacturados). Así, el promedio de los aranceles descendió desde un nivel aproximado del 40 % a fines de la Segunda Guerra Mundial a menos del 5 % a mediados de los ochenta.⁹

Sin embargo todavía los aranceles permanecen elevados en algunos países y sectores (dispersión arancelaria), especialmente para aquellos productos que por lo general sientan la pauta en las exportaciones de la mayoría de los países subdesarrollados, como por ejemplo ciertos productos agrícolas y alimenticios, así como algunas manufacturas con uso

⁹ DIANA TUSSIE y GABRIEL CASABUFU: -Apertura y regulación selectiva: un nuevo sistema de comercio internacional-, en: Investigación económica, no. 196. UNAM, abril-junio 1991, p. 21.

intensivo de fuerza de trabajo, en los que estos países, tienen ventajas comparativas. Sobre los productos que más interesan a estas naciones recae además con gran fuerza, la progresividad de los derechos o escalonamiento arancelario (mecanismo mediante el cual las tarifas son superiores a medida que aumenta el grado de elaboración de la mercancía).

También el trato arancelario que ofrecen algunos países desarrollados a los subdesarrollados (en su conjunto) es menos favorable que el que aplican a las otras economías desarrolladas.¹⁰

La pérdida de significación de las barreras arancelarias como instrumento de protección, especialmente debido a las presiones de los organismos internacionales de comercio, en el contexto de la aplicación del modelo neoliberal, permitió que fueran reemplazadas por otro tipo de restricciones o formas de regulación no arancelarias. Cada vez se centra más la atención en una amplia variedad de medidas no arancelarias utilizadas por los gobiernos, fundamentalmente por los estados capitalistas desarrollados y sus empresas transnacionales, con vista a mejorar su competitividad y su dominación en los mercados interno y externo, al punto de que tales medidas se han ido insertando, de manera orgánica, en sus respectivas legislaciones comerciales.

2.1.2. Las barreras no arancelarias. Características y funciones

El concepto de barrera no arancelaria es sumamente amplio. En principio, toda intervención del gobierno en la producción y el comercio, con excepción de los aranceles, que pueda afectar a los precios relativos, las estructuras de mercado y las corrientes comerciales internacionales, puede considerarse una medida no arancelaria.

También, como lo que hoy se engloba bajo el concepto de protección abarca una cobertura mucho más amplia que la histórica, por el hecho de que la liberalización efectuada ha ido afectando el contenido mismo de este, las MNA suelen definirse por algunos especialistas como: toda regulación estatal o práctica gubernamental que introduce un tratamiento desigual para aquellos bienes producidos internamente respecto a los bienes provenientes del exterior de producción igual o similar.¹¹

Hoy estas prácticas se han convertido en uno de los principales obstáculos al comercio, cuyas implicaciones rebasan el estricto límite comercial, debido no sólo a su diversidad, sino también por el carácter complementario que en su aplicación han tenido la mayoría de ellas.

A lo largo de toda la década del 80, e incluso desde el decenio precedente, las MNA se han venido multiplicando y perfeccionando su accionar de manera muy sutil.

La enumeración detallada de las formas que asumen dichas medidas es en extremo difícil. Sin embargo, una idea aproximada de todo el conjunto de medidas que suelen emplearse para regular y (o) administrar las importaciones, puede ser extraída de la clasificación por grandes grupos que para tales efectos ha realizado la UNCTAD.

- Medidas pararancelarias o de naturaleza fiscal: son las que aumentan el costo de las importaciones de un modo similar al de las medidas arancelarias.

¹⁰ UNCTAD: «Problems of Protectionism and Structural Adjustment Addendum» (Statistical and Information Annex) (TD/B/1282/Add. 1), 22 January 1991, pp. 29-31

¹¹ TUSIE: Op. cit., p. 22.

- Medidas de control de la cantidad: son aquellas cuyo objeto es restringir la cantidad de las importaciones de un producto determinado, procedente de todos los orígenes o de determinados orígenes, ya sea mediante la concesión restrictiva de licencias y el establecimiento de un contingente predeterminado, o mediante prohibiciones.
- Concesión automática de licencias: son aquellas medidas de carácter formal que no suponen una limitación por sí mismas. Sin embargo, incluyen medidas de control como la vigilancia de las importaciones, cuyo solo establecimiento indica una preocupación por un posible aumento de las importaciones, que puede inducir a los países exportadores a reducir estas, ya que crea incertidumbre en cuanto a la continuidad del acceso al mercado. En ocasiones, es una medida precursora de la limitación de las importaciones.
- Medidas monetarias y financieras: son las que regulan el acceso a las divisas y el costo de las mismas en relación con las importaciones, y definen las condiciones de pago. Estas pueden hacer aumentar el costo de las importaciones de modo similar al de las medidas arancelarias o pararancelarias. Su uso es más frecuente en los países subdesarrollados.
- Medidas de control de precios: tienen por objeto aumentar los precios de las importaciones para aproximarlos a los precios de los productos nacionales. Con este fin se decretan precios mínimos y se aplican gravámenes variables. Otras medidas de este tipo son los derechos antidumping (DA) y los compensatorios (DC). En teoría, los DA se aplican a un producto vendido en el país importador a un precio inferior al cotizado en el país exportador. Los DC se aplican para compensar las desgravaciones o subvenciones a la exportación, con el criterio que tales medidas crean una situación que se aproxima más a los resultados que se obtendrían en condiciones de libre comercio. Sin embargo, existen evidencias de que esas medidas tienen un mayor efecto disuasivo en las importaciones que las reglamentaciones comparables (fundamentalmente antimonopolio) a que están sujetas las empresas nacionales y que protegen a los productores internos.
- Medidas monopolísticas: están relacionadas con mecanismos oficiales que crean una situación de monopolio, al otorgar derechos exclusivos a un agente económico o a un determinado grupo de agentes.
- Otras medidas: comprenden reglamentaciones y exigencias que no pertenecen a ninguna de las categorías anteriores, por ejemplo: los controles de calidad previos a la expedición; los trámites aduaneros adicionales; las normas y reglamentos técnicos, así como los requisitos relativos a las marcas, las etiquetas y los embalajes.

Como se puede apreciar, la lista de MNA es bastante extensa, y abarca desde aquellas explícitas y muy estrictas, como los contingentes (incluidos los acuerdos de limitación voluntaria de las exportaciones) hasta sutiles formalidades aduaneras, los reglamentos sanitarios, de salud, normas técnicas y de seguridad. En sentido general, la protección de las medidas explícitas será mayor que la de las medidas implícitas o más sutiles. No obstante, en algunos casos las primeras producen efectos más bien discretos sobre el comercio, mientras que las segundas son sumamente protectoras.

Existen, además, otros instrumentos utilizados por los gobiernos a fin de forzar las exportaciones de manera agresiva y así desplazar a sus competidores en los mercados externos. Entre estos se encuentran los estímulos de diversos tipos, fundamentalmente de carácter crediticio para facilitar y (o) asegurar las operaciones de exportación (como los créditos de

exportación que se emplean en la venta de bienes de capital y la garantía estatal a estos créditos); las primas monetarias a los exportadores: los controles de cambios favorables a estos; y la discriminación de precios internacionales como el dumping y los subsidios, que son considerados como forma de competencia «desleal».

A los subsidios a las exportaciones, por su parte, también se les puede considerar como una forma de dumping, pero de carácter oficial, debido a que efectivamente reducen los precios cobrados a los compradores externos, y distorsionan la competencia entre los países exportadores. Estos son muy frecuentes en el comercio de productos agropecuarios, dada la alta sensibilidad política y estratégica interna de este sector, que es uno de los mecanismos más utilizados para dar salida en los mercados mundiales a la producción excedentaria que la demanda interna no absorbe, además de un medio para conquistar cuotas de mercado.¹²

Otros medios empleados en la regulación de la actividad comercial son los tratados y convenios. Históricamente, estos surgieron antes que ningún otro instrumento de política comercial, siendo una de las vías más importantes de lucha por los mercados externos.

Las más variadas cuestiones económicas pueden ser objeto de tratados y convenios comerciales, por ejemplo: los derechos económicos de los ciudadanos y las empresas (como el derecho de establecimiento, de adquisición de bienes, realización de actividades comerciales); la navegación; el transporte ferroviario; el régimen aduanero; las restricciones cuantitativas al comercio; etc. De ahí que la forma que asumen también es muy diversa. Sin embargo, el objetivo fundamental de estos mecanismos es el establecimiento de condiciones político-comerciales para la introducción de mercancías de cada parte contratante en el territorio de la otra.

Los tratados comerciales se concentran, por lo general, para el mediano plazo, mientras que los convenios tienen normalmente una duración no superior al año. Ambos persiguen, ante todo, la satisfacción de los intereses económicos de las partes.

Todas las prácticas regulatorias del comercio pueden agruparse, de acuerdo con los fines específicos que persiguen, de la siguiente manera:¹³

- Medidas proteccionistas: Son las acciones económico-comerciales instrumentadas por los Estados con el objetivo de proteger sectores industriales o su mercado de la competencia extranjera.

¹² Este estatus especial (base electoral y seguridad alimentaria) ha llevado a muchos gobiernos (sobre todo de países capitalistas desarrollados) a instrumentar amplias políticas de subsidios tanto a la producción como a la exportación; algunas de las cuales consisten, en lo esencial, en la fijación de un precio base muy por encima del precio de equilibrio (de mercado) por medio del cual compra a los agricultores cualquier cantidad que ellos no puedan vender. Sin embargo, como el gobierno no puede vender en el mercado interno todo el excedente acumulado, la única opción viable es venderlo a compradores externos a precios reducidos.

Según estimaciones de la Organización de Cooperación y Desarrollo (OCDE) en 1989, los subsidios agrícolas de la CEE, Japón y Estados Unidos fueron de \$ 53; \$ 34 y \$ 32 000 millones, respectivamente. Ello ha devenido en un obstáculo de la mayor importancia para los exportadores agrícolas de países subdesarrollados, cuyos ingresos de exportación disminuyen por el efecto depresivo que tales políticas tienen en los precios internacionales de las materias primas agropecuarias. Véase UNCTAD (TD/B/1282), Op. cit., p. 21

¹³ SILVIO BARO: «Las prácticas comerciales restrictivas: su lugar en el comercio mundial y su impacto en los países subdesarrollados», en: Temas de Economía Mundial # 22, CIEM, 1988, p. 52.

- Medidas discriminatorias: Abarcan las acciones económico-comerciales y otras que son utilizadas por los Estados para brindar un trato diferente a los distintos países con los cuales mantienen relaciones, y mediante las que se desean obtener fines económicos y políticos.
- Medidas coercitivas: Son las acciones económico-comerciales y otras utilizadas por los Estados para agredir económica y políticamente a otros países y que persiguen ejercer presiones sobre estos para el logro de objetivos básicamente políticos.
- Medidas restrictivas: Son las acciones económico-comerciales y otras emprendidas fundamentalmente por las empresas transnacionales de los Estados capitalistas desarrollados, con el objetivo de conseguir de modo artificial, una posición dominante en los mercados nacionales y (o) internacionales, dilatar la realización de los necesarios cambios estructurales e, incluso, posibilitar a los Estados capitalistas sedes de estas empresas, la consecución de determinados objetivos políticos.

Debe resaltarse que este conjunto complejo de acciones, históricamente se ha desarrollado tanto en condiciones de predominio del bilateralismo como del multilateralismo y cada vez guarda menos correspondencia con el discurso fundador del GATT, como de la actual filosofía de la OMC.

A las MNA menos convencionales, como las limitaciones voluntarias de las exportaciones, el manejo de los precios y otras disposiciones de comercialización ordenada, se les conoce como medidas de la «zona gris», lo que significa que son, o bien incompatibles con las obligaciones de los países en el GATT y su sucesor, o de compatibilidad incierta con estos.

El atractivo especial que tienen hoy en día las MNA reside en que son menos visibles y su multiplicidad las hace más adaptables a las distintas modalidades y grados de protección que se desea otorgar a los sectores e industrias nacionales.

Para analizar el proteccionismo no arancelario, por lo general se utilizan los indicadores de coeficiente de cobertura comercial y el índice de frecuencia, los cuales fundamentalmente miden la incidencia de las MNA, pero expresan poco acerca del carácter restrictivo de las mismas. El primero mide el valor de las importaciones afectadas por las MNA como proporción de todas las importaciones, mientras que el segundo indica el número de corrientes comerciales abarcadas por las MNA como proporción del número total de flujos comerciales.

Ambos indicadores, por separado, dan una visión parcial del alcance de las barreras, por lo que son complementarios. El coeficiente de cobertura no tiene en cuenta el efecto restrictivo de los obstáculos no arancelarios. Por otro lado, la existencia de una barrera cualquiera queda reflejada en el índice de frecuencia, sin embargo este no registra la importancia de los volúmenes de comercio afectados.

Una parte desproporcionada de las MNA aplicadas en los países desarrollados están dirigidas contra los países subdesarrollados. Esto obedece no sólo al efecto combinado de las MNA selectivas y la estructura del comercio entre ambos grupos de países, sino también a la existencia de arreglos especiales entre países desarrollados, que han conducido, entre otras cuestiones, a la disminución de la incidencia de este tipo de medidas en sus transacciones comerciales.

La UNCTAD ha estimado que las pérdidas de exportaciones de los países subdesarrollados, que fueron atribuibles a los MNA durante los últimos años del decenio de los 80, fue del orden de los \$4,6 000 millones, o sea, el 18 % de las exportaciones corrientes de los productos analizados hacia los mercados más importantes que imponen las limitaciones. Asimismo, el estudio concluyó que las mayores afectaciones se registraron en los productos de la pesca destinados al Japón, las exportaciones de acero hacia Estados Unidos y la CEE y los aparatos electrónicos para uso doméstico, así como determinados productos agropecuarios dirigidos al mercado comunitario.¹⁴

Otros análisis realizados para el caso concreto de los países de América Latina y sus principales mercados de exportación, revelan las afectaciones a la región en sus ingresos de exportación, como resultado de las medidas restrictivas aplicadas contra los productos latinoamericanos por Estados Unidos, la CEE y el Japón. Aun mirando con reservas los resultados obtenidos debido a las limitaciones del modelo utilizado, se ponen de manifiesto los cuantiosos recursos que ingresaría América Latina tanto desde el punto de vista agregado, como a nivel sectorial, de producirse una liberalización completa en esos mercados.¹⁵

El proteccionismo de nuevo tipo (o no arancelario) cobró fuerza a partir de los años 70 y 80 y ha tenido su máxima expresión en los mercados de los principales países capitalistas desarrollados. Mientras la gran mayoría de las naciones subdesarrolladas emprendieron el camino de la liberalización comercial, compulsados por las nuevas circunstancias económicas y las políticas exógenas que se han visto obligados a aplicar, los Estados industrializados, contrarios a su retórica librecambista y desreguladora (sin negar de plano los efectos benéficos del libre comercio), acuden no sólo a los instrumentos tradicionales de protección interna, sino a expedientes novedosos de regulación de la competencia.

2.2. Características generales de América Latina

Latinoamérica o América Latina, en sentido amplio es todo el territorio americano al sur de Estados Unidos. En sentido más estricto, Latinoamérica comprende todos los países del continente americano que fueron colonias de España, Portugal y Francia, así como otros idiomas derivados del latín. Comprende a casi la totalidad de América del Sur (excepto Guyana y Surinam), de América Central (excepto Belice) y algunos países del Caribe como Cuba, Haití y República Dominicana, de América del Norte apenas México es considerado como parte de América Latina. Por tanto América Latina engloba 21 países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Dominica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Rep.Dominicana, Uruguay y Venezuela. Existen además 11 territorios que no son independientes y por tanto no pueden ser considerados países.

La estructura económica de estos países está subordinada a las reglas impuestas por los intereses coloniales e imperialistas, que en buena lógica los convirtieron en productores de materias primas baratas para el gran capital y en

¹⁴ UNCTAD: **Proteccionismo y ajuste estructural**, «Costos y consecuencias de las medidas no arancelarias que afectan desfavorablemente a las exportaciones de los países en desarrollo» (TD/B/1284), 26 de diciembre de 1990, pp.16-19. ^Ibid., p. 12.

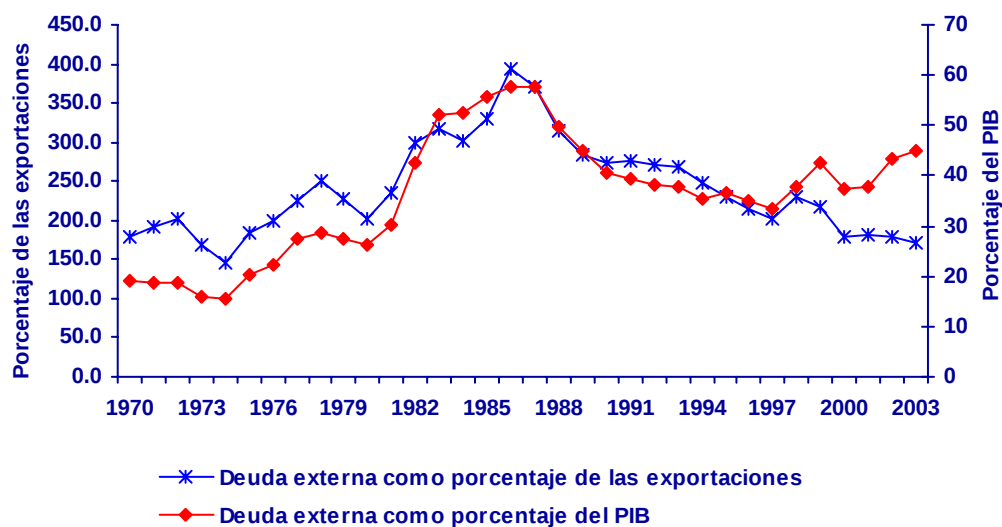
¹⁵ Fuente: REINALDO GONCALVES y JUAN A. DE CASTRO: «El proteccionismo de los países industrializados y las exportaciones de la América Latina», en: Trimestre económico, no. 22, abril-junio 1989, p. 462.

consumidores de los bienes industriales de la metrópolis. Además su estructura económica se caracteriza por la heterogeneidad productiva en el plano socioeconómico y el atraso tecnológico y social.

La baja productividad del trabajo es clave para entender el fenómeno de la baja capacidad de generación de excedente económico el que resulta a su vez muy inestable e incierto por factores naturales incidentes y por el comportamiento de los precios de los productos básicos en el mercado mundial al que están subordinados.

La incapacidad de estos países para autopropulsar el despegue económico y arribar a la autosustentabilidad del crecimiento económico es quizás el más conspicuo de los rasgos del subdesarrollo y de la dependencia. El ahorro interno es claramente insuficiente a fin de alimentar procesos de acumulación (inversión) para el desarrollo de lo que viene dado en primer lugar por el magro excedente económico que generan y por la enorme brecha existente en la distribución del ingreso entre el pequeño segmento de ricos y la masificación de la pobreza con muy pobre acceso a los mercados. La deuda externa es otro fenómeno contemporáneo que no deja de crecer a partir de la crisis de 1982 hasta ahora constituyendo una sangría millonaria que absorbe una buena parte de los ingresos duros en divisas que reciben los países por sus exportaciones y que dejan de servir a la acumulación y al desarrollo económico y social. Los países deudores se ven obligados a incrementar cada vez más las exportaciones y a reducir con la misma intensidad las importaciones para solventar el pago de los intereses y el principal de la deuda, lo que se convierte en un obstáculo al ahorro nacional en función del desarrollo. (Ver gráfico)

Endeudamiento Externo



Fuente: José Antonio Ocampo: *La liberalización económica latinoamericana a la luz de la historia*.

La falta de equidad distributiva (se refiere a cómo y en cuánto se distribuye el ingreso nacional entre los grupos sociales) alcanza dimensiones alucinantes y perversas. El foso que separa la participación de los segmentos más pobres del grupo de los más ricos es francamente alarmante para no decir impúdico en los países pobres.

La desconexión del consumo interno de las posibilidades y realidades de los países es otro capítulo de las distorsiones enajenantes en los países subdesarrollados. El mercado interior carece del dinamismo y dimensión suficientes para generar estímulos económicos que impulsen al capital nacional a la inversión, a la industrialización y definitivamente al crecimiento económico.

El bajo nivel de vida y el atraso social son un resultado directo de la estructura deformada de la propiedad y de la producción interna y de la dependencia externa al capitalismo monopolista internacional. El bajísimo nivel del ingreso per cápita, el analfabetismo, la precariedad de la salud, el estado deplorable de la cultura y de casi todos los servicios a favor del hombre, la baja esperanza de vida al nacer, la mortalidad infantil y otros tantos indicadores sociales y humanos marcan el estado descomunal de atraso y pobreza del mundo subdesarrollado.

Síntesis de los rasgos principales de los países latinoamericanos:

1. Dependencia política y económica de algún centro de poder imperialista.
2. Dimensión limitada, atraso y deformación congénitos de las fuerzas productivas materiales. Descansa en el sector primario, agroindustrial y/o turismo.
3. Estructura económica heterogénea y diversa en correspondencia con las fuerzas productivas internas y el dominio del capital extranjero. Relaciones precapitalistas en el agro, polos del gran capital nacional y extranjero, alta participación del sector informal o tradicional.
4. Pequeñez del mercado interno. Poca dimensión poblacional, del ingreso per cápita y de la demanda interna. Fuerte limitación para la apropiación de tecnologías de producción en gran escala.
5. Baja productividad del trabajo y en consecuencia excedente económico pequeño e insuficiente, pero además vulnerable e incierto para garantizar el crecimiento auto sostenido.
6. Insuficiente capacidad de ahorro interno para el despegue económico. Limitado en función del excedente económico y capacidad de ahorro interno a lo que se suma la creciente deuda externa.
7. Desigualdad en la distribución del ingreso: falta de equidad distributiva.
8. Economías en extremo abiertas. Reproducción dependiente del mercado externo.
9. Desarrollo humano bajo. Desempleo crónico y subempleo masivo, atraso social, analfabetismo etc.

La precaria situación económica que atraviesa el mundo subdesarrollado, caracterizada por la incapacidad de acceder a la nueva tecnología que impacta la producción y los servicios; la creciente deuda externa; el déficit financiero; la escasez de inversión; la desfavorable posición ante la competencia del mercado mundial y la presión de las grandes potencias, entre otros muchos elementos, llevan necesariamente a estos países a la formación de bloques económicos, como vía para sobrevivir al impacto globalizador. La regionalización conlleva a la formación y consolidación de zonas económicas de mayor tamaño que favorecen a los países miembros, pues se crean nexos fuertes entre ellos y los enfrenta al mercado en mejores condiciones.

Sin embargo la solución para los países subdesarrollados se encuentra en ese proceso más profundo que llamamos integración, y que representa mucho más que negociaciones de apertura comercial y aspectos económicos. En general la

integración económica y la regionalización son tendencias que marchan de la mano. Pueden constituir una vía para mejorar la inserción de los países miembros en la compleja economía mundial de nuestros días, aunque deben tenerse muy en cuenta las particularidades propias de cada uno de los países participantes. No pueden interpretarse como un fin en sí mismo, no constituyen condiciones suficientes que garanticen el éxito de los miembros, puesto que los aspectos esenciales parten sobre todo de la situación interna de los mismos, y de la voluntad política de sus gobiernos, elementos que a su vez están sometidos a las circunstancias externas. No obstante los procesos de integración traen consigo innumerables beneficios, y son, en el caso de las economías subdesarrolladas, la alternativa para ir saliendo progresivamente del estancamiento y las presiones a que son sometidas por las exigencias del capitalismo globalizado.

