

*GLOBALIZACION E
INTERNACIONALIZACION
DEL MUNDO*

GLOBALIZACION E INTERNACIONALIZACION DEL MUNDO

*Dr. Hugo Moreno
(Compilador y autor)*

*Ediciones
ABYA-YALA*



Ildis



*Quito-Ecuador
1999*

GLOBALIZACION E INTERNACIONALIZACION DEL MUNDO

Dr. Hugo Moreno

(Compilador y autor)

Edición: Ediciones ABYA-YALA
12 de Octubre 14-30 y Wilson
Casilla 17-12-719
Teléfono: 562-633 / 506-247
Fax” (593-2) 506-255
E-mail: abyayala@abyayala.org.ec
editoria@abyayala.org.ec
Quito-Ecuador

INSTITUTO LATINOAMERICANO
DE INVESTIGACIONES SOCIALES
Calle Clama 354
Telef: (593-2) 562-103 Fax: 504-337
Casilla 17-03-367
E-mail: ildis1@ildis.org.ec
Quito-Ecuador

Autoedición Aby-Yala Editing
Quito-Ecuador

Impresión: Docutech
Quito-Ecuador

ISBN: 9978-04-488-4

Impreso en Quito-Ecuador, 1999

DEDICATORIA

*A mi esposa Julia
A mis hijos Mónica, Julia, Hugo, David e Israel*

PRESENTACION

Si algún tema ha convocado el análisis y la preocupación de la sociedad contemporánea durante la segunda mitad del siglo XX, es el fenómeno de la globalización, cuya importancia académica ha llevado a que muchas ramas de las Ciencias Sociales, orienten sus esfuerzos de investigación a entender este proceso y sus determinaciones fundamentales, hecho que particularmente lo testimonia la llamada Sociología de la globalización, en cuyo contexto se ubica el presente aporte intelectual.

Para entender este proceso que como ninguno, involucra a todos los seres humanos del planeta, es necesario introducir ciertas precisiones terminológicas, que eviten la ambigüedad en el manejo de los conceptos, pues se ha venido hablando de la globalización como sinónimo de mundialización e internacionalización, que aunque no es el caso del presente libro, cabe puntualizar.

En un reciente ensayo titulado: “Una idea de Globalización”, el Rector de la Universidad de Valparaíso (Chile), Agustín Squella, se pregunta “si es o no pertinente utilizar esas tres palabras como sinónimos, esto es, si podemos o no emplear indistintamente cualquiera de ellas para referirnos a un mismo y único hecho que estaría ocurriendo ante nuestra mirada”, concluyendo posteriormente que no deberían ser empleadas como sinónimos, pues la acción y efecto de hacer algo global, no es lo mismo que la acción y el efecto de mundializar o hacer algo mundial; como tampoco lo es la acción y efecto de internacionalizar, esto es, de hacer algo internacional.

Dicho lo anterior, es procedente - en esta misma perspectiva -, asumir la mundialización como un proceso que tiene que ver con la acción de descubrir y ocupar el mundo, en un sentido sobre todo geográfico y territorial, lo que ha caracterizado al hombre durante su existencia, siendo uno de sus momentos cruciales los descubrimientos del Siglo XV y otros acontecimientos que han dado signo a la humanidad.

La internacionalización, en tanto, consistiría en un proceso posterior a la mundialización, que se produce cuando, particularmente los Estados nacionales y demás actores, alcanzan acuerdos, convenios, pactos y otro tipo de relacionamientos que se instituyen y generan orga-

nismos supranacionales, que a su vez, tienen injerencia en cada uno de estos Estados y organizaciones que dieron origen a su formación. El sentido de la internacionalización se vincularía en este caso a hechos de prioridad jurídico y político, que institucionalizan y legitiman objetivos y metas que superan los intereses individuales de los Estados.

Finalmente, la globalización que se ha convertido en un concepto de moda, que si bien carece de una definición clara, “tendría que ver con el hecho de expandir y uniformar aspiraciones humanas al modo casi de una “conflagración”, tan real como silenciosa, que quiere sustituir el apego a las tradiciones, sustentadas en “léxicos locales”, por la aceptación de un destino común y promisorio que estaría apoyado en una nueva representación del mundo en la que los actores se multiplican y diversifican hasta dejar al Estado-nación apenas como una figura más dentro del reparto de una pieza que es demasiado temprano para calificar de comedia, drama o tragedia: como una figura, tal vez, cuyo único papel pasa a ser el de facilitar las entradas y salidas de los demás actores, renunciando ya el Estado a dictar el libreto que estos otros actores deben recitar sobre una escena ahora perfectamente planetaria”.