2.3. Concepciones sobre la integración: algunas valoraciones críticas

La integración convive con particularismos nacionales y es en esencia respetuosa de las diferencias, pero también requiere de la construcción de un imaginario colectivo de identidad. Debe permitir, junto con la autoafirmación de particularismos y autoestima de los pueblos, la construcción de una identidad: la identidad regional. Se trata de que los pueblos, las instituciones y empresas, y el Gobierno, sientan que el proceso de integración es un objetivo deseable y para su beneficio. Si bien la integración es para los países de la América Latina y el Caribe, a diferencia de los países del continente europeo (donde surge como necesidad histórica del propio desarrollo), una condición imprescindible para aspirar al desarrollo en medio de la creciente formación de grandes bloques regionales que ocupan posiciones predominantes en la economía mundial, sólo una integración basada en la cooperación, la solidaridad y la voluntad común de avanzar todos hacia niveles más altos de desarrollo, puede satisfacer las necesidades y anhelos de los países latinoamericanos y caribeños y, a la par, preservar su independencia, soberanía e identidad.

Actualmente, se tiende a confundir las negociaciones de apertura comercial que se dan en los ámbitos multilaterales y hemisféricos con la integración misma. El concepto y la esencia de la integración, nos remiten a un proceso donde las partes, normalmente los estados nacionales, buscan unir elementos previamente dispersos, desarrollando acciones en los ámbitos de la economía, la política y la actividad sociocultural de los pueblos, con el propósito de eliminar los factores de separación y desarrollar un sentido de solidaridad y pertenencia. Se trata de un proceso en el que dos o más colectividades que están separadas por una frontera y un sistema jurídico institucional, construyen andamiajes que buscan aminorar esos factores de separación y desarrollar una dinámica de convergencia que culminen en la integración plena. Etimológicamente integración es la acción y efecto de integrar, o sea, de formar las partes de un todo o completar las partes que faltan de un todo. Es un proceso donde dos o más naciones comienzan a trabajar por unirse para formar un solo mercado. Para esto, es necesario realizar una serie de actuaciones de acoplamiento de las estructuras y las políticas nacionales; este proceso de acoplamiento exige, a medida que avanza y se profundiza la creación de órganos supranacionales que permitan una coordinación política cada vez más estrecha que facilite alcanzar la integración económica. Este proceso es, además, regulado concientemente por los sectores dominantes.¹⁶

¹⁶ Colectivo de autores: *Economía Internacional*, Tomo II, Editorial Félix Varela, La Habana, 1998 p10

No se debe identificar tampoco la integración con el regionalismo. El regionalismo se refiere a aquellas circunstancias donde determinadas regiones desarrollan un grado importante de intercambios y por ello se produce una interdependencia. Esos intercambios pueden estar acompañados de experiencias históricas, tradiciones culturales y toda una dinámica regional convergente, de los que se derivan nexos y transacciones que también conllevan interconexiones políticas y sociales. Así también, en el regionalismo se dan situaciones donde interactúan los Estados a través de negociaciones, sin que por ello se planteen necesariamente procesos hacia una integración. El regionalismo, por tanto, puede o no implicar la integración en el sentido de un proceso que tiende a acercar a los pueblos y superar los factores de separación, buscando finalmente la unión.

Sin embargo, la integración puede y debe ser parte del proceso actual de regionalismo, dotada de una finalidad que requiere acciones cooperativas entre los diferentes actores de una colectividad con otras, principalmente organizados institucionalmente bajo un Estado Nacional, en los ámbitos económicos, políticos y socio-cultural. Las finalidades de la integración son múltiples y nunca exclusivamente económicas o políticas, sino una combinación de procesos que hacen a la actividad de los Estados y las sociedades en busca de objetivos que determinada sociedad plurinacional se fija como deseable para su futuro.

La definición del término integración económica, o en otras palabras, su contenido, no es una tarea sencilla. En toda la literatura económica encontraremos, según sea la escuela de pensamiento, una definición o una aproximación a tan complejo fenómeno.

Es importante destacar que en algunos casos se confunden los términos cooperación e integración económica. No obstante, existe determinado consenso en que la cooperación ayuda y es un componente indispensable en los instrumentos de integración tradicionales.

Lo primero que pudiera plantearse es que literalmente el término, hace referencia a diferentes elementos que pasan a formar parte de un todo y en economía estos elementos son países, mercados, producción, etcétera; los cuales persiguen un determinado objetivo al formar parte de un sistema más amplio. Además existe, como señaló Machlup,¹⁷ un amplio consenso en torno a tres cuestiones: primero, que la integración se refiere, en lo fundamental, a la división del trabajo; segundo, que la integración implica libre movilidad de mercancías o de factores o de ambos; tercero, que la integración económica discrimina a más países, al mismo tiempo que elimina las discriminaciones, entre otras, en el tratamiento que

17 Machlup. Fritz (Wiener Neustadt Austria, 1902-1983) Economista estadounidense de origen austriaco. Establecido en Estados Unidos desde 1960, estudió la naturaleza de los factores de producción y las motivaciones empresariales. Es autor de Economía de competencia de la oferta (1952), Producción y distribución de conocimiento (1962).

18 Bela Balassa (1928-1991), Hungría. Profesor de economía política en la universidad de Johns Hopkins, y consultor del banco mundial. Autor o coautor de más de 20 libros, incluyendo *Nuevas direcciones en la economía mundial* (1989), *La ventaja comparativa, la política comercial, y el desarrollo económico* (1989), *Japón en la economía mundial* (1988), y *Los patrones comerciales que cambiaban en los productos manufacturados* (1988).

reciben las mercancías y los factores. Sin embargo, a pesar de haber acuerdo en estos aspectos generales, no por ello hay acuerdo alguno sobre la definición de integración. Según Bela Balassa,¹⁸ podemos definir la integración económica como un proceso y como un estado de cosas. Considerada como proceso, incluye varias medidas para abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diversos Estados Nacionales, pero además da sentido de movimiento, de cambios en el tiempo; contemplado como un estado de cosas, puede representarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales.

En relación con el significado de la integración económica como proceso, señala que este concepto no se restringe a la integración total, sino que incluye varias formas de integración tales como un Área de Libre Comercio, una Unión Aduanera, un Mercado Común, una Unión Económica y la Integración Económica Completa.

Otra definición la encontramos en Ramón Tamañes cuando expresa: "La integración económica es un proceso. A través de él, dos o más mercados nacionales, previamente separados, y de dimensiones unitarias consideradas poco adecuadas, se unen para formar un solo mercado (mercado común) de una dimensión más adecuada".¹⁹ Es un proceso de creciente interpenetración de las estructuras, mediante un conjunto de arreglos institucionales, acordados por un cierto número de países que deciden sustituir el estrecho marco de sus respectivos mercados nacionales, por uno mucho más amplio gobernado por un conjunto de instituciones con un mayor o menor número de resortes supranacionales.

Fidel Castro por su parte señala que la "Integración es [...] sinónimo de unidad, cooperación socialista, voluntad política, solidaridad humana y revolucionaria."²⁰

Debemos tener en cuenta además que:

Primero: la integración económica supone la eliminación de las barreras económicas que interfieren con la libre circulación de los bienes, servicios, capitales y personas.

Segundo: para permitir la libre circulación de estos factores de la producción, la integración económica supone la armonización de las políticas nacionales, particularmente las políticas económicas, a fin de determinar racionalidad y eficacia en el ámbito que se procura integrar.

Tercero: para que los dos elementos anteriores puedan operar se requiere de la transferencia de las competencias estatales en materias propias de la integración a un órgano o sistema institucional "supranacional" o "comunitaria", que se encargue de elaborar y aplicar las medidas necesarias encaminadas a la unificación de las economías dentro de las líneas generales que determine el tratado o instrumento constitutivo, así como de orientar y coordinar la marcha del proceso de la integración.

¹⁹ Colectivo de Autores: *Economía Internacional*, Tomo II, Editorial Félix Varela, La Habana, 1998. p 9

²⁰ Tomado del Discurso pronunciado por el Comandante en Jefe Fidel Castro Ruz, Primer Secretario del Comité Central del Partido Comunista de Cuba y Primer Ministro del Gobierno Revolucionario, en el acto central por la visita de la delegación de Trinidad- Tobago, Presidida por su Primer Ministro, Eric Williams, efectuado en la ESBEC "14 de junio", en Isla de Pinos, el 20 de junio de 1975, "Año del Primer Congreso." Encontrado en el sitio <http://www.cuba.cu/gobierno/discursos> 22/02/05

2.3.1. Tipologías de integración

Haciendo referencia a una variedad de factores, entre los cuáles se pueden mencionar el nivel de integración, el alcance de la integración, la homogeneidad cultural de las distintas unidades y la calidad de los beneficios que se obtienen de la integración, hemos esbozado una tipología de la integración, en la que se establecen tres tipos: territorial, nacional y social; cada una de las cuales se explicarán a continuación:

Integración territorial:

Es básicamente, la extensión del poder de un grupo hacia un territorio anteriormente fraccionado. Esto implica la transferencia de la obediencia desde las distintas regiones y desde los distintos grupos a las autoridades centrales. Esta integración puede producirse de diversas modalidades y su objetivo no es sólo la creación de una unidad central fuerte, sino la construcción de un mercado único, el establecimiento de un código jurídico común, un sistema de transporte unificado y un sistema tributario extendido a todos los grupos. Es posible distinguir tres modelos de integración territorial: la conquista, aquí nos encontramos frente a un centro que toma la iniciativa del proceso de integración con el uso de la fuerza en la mayoría de los casos; la fusión, es un proceso lento de acercamiento progresivo entre los diversos grupos geográficamente contiguos, lo cual se puede ver facilitado por la percepción de valores e intereses comunes; y la irradiación, requiere la existencia de un símbolo central aceptado por todos los grupos como punto de referencia, además de una considerable homogeneidad étnica y la necesidad de un período prolongado, de manera que las capacidades del sistema se expandan al mismo ritmo que la tasa de movilización y de las expectativas de los grupos.

Integración nacional:

Se refiere al proceso de creación de una identidad común a todos los grupos étnicos, lingüísticos, religiosos y regionales con el fin de que se sientan parte de la misma comunidad política. Mientras el proceso de integración territorial consiste principalmente en imponer obediencia, el proceso de integración nacional consiste en la aceptación, por parte de la población, de las órdenes provenientes de las autoridades centrales porque se consideran legítimas, por tanto, el proceso de integración nacional recibe un fuerte influjo del proceso de integración territorial. La creación de un consenso mínimo sobre algunos valores fundamentales, y especialmente sobre la aceptación de algunos procedimientos para la resolución de los conflictos, resulta muy relevante. Es evidente que el proceso de arreglo y solución de conflictos se ve facilitado entre otras cosas, porque la movilización de las masas esté estrictamente controlada por las élites de los distintos grupos y que por otro lado dichas élites se pongan de acuerdo; además la existencia de estructuras partidistas capaces de mediar en los conflictos y de agrupar los intereses, el reclutamiento de los funcionarios públicos y los magistrados de manera proporcional entre los distintos grupos, así como una economía en expansión, son todos elementos que permiten una solución positiva del proceso de integración nacional.

Integración social:

Se refiere a la superación de la divergencia entre élites y masas, entre gobernantes y gobernados. Esta divergencia no adquiere importancia política mientras las masas acepten como justo el gobierno de las élites. La divergencia entre élites y masas no se debe solo a una desigualdad de acceso al poder, sino que depende también de la desigualdad en la

instrucción y en el nivel de conocimientos y de la dificultad de las comunicaciones; su superación requerirá intervenciones complejas y múltiples. Si las élites logran mantener siempre un justo equilibrio entre la necesidad de dar una guía y una orientación a la sociedad y la apertura a los deseos de las masas y a los líderes elegidos por éstas, la divergencia tenderá a reducirse; la superación de las divergencias, por lo tanto, está fuertemente condicionada por la calidad del liderazgo. A medida que avanza la integración, aumenta la disponibilidad de los individuos a trabajar unidos por la consecución de objetivos comunes.

Entendiendo que la tipología descrita anteriormente explica los procesos políticos por los cuales se articula la voluntad política como condición necesaria pero no suficiente para llevar a cabo la integración, asumimos que esta última entendida como un acto de voluntad política, trae consigo consecuencias de carácter económico que varían a medida que se avanza en el grado de integración.

2.3.2. Etapas o estadios de integración económica

Existen diferentes puntos de vista en torno a las etapas por la que deben atravesar los procesos de integración. Veamos algunas propuestas:

1. La Integración Transfronteriza: los arreglos sobre zonas fronterizas se basan en razones de necesidad geográfica y consisten en regulaciones especiales para facilitar el tráfico comercial en esas áreas.

Se limitan a ventajas aduaneras y no tienen, por regla general, otro objetivo más que el específicamente tarifario, similar al de los convenios comerciales clásicos. Esta es la razón por la cual no todos los especialistas reconocen esta categoría como formas o etapas de la integración.

2. Club de Comercio Preferencial: aquí dos o más países reducen sus impuestos respectivos de importación de todos los bienes (excepto los servicios de capital) entre sí, es decir, cuando intercambian pequeñas transferencias arancelarias. Los países miembros conservan sus aranceles originales frente al resto del mundo.

3. Zona o Área de Libre Comercio: en ella dos o más países suprimen todos los impuestos de importación y todas las restricciones cuantitativas sobre su comercio mutuo en todos los bienes (excepto los servicios de capital), pero conservan sus aranceles originales.

4. Unión Aduanera: en ella los países participantes suprimen todos los impuestos de importación sobre su comercio mutuo (excepto los servicios de capital) y además, adoptan un arancel externo común sobre todas las importaciones de bienes provenientes del resto del mundo. Una Unión Aduanera es también un Área de Libre Comercio, debido a que el comercio entre los países miembros es libre. Por otra parte, un Área de Libre Comercio no necesita ser una Unión Aduanera porque la primera no implica tener un arancel externo común.

5. Mercado Común: dos o más países forman un mercado común cuando conforman una Unión Aduanera y, además, permiten el libre movimiento de todos los factores de producción entre los participantes. En esta forma un Mercado Común es también una Unión Aduanera (y un Área de Libre Comercio), pero los segundos no necesitan ser un Mercado Común.

6. Unión Económica: dos o más países forman una Unión Económica cuando conforman un Mercado Común y, además, proceden a unificar sus políticas fiscales, monetarias y socioeconómicas.

Balassa por ejemplo considera que una Unión Económica, como cosa distinta de un Mercado Común, combina la supresión de las restricciones a los movimientos de las mercancías y los factores con un grado de armonización de las políticas económica, monetaria, fiscal, social y anticíclica.

7. Unión Económica y Monetaria: (llamada por Balassa Integración Económica Total), presupone la unificación de las políticas económica, fiscal, la creación de una moneda única y requiere el establecimiento de una autoridad supranacional cuyas decisiones obliguen a los Estados Miembros. Aquí el espacio económico de los países que se integran pasa a ser perfectamente homogéneo, es decir a tener en cuenta las características de un solo estado.

2.4. Los procesos de integración en América Latina y el Caribe

En 1961 en la Carta de Punta del Este (la misma en la cual se acordó la Alianza para el Progreso) los países del continente se habían comprometido a fortalecer los acuerdos de integración económica con el fin de llegar, en último término, a cumplir con la aspiración de crear un mercado común latinoamericano que amplíe y diversifique el comercio entre los países de América Latina y contribuya de esta manera al crecimiento económico de la región. En 1967 los Presidentes del continente establecieron como fecha límite para el logro de tal aspiración el año 1985.

Para comienzos de la década de los setenta, América Latina había delimitado los espacios económicos para su integración. La ALALC reunía a los países suramericanos y a México en una zona de libre comercio laxa y flexible. Junto a ella existían tres grupos subregionales: el Grupo Andino, el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y CARICOM, que aspiraban a formar cada uno un mercado común y avanzar hacia una integración acelerada. En conjunto, los cuatro acuerdos cubrían en casi su totalidad la geografía latinoamericana y del Caribe. Sólo Cuba, Haití, República Dominicana y Panamá permanecían al margen del movimiento de integración.

Aunque la relación de los esquemas subregionales entre sí era escasa, el objetivo era avanzar hacia un mercado común latinoamericano. Se contaba para ello con el marco general provisto por el Tratado de Montevideo que estableció la ALALC. Debido a la pérdida de dinamismo de ésta última, surgieron temores sobre el posible fraccionamiento de la integración regional en caso de que no se instrumentaran mecanismos que llevaran a la convergencia de los grupos subregionales.

La conformación de espacios subregionales de integración ha permanecido en el tiempo, con algunas variaciones. En 1998 CARICOM, el MCCA y el Grupo Andino subsisten y en muchos sentidos se han revigorizado. Cuatro países suramericanos miembros de la ALALC (hoy ALADI) que no habían formado parte de ningún grupo subregional (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) han constituido el que actualmente tiene mayor tamaño y presenta mayor dinamismo: el Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

Pero el panorama general se presenta de forma diferente al de los años setenta como consecuencia de varios cambios ocurridos durante las últimas dos décadas. En primer lugar, el retiro de Chile del Acuerdo de Cartagena en 1974 significó la reducción del área geográfica cubierta por el Grupo Andino y mantuvo a ese país por varios años al margen del movimiento de integración. En segundo lugar, la apertura del mercado norteamericano y la normalización de las relaciones comerciales con el mismo resultaban cruciales, particularmente para los países latinoamericanos del hemisferio norte. En el caso de

México, más del 85% de su comercio se efectuaba con ese país, con el cual mantenía, además, otras relaciones económicas importantes.

Algo similar sucedía en muchos países del Caribe y Centroamérica. La incorporación de México al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, creó una situación en la cual se sobreponen los proyectos de integración latinoamericana y de integración hemisférica. En el mismo sentido la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), puesta en marcha en 1990, estableció vínculos especiales entre los países de CARICOM y del MCCA con los Estados Unidos de América. En tercer lugar, el programa CARIBCAN creó nuevas condiciones para las relaciones de Canadá y los países del Caribe. Podría afirmarse que esta orientación de las relaciones económicas y comerciales hacia el norte fue uno de los grandes problemas que encontró el proceso de integración latinoamericana desde sus inicios.

El planteamiento del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en Diciembre de 1994, puso de relieve la necesidad de una definición sobre las relaciones entre la integración latinoamericana y la integración hemisférica. Esta dicotomía estaba implícita en los esfuerzos anteriores de integración latinoamericana, pues si bien existía la aspiración de crear un espacio económico común latinoamericano, era un hecho que las relaciones económicas con Norteamérica tenían una gravitación mayor que las existentes con el resto de los países del continente o la establecida entre los socios de los esquemas subregionales. En una primera instancia se planteó la integración hemisférica como una extensión del TLCAN, al cual se irían incorporando progresivamente los países latinoamericanos. Pero este enfoque planteaba varios inconvenientes: En primer lugar, el acceso gradual al TLCAN podía desequilibrar las relaciones comerciales entre los países de América Latina y desnaturalizar los acuerdos de integración establecidos entre ellos. Por esta razón, entre otras, sólo en el caso de Chile (que no pertenece a ningún acuerdo subregional) se planteó formalmente su posible incorporación al acuerdo norteamericano. En segundo lugar, las disciplinas contempladas en el TCLAN difícilmente podían cumplirse en un lapso prudencial por varios países latinoamericanos, con lo cual la integración hemisférica tendría que ser parcial durante un tiempo indeterminado. En tercer lugar, el TLCAN no tenía provisiones generales que tomaran en cuenta la diversidad de grados de desarrollo que se presenta en la región, la cual sí había sido contemplada en varios de los acuerdos subregionales y en la ALADI. El Caribe es un caso único por su diversidad, complejidad y unidad.²¹ Pero más allá de esta diversidad y de un aprovechamiento de las relaciones económicas con las metrópolis, existe una fuerte resistencia etno cultural a la asimilación por las potencias coloniales y cada vez más se desarrolla una nueva identidad caribeña.

El proceso de transformaciones mundiales con la globalización de la economía y los agrupamientos continentales también repercutió en el Caribe.

1992: la Cumbre extraordinaria de CARICOM acuerda dar los primeros pasos para el establecimiento de la Asociación de Estados del Caribe (AEC).

Para entender lo que esta Asociación significa, es necesario referirse al informe de la Comisión Independiente de las Islas Occidentales de 1992 cuando recomendó un compromiso entre las dos tesis existentes: fortalecer la CARICOM y a la vez

²¹ Eduardo García: *El Caribe y los Procesos de Integración* Tomado del sitio <http://www.uta.org> 20/01/05

ampliar la cooperación funcional mediante la creación de la AEC, con una lista de miembros potenciales que incluía a todos los Estados independientes y a los territorios no independientes de toda la Cuenca del Caribe.

El 24 de julio de 1994, los Jefes de Estado y/o representantes de 24 países de la Gran Cuenca del Caribe firmaron, en Cartagena de Indias (Colombia), el Convenio Constitutivo de la Asociación de Estados del Caribe como un organismo de consulta, concertación y cooperación de mayor cantidad de países con una heterogénea composición económica, política y social.

En ese convenio los Estados declararon su disposición a promover, consolidar y fortalecer el proceso de cooperación e integración regional del Caribe a fin de establecer un espacio económico ampliado de 200 millones de consumidores y facilitar la participación activa y coordinada de la región en los foros multilaterales, con el propósito de "fortalecer, utilizar y desarrollar las capacidades colectivas del Caribe para lograr un desarrollo sostenido en lo cultural, económico, social, científico y tecnológico, desarrollando el potencial del Mar Caribe a través de la interacción de los Estados Miembros y con terceros".

El gobierno de los Estados Unidos se opuso a la participación de la Isla en los diversos procesos de integración del Caribe así como a las políticas del Gobernador Hernández Colón (PPD)/(1972-1976/1984-1992), quien haciendo uso de la autonomía del Estado promovía una política de integración caribeña. También Impidió en 1994 el ingreso de Puerto Rico como Estado Libre Asociado a la AEC. La actual gobernadora Sra. Sila M. Calderón ha retomado una política autónoma, puertorriqueña, caribeña y latinoamericana.

El movimiento sindical independiente representado por la Central Puertorriqueña de Trabajadores (CPT) y otras fuerzas políticas, sociales y culturales favorecen la integración con el Caribe y América Latina.

Estados Unidos también se opuso al ingreso de Cuba con su imperialista e inoperante política de bloqueo, pero al mismo tiempo creó las condiciones directas de intercambios comerciales de transporte y comunicaciones e intercambios culturales para convertir a la Florida como la capital del Caribe dependiente de sus intereses y de su política neoliberal.

La integración comunitaria autónoma del GRAN CARIBE podrá crear espacios plurales de poder para democratizar las relaciones internacionales, desarrollar las economías productivas, aprovechar la importancia geopolítica de la región al servicio de un mundo más humano y de mayor justicia social.

En la pasada década Cuba amplió significativamente sus relaciones económicas y políticas con la mayoría de los países de la región y se destaca la progresiva participación de la isla en los esquemas de cooperación e integración regional. Especial relevancia reviste en este sentido su incorporación en 1999 como miembro pleno a la Asociación Latinoamericana de Integración

(ALADI) y la firma con el Mercado Común del Caribe (CARICOM) de un Acuerdo de Complementación Económica que ahora está en trámites de negociación también con la Comunidad Andina de Naciones y con MERCOSUR. En lo que concierne a los mecanismos e instituciones de cooperación, Cuba ostenta la primera vicepresidencia del Fondo Especial de la Asociación de Estados del Caribe, organización de la que es miembro fundador, y participa como observador en CARIFORUM y otros dispositivos subregionales. Además, el país es miembro fundador del Sistema Económico

Latinoamericano (SELA), la Organización Latinoamericana de Energía (OLADE) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) de las Naciones Unidas y de su sede subregional para el Caribe, así como del Comité para el Desarrollo y la Cooperación del Caribe (CDCC).

A lo anterior se suma el fortalecimiento de los vínculos de colaboración con la mayoría de los países de la región, especialmente en las áreas de salud, educación, deporte, ciencia y técnica.

Se puede plantear que, dada la situación actual de los procesos integracionistas en la región latinocaribeña, las posibilidades de impulsar esquemas de desarrollo económico y social son mucho mayores que en tiempos pasados; en este sentido los agentes dinámicos de cambio social alcanzan gran protagonismo. Dentro de esos agentes se destacan las empresas de la región, las que deben y pueden participar de manera activa en los procesos de integración, dado su lugar y papel en la vida económico-social de nuestros países.

Sin embargo resulta obvio que, a pesar de los esfuerzos realizados, entre los países de la región latinocaribeña no existe una verdadera integración de sus estados y economías nacionales; es débil o inexistente la cultura de la integración; el sistema empresarial tampoco ha sido capaz de desarrollar un espíritu que sobrepase la centralidad de los negocios, hasta alcanzar un enfoque social integral corporativo. Es necesario instrumentar mecanismos y procedimientos de integración flexibles y dinámicos; el establecimiento de políticas económicas y sociales que favorezcan el desarrollo de la educación para una cultura de la integración, y que permita a los ciudadanos servirse de los "productos" de la cultura global, re-apropiándose de sus identidades sociales, culturales, ideológicas, étnicas, familiares y psicológicas; que las políticas económicas tiendan a desarrollar y consolidar las capacidades de acción de las organizaciones de la sociedad civil de la región, promoviendo el acercamiento entre comunidades, ciudades y distritos, para lograr una mayor y mejor interconexión de los ciudadanos a la realidad de sus diversos entornos, de manera

que se logren conciliar valores, conocimientos y relaciones interpersonales, y finalmente mostrar cómo el sistema empresarial debe apropiarse y desplegar una filosofía de gestión consciente, responsable y comprometida con el desarrollo integral de la región, la nación, las comunidades y de todos los ciudadanos, por lo que cada empresa debe estar interconectada de manera dialéctica y pluridimensional con el gobierno y la sociedad civil, asumiendo esta filosofía no simplemente como un asunto de relaciones públicas, sino como ejercicio asociado a la responsabilidad social corporativa, que es ética, económica y políticamente necesaria, además de que agrega valor al éxito empresarial y abre nuevas oportunidades para la construcción de una sociedad más justa, sustentable e integrada.

Las comunidades empresariales, que tienen una función decisiva en estos cambios, están en la obligación ciudadana de promover el conocimiento mutuo, el intercambio sistemático de ideas e información, la formación de vínculos entre las propias empresas y la colaboración entre sus miembros, espacios de reflexiones para el esclarecimiento y el debate de las principales cuestiones relativas al devenir político y económico de sus respectivos países y de toda la región; favorecer por todos los medios posibles el desarrollo de la integración económica entre los países y de estos con el resto de la región y con otras regiones del mundo; pero también contribuir al mejoramiento de la situación económica y social de nuestras naciones, en un ambiente de solidaridad para mantener la paz y seguridad, apoyando los esfuerzos dirigidos al

fortalecimiento de los conceptos que son parte del desarrollo sustentable, la educación, la salud, y los proyectos culturales en toda la región.

2.5. Otras barreras y obstáculos en los procesos de integración: el caso de América Latina

En el caso de América Latina el análisis de las principales barreras y obstáculos a su integración tiene que ser más amplio, abarcando además de barreras como las estudiadas en Europa, otras barreras afines a nuestra propia realidad. Por ello se propone agrupar las barreras físicas y las barreras técnicas en un solo grupo, a las barreras fiscales agregarle las barreras macroeconómicas e incorporar otras barreras no consideradas en el estudio europeo.

En esas condiciones, nuestra investigación cubriría cinco áreas correspondientes al análisis de:

- 1). barreras físicas y técnicas
- 2). barreras políticas y jurídico-institucionales
- 3). barreras regionales y fronteras
- 4). barreras socio-culturales e históricas
- 5). barreras fiscales y macroeconómicas.

Dichas barreras hacen relación a la desconexión física que caracteriza al continente; a las trabas para la libre circulación a través de las fronteras y a la falta de documentación y códigos unificados que faciliten la libre circulación de bienes, capitales, personas y servicios; a la incompleta homogenización de aspectos normativos; a las condiciones diferentes existentes en cada mercado por la insuficiente armonización de políticas fiscales y macroeconómicas; a los desarrollos desequilibrados entre las diferentes regiones, en especial las fronteras; a las limitaciones de tipo jurídico, institucional y político, donde América Latina enfrenta problemas de gobernabilidad en los procesos como consecuencia de una integración vertical manejada desde arriba por los estados; y a los malos resultados en términos sociales de equidad y de participación de la sociedad civil, junto con factores culturales e históricos que generan resistencias a diversos temas de la integración multidimensional, con eventuales y peligrosos efectos de desestabilización y limitación de los procesos de integración.

Finalmente, la identificación de los costos de la no integración no deberá quedarse a nivel de inventario solamente y deberá incorporar en su fase final elementos positivos y contribuciones para que se pase de aspectos discursivos a una estructuración sólida de cómo superar las barreras a la integración y adelantar las fases terminales de una integración profunda multidimensional.

El costeo de esas barreras será una herramienta de apoyo a la adopción de decisiones políticas de eliminación de esas barreras, pero lo básico del estudio es poner presente las barreras existentes y los medios para poder superarlas.

1. Barreras físicas y de comercio exterior:

- Inexistencia de documentos aduaneros unificados y de normas aduaneras unificadas en el espacio sudamericano y latinoamericano;
- Sobrecostos empresariales por gastos administrativos nacionales en la tramitación de documentos de comercio exterior;

- Sobrecostos por demoras en implementar el intercambio electrónico de datos en América Latina;
- Sobrecostos por el uso de custodios en los trayectos de transporte terrestre y por inseguridad en carreteras;
- Mayores costos por falta de homologación de precintos aduaneros;
- No aplicación o aplicación insuficiente de dispositivos de transporte internacional de mercancías por carretera en el aprovechamiento de los espacios de integración;
- No reconocimiento de responsabilidades de los operadores de carga en la movilización de las mercancías;
- Mayores costos por desconocimiento de normativas supranacionales de transporte de parte de las autoridades locales;
- Impedimentos para la movilización de contenedores al interior de los espacios de integración;
- Inexistencia o infraestructura deficiente de puertos secos o terminales interiores de carga que limiten operaciones de transporte inter modal o multimodal;
- Sobrecostos por el deterioro de las vías ante el incumplimiento de las normas sobre limitaciones en el peso por eje de los vehículos de transporte existentes en cada proceso de integración subregional;
- Sobrecostos en los trayectos por lentitud y desvíos motivados por inexistencia o mal estado de obras portuarias, viales, fluviales y aéreas, ante el déficit en materia de infraestructura que caracteriza a América Latina;
- Limitaciones por la inexistencia de modos que abaraten el transporte como el ferrocarril y el fluvial y de puesta en marcha de planes para lograr su interconexión sudamericana y latinoamericana;
- Desarticulación física de los espacios sudamericano y centroamericano y del caribe y sobrecostos en la movilización de un lugar a otro;
- Impacto de la no realización de las obras prioritarias de la Iniciativa de Integración Física Regional Sudamericana (IIRSA); del Plan Puebla Panamá (PPP) y de la Asociación de Estados del Caribe (AEC) para interconectar a América Latina y el Caribe;
- falta de legislación o aplicación insuficiente de normas sobre transporte multimodal y operadores de transporte multimodal (OTM), aspecto en el que América Latina está atrás de otras regiones del mundo.

Barreras técnicas:

- Sobrecostos en bienes manufacturados y semimanufacturados por divergencias en las normas nacionales de producción identificables en los principales rubros de exportación e importación de cada país;
- Falta de normalización de normas sanitarias y fitosanitarias que afectan el comercio exterior de los principales renglones agropecuarios en el espacio sudamericano y latinoamericano;
- Normas nacionales o subregionales diferentes en materia de seguridad en el transporte.
- Normas nacionales o subregionales diferentes sobre marcas, patentes e indicaciones geográficas;

- Normas nacionales o subregionales diferentes en tributación, contabilidad, auditoría, producción, seguridad social, legislación sobre sociedades, exigencias fiscales y otras normas que afecten a empresas que tienen filiales en países vecinos;
- Normas distintas en la constitución de empresas, “joint ventures” y creación de subsidiarias.

2. Barreras Políticas y Jurídico-institucionales

Constituyen una de las principales barreras que enfrenta la integración latinoamericana, por su carácter discursivo y cambiante, ausente de compromisos reales de integración, tal vez por no haber entendido su profundo significado y trascendencia, carente de mecanismos adecuados que los hagan cumplir y del necesario carácter supranacional para superar la dependencia de limitantes consideraciones nacionales, que no comprende el alcance estratégico de actuar como bloque en el sistema internacional y que se quedó sin concepción propia de desarrollo.

Integración alejada de las prioridades políticas partidistas y de los planes desarrollo nacional, con graves situaciones de “desinstitucionalización” de sus procesos por desconocimiento de los fallos de las instituciones creadas para tal efecto, rodeada de complicadas situaciones de falta de gobernabilidad, con escasa por no decir nula participación de la sociedad civil, afectada peligrosamente por situaciones vecinales de inseguridad y un contexto mundial abierto a la intervención de los poderosos.

Semejantes limitaciones convierten el estudio de este tipo de barreras por la academia latinoamericana en uno de los campos principales de contribución a través del Estudio propuesto.

Barreras Políticas

- Implicaciones para la integración latinoamericana que a diferencia de Europa, el tema de integración no tenga importancia en las plataformas y programas de los partidos políticos de América Latina.
- Incidencia de la fragmentación política, la polarización ideológica, la dificultad de alcanzar consenso en el respaldo adecuado a la integración latinoamericana; qué es lo que ha impedido que las declaraciones fraternales y los propósitos presidenciales altamente elogiados por integradores, no sean seguidos de compromisos específicos que pongan en marcha en la práctica tan excelentes intenciones.
- ¿Acaso las burocracias nacionales no han querido seguir las pautas presidenciales en la materia? O ¿son los mismos Presidentes que se comprometen con la integración de dientes para afuera para tolerar posteriormente los numerosos incumplimientos de las intenciones pactadas?
- Contradicciones entre las prioridades asignadas por los países latinoamericanos en sus relaciones internacionales y consecuencias de no disponer de una política externa común; así como las dificultades en el establecimiento de posiciones comunes ante el protagonismo de los gobernantes regionales en sus relaciones internacionales.
- Causas de frustración de las cumbres políticas, como el Grupo de Río, que como máxima instancia no se ha ocupado del tema de mayor prioridad regional y por lo tanto de su máxima competencia: la integración latinoamericana.

- Priorización de relaciones internacionales con los centros de poder con poca valoración de los alcances de una integración latinoamericana y del alcance de participar en las negociaciones multilaterales en bloque.
- Resistencias burocráticas y políticas a la creación de nuevos niveles comunitarios de decisión latinoamericana.
- Falta de voluntad política de los gobiernos para hacer efectiva la integración por ellos mismos negociada.
- Consecuencias de la agenda terrorista y de las políticas de seguridad en la integración de América Latina.
- Dificultades para varios procesos de integración de la existencia de conflictos armados y de la migración forzada de población a otros países.
- Limitaciones en la actuación conjunta por encima de la soberanía interna para la solución de problemas globales de violencia y narcotráfico, como sería la integración de las fuerzas policiales, de inteligencia y militares bajo el mando unificado de comandos conjuntos regionales.
- Costos de la ausencia de pensamiento propio en materia de formas de integración y de modelo de desarrollo.
- Legitimación insuficiente de los aspectos normativos por parte de la sociedad civil.
- Situaciones contrarias a la integración generadas por la existencia de factores de corrupción y de deficiencias en la contratación pública.
- Falta de gobernabilidad y su incidencia en el proceso integracionista.

Barreras Jurídico-institucionales

- Inexistencia o insuficiencia en algunos procesos de integración de normativas que sean de aplicación directa y por encima de las normas nacionales que le sean contrarias para asegurar la supranacionalidad de las normas.
- No reconocimiento de los fallos de los órganos institucionales de la integración y costos del proceso de “desinstitucionalización” de la integración latinoamericana.
- Limitaciones en la actual estructura institucional de los procesos de integración que no ha facilitado la debida aplicación de sus mandatos.
- Alcance de obstáculos institucionales debidos a burocracias corruptas y discrecionales, inestabilidad de los regímenes políticos y poca confiabilidad en la ley.
- Limitación en el avance político de los procesos de integración al no disponer de parlamentos regionales con claras funciones de elección directa por sufragio universal y de facultades para colegislar en temas políticos y económicos básicos.
- El nuevo derecho de intervención y sus consecuencias para la integración latinoamericana.
- Costos de la interrupción del libre comercio ocasionado por restricciones unilaterales durante períodos determinados de tiempo.
- Tendencia de los gobiernos a reducir la actuación y protagonismo de instituciones de los procesos de integración para asumir ellos mismos la conducción de los procesos.

3. Barreras Fronterizas y Regionales

Las demoras y fallas en la incorporación de las fronteras en los posibles beneficios de la apertura de bienes, servicios, capitales y personas en los procesos subregionales de integración latinoamericanos, constituyen una de las principales barreras a la integración que América Latina debe corregir de manera prioritaria. Frente a la noción de frontera prevaleciente en el estado nación westfaliano donde era la expresión del límite de la territorialidad del Estado y del ejercicio de su soberanía, se debe pasar a la noción de frontera en función de las identidades culturales y de las condiciones sociales presentes en las regiones fronterizas, así como de los niveles de interacción entre personas y productos de cada lado. La frontera, no más una barrera, sino un espacio abierto, será muy importante para la reconsideración del papel que las regiones deben jugar en una nueva forma de ver el desarrollo y las prioridades de los procesos de integración en América Latina. El desdibujamiento de las fronteras producido por la globalización, (la cual algunos llaman proceso de desfronterización - “debordering”) y el descuido por los procesos latinoamericanos de integración del concepto de desarrollo desde lo regional,²² debe conducirnos hacia la conformación de espacios territoriales no solamente subnacionales sino transfronterizos y transnacionales. El aspecto regional es hasta ahora uno de los menos tenidos en cuenta por haber realizado una integración centralista, dirigida desde las capitales, en donde falta el concepto de desarrollo regional como herramienta de una nueva geografía económica en donde las regiones sean centros económicos y políticos con funcionalidad propia.²³

Barreras Fronterizas

- Identificación de obstáculos en la integración latinoamericana debidos a la subsistencia de una concepción de la frontera como barrera²⁴ y no como elemento de integración transfronteriza
- Atraso en la puesta en marcha de instrumentos de desarrollo fronterizo, como el caso andino de las Zonas de Integración Fronteriza (ZIF).
- Retraso o inexistencia de centros binacionales de atención en frontera.

²² Para el jefe de la « Escuela de los Angeles » de geografía Allen J. Scott, los cambios producidos en la escala mundial conducen hacia “una reconceptualización de la geografía económica y política del mundo moderno, donde “las regiones se vuelven centros vitales de la regulación económica y de la autoridad política, y se vuelven correlativamente, el marco para nuevos tipos de comunidades sociales y para nuevas aproximaciones de asuntos de ciudadanía y de democracia”. SCOTT J. Allen, *Les régions et l'économie mondiale. La nouvelle géopolitique globale de la production et de la compétition économique*, Paris, Editions l'Harmattan, 2001, p. 22

²³ Para Sergio Boisier: “Si se desea desarrollar una región y si esto supone modificar una situación de dependencia, es necesario redistribuir el poder a favor de las regiones. [...] En la práctica, esto significa que hay que “construir” políticamente las regiones, es decir, hay que dotar a las regiones con órganos que configuran una estructura política y administrativa autónoma de manera tal que las regiones pasan a tener categoría de organizaciones políticas territoriales con personalidad jurídica

²⁴ BOISIER Sergio. “Los procesos de descentralización y desarrollo regional en el escenario actual de América Latina”, en *Revista de la CEPAL*, No. 31, Santiago, abril, 1987, p.149.

En el análisis de la experiencia europea, Michel Ayral plantea lo siguiente: “La supresión de controles en las fronteras obliga en efecto los sistemas nacionales a coexistir y las administraciones nacionales a tenerse confianza. Las fronteras, que sean manejadas por la policía para los controles de identidad, por la aduana para los controles fiscales o por la inspección sanitaria para los controles sobre los productos alimenticios, los animales y las plantas, eran la seguridad, frecuentemente imperfecta, que nada ni nadie podía acceder al territorio nacional sin estar conforme a sus reglas. Suprimir las fronteras vuelve a priori a considerar que los bienes, servicios y personas, porque fueron controlados en el país de origen, no presentan peligro por el solo hecho de su no conformidad con la legislación del Estado miembro de destino”. AYRAL, Op. Cit. p. 12.

- Sobrecostos por la existencia de controles fronterizos innecesarios.
- Deficiencias en la aplicación de legislación sobre tránsito aduanero internacional en el espacio sudamericano y latinoamericano y costos mayores por exigencias de trasbordo en frontera.
- Sobrecostos por la no armonización de horarios de paso de frontera.
- Encarecimiento del producto por la elaboración y tramitación de documentos por personal de las empresas productoras y de transporte en cada puesto fronterizo.
- Lucro cesante del equipo de transporte detenido en trámites innecesarios en cada frontera.
- Gastos gubernamentales en personal dedicado a controles aduaneros en frontera.
- Costos de parálisis de proyectos de integración fronteriza por la presencia de actores armados.
- Costos para el intercambio fronterizo de actividades ilegales como el contrabando.

Barreras Regionales

- Falta de imaginarios regionales comunitarios por falta de planes estratégicos de desarrollo subnacionales y transfronterizos con metas a mediano y largo plazo.
- Costos asumidos por la proliferación de divisiones político-administrativas que responden a intereses localistas y no a concepciones de desarrollo regional.
- Falta de un marco jurídico adecuado que convierta en política de estado de los gobiernos participantes en los procesos de integración, el ordenamiento regional en espacios subnacionales y transfronterizos.
- Costos por la demora en instrumentar reformas previstas en materia de desarrollo territorial y regional en varios países de América Latina (Perú, Colombia, etc.)
- Dispersión en los objetivos de las normas de los procesos de integración que dificultan la realización de acciones de desarrollo regional.
- Pocos canales de participación de las poblaciones locales en las decisiones y propuestas sobre el desarrollo de su región.
- Inexistencia de estadísticas desagregadas por región que permitan calcular costos asumidos por cada país en los retrasos regionales.
- Falta de apoyo financiero comunitario de los procesos de integración a las regiones más atrasadas, ante la inexistencia de fondos estructurales que atendiesen esa situación.

4. Barreras Socio-Culturales e Históricas

Esta clase de barreras está en la raíz misma de las limitaciones existentes en el avance y consolidación de la integración de América Latina. Razones históricas que provienen del momento de la conformación de nuestros estados-nación, con participación minoritaria de poblaciones nativas en el proceso de independencia, acompañada de factores de exclusión por razones étnicas y de género, y la consolidación de intereses de gamonales locales y parroquiales que llevaron al

rompimiento de los primeros intentos de estructurar espacios de integración latinoamericana,²⁵ y que siguen centrando las prioridades en sentimientos nacionales antes que comunitarios.

A esto se suma un limitado aprovechamiento de las características de identidad alrededor de costumbres, lenguas, folclor, tradiciones populares y valores religiosos, entre otros, comunes a la gran mayoría del continente latinoamericano; complicado por el mantenimiento de niveles inadecuados de alfabetización, de cultura y de conocimientos científicos; de no poner en práctica la libre circulación de personas agravada por problemas de seguridad y migraciones forzadas; con influencia de patrones culturales del mundo desarrollado que desvalorizan lo raizal y un contexto social de pobreza e inequidad que desdice del objetivo básico de la integración, cual es el de contribuir al bienestar de la población.

Barreras Socio-Culturales

- Razones para la insuficiente contribución del sentido de identidad latinoamericana al sentido de pertenencia y construcción de la integración de América Latina, ante ausencias de reconocimiento de las lógicas de identidad que invisibilizan los discursos integracionistas; (se tiende a destacar lo poco que nos diferencia y no a resaltar lo mucho que nos une).
- Costos de no disponer de una población latinoamericana alfabetizada, lo que aumenta la exclusión y limita el acceso al conocimiento, a los avances de la ciencia y a la comprensión de los beneficios de la integración con el correspondiente compromiso con su construcción.
- Limitaciones de género en la construcción social de lo masculino y de lo femenino como impedimentos para la integración de América Latina.
- Evaluación de la construcción de lo mítico en su relación con la etnicidad y con la alteridad, del respeto del otro en los compromisos de integración.
- Marginamiento y exclusión de las minorías étnicas y sus efectos limitantes en el desarrollo de sentimientos de integración.
- Limitaciones para una integración latinoamericana fundamentada en valores propios ante el peso de las industrias culturales globalizadas que responden a patrones culturales del mundo desarrollado.
- Consecuencias del moldeamiento de las relaciones sociales familiares y de pareja de acuerdo con patrones extranjerizantes de comportamiento promovidos por la televisión comercial.
- Impacto cualitativo de la cultura de la intolerancia y su incidencia en la construcción de ciudadanía integracionista, con alternativas para la construcción de una homogeneidad comunitaria que acepte las diferencias.

²⁵ El excanciller e historiador colombiano Indalecio Liévano afirmaba: “A los pueblos americanos tocaba escoger entre acompañar a Bolívar, que había proclamado: “para nosotros la patria es América”, o seguir a Páez, para quien Venezuela era su “patriecita”; a Santander, que sólo pensaba en la Nueva Granada; a Gamarra y La Mar, en espera de una oportunidad favorable para consolidar un imperio feudal en el Perú; a Rivadavia, cuya ambición era establecer el predominio de la oligarquía de Buenos Aires sobre el pueblo argentino, y a tantos otros que, con ambiciones y talentos más limitados, esperaban ansiosamente una provincia cualquiera y en medio de “tambores y músicas marciales” ser llamados benefactores del pueblo ¡y elegidos presidentes de un estado soberano!”. LIEVANO AGUIRRE Indalecio. *Bolívar*, Bogotá: Editorial Oveja Negra, 1987, p. 420.

- Limitaciones incorporadas por una cultura de la corrupción, del dinero y el enriquecimiento fácil y rápido, que altera patrones de comportamiento y de compromiso con el trabajo integracionista.
- Niveles de pobreza y de exclusión social como factores limitantes de la integración latinoamericana, con particular énfasis en la población infantil.
- Impacto de las políticas de seguridad en la atención de programas de desarrollo social, en el problema de migraciones forzadas e incidencia de la localización de grupos armados irregulares en espacios binacionales.
- Limitaciones para el empleo y el ascenso en la escala social causadas por deficiencias educativas;
- Efectos de los bajos niveles de formación de profesionales con titulación de postgrado.
- Limitaciones para una mayor integración por limitaciones en la formación científica e investigativa.
- Incidencia de los altos costos de las medicinas para la población por la exigencia del consumo de drogas patentadas por parte de los laboratorios transnacionales.
- Consecuencias de la desnutrición y de las altas tasas de mortalidad en la conformación de una población sana y productiva.