Probablemente esta aproximación al fenómeno de la globalización ha llevado a varios autores a sostener posiciones extremas, lecturas distintas y reacciones que oscilan entre la descalificación, la satanización y el temor, hasta el entusiasmo, la santificación y la esperanza.

En todo caso, algo está claro, la globalización como un fenómeno real, multidimensional, constituye el marco de referencia de nuestra época, que de la misma forma que para unos representa una oportunidad en el desarrollo, para otros constituye una amenaza.

El debate que se ha abierto en el mundo sobre el tema y al cual contribuye el presente estudio, presenta dos vertientes de interpretación definidas que, como lo indica Klaus Bodemer, podríamos calificarlas de una versión pesimista y una optimista.

Los sectores tradicionalmente ubicados en la filosofía política de izquierda - si cabe continuar con el esquema tradicional derecha - izquierda - y dentro de ellos los que han asumido la sociología marxista, serían los pesimistas, para quienes la globalización “sería la constatación de las profecías de Carlos Marx, o mejor de Hilferding (“el capital financiero”), es decir del predominio del capital, el imperialismo, el poder hegemónico de una minoría sobre las mayorías que provocaría la marginación definitiva de las masas y de los países del Tercer Mundo. De acuerdo con esta versión, los procesos desencadenados por el “capitalismo salvaje” o el “capitalismo de casino” van a acelerar el fracaso definitivo del capitalismo, lo cual constituye en última instancia un consuelo para sus sostenedores”.

La globalización no es asumida como un fenómeno de reciente data, sino como un proceso superior del desarrollo del capitalismo que ya fue anunciado por Carlos Marx y Federico Engels en su histórico Manifiesto Comunista en 1.848, en el cual mencionaban que “Con su explotación del mercado mundial, la burguesía ha imprimido un sesgo cosmopolita a la producción y consumo de todos los países. Para chasco y desazón de los reaccionarios, ha retirado de debajo de nuestros pies el mismísimo suelo nacional. Las viejas industrias nacionales se han ido - y se siguen yendo - a pique, presionadas por nuevas industrias cuya entrada en escena constituye un serio peligro para todas las naciones civilizadas. La vieja autosuficiencia y cerrazón a nivel local y nacional han dado paso a un movimiento y a una dependencia unilaterales de las naciones. Y esto no sólo en la producción industrial, sino también en la producción espiritual. Así, los productos del espíritu de cada nación se convierten en bien común. La unilateralidad y cerrazón nacionales tienen los días contados, mientras vemos cómo a partir de numerosas literaturas nacionales y locales se va formando una sola literatura mundial”. Para los marxistas y otros sectores de izquierda esta cita constituye una profecía cumplida, que no hace sino reconocer el papel hegemónico del capitalismo mundial y su capacidad de presentarse como un proyecto histórico socialmente aceptado, un proyecto orientado a debilitar los estados nacionales y consolidar una fase superior del desarrollo capitalista mundial, avisorando como resultados, la pérdida de poder de los ciudadanos, la limitación de la soberanía na-

cional, la mayor dependencia del capital financiero, la desestatización, el incremento de la marginalidad, el retroceso de la democracia, una competencia en el mercado mundial que limitará las fuentes de trabajo e ingresos, incrementará la pobreza, debilitará la seguridad social y laboral, que finalmente se expresará en mayores tensiones sociales y la imposibilidad de mejorar las condiciones existenciales y de vida cotidiana de los pueblos, es decir la globalización como una amenaza, lo que otros han dado en llamar “sociedad en riesgo”.

Por su parte la versión optimista, estaría dada por los llamados sectores neoliberales, para los cuales el proceso de globalización supondría una nueva era de desafíos y oportunidades para el mundo, una apertura a las posibilidades de generar riqueza, ampliar el mercado mundial, otorgar protagonismo a nuevos actores económicos y sociales, disminuir la desigualdad, acceder al conocimiento y la información, impulsar el crecimiento del comercio, las finanzas y las inversiones en los países tradicionalmente pequeños y pobres, los mismos que podrán superar etapas de desarrollo y alcanzar el progreso, que se traducirá en la disminución de la brecha entre ricos y pobres. La mayor interdependencia posibilitará una mayor cooperación para la defensa del medio ambiente, la lucha contra el crimen internacional y el narcotráfico, la redistribución del trabajo, el ingreso y una serie de bondades más.

Las virtudes que unos y otros han asignado al fenómeno de la globalización, en varios casos no pasan de ser pronósticos, no obstante existe una certeza y consiste en que lo global es la referencia de nuestro tiempo y lo será en el nuevo siglo.