Barreras Históricas

- Transferencia de instituciones y concepciones político-filosóficas de Europa al nuevo continente sin estados-nación latinoamericanos con suficiente soporte interno político (organizaciones políticas caudillistas) y económico (falta de un mercado interno consolidado).
- Débil estructuración de los estados latinoamericanos y falta de sentido de pertenencia por la baja participación de la población en las luchas de independencia.
- Prevalencia de sentimientos caudillistas, caciquistas y parroquiales en las naciones en formación, que afectaron los proyectos integracionistas.
- Énfasis en una integración centrada en las naciones y no en la formación de comunidad.
- Fronteras indefinidas e inestables que contribuyeron a un clima de confrontación que ha anulado varios esfuerzos integracionistas.
- Desconocimiento de la historia de los procesos de integración por la mayoría de la población.
- Poca difusión de estudios históricos que permitan a las clases dirigentes asumir compromisos integracionistas soportados en los errores históricos del pasado.

5. Barreras Fiscales y Macroeconómicas

Son las barreras que se oponen a la culminación de las fases de integración económica de Comunidad Económica y de Unión Económica, en donde el propósito de transparencia del espacio económico ampliado cubre profundos aspectos de sinergia integracionista, ya que los estados miembros deben ceder el manejo nacional de políticas económicas y macroeconómicas para ajustarse a una disciplina comunitaria, en donde la responsabilidad individual garantiza unos

beneficios colectivos de transparencia en un espacio armonizado de políticas que constituyen la esencia del manejo económico de una nación.

Este es uno de los retos principales de América Latina, pues el logro de la armonización de políticas macroeconómicas, es el que marcará la diferencia frente a los compromisos de libre comercio asumidos por estados latinoamericanos con otros actores internacionales.

Barreras Fiscales

- Niveles diferentes de tributación en el aprovechamiento del espacio ampliado de integración, a nivel de productor, en impuestos directos como el de renta.
- Niveles diferentes de tributación a nivel de productor y de consumidor, en impuestos indirectos como el de valor agregado, de bienes suntuarios y de consumo, en esquemas de integración subregionales y en una futura convergencia en espacios sudamericanos y latinoamericanos.
- Ayudas internas ofrecidas por los gobiernos latinoamericanos que crean situaciones asimétricas para competir frente a producciones de otros países.

Barreras Macroeconómicas

- Subsidios otorgados en función de la actividad exportadora que discriminen frente al productor local o que sean otorgados en cantidades y con requisitos diferentes de un país a otro, alterando las condiciones de competencia sudamericana y latinoamericana.
- Costos asumidos por la falta de armonización de niveles de inflación, costo del dinero a largo plazo, niveles excesivos en el gasto público y niveles de endeudamiento externo para llegar a fases de uniones económicas sudamericana y latinoamericana.
- Tasas de interés diferentes y metodologías distintas manejadas por los bancos centrales que alteran las condiciones de ingreso a otros mercados de integración.
- Sistemas cambiarios diferentes que por falta de armonización distorsionan los precios relativos en el aprovechamiento de las fases de libre comercio y limitan avances hacia etapas de armonización de políticas macroeconómicas como la monetaria.
- Sobrecostos originados en el uso de monedas distintas por las comisiones y diferenciales cambiarios que deben ser asumidos en el intercambio comercial al interior de espacios de integración subregionales, sudamericano y latinoamericano.
- Sobrecostos por diferencias en los servicios financieros al estructurar la libre circulación de capitales en fases de mercado común por diferencias de precios en los servicios bancarios (préstamos, tarjetas, cartas de crédito, hipotecas); servicios de seguros (de vida, automóviles, vivienda, etc.); servicios de corretaje (transacción de valores); prohibiciones a extranjeros de actuar como corredores; tributos discriminatorios en la compra de valores extranjeros; costos por control cambiario (en los países en los que lo hay); costos por controles a los movimientos de capital; restricciones en las adquisiciones o participaciones en empresas de servicios financieros.

- Sobrecostos por diferencias en los servicios de telecomunicaciones en América Latina por la existencia de tarifas diferentes en los servicios internacionales.
- Otros sobrecostos relacionados con la libre circulación de otros servicios como el de libre movimiento en servicios profesionales y de consultoría, telemática y otros, de interés para la consolidación de un espacio sudamericano y latinoamericano.

En el recuento anterior se ha podido apreciar el enorme número de barreras a la integración de América Latina existentes en la actualidad, de cuyo conjunto hay que seleccionar las principales barreras que serán abordadas en nuestro estudio.

En Barreras Físicas, analizar las consecuencias de no disponer de procedimientos fundamentalmente aduaneros unificados, por falta de facilitación de la documentación y generalización de las técnicas electrónicas en la consolidación de un libre comercio de mercancías en el espacio sudamericano y latinoamericano; y evaluar los gastos administrativos nacionales en la tramitación de documentos de comercio exterior en que incurren los agentes económicos.

Incorporar entre otros aspectos el análisis de la incidencia en costos de la lentitud y desvíos motivados por inexistencia o mal estado de obras portuarias, viales, férreas, fluviales y aéreas básicas para el comercio exterior; la inseguridad en las carreteras y la falta de adecuación de puertos secos o terminales interiores de carga en lugares estratégicos para la integración.

Evaluar las implicaciones económicas y regionales de la desarticulación existente en el espacio sudamericano y de lo que debería aportar la instrumentación de las acciones y proyectos previstos en la Iniciativa de Integración Física Regional Sudamericana (IIRSA).

Igual análisis se realizaría de la desarticulación del espacio centroamericano y caribeño, así como del aporte del Plan Puebla Panamá (PPP) y de la Asociación de Estados del Caribe (AEC) a la integración e interconexión de América Latina y el Caribe.

A nivel de los esquemas subregionales de integración, considerar las consecuencias de la no aplicación o aplicación insuficiente de dispositivos de transporte internacional de mercancías por carretera, como modo de transporte particularmente responsable de asegurar la integración física regional.

En Barreras técnicas, evaluación con los agentes económicos de los sobrecostos causados por la falta de armonización y divergencias existentes en normas técnicas nacionales de producción manufacturera y agropecuaria de los principales rubros de exportación e importación; normas sobre propiedad industrial e intelectual, normas sanitarias y fitosanitarias, y normas diferentes que afecten la prestación de los principales servicios.

En Barreras Políticas y Jurídico-institucionales, evaluar las dificultades que para el avance en la integración latinoamericana ha representado el insuficiente respaldo de los gobiernos a los compromisos libremente negociados de las diferentes etapas de la integración; la poca presencia en los programas de los partidos políticos de la variable integración y el trasfondo de soluciones mesiánicas y neopopulistas en vez de partidos ideológicamente estructurados; las resistencias burocráticas y políticas a la creación de nuevos niveles comunitarios de decisión latinoamericana; lo que se deberá completar con el

estudio de las consecuencias de no alcanzar una posición negociadora como bloque latinoamericano en organizaciones internacionales que definen las reglas en un mundo globalizado.

Se debe también evaluar la validez de la estructura institucional actual de los procesos de integración, tanto para construir la integración, como para evitar la tendencia de “desinstitucionalización” existente actualmente ante el no acatamiento de los fallos institucionales de los órganos establecidos para tal efecto, por el no reconocimiento del concepto de supranacionalidad inherente a formas profundas de integración; lo que conduce igualmente a un análisis sobre la situación de gobernabilidad de América Latina.

En Barreras Fronterizas y Regionales, cuantificación de los costos incurridos por la aplicación de barreras fronterizas principalmente aduaneras y documentarias sobre la movilización de mercancías y el transporte y el retraso en instrumentar proyectos transfronterizos que vinculen a las poblaciones locales al aprovechamiento de la integración y que faciliten la operatividad en frontera, lo cual será complementado por el estudio de las consecuencias de los conflictos fronterizos y de las migraciones forzadas ocasionadas por fenómenos de violencia transfronteriza.

Igualmente, evaluar los efectos de la ausencia de mecanismos financieros de redistribución de la riqueza con criterios regionales de desarrollo y de mecanismos de participación de las poblaciones locales en propuestas regionales, así como de marcos jurídicos para reformar estructuras político-administrativas tradicionales en nuevos ordenamientos territoriales que faciliten el desarrollo de regiones en espacios subnacionales y transfronterizos.

En Barreras Socio-Culturales e Históricas, estudiar las causas de la insuficiente contribución del sentido de identidad latinoamericana a la construcción de la integración latinoamericana; los niveles de exclusión de la población en la construcción de la integración por problemas de analfabetismo, de limitaciones de género, de etnicidad y de respeto del “otro”; los efectos de desculturización ocasionada por las industrias culturales globalizadas y el consiguiente moldeamiento de las relaciones sociales familiares, infantiles y de pareja de acuerdo con patrones extranjerizantes, los costos de la cultura de la intolerancia y evaluación del impacto de la pobreza y de la exclusión social en la construcción de la integración latinoamericana y sus efectos transversales en los diferentes aspectos de una integración multidimensional que conduzca a la construcción de un nuevo imaginario social mediante formas renovadas de participación social.

Análisis de las consecuencias de la formación de débiles estados-nación en las dificultades para consolidar la integración latinoamericana, ante fenómenos de baja participación en el proceso independentista, de consolidación de caudillismos y cacicazgos y de la falta de estructuración de mercados internos; así como la incidencia negativa del énfasis en una integración centrada en las naciones y no en la formación de comunidad.

En Barreras Fiscales y Macroeconómicas, evaluación de los costos de niveles diferentes de impuestos directos e indirectos que afectan las actividades de producción, comercialización y consumo en espacios económicos ampliados latinoamericanos; cuantificación de subsidios otorgados en función de la actividad exportadora que alteren las condiciones de competencia; asimetrías ocasionadas por la no armonización de variables macroeconómicas como inflación, tasas de interés, sistemas cambiarios diferentes; y sobre costos generados por diferencias en servicios financieros, profesionales y de telecomunicaciones.

2.5.1. Algunos ejemplos del comportamiento de las barreras arancelarias y no arancelarias en los procesos de integración

Una de las características más destacadas de las últimas décadas es la constatación de que, a medida que se han ido desarrollando diferentes procesos de integración con la consiguiente reducción de las barreras arancelarias tradicionales, se ha ido produciendo paralelamente un incremento de la protección vía barreras no arancelarias. De esta manera, dichas barreras no arancelarias en sentido amplio han sido utilizadas como mecanismos alternativos a las políticas tradicionales para proteger los mercados nacionales. Por esta razón, la eliminación de esas barreras se ha convertido en la última década en uno de los principales objetivos de todo acuerdo comercial.

Respecto a las barreras no arancelarias, debemos aclarar que nos referimos a este término en sentido amplio, incluyendo tanto normas legales como procedimientos administrativos basados en directivas informales de instituciones y gobiernos. Debido a su naturaleza estas barreras son difíciles de conocer, interpretar y cumplir, puesto que no suelen ser transparentes. Su número y variedad es muy amplio, sin embargo todas tienen en común que son discriminatorias en el sentido de que perjudican a los productos importados frente a los nacionales. En cuanto a las barreras no arancelarias más importantes se encuentran los procedimientos aduaneros, los controles en las aduanas, las restricciones voluntarias a la exportación exigidas por los países importadores, las cuotas a la importación, las regulaciones sanitarias y de seguridad, el aprovisionamiento por parte gobierno, que lo hace generalmente discriminando a favor de las empresas nacionales, y las ayudas estatales como los subsidios y los beneficios fiscales. Otros instrumentos a destacar son el control de tipos de cambio, requisitos de empaque y etiquetado, regulaciones ecológicas, etcétera. A continuación se citarán algunos ejemplos del comportamiento de dichas barreras:

NAFTA (North American Free Trade Área): es el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte, que nace en 1994, cuando Estados Unidos, Canadá y México deciden crear un acuerdo comercial, eliminando o reduciendo progresivamente los aranceles y demás instrumentos de protección comercial, en un plazo máximo de 15 años. Algunos de los aspectos que llaman la atención de este acuerdo son los siguientes: eliminación de las restricciones a la inversión, prohibición de la inmigración transtronteriza, cumplimiento de condiciones de trabajo (salarios mínimos, salud, seguridad), cláusulas de salvaguardia para las importaciones que pudieran poner en peligro la producción nacional, creación del Banco de Desarrollo de América del Norte, eliminación progresiva de aranceles a productos agrícolas (azúcar, maíz, hortalizas y frutas) y libre circulación de camiones. Si nos detenemos aquí podemos apreciar que existe una cláusula de salvaguardia para las importaciones que pudieran poner en peligro la producción nacional que a simple vista es perfecta pero es una evidencia más de una barrera de tipo no arancelario que de una manera u otra dificulta el supuesto libre comercio, es decir que aunque no son de tipo comercial sí figura como barrera al fin obstaculizando el comercio.

También existen las fronteras económicas que pueden ser públicas o privadas. Las fronteras públicas tienen su origen en las conductas de los agentes del gobierno en ejercicio de su función pública. Las fronteras privadas tienen su origen en la conducta de operadores privados (empresarios, consumidores, trabajadores, bancos, instituciones financieras, etc.)

Ejemplos de fronteras privadas: diferencia de culturas, gustos, preferencias, lenguajes y resistencia a los cambios. En el caso de las barreras privadas, para removerlas hace falta tiempo y cambio de conducta de los operadores.

Podemos señalar también barreras no tarifarias que son reglas internas de los países como las reglamentaciones relacionadas con el medioambiente, controles sanitarios, mercado de trabajo, sistemas tributarios). Obviamente las reglamentaciones no pueden, ni deben ser eliminadas en una comunidad organizada. Lo que debe ser eliminado son las diferencias entre las distintas reglamentaciones y no las regulaciones necesarias para ordenar el mercado.

Todo proceso de integración, cualquiera que sea el estadio que esté transitando, tiene como costo una limitación a la soberanía de las partes involucradas. En materia tributaria esta pérdida de soberanía se traduce en una pérdida parcial o total de potestades tributarias. Este proceso se observa tanto hacia fuera, con los Estados miembros de una integración regional, como hacia adentro, en lo que hace a la coordinación interna entre el Gobierno Federal y las Provincias o Estados. En el MERCOSUR debemos agregar a las dificultades de coordinación en materia tributaria entre países, la necesaria coordinación intra-países, dado que sus dos socios principales, son países federales.

En el MERCOSUR no existen instituciones supranacionales y todas las decisiones se toman por unanimidad, y luego son de cumplimiento obligatorio. Sin embargo, el mecanismo de internación de las normas no es automático, lo que hace que no todas las normas aprobadas se hayan incorporado a las legislaciones de los socios.

El otro factor de importante incidencia que crea obstáculos a los esquemas integracionistas consiste en el comportamiento de las burguesías nacionales de los países que proclaman la integración. Esta clase social, que pudiera caracterizarse como burguesía nacional transnacional izada, es la encargada de garantizar los intereses imperialistas de Estados Unidos a cambio de recibir migajas del excedente extraído de las riquezas de sus países respectivos. Esta burguesía nacional es incapaz, como clase, de dirigir con éxito los esfuerzos integracionistas que necesita la región para alcanzar su verdadera independencia.

Los factores que obstaculizan la integración se manifiestan en conflictos bilaterales entre países. Por ejemplo, el diferendo entre Argentina y Uruguay con motivo de las plantas de celulosa; y entre Ecuador y Colombia debido a las fumigaciones de glifosfato que este último país realiza en la frontera común, supuestamente como parte de la lucha contra el narcotráfico.

Según el economista y Jefe de la División de Comercio Internacional de Banco Mundial Alexander J. Yetas, el MERCOSUR no tiene ventajas comparativas en aquellos productos que han registrado un elevado crecimiento en el comercio intrazonal y que en el comercio del bloque se están incorporando ineficiencias sustanciales. Señala a las barreras arancelarias y no arancelarias frente a terceros países especialmente en el sector automotor como la causa principal de estos cambios perversos en el comercio del MERCOSUR. Estos factores producirían efectos indeseables al desplazar exportaciones más eficientes desde terceros países, en una palabra el MERCOSUR ha logrado crear un crecimiento artificial donde las industrias ineficientes prosperan gracias a un muro de barreras comerciales.

Es cierto que la industria automotriz se ha mantenido hasta ahora bajo un régimen arancelario especial dentro del MERCOSUR, porque no puede competir todavía en igualdad de condiciones con la industria de los países más desarrollados. También es cierto que el Consejo del Mercado Común ya ha definido un Arancel Externo Común para el

sector del 35% para importaciones de extrazona, que rige desde el 1° de enero del año 2000, superior al 20% definido en Ouro Preto como arancel máximo del bloque.

Otro ejemplo pudiera ser en el comercio internacional de pescado, las barreras que representan una restricción al desarrollo de la pesca. Las políticas proteccionistas de algunos países que necesitan más pescado del que pueden producir en sus propias aguas constituyen graves barreras al comercio y, por tanto, al desarrollo.

Algunos Estados con flotas de gran altura que esperan conseguir licencias para explotar los "excedentes" de otros países mantienen diversas barreras contra la importación del pescado producido por el Estado ribereño que esperan les conceda acceso a sus recursos pesqueros.

Esas barreras pueden adoptar numerosas formas y estar sostenidas por la política estatal, o ser el resultado de políticas y prácticas proteccionistas y competitivas adoptadas por las industrias pesqueras de los Estados con flotas de gran altura.

Algunos gobiernos que se asumen la responsabilidad de negociar las condiciones de acceso a las zonas de pesca de los Estados ribereños, son responsables al mismo tiempo de la existencia de barreras tales como restricciones a la importación, cupos de importación, barreras arancelarias y toda una serie de barreras no arancelarias, tales como exigencias en materia de higiene, etiquetado, empaquetado y designación del pescado. Además, las políticas monetarias estatales pueden afectar a los tipos de cambio y representar una subvención a la pesca de gran altura y la exportación.

La industria pesquera de los países con flotas de gran altura puede crear barreras al comercio adoptando prácticas comerciales o de precios encaminadas a restringir o evitar las importaciones de Estados ribereños deseosos de desarrollar sus industrias pesqueras.

Otras barreras para el desarrollo de la explotación de determinados recursos pueden ser la falta de cooperación o la falta de disponibilidad para facilitar embarcaciones adecuadas para actividades conjuntas y para concertar acuerdos de arriendo o fletamiento que permitan el desarrollo de nuevas pesquerías. En muchos planes de "ayuda" son más los beneficios para los países "donantes" que los que recibe el Estado ribereño en desarrollo.

En ocasiones se aplican aranceles diferenciales a determinadas especies de peces para cuya explotación los Estados con flotas de gran altura tienen ya licencias o las desean. Las importaciones de algunas especies de peces, además de estar sujetas a cupos de importación, pueden penalizarse también con aranceles diferenciales. En un caso, por ejemplo, se cargan derechos del 10 % a las importaciones de pescado procedentes de la flota del país que ha concedido licencia y 5 % al pescado procedente de empresas conjuntas con dicho país, mientras las capturas conseguidas gracias a las licencias concedidas por el entrante exentas de impuestos.

El deseo de restringir la competencia de los Estados ribereños que desean desarrollar sus pesquerías puede llevar a la aplicación selectiva de ciertas restricciones basadas en motivos de calidad, higiene o designación. La aplicación de exigencias más elevadas para la certificación de la ausencia de mercurio de las que se aplican en el mercado interior y la imposición de nombres aceptables para varias especies de peces constituyen otros tantos ejemplos de barreras que restringen el comercio.

Existen retos en el marco de la integración regional y multilateral que México no puede resolver por si solo y que requieren la cooperación de otros países. Entre los principales se tiene: la erosión de preferencias arancelarias en los mercados de los países con los que México tiene tratados de libre comercio, en especial en América del Norte, en la medida en que aquellos han establecido acuerdos comerciales con otros países y que la OMC admite nuevos miembros. La multiplicidad de disposiciones comerciales (reglas de origen, tratamiento arancelario, requisitos administrativos) contenidas en los distintos acuerdos negociados por México, que traen aparejadas altos costos administrativos para los productores mexicanos y diluye las ventajas de los tratados comerciales. Falta de definición de los mecanismos de solución de controversias del TLCAN, necesaria para resolver algunas de las disputas pendientes. Poner fin a la actual controversia en torno a los servicios de transporte transfronterizo es particularmente importante para aprovechar plenamente la ubicación geográfica del país. Los elevados subsidios agropecuarios existentes en los países desarrollados, los cuales distorsionan los flujos de comercio internacional y crean presiones políticas y fiscales para que países como México establezcan esquemas de apoyo similares.

Un factor que limita las exportaciones del sector es la existencia de barreras no arancelarias en los principales mercados internacionales. Las exportaciones mexicanas están sujetas a menores aranceles que las de otros países gracias a los acuerdos comerciales que ha suscrito el país. El impacto de las preferencias arancelarias, sin embargo, se ve disminuido si el estatus sanitario o fitosanitario del país no es el óptimo. Más aún, la protección que enfrenta México en virtud de requisitos no arancelarios no es muy distinta de la que enfrentan otros productores. Además, éstas últimas se han vuelto más restrictivas a raíz de la entrada en vigor de la Ley contra el Bioterrorismo de Estados Unidos. Por otra parte, el acceso a las redes de comercialización internacional de productos agropecuarios puede verse limitado por los requerimientos de volumen, empaquetado, presentación, etc., que aplican las grandes empresas distribuidoras.

Todos estos obstáculos afectan particularmente a los productores de bajos ingresos, dadas las restricciones en el acceso al crédito y a la asistencia técnica que enfrentan.

En este contexto, el próximo gobierno de México habrá de enfrentar el compromiso adquirido en el TLCAN de liberalizar el comercio de maíz, frijol y leche en polvo a partir del primero de enero de 2008. El impacto distributivo que la liberalización pudiera traer consigo es incierto. Por una parte, algunos estudios indican que los productores más pobres, quienes destinan su producción al autoconsumo, no se han visto afectados por la creciente importación de maíz, a diferencia de aquellos productores que venden sus excedentes en el mercado doméstico, cuya afectación impacta también a los trabajadores rurales en estas zonas. Por otra parte, en los estados del sur del país el grueso de las tierras se dedica a la producción de maíz, por lo que la desgravación del grano, por pequeños que pudieran ser sus efectos, podría exacerbar los serios rezagos en materia de desarrollo social o de conservación del medio ambiente de la región. Más aún, la experiencia de la década de los noventa indica que la emigración a Estados Unidos está estrechamente correlacionada con la extensión de la superficie de los municipios mexicanos sembrada de maíz, por lo que la liberalización total del sector podría contribuir a hacer más tensas las relaciones bilaterales entre México y Estados Unidos en torno al tema migratorio. Los elevados aranceles aplicables en industrias de bajos salarios o limitada sofisticación tecnológica inhiben el crecimiento de aquellas industrias en

las que el país sí cuenta con ventajas comparativas que le permitan competir en los mercados internacionales. Aunque mantener los aranceles puede ser deseable en el corto plazo para garantizar el empleo en grupos de trabajadores o regiones vulnerables, la protección no es una estrategia de largo plazo que permita elevar los niveles de bienestar del país. Por otra parte, las incongruencias que surgen de aplicar impuestos a la importación de bienes intermedios superiores a los que se aplica a los bienes terminados, sobre todo cuando los productores asentados en los socios de México pueden hacerlo a menores tasas merma la capacidad de la industria mexicana de competir en los mercados internacionales y domésticos. Por último, dada la preponderancia del intercambio con países con los que se han establecido tratados de libre comercio, mantener un régimen comercial y una administración aduanera sumamente compleja para una pequeña proporción del comercio es cuestionable.

En particular, la eliminación total de los aranceles NMF eliminaría la necesidad de que los importadores mexicanos presenten certificados de origen. La factibilidad política de una iniciativa de este corte sería mayor si, en primera instancia, se adoptara el criterio de reducir los aranceles NMF en productos en los que la proveeduría tiene su origen principalmente en países con los que México tiene TLCs. La liberalización del sector agropecuario y la eliminación de las barreras a la importación de maíz y frijol apuntalaría el uso eficiente de los factores de producción del campo mexicano en la medida que la política sectorial facilite la reconversión productiva. Por otro lado, el libre comercio agropecuario haría más apremiante la incorporación de criterios de equidad en la política de apoyo al sector. Además, dada la estrecha relación entre los patrones de producción de maíz y de emigración, la desgravación final del sector podría aumentar los movimientos demográficos entre México y Estados Unidos. Por consiguiente, la eventual liberalización del sector debería acompañarse de una revisión de las políticas públicas que busque un balance entre la promoción sectorial, la búsqueda de eficiencia económica y el desarrollo social.

La deformación estructural como uno de los principales rasgos del subdesarrollo en América Latina es sin lugar a dudas un obstáculo a la integración en la región, aunque no sea considerada una barrera como tal sí tiene gran influencia en dicho proceso.

Debemos enfatizar en las consecuencias poco positivas que tiene la **dependencia** de muchos países con respecto a otros. Este factor de dependencia agudiza lo que en muchas ocasiones se suscitan de las crisis en otras regiones, impidiendo hasta cierto punto la continuidad o el avance de procesos particulares. En otras palabras, la dependencia comercial (la más común) por ejemplo en Venezuela con respecto a las exportaciones de petróleo hacia otros países crea signos de vulnerabilidad cuando potencias capitalistas presentan cuadros recesivos o crisis generales. Es por este motivo que las fluctuaciones en dichos mercados agudizan los posibles desequilibrios internos que se presentan en las economías.

Por supuesto, que este grado de dependencia está estrechamente vinculado con la deformación estructural que existe en los países de la región, es decir, la anacrónica diversificación de los sectores productivos en la economía y por ende de las exportaciones tiende a ser un elemento crucial que rompería en un alto grado con la dependencia de un país en un sector (de enclave). Pero a su vez esta deformación estructural o especialización en sectores particulares está entrelazado al abandono por parte de los países en las políticas de industrialización, así la desindustrialización provoca y desencadena

severos cuadros de retraso productivo y tecnológico en las economías, cohibiendo a los países del disfrute de altos niveles de crecimiento económico y bienestar.

Después de haber contado con toda la información anterior podemos plantear que las exportaciones de productos agrarios y de manufacturas intensivas en mano de obra de los países empobrecidos enfrentan barreras arancelarias mucho más altas que los bienes industrializados, en su mayoría exportados por los países desarrollados. Los países más pobres, productores de bienes menos elevados en términos tecnológicos, en consecuencia cargan con el peso de mayores restricciones comerciales. En términos concretos, las exportaciones de los 49 países más pobres a los países más ricos enfrentan aranceles 20% más elevados que el promedio del resto del mundo. Los países industrializados aplican aranceles cuatro veces más elevados a las importaciones de productos manufacturados provenientes del mundo pobre, de los que ellos aplican a los productos manufacturados procedentes de otros países industrializados. El índice promedio de los aranceles para los productos de los países pobres llega en Europa al 40,3%, Canadá 30,5%, Japón 27,8% y EEUU 20,8%. Los aranceles escalonados sobre los productos agrarios representan 1,25 veces en los EEUU, 2,75 veces en Europa, 3 veces en Canadá y 3,75 veces en Japón; esto condena a los países más pobres a ser permanentemente exportadores de materias primas. Los aranceles agrarios, por otro lado, se mantienen en niveles elevados: Japón 29,7%, Unión Europea 20%, EEUU 9% y Canadá 8,8%. El arancel medio sobre textiles y confecciones es de 12,4% en Canadá, 8,9% en EEUU, 7,9% en Europa y 6,8% en Japón; además sólo Europa y los EEUU han eliminado una cuarta parte de las cuotas que restringen la importación de textiles y ropa, de lo que se habían comprometido eliminar en el marco del Acuerdo sobre Textiles y el Vestido de la OMC.

Los cuatro países mencionados en este Índice han iniciado, en los cinco años siguientes a la finalización de la Ronda Uruguay, 234 casos de antidumping en contra de los países subdesarrollados.

OXFAM estima que una liberalización total de las importaciones por parte de los países industrializados entre el 2000 y el 2005 representaría un valor de 14 mil millones de dólares para América Latina; 3 mil millones para India, China y Brasil respectivamente; 2 mil millones para el África subsahariana y 600 millones para Indonesia. El libre acceso a los mercados para los productos provenientes de los 49 países más pobres del mundo les representaría un aumento del 11% de la totalidad de sus exportaciones. Por cierto que este valor, como afirma OXFAM, no recoge ni de cerca todos los beneficios que esta decisión podría acarrear, pues los efectos dinámicos que esta opción podría generar son incalculables.

2.6. La Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA), una propuesta de integración diferente

La integración en bloques regionales es una de las actuales tendencias de la economía internacional y no están ajenos a este movimiento los países de América Latina y el Caribe. Los serios problemas económicos y sociales que subsisten en la región demuestran que integrarse es más que una necesidad histórica. Los distintos esquemas integracionistas que existen en el continente no han sido efectivos, por lo que pretendemos abordar las estrategias más recientes planteadas para alcanzar la verdadera integración regional. En Latinoamérica la Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA) propuesta por el presidente venezolano Hugo Chávez Frías, podría ser una respuesta a los más acuciantes problemas económicos y sociales del área.

La Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA) contiene estrategias y mecanismos específicos para superar las grandes diferencias existentes entre los países y en el interior de muchos de ellos; su principal prioridad es la lucha contra la pobreza y la exclusión social.

Los pueblos de América necesitan sentir que los acuerdos que se constituyen entre sus gobiernos no se quedan en las agendas de los políticos, sino que conducen a resultados; ahí precisamente está la esperanza del ALBA.

América Latina y el Caribe necesitan un modelo de integración que permita dar pasos sólidos hacia una significativa reducción de esas inmensas desigualdades que hoy existen; que amplíe los mercados internos; que contribuya al desarrollo científico, técnico y tecnológico en la región, y que coadyuve a un mayor acceso de los países a los mercados internacionales; por ello, se impone la necesidad de avanzar hacia una verdadera propuesta alternativa de integración, que obvie la presencia de los Estados Unidos y que sea capaz de vencer los obstáculos que enfrenta la región, tales como:

- a) El impacto negativo de las políticas de ajuste neoliberales que imponen los organismos financieros internacionales.
- b) El intercambio desigual imperante, como consecuencia de un orden económico internacional injusto.
- c) Las desigualdades y asimetrías que colocan a los países del Sur en una insalvable desventaja frente a las potencias del Norte.
- d) Los obstáculos que enfrentan los países en vías de desarrollo para tener acceso a la información, al conocimiento y a la tecnología.
- e) La carga de una pesada deuda externa, impagable, que absorbe un gran porcentaje de los recursos que pudieran ser destinados a la inversión pública y a eliminar la pobreza y la indigencia.

La iniciativa ALBA, impulsada por el presidente venezolano Hugo Chávez en la Cumbre de la Asociación de Estados del Caribe, que tuvo lugar en 2001, constituye un modelo de integración económica de amplio alcance que ha comenzado a instrumentarse en la región con pasos concretos, a pesar de su corta edad. Es un nuevo esquema que no se limita al mero hecho comercial, sino que sobre las bases históricas y culturales comunes apunta hacia la integración política, social, cultural, científica, tecnológica y física. Por otra parte, los derechos económicos, sociales, culturales y civiles serán irrenunciables, y los mercantiles no estarán por encima de los derechos sociales.

El ALBA representa una propuesta integradora diferente, que goza de voluntad política para implementarse. En el ALBA prevalece el concepto humanista, que pone énfasis en la lucha contra la pobreza y la exclusión social y, por lo tanto, expresa los verdaderos intereses de las naciones latinoamericanas.

Con esta iniciativa, se le otorga prioridad a la integración latinoamericana y a la negociación en bloques subregionales, abriendo nuevos espacios que permitan construir alianzas estratégicas, presentar posiciones comunes en los procesos de negociación y lograr acuerdos que contribuyan a que todos los países tengan el mismo nivel de acceso a los mercados regionales.

El ALBA como nueva filosofía de integración, constituye de hecho un proceso, que en tanto alternativa, permite enlazar e interconectar de manera dialéctica, los diversos esquemas de integración, no sólo los de Sudamérica, sino también los del Caribe; ese es uno de sus principales valores históricos.

El desarrollo del ALBA se está constituyendo también, en una importante vía para la inserción de nuestro país en los procesos integracionistas de la región; pero sobre todo, representa una puerta por la que Cuba podrá estrechar sus vínculos con la Comunidad Sudamericana de Naciones y del MERCOSUR como parte de ella.

La Alternativa Bolivariana para las Américas es todo un proyecto estratégico, solidario e integral, que presupone el desarrollo volitivo de acciones de confluencias y complementariedades, para contribuir a la autoafirmación del ser, el deber ser, pero sobre todo el poder ser latinoamericano y caribeño, y que permita a los ciudadanos servirse de los “productos” de la cultura global, re-apropiándose constantemente de sus identidades sociales, culturales, ideológicas, étnicas, familiares y psicológicas, manteniendo la identidad y logrando la autenticidad.

En esta misión los Estados tienen una función determinante; ellos no solo tienen compromiso con sus respectivos pueblos, sino además con la región, con esa única y diversa cultura llamada latinocaribeña. La experiencia del Estado cubano en el uso racional de los recursos, especialmente en el desarrollo de la educación, la salud, la cultura, etc. puede ser de mucha utilidad para impulsar mejor la integración social y económica que se quiere con el ALBA; ésta a la vez puede facilitar un mayor protagonismo de nuestro país en la construcción de la nueva integración latinocaribeña.

En términos económicos, también el ALBA posibilita la creación de nuevos tipos de compañías transnacionales estatales; empresas que respondan a las verdaderas necesidades de nuestros pueblos y economías nacionales, pero integradas en una dimensión regional para impulsar el desarrollo económico endógeno de la región como totalidad, y poder enfrentar, también de esta manera, el hegemonismo transnacional de los Estados Unidos.

A diferencia de África, América Latina dispone de todos los elementos necesarios para desarrollar sus propias empresas transnacionales a corto plazo como parte del ALBA, para de esta manera revertir la descapitalización y el retroceso de las últimas décadas. Por ejemplo, el complejo biotecnológico-farmacéutico-médico de Cuba es comparable, en su capacidad investigativa, productiva y de productos, a las más grandes transnacionales de Occidente. Y aunque Cuba ha tenido que enfrentar el bloqueo que dificulta el acceso al financiamiento externo, a las tecnologías y al mercado mundial, ha podido, sin embargo, alcanzar prácticamente sola amplios desarrollos. La creación de empresas latinoamericanas, empresas que trasciendan las fronteras nacionales, integradas como parte del ALBA, permitirían un salto cualitativo insospechado en nuestra región; no solo en términos económicos, sino sobre todo sociales, debido al protagonismo del Estado en dichos procesos. La investigación geonómica en Brasil y Argentina, a su vez, se encuentra en un nivel muy avanzado, al igual que sus industrias farmacéuticas. Si se unieran esas capacidades de alta tecnología en una o dos grandes holding, podrían competir exitosamente y hacer que el poder de las transnacionales extra-latinoamericanas disminuyera y por tanto también, el robo sistemático de nuestras riquezas naturales y humanas. Y así puede ocurrir en otras áreas de la producción y los servicios.

El ALBA se fundamenta en la creación de mecanismos para crear ventajas cooperativas y no competitivas entre las naciones, que permitan compensar las asimetrías existentes entre los países del hemisferio. Se basa en la cooperación de fondos compensatorios para corregir las disparidades que colocan en desventaja a los países débiles frente a las primeras potencias. Por esta razón la propuesta del ALBA le otorga prioridad a la integración latinoamericana y a la negociación en

bloques sub-regionales, abriendo nuevos espacios de consulta para profundizar el conocimiento de nuestras posiciones e identificar espacios de interés común que permitan constituir alianzas estratégicas y presentar posiciones comunes en el proceso de negociación. El desafío es impedir la dispersión en las negociaciones, evitando que las naciones hermanas se desgajen y sean absorbidas por la vorágine con que viene presionándose en función de un rápido acuerdo por el ALCA.

El ALBA es una propuesta para construir consensos para repensar los acuerdos de integración en función de alcanzar un desarrollo endógeno nacional y regional que erradique la pobreza, corrija las desigualdades sociales y asegure una creciente calidad de vida para los pueblos. La propuesta del ALBA se suma al despertar de la conciencia que se expresa en la emergencia de un nuevo liderazgo político, económico, social y militar en América Latina y el Caribe. Hoy más que nunca, hay que relanzar la unidad latinoamericana y caribeña. El ALBA, como propuesta bolivariana y venezolana, se suma a la lucha de los movimientos, de las organizaciones y campañas nacionales que se multiplican y articulan a lo largo y ancho de todo el continente contra el ALCA.

Los países del MERCOSUR y Venezuela rechazaron la implantación del ALCA, al no estar dadas las condiciones para un acuerdo balanceado y equitativo, afirmando que solo podría haber conciliación en la medida en que se acepten las condiciones que estos países consideran indispensables para la integración, tales como un libre comercio sin subsidios, con un acceso efectivo a los mercados y respetando las necesidades y sensibilidades de todos los socios.

Chávez impulsa el ALBA por Sudamérica y el Caribe, haciendo énfasis en varios sectores, pero sobre todo en el sector energético, con la idea de crear PETROAMÉRICA (ratificada con la firma de una declaración conjunta por parte de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, quienes acordaron dar pasos concretos al respecto. Con el nacimiento de PETROAMÉRICA surge una de las más grandes transnacionales de energía del mundo, creada con el objetivo de lograr la integración energética latinoamericana, basada en la unión de empresas nacionales de petróleo y gas de los países de América Latina, fundada en los principios de solidaridad y complementariedad de las naciones en el uso justo y democrático de los recursos para el desarrollo de los pueblos. PETROAMÉRICA deberá convertirse en el motor destinado a garantizar el acceso de los países latinoamericanos al disfrute de sus propios recursos naturales energéticos no renovables, reduciendo las asimetrías económico-sociales que lo obstaculizan. La iniciativa significa que una parte importante de los combustibles que hoy suministran a la región las grandes compañías petroleras norteamericanas, sería sustituida por el petróleo venezolano. Estas empresas han comenzado a poner obstáculos al cumplimiento del acuerdo, como es el caso de la "Shell" que, específicamente en la República Dominicana, realiza acciones como la de manejar los pedidos de combustible de manera que se dificulte que las importaciones procedentes de Venezuela alcancen los 50 mil barriles diarios, para forzar la realización de importaciones desde otros destinos, a través de sus subsidiarias) PETROCARIBE(Es una iniciativa de cooperación energética solidaria, que persigue el objetivo de resolver las asimetrías en el acceso a los recursos energéticos, por la vía de un nuevo intercambio favorable, equitativo y justo entre los 14 países del Caribe suscritos, la mayoría de ellos consumidores de energía y sin el control estatal del suministro de dichos recursos.

Está concebida como una organización capaz de asegurar la coordinación y articulación de las políticas de energía, incluyendo petróleo y sus derivados, gas, electricidad, uso eficiente de la misma, cooperación tecnológica, capacitación, desarrollo de infraestructura energética, así como el aprovechamiento de fuentes alternas, tales como la energía eólica, solar y otras.

La idea central de PETROCARIBE es establecer una relación directa entre los productores de petróleo y el consumidor final y cobrar los fletes al costo, lo cual significa importantes ahorros de recursos que hoy no pueden dedicarse a enfrentar la deuda social. Este proyecto incluye la creación de una empresa mixta de PETROCARIBE en cada país de la región. Venezuela asignó 50 millones de dólares para la creación de un fondo, al que se agrega el mecanismo mediante el cual la suma equivalente al porcentaje del pago aplazado de la factura petrolera se convierte en un fondo en cada país. Este mecanismo contribuye a que la importación de combustibles no se convierta en una pesada carga para las naciones pequeñas, a la vez que permitirá financiar programas específicos en el orden social, de desarrollo económico o programas de subsidio, en las naciones beneficiadas. El convenio de PETROCARIBE lleva implícita la articulación de acuerdos existentes anteriormente, como el Convenio de San José y el Acuerdo Energético de Caracas. Sin embargo, mejora las condiciones financieras de este último, que prevé el financiamiento de un 25% de la factura petrolera, con un año de gracia y pagadero en 15 años, con un 2% de interés. La nueva iniciativa propone una escala de financiamiento de la factura petrolera, tomando como referencia el precio del crudo. Asimismo, extiende el período de gracia para el financiamiento a largo plazo de uno a dos años y prevé una extensión del período de pago de 17 a 25 años, reduciendo el interés al 1%, si el precio del petróleo supera los 40 dólares el barril. El pago a corto plazo se extiende de 30 a 90 días), PETROSUR (reconoce la importancia de fomentar la cooperación y alianzas estratégicas entre las compañías petroleras estatales de Brasil, Argentina, Uruguay y Venezuela para que de manera integral desarrollen negocios en toda la cadena de los hidrocarburos. Con PETROSUR se busca minimizar los efectos negativos que sobre los países de la región tienen los costos de la energía, originados por factores especulativos y geopolíticos, mediante la disminución de los costos de las transacciones (eliminando la intermediación), el acceso al financiamiento preferencial y el aprovechamiento de las sinergias comerciales, para solventar las asimetrías económicas y sociales de la región), PETROANDINA (Es una alianza estratégica de entes estatales petroleros y energéticos de los cinco países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), compuesta por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, para impulsar la interconexión eléctrica y del gas, la provisión mutua de recursos energéticos y la inversión conjunta en proyectos. Esta organización se crearía en el contexto de la integración suramericana, teniendo en cuenta los diferentes acuerdos bilaterales existentes y el importante potencial energético representado por los yacimientos de petróleo, carbón y gas, así como de fuentes hídricas, eólicas, solares y otras en los países, y por la vital importancia que tienen para el desarrollo moderno, particularmente, en los procesos de integración andina y sudamericana. El primer beneficiario del nuevo esquema de cooperación es Ecuador, exportador neto de petróleo y antiguo miembro de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) e importador de gasolina, que hoy negocia refinar en Venezuela parte de sus crudos, con lo cual se ahorrará una parte de los 1 000 millones de dólares anuales que paga por combustibles importados. Todas estas iniciativas se levantan sobre la necesidad que existe

en las naciones del continente de satisfacer sus necesidades de energía, mediante la colaboración mutua y la complementariedad de las potencialidades humanas y materiales entre países soberanos. De igual forma, proponen el uso de los recursos energéticos como motor impulsor del desarrollo y de la integración de los pueblos de América Latina y el Caribe. Esta alianza cobra especial importancia actualmente, en un momento en que Estados Unidos quiere lograr el control absoluto, a nivel mundial, de los recursos petroleros y de otros bienes energéticos), dada la importancia estratégica del sector energético en la actualidad; también, para contrarrestar el monopolio de la televisión norteamericana que divulga únicamente su visión de los acontecimientos regionales y mundiales, se crea TELESUR, una cadena televisiva para presentar las noticias desde el punto de vista latinoamericano; un Banco y una Universidad del Sur; una nueva Escuela Latinoamericana de Medicina, y tantos otros proyectos que progresivamente están dejando de ser sueños para convertirse en realidades. Aun cuando el ALBA deberá enfrentar complejos obstáculos internos y externos, la región no tiene otra opción, si es que quiere seguir rescatando y re-construyendo su identidad y su historia.

En esta misión, los Estados tienen una función determinante; ellos no solo tienen compromiso con sus respectivos pueblos, sino además con la región, con esa única y diversa cultura llamada latinocaribeña. El conocido intelectual alemán Heinz Dieterich, al referirse a la constitución de la Comunidad Sudamericana de Naciones planteó:

“Las tareas del Estado en el Bloque de Poder Sudamericano son evidentes: implementar un modelo de desarrollo, cuyo mercado interno es regional; con una política proteccionista hacia los otros Bloques de Poder Regionales -Estados Unidos, la Unión Europea, China y Japón-, subsidiaria hacia su aparato productivo interno y autónoma frente a los abusivos aparatos del Estado Global, el FMI, la OMC y el BM; con una decidida política de sustitución de importaciones y el consecuente uso del poder político, económico, cultural y militar del Estado regional en la implementación y defensa de los intereses de la nación latinoamericana, incluyendo un proyecto hemisférico cultural, basado en la identidad latinoamericana, y un pacto militar de defensa mutua, ante posibles agresiones externas”.

Para los países miembros del G-77, más de veinte años no han sido suficientes para hacer realidad un banco de desarrollo del Sur. Discrepancias de opiniones e intereses, unidas a la escasez de recursos financieros, han impedido su constitución. Sin embargo, dentro del ALBA se vislumbran mayores posibilidades para la formación de un banco multilateral.

Los programas que conforman el ALBA, integración energética, la salud, la educación, entre otros, son vitales para los pueblos de la región; los grandes problemas sociales del continente, que hacen imposibles los cumplimientos de los Objetivos de Desarrollo del Milenio, requieren una respuesta inmediata, que los gobiernos con sus propios recursos no pueden dar; las fuentes de financiamientos externos a los que tienen acceso escasean y se encarecen más cada año que pasa.

Por tanto, la creación de un banco de desarrollo dentro del ALBA representaría una opción que permitiría la canalización adecuada de los recursos financieros, de manera rápida y a tasas más blandas que las de otras instituciones, lo que permitiría hacer realidad los proyectos sociales enmarcados en el ALBA (erradicación del analfabetismo, mejores condiciones de salud y vida, etc.).

2.6.1. La nueva propuesta del presidente Hugo Chávez

Recientemente, el presidente venezolano, al referirse al establecimiento de un banco de desarrollo del Sur, plateó que este sería... "no como los que ya existen", y agregó... "Parece una estupidez que la mayor parte de nuestras reservas estén en bancos del Norte". Aunque hasta el momento no se cuenta con estudios ni documentos que aborden ni siquiera de forma preliminar cuáles serían los elementos técnicos que regirían la conformación y/o materialización de un banco de desarrollo en el seno del ALBA, consideramos conveniente señalar algunas ideas muy incipientes que, si bien hoy constituyen supuestos o variantes, a nuestro juicio podrían servir de base para una discusión futura sobre el tema.

Un aspecto interesante a tener en cuenta es que en la actuación de este banco primarían los intereses comunes de los miembros, los que tienen como base una misma cultura e historia, sin perderse la identidad y características específicas de cada país.

El organismo multilateral partiría del supuesto de que los accionistas principales serían los países que conformarían el ALBA, quienes tendrían como mínimo el 51% de las acciones preferenciales que se emitan para su creación, a las que accederían a través de los bancos centrales. Estas incluirían monedas domésticas de los países miembros, aplicando una tasa de convertibilidad que haga equivalente la participación de todos los accionistas.

En tanto, las acciones restantes (49% como máximo) pudieran ser ordinarias, subastadas libremente en los mercados internacionales de capitales, teniendo acceso a estas: gobiernos de los países miembros y los no miembros, instituciones financieras bancarias y no bancarias, organismos y entidades internacionales. Estas subastas podrían ser emitidas en dólares norteamericanos, euros o yenes.

La aportación inicial puede abarcar donaciones con carácter libre en su procedencia, incluyendo a personas físicas.

De igual forma, podría considerarse la colocación de parte de las reservas internacionales de los países en esta institución. La disposición de Hugo Chávez de situar un segmento de las reservas internacionales de Venezuela (unos 5 000 millones de dólares) en esta institución serviría de punto de partida para la conformación de los recursos financieros de la misma; los países con mayores reservas internacionales de la región son Brasil, Venezuela, Argentina y Chile.

La participación de los miembros también podría manejarse mediante el análisis de la evolución de algunos indicadores como PIB, PIB per cápita, reservas internacionales disponibles, situación de la balanza de pago, participación en el comercio internacional, etc., los cuales determinarían una mayor y más activa participación.

Para los miembros sería atractiva la posibilidad de acceder a créditos en condiciones mucho más favorables que las de otras instituciones, financiamientos que admitirían varios mecanismos de amortización (en forma de canje por bienes o servicios, materias primas u otras que se consideran), así como el otorgamiento de asistencia técnica y especializada en varios sectores.

Sin embargo, para un nuevo banco de desarrollo en la región, un aspecto importante que hay que considerar es la capacidad que debe tener esta institución de ser un "organismo vivo", dispuesto a reformar sus criterios y políticas de ser necesario, para que no adolezca del mismo problema que presenta la actual arquitectura financiera internacional (principalmente el FMI). Un banco multilateral que se forma en estas condiciones, tendría que trabajar fuertemente para

alcanzar un nivel de credibilidad internacional aceptable, de manera que le permita realizar emisiones de títulos valores en los mercados internacionales de capitales para obtener financiamiento, y que eliminaría las asimetrías en cuanto a la calificación individual de los miembros e incidiría de forma directa sobre los términos de préstamos, condiciones que los países por separado no podrían obtener.

Un banco de desarrollo del Sur puede ser viable en el futuro; sin embargo, su existencia depende no solo de la falta de recursos financieros para conformar una iniciativa de este tipo, sino también de la ausencia de una verdadera voluntad política para acceder a nuevas fuentes de financiamiento. No obstante, muchos países del Tercer Mundo prefieren buscar ayuda en los organismos multilaterales de préstamos tradicionales, que estrangulan sus economías y con los cuales tienen niveles de deudas insostenibles.

El banco de desarrollo en el marco del ALBA no debe ser una quimera; es un proyecto factible. Se necesita un estudio muy profundo del tema que permita aprender de los que ya existen (la competencia con entidades semejantes en la región es fuerte), pero sin repetir sus errores, acondicionándolo a los intereses específicos de los países de la región.

La creación de un banco del Sur es un tema que continúa en la agenda política del presidente venezolano. En marzo de 2006 se realizó en Caracas el Seminario sobre Integración Financiera Latinoamericana, con la presencia de los gobernadores de los bancos centrales de América Latina y el Caribe y del presidente del país anfitrión.

Este evento fue el marco propicio para analizar la necesidad de concretar la cooperación financiera entre los países de la región, contando con el apoyo de las autoridades monetarias allí presentes.

Hugo Chávez abogó por la revisión de la realidad financiera desde distintos enfoques, advirtiendo que "no podemos seguir subyugados al llamado sistema o arquitectura financiera internacional", y se refirió a que "cada día que perdamos de esta tarea es irreparable; desde el punto de vista de nuestra generación y la de nuestros hijos, pudiéramos decir que es ahora o nunca". En su opinión, es el momento de avanzar en la propuesta del Banco Sur, un proyecto que como Petrosur, Petrocaribe y Tele sur, debe hacerse a la luz, a pesar de los obstáculos y la resistencia.

Para la delegación cubana presente en el seminario, presidida por el ministro presidente del BCC, Francisco Soberón Valdés, el proceso de integración, y muy en especial la monetaria, es un acto de voluntad política. En su intervención Soberón hizo alusión al discurso de José Martí en la "Conferencia Monetaria de las Repúblicas de América", destacando la total vigencia del pensamiento martiano 115 años después. Recordó, además, que dentro del contexto actual, fortalecer la integración financiera en nuestra región es, sin dudas, una manera de estar más preparados y mejor protegidos para enfrentar futuros desequilibrios que se puedan generar a nivel global.

La experiencia del Estado cubano en el uso racional de los recursos, como ya conocemos y hemos planteado, especialmente en el desarrollo de la educación, la salud, la cultura, etc., puede ser de mucha utilidad para impulsar mejor la integración social y económica que se quiere con el ALBA; ésta a la vez, puede facilitar un mayor protagonismo de nuestro país en la construcción de la nueva integración latinocaribeña en general y sudamericana en particular. Lo mismo está sucediendo con el Estado bolivariano encabezado por Chávez; en los últimos tres años ese gobierno ha hecho más por su pueblo, que muchos gobiernos juntos de ese país en decenas de años pasados. Esto prueba que lo importante no es el

tamaño del Estado, sino su capacidad para ser eficiente y eficaz, cuando quiere cumplir sus funciones en bien de la nación, en bien del pueblo.

Debe tenerse presente que la única manera que una región en desarrollo tiene de sobrevivir con personalidad y autonomía propias en el actual mundo globalizado, es mejorando y profundizando sus procesos de cooperación e integración, no sólo en el plano comercial, sino también en las otras dimensiones del proceso, como el desarrollo de la infraestructura, la cultura, y la capacidad científica y tecnológica. En estos terrenos Cuba puede aportar mucho, debido al potencial científico-técnico alcanzado por el país, sobre todo en la biotecnología, la industria médico-farmacéutica, la ciencia de la educación y en otros campos, que mucho han tenido que ver, como ya hemos señalado, con los altos índices de desarrollo humano, comparables muchos de ellos, a los mejores del mundo. Tal vez por eso los mayores desarrollos del ALBA se han dado entre Cuba y Venezuela.

Reunidos en La Habana los días 27 y 28 de abril de 2005, las delegaciones de Cuba y Venezuela inspiradas en la histórica Declaración Conjunta y el Acuerdo para la Aplicación de la Alternativa Bolivariana para las Américas, firmada por el presidente de la República Bolivariana de Venezuela, Hugo Chávez Frías, y el presidente de los Consejos de Estado y de Ministros de Cuba, Comandante en Jefe Fidel Castro Ruz el 14 de diciembre de 2004, elaboraron y aprobaron, en cumplimiento del artículo 3 de dicho Acuerdo, el Plan Estratégico para la aplicación del ALBA.

Este artículo establece que: "Ambos países elaborarán un plan estratégico para garantizar la más beneficiosa complementación productiva sobre bases de racionalidad, aprovechamiento de ventajas existentes en una y otra parte, ahorro de recursos, ampliación del empleo útil, acceso a mercados u otra consideración sustentada en una verdadera solidaridad que potencie las fuerzas de ambos países".²⁶

Basado más en principios de unidad e identidad que en ambiciones comerciales, los múltiples acuerdos firmados entre ambas naciones, abren un nuevo capítulo en las relaciones entre los pueblos del hemisferio occidental, como un ejemplo de que no solo es posible, sino necesaria, la construcción de nuevas relaciones que tiendan al verdadero desarrollo humano de nuestros pueblos.

El Plan Estratégico acordado contempla entre las acciones de mayor relevancia las siguientes:

En el ámbito de la salud:

Inauguración en el año (2005) en Venezuela, 600 Centros de Diagnóstico Integral; 600 Salas de Rehabilitación y Fisioterapia y 35 Centros de Alta Tecnología que brindarán servicios gratuitos de salud, de elevado nivel profesional a toda la población venezolana.

Formación en Venezuela de 40 mil médicos y 5 mil especialistas en Tecnología de la Salud, dentro del *Programa Barrio Adentro II*

²⁶ Tomado del Periódico Granma, 29 de abril de 2005

Formación en Cuba de 10 mil bachilleres egresados de la Misión Ribas en la carrera de Medicina y Enfermería, que estarán distribuidos por todos los policlínicos y hospitales del país, los que tendrán como residencia hogares de familias cubanas.

Cuba continuará su contribución al desarrollo del Plan Barrio Adentro I y II, mediante el cual hasta 30 mil médicos cubanos y otros trabajadores de la Salud estarán prestando sus servicios.

Continuarán las intervenciones quirúrgicas en Cuba por distintas afectaciones de la visión. Para ello, se han creado todas las condiciones en los centros de atención hospitalaria con los medios más modernos y sofisticados existentes y condiciones de vida para su estancia confortable.

En educación:

Cuba mantendrá su apoyo para contribuir al éxito de los Programas especiales Bolivarianos, entre ellos:

La Misión Robinson I, mediante la cual próximamente Venezuela se declarará como el segundo territorio libre de analfabetismo en América, habiendo enseñado a leer y a escribir a un millón cuatrocientos seis mil venezolanos.

La Misión Robinson II, en la que se encuentran estudiando un millón doscientos sesenta y dos mil venezolanos, para alcanzar el Sexto Grado.

La Misión Ribas, que forma a bachilleres para darles acceso a los estudios universitarios, a jóvenes venezolanos a los que la Revolución Bolivariana les brinda esa oportunidad. Al respecto se promoverá el cumplimiento del Plan de Becas que Cuba ofrece.

La Misión Sucre para la universalización de la enseñanza superior.

La Misión Vuelvan Caras para la formación de obreros especializados y darles acceso a nuevas fuentes de empleo.

Ambos países trabajarán en el diseño de un proyecto continental para eliminar el analfabetismo en América Latina.

En el ámbito económico y comercial:

El Plan Estratégico también comprende realizaciones concretas y proyectos a desarrollar conjuntamente en el futuro inmediato.

Fue inaugurada, por los Presidentes de ambos países la Oficina de Petróleos de Venezuela S.A. en La Habana, PDVSA-Cuba, que tiene como objeto social la exploración y explotación, refinación, importación, exportación y comercialización de hidrocarburos y sus derivados, así como su transportación y almacenamiento.

Fue inaugurada una filial del Banco Industrial de Venezuela en La Habana, 100% venezolano y fue aprobada la apertura de una filial del Banco Exterior de Cuba en Caracas, 100% cubana. Ambas instituciones estatales harán una notable contribución al incremento sostenido de las relaciones económicas y el comercio bilateral, que ya comienzan a materializarse.

Fue celebrada la III Reunión de la Comisión Administradora del Acuerdo de Complementación Económica, acordándose otorgar preferencias arancelarias a 104 nuevos renglones de exportación de Cuba y un cronograma de desgravación progresiva, tanto para estos como para las preferencias ya existentes.

Cuba adquirirá la suma inicial de 412 millones de dólares en productos venezolanos con fines productivos, así como productos elaborados para uso social o para el consumo directo de la población, lo cual tendrá un efecto positivo en la generación de empleo en Venezuela, propiciando la creación de unos 100 000 nuevos puestos de trabajo.

En el proceso de preparación de esta primera reunión del ALBA, ambas delegaciones identificaron además 11 proyectos para el establecimiento de Empresas Mixtas y otras modalidades de complementación económica en Cuba y Venezuela, que en forma progresiva se formalizarán a partir de que los estudios en progreso comprueben su viabilidad económica.

Tal vez sea bueno apuntar, que estos proyectos y otros, pueden servir de ejemplo para que otros países de la región construyan modelos parecidos, o para que se incorporen de manera integrada a los mismos proyectos; lo que sin duda está sucediendo sobre todo en el terreno de la educación y la salud.

Fueron firmados además diversos acuerdos bilaterales en materia de sanidad vegetal y salud animal; contratos marcos y memorando de entendimiento en Turismo, Informática y Comunicaciones, Transporte, Comunicación e Información, Educación y Deportes, Biodiversidad, Medio Ambiente, Ciencia y Tecnología, Recursos Hidráulicos y Construcción.²⁷ Por esta vía también Cuba se va incorporando progresivamente a los esquemas de integración sudamericana y burlando, a la vez, muchos de los efectos del bloqueo económico.

El ALBA es una propuesta para construir consensos, para repensar los acuerdos de integración en función de alcanzar un desarrollo endógeno nacional y regional, que erradique la pobreza, corrija las desigualdades sociales y asegure una creciente calidad de vida para los pueblos. La propuesta del ALBA se suma al despertar de la conciencia que se expresa en la emergencia de un nuevo liderazgo político, económico y social en América Latina y el Caribe. Hoy más que nunca, hay que relanzar la unidad latinoamericana y caribeña. El ALBA, como propuesta bolivariana, se suma a la lucha de los movimientos de las organizaciones y campañas nacionales que se multiplican y articulan a lo largo y ancho de todo el continente contra el ALCA. Podrá ser la oportunidad para alcanzar un tipo de desarrollo en que se armonice el crecimiento económico con una creciente calidad de vida y grado de bienestar para nuestros pueblos.

A modo de conclusión

Durante el proceso de investigación realizado se apreció que en el marco del ALBA existe una mayor definición respecto a las cuestiones sociales y comerciales; sin embargo, en el aspecto financiero, que es fundamental en cualquier proceso de integración y que en nuestro caso constituye un tema de gran interés, no está planteada aún ninguna estrategia que establezca el funcionamiento del sector financiero. La propuesta de creación de un banco de desarrollo representa solo una idea preliminar, sin llegar a especificar sus funciones y alcance; no obstante, la importancia y actualidad del tema ameritan su estudio.

Los procesos de integración existentes en la región no han contribuido al desarrollo económico y social de los países que lo integran.

²⁷ Roberto Muñoz González. "Cuba frente a los desafíos hegemónicos del ALCA". Ponencia presentada al evento *Patria es Humanidad*. Santa Clara, 19 de mayo de 2005. (Seleccionada para Evento Internacional *Con todos y para el bien de todos*, a celebrarse en La Habana en octubre de 2005.

La creación de un banco de desarrollo, ya sea regional o para los países del Sur, sobre concesiones y bases ventajosas de financiamiento, contribuiría al desarrollo económico de los pueblos latinoamericanos y caribeños

El desarrollo y consolidación del proceso integracionista sobre las bases del ALBA, contribuirá a crear las bases para un mayor acercamiento, entendimiento y cooperación entre los países de la región, lo cual los situarán en mejores posiciones para alcanzar un clima de paz y estabilidad y estar en mejores condiciones que les permitan enfrentar con éxito los retos externos.

Conclusiones

- En las últimas cinco décadas el comportamiento de la economía internacional se ha visto obstaculizado en el ámbito comercial por la existencia de barreras arancelarias y no arancelarias, donde la tendencia ha sido al crecimiento ilimitado de estas últimas, producto de que han sido utilizadas por los grandes centros de poder como mecanismos alternativos a las políticas tradicionales para proteger los mercados nacionales, aunque no se han logrado erradicar las barreras arancelarias.
- América Latina por su condición de región subdesarrollada, está permanentemente afectada por esas barreras y presenta un alto grado de dependencia de los países más desarrollados que le han ocasionado históricamente serias deformaciones estructurales, provocando severos cuadros de retraso productivo y tecnológico en las economías; como única vía para enfrentar estas dificultades surge la necesidad de la integración latinoamericana.
- Existen múltiples barreras, comerciales o no, que entorpecen nuestro desarrollo y mayor acercamiento, como son las barreras políticas y jurídico-institucionales, fronterizas y regionales, socioculturales e históricas, macroeconómicas etc. donde las históricas y culturales constituyen las más difíciles de erradicar debido a que forman parte de la idiosincrasia de cada pueblo.
- Es posible afirmar que no existe un [modelo](#) único de integración a seguir como muchos podrían pensar al observar el proceso envidiable que ha vivido Europa, sino que se deben crear [modelos](#) que consideren y se adecuen a la realidad de cada región y a las [características](#) de los miembros que forman parte del proceso integrativo, donde cobra gran importancia el tener bien definidos los objetivos estratégicos del Estado, los cuales son un reflejo de los intereses nacionales.
- En los últimos años los procesos de integración que se han llevado a cabo en la región latinoamericana, no han alcanzado resultados favorables en la contribución a nuestro desarrollo por lo que se hace necesario proponer nuevos modelos encaminados a este fin; la propuesta que más se acerca a los objetivos comunes de la región es el ALBA, esta constituye una verdadera forma de integración regional, que reconoce la imposibilidad de que los países de la región se desarrollen y sean verdaderamente independientes de forma aislada. La misma se fundamenta en la creación de mecanismos para crear ventajas cooperativas o compartidas entre las naciones, que permitan compensar las asimetrías existentes entre los países del hemisferio y alcanzar un desarrollo endógeno nacional y regional que erradique la pobreza, corrija las desigualdades sociales y asegure una creciente calidad de vida para los pueblos.
- Parece ser que el modelo integracionista del ALBA, se constituye en la única alternativa posible para ir rompiendo progresivamente con el conjunto de barreras y obstáculos, tanto comerciales como de otra naturaleza, a los procesos de acercamiento e integración de la región latino-caribeña.

Recomendación

Debido al carácter sistémico y ordenado de las teorías y problemas que se abordan en los resultados de la presente investigación; éstos se deben incluir entre los materiales de consulta a disposición del alumnado, para facilitar el estudio de disciplinas como Economía Política, Economía Internacional, Comercio Exterior, Historia Económica Mundial, u otras.

Bibliografía

- Alianza Social Continental. (2002). "El borrador oficial del ALCA –vs- alternativas para las Américas". <http://www.alcaabajo.cu>
- ARASA MEDINA, CARMEN. (1994), Lecciones de Política Económica, Ed. Dykinson, Madrid. .
- Arnaud, Vicente (1996) MERCOSUR, Unión Europea, NAFTA y los procesos de integración regional. Aboledo-Perrot, Argentina.
- Arnaud, Vicente. MERCOSUR, Unión Europea, [NAFTA](#) y los procesos de integración regional, Aboledo-Perrot, 1996, [Argentina](#).
- ARRIZABALO, X. (1997), "La economía mundial actual: crisis y ajuste" en Arrizabalo, X.: Crisis y ajuste en la economía mundial en los 90, tendencias y desafíos, Fuhan-Icaria, Madrid.
- BANCO MUNDIAL: Informe sobre el desarrollo mundial, anual, Was-hington D. C. (Varios años)
- BERZOSA, C., BUSTELO, P. e IGLESIA, J. de la (1996), Estructura económica mundial, Editorial Síntesis, Madrid.
- Bisceglia, Nicolás Emiliano: *Los procesos de Integración y cooperación: hacia un modelo posible*. Encontrado en el sitio <http://www.unionsudamericana.net> (10/12/04)
- BOISIER Sergio. "Los procesos de descentralización y desarrollo regional en el escenario actual de América Latina", en *Revista de la CEPAL*, No. 31, Santiago, abril, 1987, p.149.
- BUSTELO, P. (1992), Economía del desarrollo. Un análisis histórico, Editorial Complutense, Madrid.
- CEPAL Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2002-2003.
- CEPAL. (1997). Desarrollo reciente de los procesos de integración en América Latina y el Caribe, LC/L.1085, Santiago de Chile, 30 de noviembre.
- Chávez Frías, Hugo. Discurso del presidente venezolano en la sesión especial del IV Encuentro Hemisférico de Lucha contra el ALCA. Teatro Karl Marx. La Habana 29 de abril de 2005. Oficina de Publicaciones del Consejo de Estado de la República de Cuba.
- Colectivo de autores. (1998): "Economía internacional" Tomo II, Editorial Félix Varela, La Habana,.
- Colectivo de autores: Economía Internacional, Tomo II, Editorial Félix Varela, La Habana, 1998 p10
- Comisión Presidencial para el ALBA, Venezuela frente al ALCA. Alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe, Ministerio de la Producción y el Comercio, 2004.
- Cooperación Sur, PNUD, New York, 2000.
- Dallanegra Pedraza, Luis. (1998) "Acuerdos de integración en el hemisferio ¿integración o desarancelamiento? A propósito de un informe de la OEA sobre el tema". <http://www.geocities.com>
- DÉNIZ, J. (2002), "América Latina: reestructuración productiva y cambios sociales", en PALAZUELOS, E. y VARA, M. J. (coordinadores): Grandes áreas de la economía mundial, Ariel Economía, Madrid
- Diana Tussie y Gabriel Casabufu: -Apertura y regulación selectiva: un nuevo sistema de comercio internacional-

en: Investigación económica, no. 196. UNAM, abril-junio 1991, p. 21.

- Econ. Internacional.Tomol. Primera parte.
- Eduardo García: *El Caribe y los Procesos de Integración* Tomado del sitio <http://www.atal.org> 20/01/05
- Furtado, Celso. (1972). *Breve historia económica de América Latina*. Edit. Ciencias Sociales. La Habana.
- GARCIA DE LA CRUZ, J. M. Y DURAN ROMERO, G. (2005), *Sistema económico mundial*, Ed. Thomson Paraninfo, Madrid.
- HOPENGANYN B. y ROJO P. (1990), *Comercio Internacional y ajuste externo. Una perspectiva latinoamericana*, Cisea-Legasa, Buenos Aires.
- Informe sobre el estado de la integración: Situación de los procesos de integración en América latina: Avances y desafíos. Instituto Internacional de Integración. Ediciones Quality. La Paz. Bolivia. 2003.
- José Luís Rodríguez: *La economía internacional*, Editorial Política, La Habana, 1987
- KRUGMAN, P. Y OBSTFELD, M. (1999), *Economía Internacional*, McGraw-Hill, Madrid. Capítulo 22: "Los países en desarrollo: deuda estabilización y reforma".
- MARTINEZ, OSVALDO Y OTROS AUTORES, (2002), *Economía Mundial: los últimos 20 años*. Editorial de Ciencias Sociales. La Habana, Cuba.
- MILDADES CHACHOUADES: *Economía internacional*, 1985, p. 196.
- MUÑOZ GONZALEZ
- NIVEAU, MAURICE. (1979) *Historia de los Hechos Económicos Contemporáneos*. Editorial Ariel, Barcelona.
- OHIORHENUAN, JOHN Y RATH, AMITAV: "Historia y urgencia de la cooperación Sur-Sur en Ciencia y Tecnología", en publicación
- PALAZUELOS, E. et al. (1990), *Estructura Económica Capitalista Internacional*, Ediciones Akal, Madrid.
- *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2004, tendencias 2005. Santiago de Chile, 2005.*
- RALLO ROMERO, A. e HIDALGO CAPITÁN, A. L. (1998), "Los grandes desequilibrios económicos. El fenómeno del subdesarrollo", en PAZ BÁÑEZ, M. A. de (coordinadora): *Economía Mundial*, Editorial Pirámide, Madrid.
- REINALDO GONCALVES y JUAN A. DE CASTRO: «El proteccionismo de los países industrializados y las exportaciones de la América Latina», en: Trimestre económico, no. 22, abril-junio 1989, p. 462.
- REQUEIJO JAIME. (2002), *Economía Mundial*. Mc Graw Hill, segunda edición.
- Roberto Muñoz González. "Cuba frente a los desafíos hegemónicos del ALCA". Ponencia presentada al evento *Patria es Humanidad*. Santa Clara, 19 de mayo de 2005. (Seleccionada para Evento Internacional *Con todos y para el bien de todos*, a celebrarse en La Habana en octubre de 2005.
- Roberto Muñoz González: (2002) "Globalización-desarrollo-globalización: una lectura desde la dialéctica". Revista El Catoblepas • número 3 • mayo • página 5. España.

- ROBERTO: (2003). Curso General de Economía Internacional. Edt. Feijoo. UCLV. Cuba.
- SILVIO BARO: «Las prácticas comerciales restrictivas: su lugar en el comercio mundial y su impacto en los países subdesarrollados», en: Temas de Economía Mundial # 22, CIEM, 1988, p. 52.
- TAMAMES, RAMÓN, (1993), Introducción a la Economía Internacional, Alianza, España
- UGARTECHE, ÓSCAR: El falso dilema. América Latina en la economía global, Editorial Nueva Sociedad, Caracas, 1997.
- UNCTAD: «Problems of Protectionism and Structural Adjustment Addendum» (Statistical and Information Annex) (TD/B/1282/Add. 1), 22 January 1991, pp. 29-31
- UNCTAD: Proteccionismo y ajuste estructural, «Costos y consecuencias de las medidas no arancelarias que afectan desfavorablemente a las exportaciones de los países en desarrollo» (TD/B/1284), 26 de diciembre de 1990, pp.16-19. [^]Ibid., p. 12.
- www.cepal.org
- www.elfinanciero.com
- www.eluniverso.com
- www.monografias.com
- www.sieca.org.gt
- <http://wbln0018.worldbank.org/external/lac/lac.nsf>: Trata diversos temas sobre América Latina y el Caribe, donde destacan los análisis de desarrollo global, las políticas económicas, el comercio, finanzas y otros.
- <http://web.worldbank.org>: Global development finance, 2004, también puede encontrarse de otros años.
- <http://www.bancomundial.org/informeannual.htm>: Informe anual del 2001, se pueden conseguir otros años.
- http://www.ccoo.es/pdfs/Informe_Conferencia_Ministerial.pdf: OMC. Informe sobre la V Conferencia Ministerial de la OMC. CANCÚN. 11-15 de sep/2003.
- <http://www.cepal.org>.
- <http://www.cuba.cu/gobierno/discursos>
- <http://www.fespinal.com/espinal/castellano/visua/es112.htm>: Marta Arias y José María Vera. Una valoración del Banco Mundial y del FMI desde la perspectiva de la ayuda o no a los países pobres.
- <http://www.fespinal.com/espinal/castellano/visua/es112.htm>: Red Voltaire. Foro social de las Américas en Ecuador. FMI, BM, ¡50 AÑOS basta!. Edison Navarro.
- <http://www.inventariando.com>: Artículo. La UNCTAD descubre que los Países Menos Adelantados subutilizan las Preferencias Comerciales. UNCTAD/PRESS/IN/2004/008 06/04/04.
- <http://www.inventariando.com>: Portal de referencia para América Latina.

Anexo1

Anexos: (Toda la información ha sido emitida por el informe de la OMC-2006)

Exportaciones mundiales de mercancías y servicios comerciales, 2000-2005

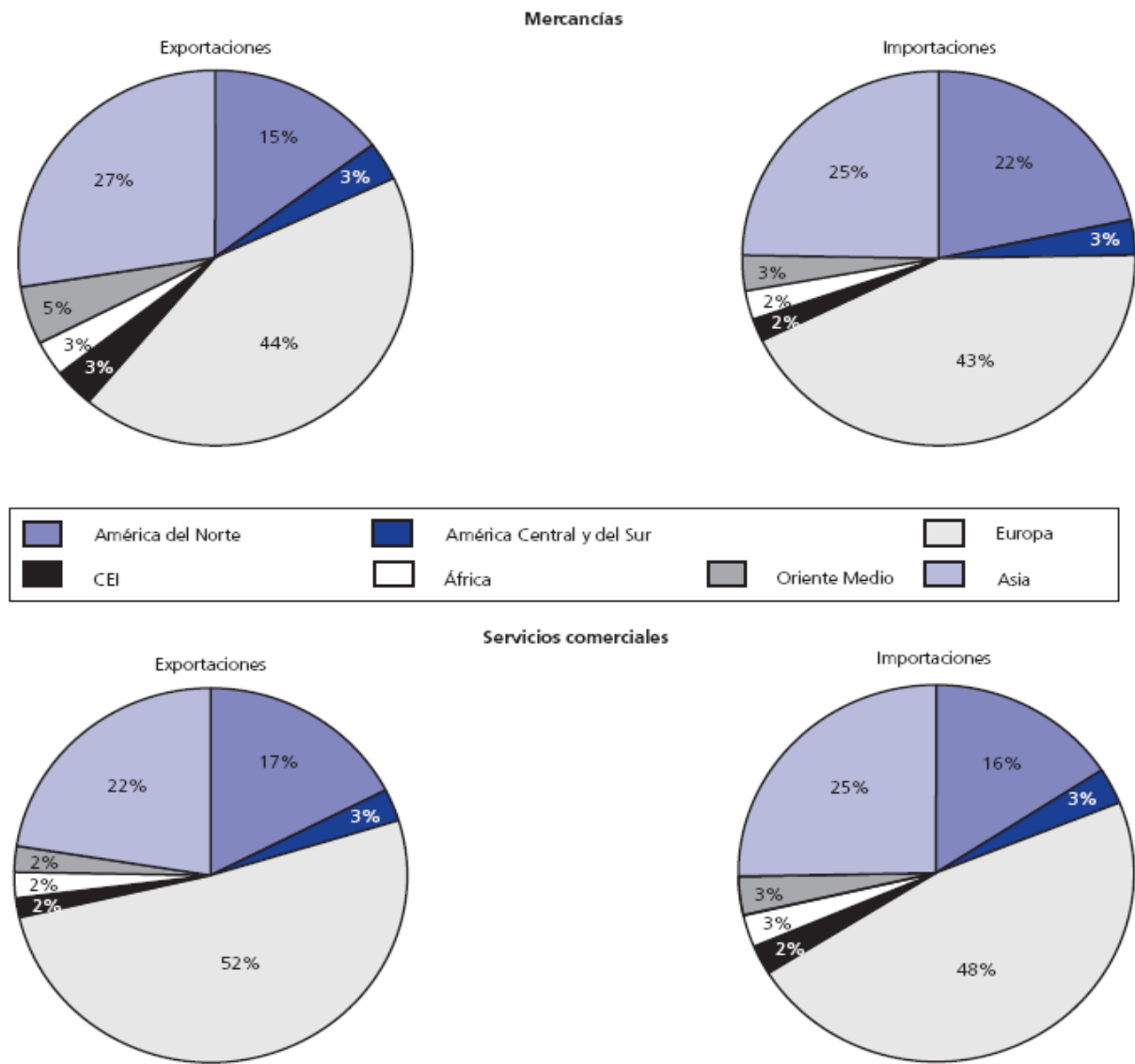
(Miles de millones de dólares y porcentaje)

	Valor	Variación porcentual anual				
	2005	2000-2005	2002	2003	2004	2005
Mercancías	10,159	10	5	17	22	13
Productos agrícolas	852	9	6	16	15	8
Combustibles y productos de las industrias extractivas	1,748	15	-1	24	33	36
Manufacturas	7,312	9	5	16	21	10
Servicios comerciales	2,415	10	7	14	20	10
Transporte	570	10	5	13	24	12
Viajes	685	7	5	10	18	8
Otros servicios comerciales	1,160	12	10	18	18	11

Fuente: OMC.

Anexo 2

Participación en el comercio mundial de mercancías y de servicios comerciales por regiones, 2005
(Porcentaje)

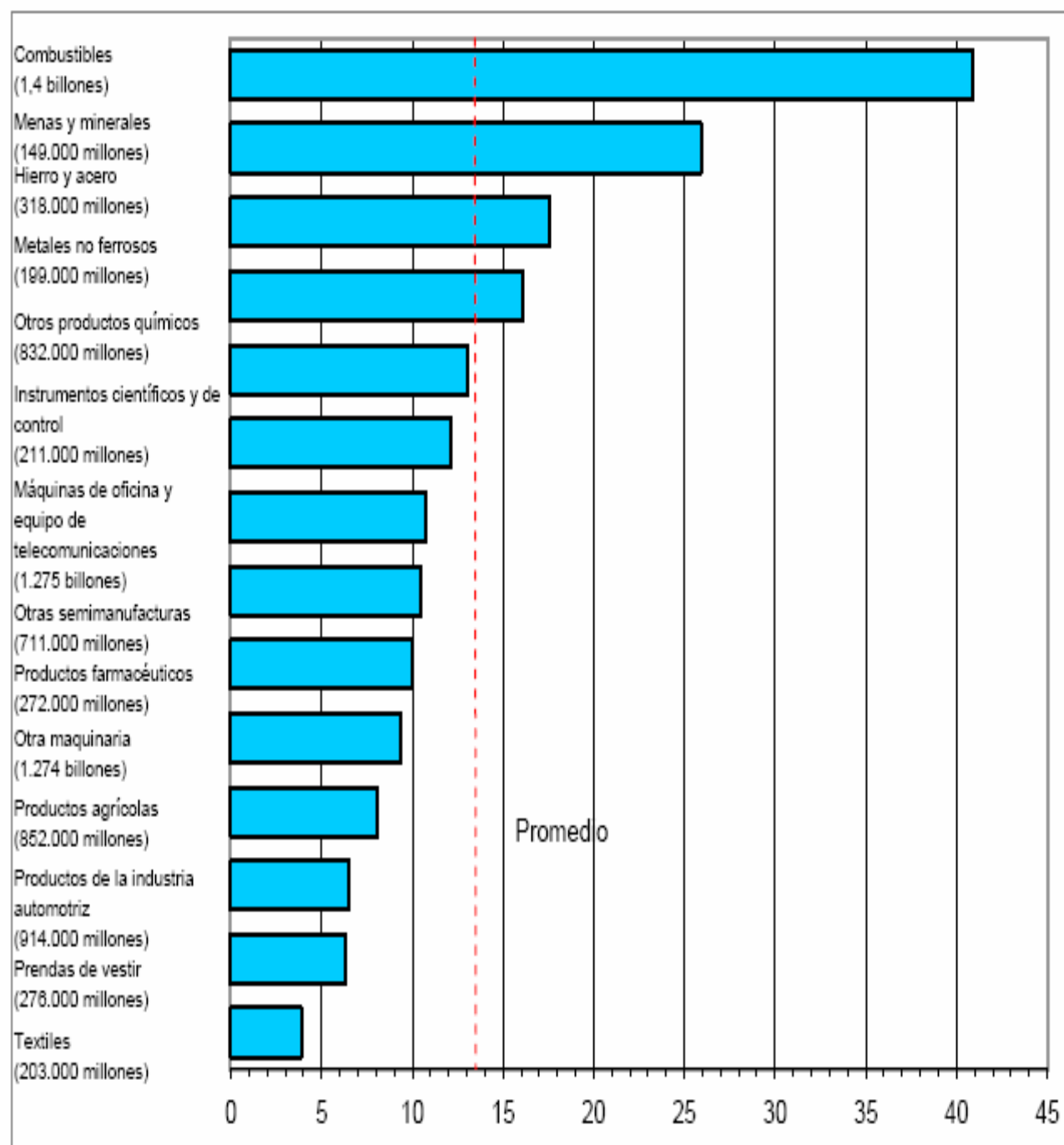


Fuente: OMC.

Anexo 3

Exportaciones mundiales de mercancías por grupos de productos, 2005

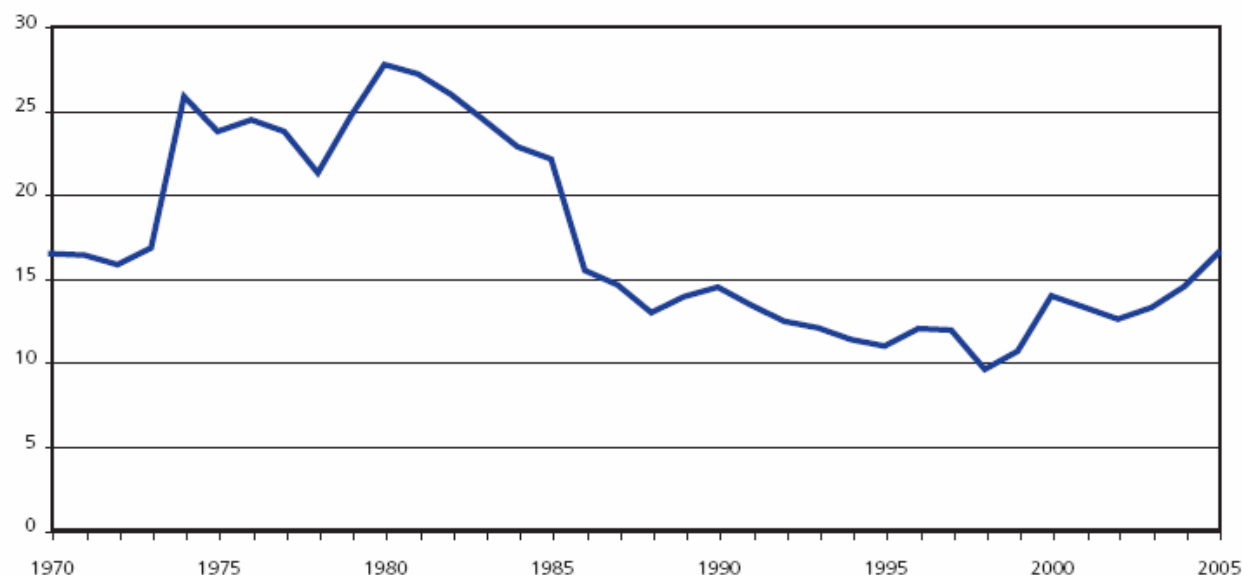
(Variación porcentual anual)



Anexo4

Parte correspondiente a los combustibles y productos de las industrias extractivas en las exportaciones mundiales de mercancías, 1970-2005

(Porcentaje)

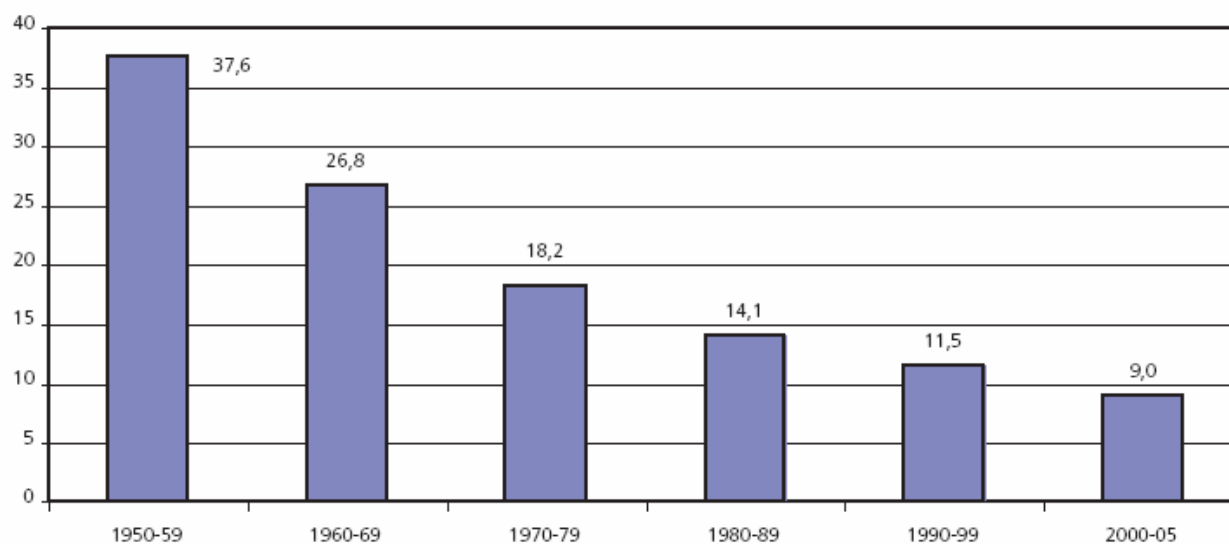


Fuente: OMC.

Anexo 5

Parte correspondiente a los productos agropecuarios en las exportaciones mundiales de mercancías, 1950-2005

(Porcentaje, promedios del periodo)



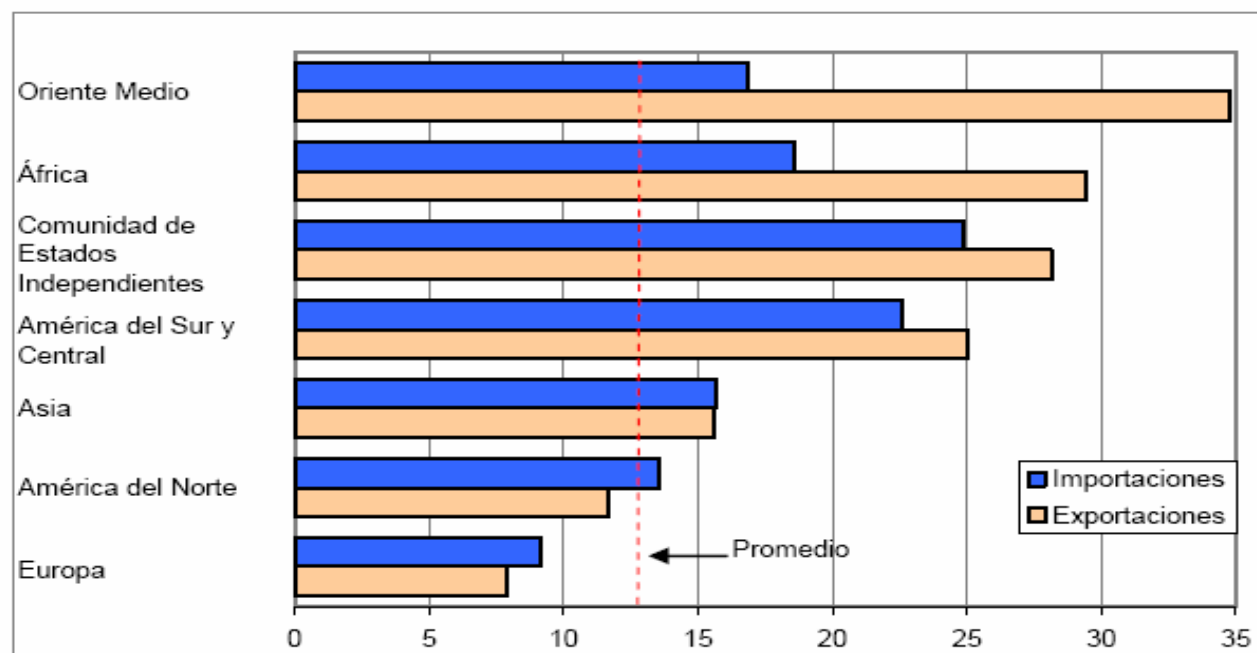
Nota: Se utiliza la definición de productos agropecuarios de las Estadísticas del comercio internacional de la OMC, que difiere de la que se utiliza en el Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC.

Fuente: OMC.

Anexo 6

Comercio mundial de mercancías por regiones, 2005

(Variación porcentual anual del valor en dólares EE.UU.)



Anexo 7

Evolución del PIB y del comercio en América del Norte, 2000-2005

(Variación porcentual anual)

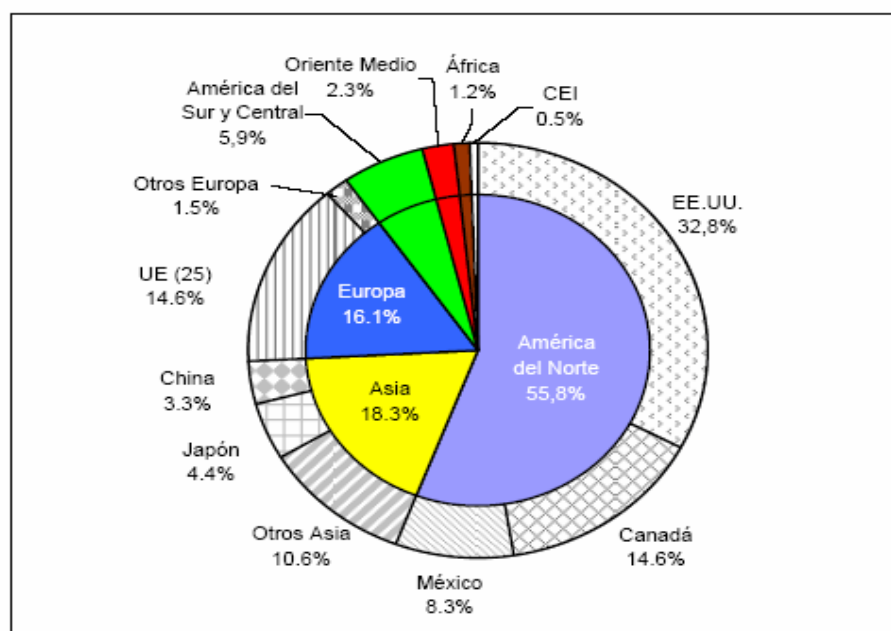
	América del Norte						Estados Unidos						Canadá					
	2000-2005	2001	2002	2003	2004	2005	2000-2005	2001	2002	2003	2004	2005	2000-2005	2001	2002	2003	2004	2005
PIB	2.2	0.8	1.6	2.4	3.9	3.2	2.2	0.8	1.6	2.5	3.9	3.2	2.5	1.8	2.9	1.8	3.3	2.9
Mercancías																		
Exportaciones (valor)	4	-6	-4	5	14	12	3	-7	-5	5	13	10	5	-6	-3	8	16	14
Importaciones (valor)	6	-6	1	8	16	14	7	-6	2	9	17	14	5	-7	0	8	14	15
Exportaciones (volumen)	1.5	-5.0	-2.5	1.5	8.0	6.0	1.5	-6.0	-4.0	3.0	8.5	7.0	1.0	-4.0	0.5	-1.0	7.0	3.5
Importaciones (volumen)	4.0	-3.5	3.5	4.5	10.5	6.5	4.5	-3.0	4.5	5.5	11.0	5.5	3.5	-6.0	1.5	4.0	8.5	9.0
Servicios comerciales																		
Exportaciones (valor)	5	-4	3	4	13	10	5	-4	2	4	14	10	6	-4	5	8	12	9
Importaciones (valor)	6	-1	3	8	15	9	6	-2	2	6	16	9	8	-1	3	16	13	10

Fuente: OMC.

Anexo 8

Exportaciones de mercancías de América del Norte, por regiones, 2005

(Porcentajes)



Anexo 9

Evolución del PIB y del comercio en Europa, 2000-2005

(Variación porcentual anual)

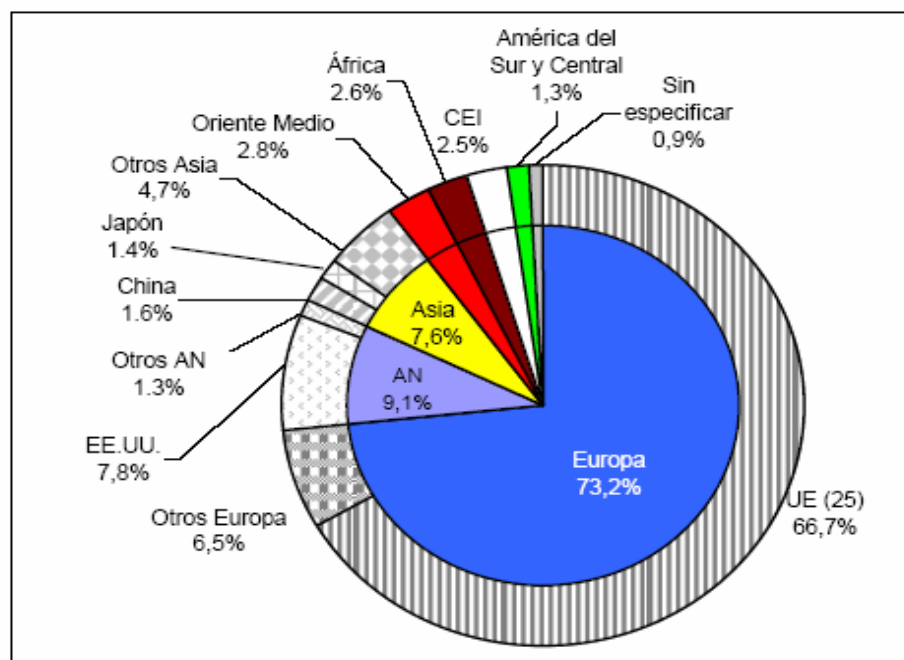
	2000-2005	2001	2002	2003	2004	2005
PIB	1.6	1.7	1.3	1.2	2.3	1.7
Mercancías						
Exportaciones (valor en dólares)	11	1	7	19	20	8
Importaciones (valor en dólares)	10	-2	5	20	20	9
Exportaciones (valor en euros)	4	4	2	-1	9	8
Importaciones (valor en euros)	4	1	0	0	9	9
Exportaciones (volumen)	3.5	2.5	2.0	2.0	7.0	3.5
Importaciones (volumen)	3.0	0.5	1.0	3.0	7.0	3.5
Servicios comerciales						
Exportaciones (valor en dólares)	12	3	9	19	19	8
Importaciones (valor en dólares)	11	3	8	18	17	8
Exportaciones (valor en euros)	5	6	4	-1	8	8
Importaciones (valor en euros)	4	6	3	-1	6	7

Fuente: OMC.

Anexo10

Exportaciones de mercancías de Europa, por regiones, 2005

(Porcentajes)



Anexo 11

Evolución del PIB y del comercio en África, 2000-2005

(Variación porcentual anual)

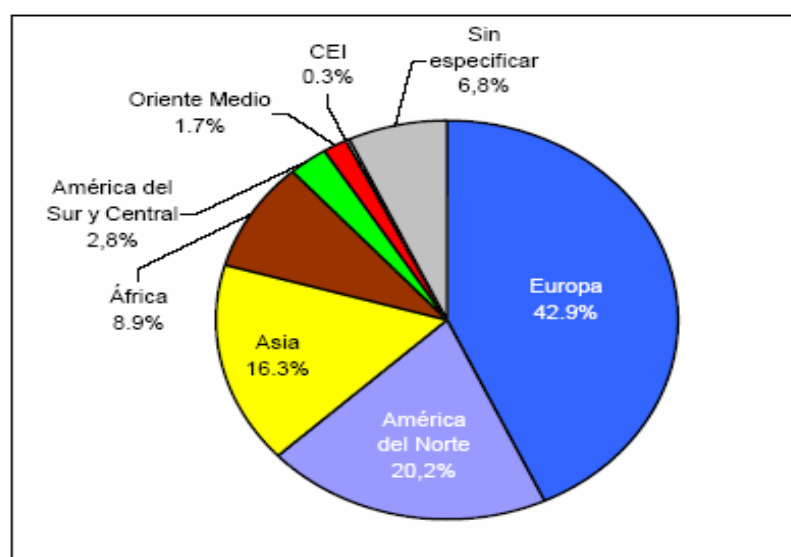
	África						África del Sur						Otros países de África					
	2000-2005	2001	2002	2003	2004	2005	2000-2005	2001	2002	2003	2004	2005	2000-2005	2001	2002	2003	2004	2005
PIB	4.0	3.4	3.2	4.1	4.6	4.7	3.7	2.7	3.7	3.0	4.5	4.9	4.0	3.7	3.1	4.5	4.6	4.6
Mercancías																		
Exportaciones (valor)	15	-7	3	25	30	29	12	-2	2	23	28	13	16	-8	3	28	31	34
Importaciones (valor)	14	4	1	20	29	19	16	-5	4	38	39	13	13	6	1	16	28	21
Servicios comerciales																		
Exportaciones (valor)	13	0	6	26	20	12	15	-7	1	69	14	14	12	2	7	20	22	12
Importaciones (valor)	13	6	5	16	19	21	15	-10	4	52	28	15	13	8	5	11	18	22

Fuente: OMC.

Anexo 12

Exportaciones de mercancías de África, por regiones, 2005

(Porcentajes)



Anexo 13

Evolución del comercio en Oriente Medio, 2000-2005

(Variación porcentual anual)

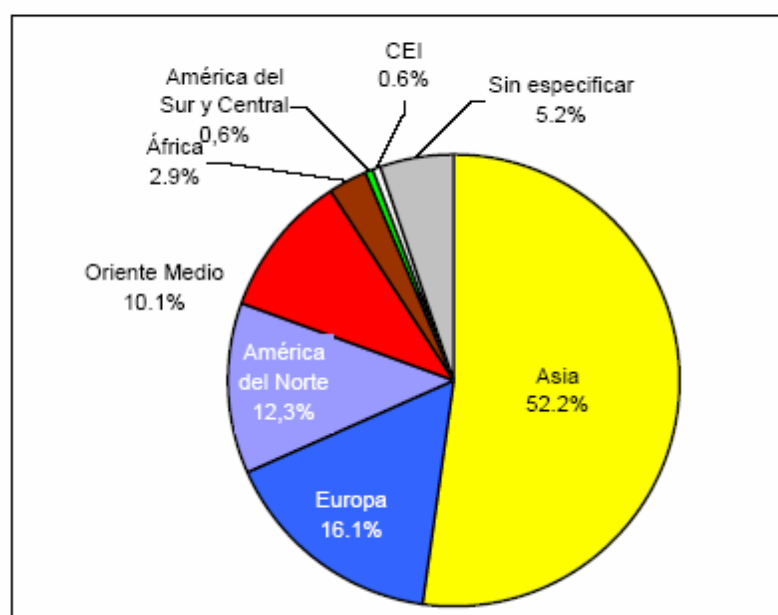
	2000-2005	2001	2002	2003	2004	2005
PIB	3.4	1.6	1.5	5.1	6.8	5.7
Mercancías						
Exportaciones (valor)	15	-11	4	22	32	35
Importaciones (valor)	14	5	5	14	31	17
Servicios comerciales						
Exportaciones (valor)	11	-4	6	27	14	13
Importaciones (valor)	12	-4	9	19	20	18

Fuente: OMC.

Anexo 14

Exportaciones de mercancías de Oriente Medio, por regiones, 2005

(Porcentajes)



Anexo 15

Evolución del PIB y del comercio en Asia, 2000-2005

(Variación porcentual anual)

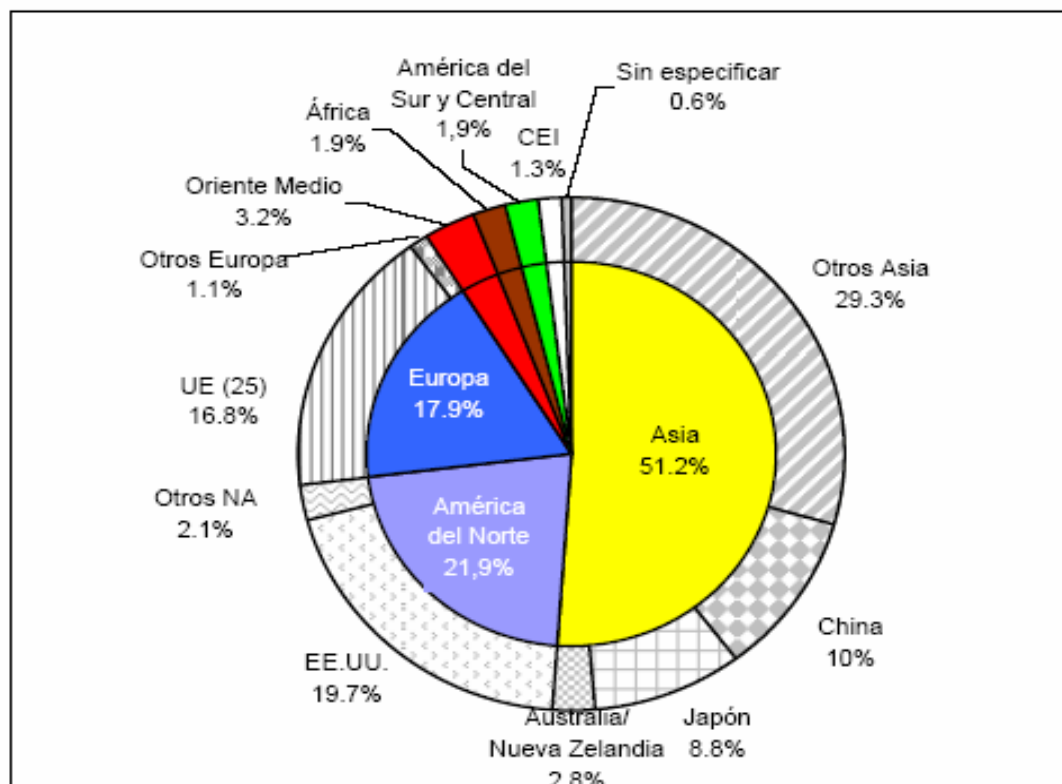
	Asia						Japón						Países en desarrollo de Asia					
	2000-2005	2001	2002	2003	2004	2005	2000-2005	2001	2002	2003	2004	2005	2000-2005	2001	2002	2003	2004	2005
PIB	3.3	2.1	2.8	3.8	4.4	4.3	0.8	0.4	0.1	1.8	2.3	2.8	6.2	4.3	6.3	6.5	7.4	6.9
Mercancías																		
Exportaciones (valor)	11	-9	8	19	25	16	4	-16	3	13	20	5	13	-7	10	20	27	19
Importaciones (valor)	11	-7	6	19	26	16	6	-8	-3	14	19	13	13	-7	9	21	30	17
Exportaciones (volumen)	8.5	-3.5	11.0	11.5	14.5	10.0	2.5	-9.5	8.0	5.0	10.5	0.5	11.0	-1.0	13.0	15.0	16.0	13.5
Importaciones (volumen)	8.0	-2.5	8.0	13.5	14.5	7.5	3.5	-2.0	2.0	7.0	7.0	2.5	9.5	-2.5	10.0	15.5	17.0	9.0
Servicios comerciales																		
Exportaciones (valor)	11	-1	8	10	28	14	8	-6	2	8	25	14	13	1	10	9	29	15
Importaciones (valor)	9	-2	5	9	24	12	3	-7	-1	3	21	2	12	1	7	11	26	16

a Asia, excluyendo el Japón, Australia y Nueva Zelanda.

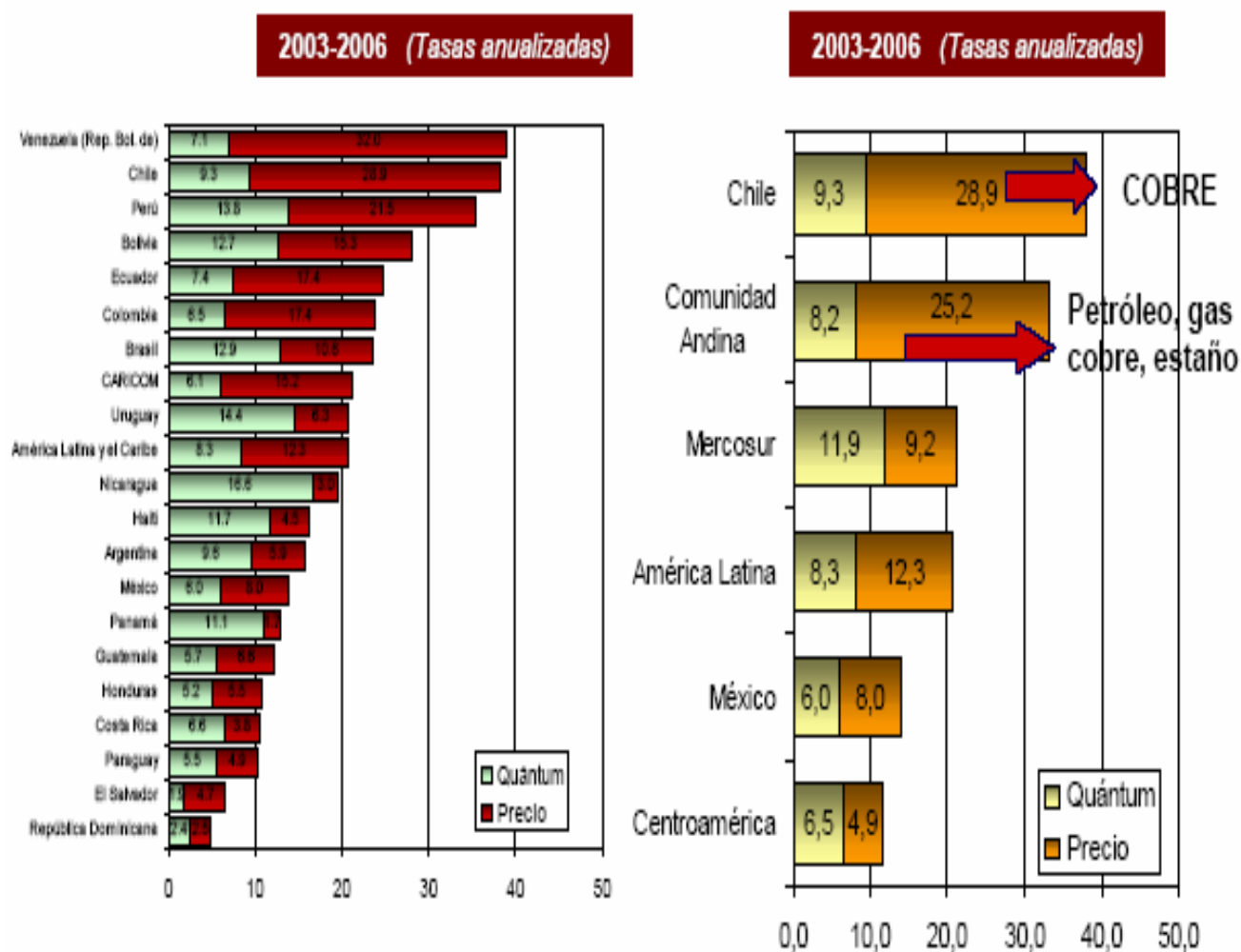
Fuente: OMC.

Exportaciones de mercancías de Asia, por regiones, 2005

(Porcentajes)

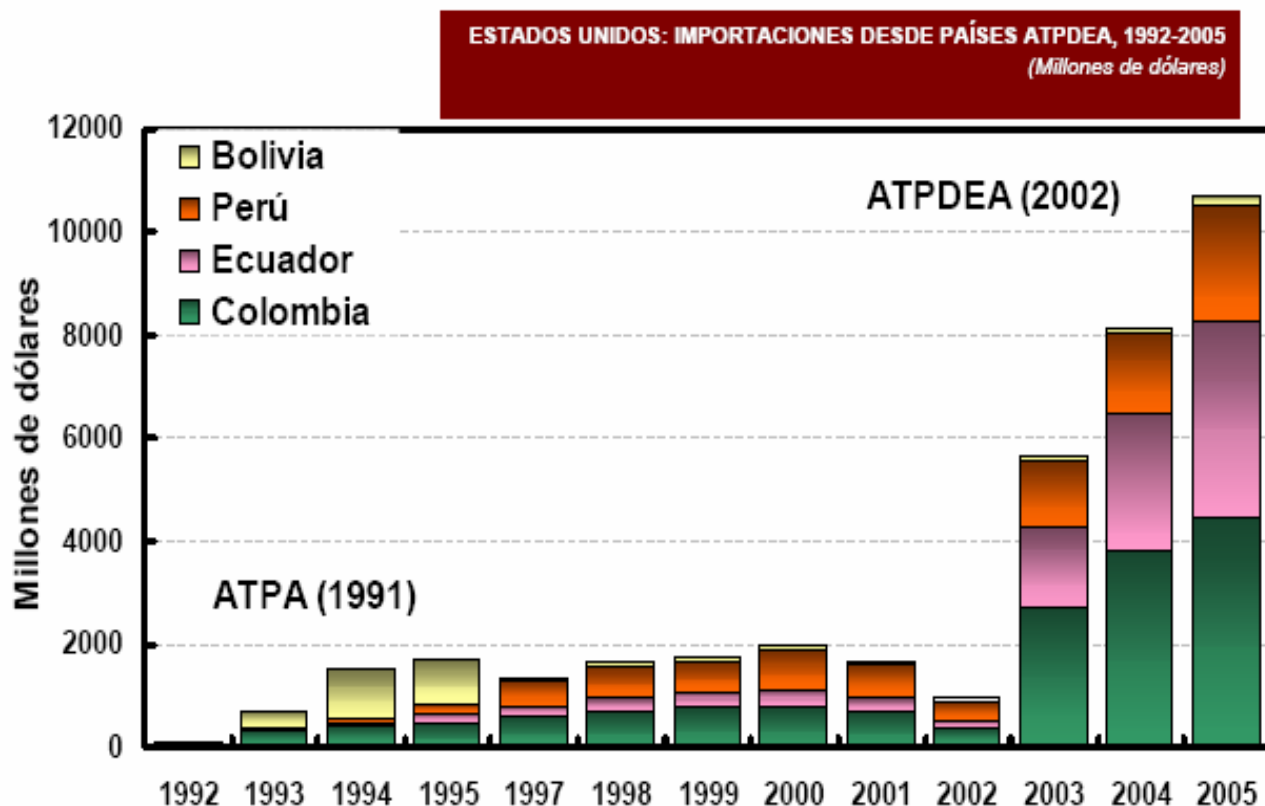


Entre 2003 y 2006, el alza de las exportaciones estuvo dominada por el aumento de los precios, especialmente de los metales y el petróleo. En 2006 se proyectan todavía precios altos. Chile y los países andinos son los más beneficiados



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Centro de Proyecciones Económicas de la CEPAL.

Las importaciones de Estados Unidos desde los países de la CAN con preferencias arancelarias ATPDEA aumentaron a partir de 2003



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de J. Durán, C.de Miguel y A. Schushny(2006), "Andean countries and USA: how much can be expected from FTAS", documento presentado en la novena conferencia anual del Proyecto de Análisis del Comercio Global(GTAP), Etiopía, 15 al 17 de junio.

Anexo 19

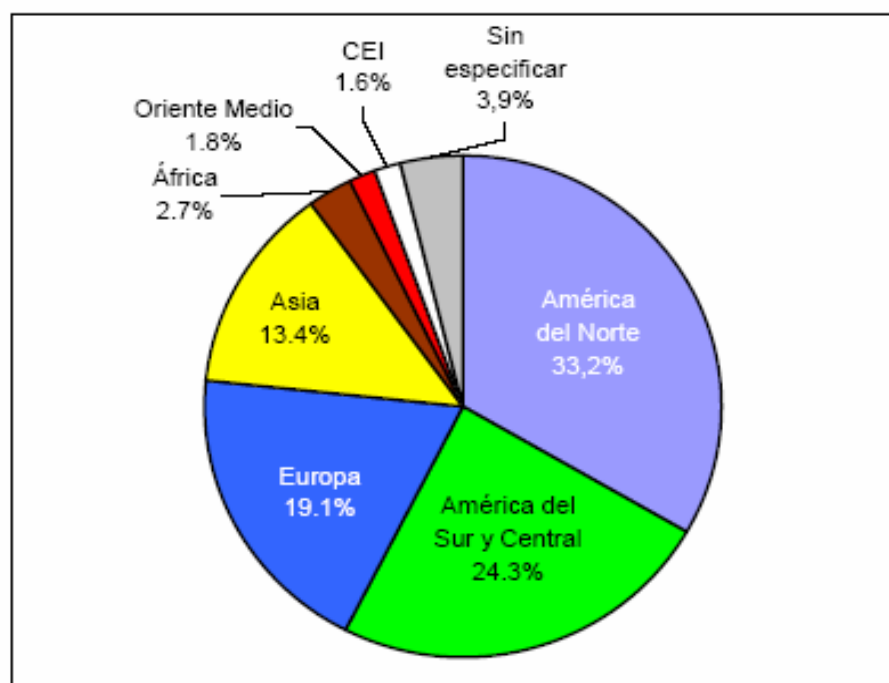
DEPENDENCIA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS, 2005

(Millones de dólares y porcentajes)

	Exportaciones a Estados Unidos	Porcentaje de exportaciones a Estados Unidos	Balance comercial con Estados Unidos	Balance comercial con todo el mundo
México	183 351	85,8	65 089	-7 559
Honduras	3 309	75,6	154	-106
Nicaragua	991	63,0	401	-619
El Salvador	2 051	60,6	272	-3 332
Guatemala	2 694	50,1	29	-3 431
Ecuador	4 950	46,5	4 107	420
Costa Rica	3 177	44,8	-119	-2 717
Panamá	973	14,8	-1 009	-2 000
República Dominicana	4 325	77,9	-26	-1 544
CARICOM	9 167	52,2	2 330	1 052
Cuba	0	0,0	-361	-2 970
Venezuela (Rep. Bolivariana de)	32 587	58,8	25 987	29 674
Colombia	8 849	41,8	2 843	1 988
Perú	5 173	30,4	3 052	4 917
Uruguay	761	22,4	489	-474
Brasil	22 472	19,0	8 918	44 758
Chile	6 248	15,8	1 821	9 142
Bolivia	383	14,0	59	1 007
Argentina	4 321	10,8	1 357	11 320
Paraguay	54	3,2	-774	-1 564

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial de los países y del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

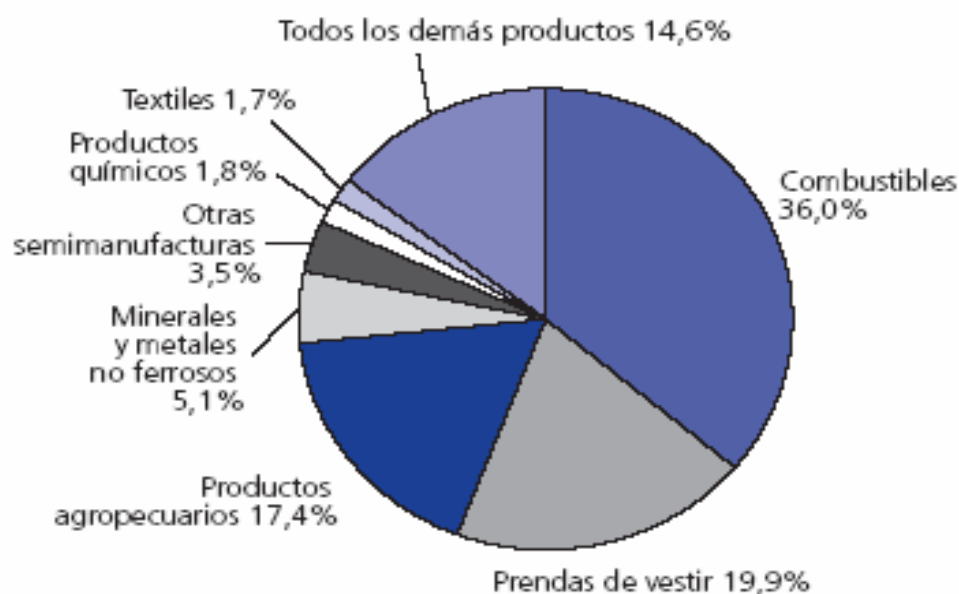
Exportaciones de mercancías de América del Sur y Central, por regiones, 2005
(Porcentajes)



Anexo 21

Exportaciones de mercancías de los PMA por grupo de productos, 2003

(Porcentaje de participación)



Fuente: OMC.

Anexo 22

Participación de los principales mercados en las exportaciones de mercancías de los PMA, 1995-2004

Posición		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
1	UE (15)	39,6	36,9	34,9	37,3	34,6	31,1	33,4	32,8	30,6	29,2
2	Estados Unidos	20,5	21,5	22,8	23,5	24,7	26,4	25,6	23,8	24,8	22,7
3	China	3,5	4,2	6,1	3,5	4,9	10,7	7,7	8,7	13,5	17,8
4	Tailandia	3,9	3,5	3,8	3,1	3,8	3,7	4,9	4,9	5,1	5,0
5	Japón	6,5	6,4	4,7	4,0	3,6	3,3	2,9	4,0	3,4	4,2
6	India	2,7	2,6	2,7	3,0	4,1	2,5	3,4	3,3	3,1	2,9
7	Taipei Chino	1,7	2,4	1,5	2,2	2,0	1,8	1,9	2,2	2,2	2,9
8	Corea, Rep. de	2,8	2,5	3,8	2,0	4,8	4,9	2,6	2,5	1,9	1,8
9	Canadá	0,9	1,2	1,0	1,0	0,8	0,8	0,9	1,0	1,7	1,5
10	Singapur	2,8	2,2	1,5	2,7	2,0	1,6	1,9	1,4	1,1	1,2

Nota: Los informes comerciales de la India no proporcionan un desglose completo de las importaciones de petróleo según el origen, por lo que no todas sus importaciones procedentes de los PMA se han notificado.

Fuente: División de Estadística de las Naciones Unidas, base de datos Comtrade y Secretaría de la OMC.