Las reflexiones futuras deberán orientarse a aceptar la existencia de lo obvio y a reconocer que la globalización como todos los procesos sociales, presentará resultados contradictorios y tendrá derivaciones dialécticas, positivas y negativas, que cada sociedad debe procesar.

La complejidad de la globalización no sólo se expresa en la visio- nes y atributos distintos que sobre este proceso pueden darse, sino, como hemos visto anteriormente, en la propia imposibilidad de generar una definición única y comúnmente aceptable, es por ello precisamente que la sociología cobra nueva importancia como instrumento de in-

vestigación, y así como esta ciencia permitió analizar la relación entre sociedad y estado en el orden de lo nacional - estatal, igualmente podrá representarnos los cambios en este axioma ocasionados por la globalidad y la globalización.

En esta perspectiva de la sociología moderna, el sociólogo alemán Ulrich Beck considera que “el concepto de globalización se puede describir como un proceso (antiguamente se habría dicho: como una dialéctica) que crea vínculos y espacios sociales transnacionales, revaloriza culturas locales y trae a un primer plano terceras culturas -” un poco de esto, otro poco de eso, tal es la manera como las novedades llegan al mundo” (Salman Rushdie)- . En este complejo marco de relaciones se pueden reformular las preguntas tanto sobre las dimensiones como sobre las fronteras de la globalización resultante, teniendo presentes estos tres parámetros:

en primer lugar, un mayor espacio;
en segundo lugar, la estabilidad en el tiempo; y
en tercer lugar, la densidad (social) de los entramados, las interconexiones y las corrientes icónicas transnacionales”.

A partir de esta aproximación conceptual se puede aventurar hipótesis sobre la singularidad del proceso de globalización y las implicaciones que en el desarrollo de las sociedades, tendrá el nuevo relacionamiento entre los estados, las naciones, los grupos humanos locales y regionales, las distintas culturas y civilizaciones, la influencia de los medios de comunicación, las nuevas formas del comercio y la competitividad mundial, las nuevas manifestaciones de la democracia, la participación social y las luchas por el poder. De tal manera, que a pesar que para algunos este proceso no sea sino una continuidad del desarrollo capitalista mundial, no es menos cierto que para la gran mayoría. éste es un proceso nuevo, singular, inédito, con implicaciones no sólo en la vida cotidiana de los seres humanos, sino en la propia autopercepción de la vida y el destino de los pueblos en el marco de la “transnacionalidad” cultural, social, política, económica, militar y tecnológica.

El libro que nos presenta Hugo Moreno Romero, junto a destacados intelectuales, unos consagrados y otros en ciernes, apunta preci-

samente a describir el proceso de globalización y sus implicaciones en la sociedad contemporánea, en el caso de Moreno, desde la perspectiva de la sociología clásica, cuando analiza “Las clases y Regiones en el Análisis de la Sociedad Contemporánea”, como introducción al tema central. En el mismo, coincide con la visión marxista de la globalización, al plantear los efectos negativos que este proceso puede suponer para los países con menor grado de desarrollo y en situación de dependencia, así señala que: “La globalización es una nueva carabela que puesta al servicio de los poderosos, puede servir para imponer - como en el siglo XVI - un proyecto de dominación, ahora plenamente globalizado”. Para continuar sosteniendo que: “Potenciado ahora por la globalización tecnológica, ese mismo capitalismo, bajo la forma actual de neoliberalismo, ha agudizado hasta límites insostenibles sus peores tendencias, que han sido, clásicamente, la de aumentar las diferencias sociales y la de destruir la naturaleza”.

Al cuestionar la globalización asimilándola a la expansión del neoliberalismo, Moreno de manera lúcida e innovadora, prefiere reivindicar el proceso de mundialización, sosteniendo que “en si misma no es mala, y además es inevitable. Por eso, estamos por la mundialización que permite la comunicación, la unificación de la familia humana, el enriquecimiento mutuo, la participación, la solidaridad, la reflexión comunitaria, la maduración de la conciencia y el bienestar de toda la humanidad”, haciendo de esta manera un uso adecuado de este concepto.

Por su parte en el ensayo del Ec. José Moncada, sobre “Globalización y sus repercusiones en el Ecuador”, coincide con la visión de Hugo Moreno en el sentido de asociar la globalización con el carácter universal del capitalismo y la expansión del neoliberalismo, destacando las desigualdades que este modelo genera para América Latina y particularmente para nuestro país. De igual manera, plantea que los cuestionamientos a la globalización no implican defender el aislamiento del Ecuador, sino cuestionar la “actitud de ciertos fundamentalistas que sólo observan las tendencias a la globalización, más no las tendencias a la desglobalización , es decir, los planteamientos de identidad propia (étnica, cultura nacional, latinoamericana) que es en ciertos casos más intensa pues ha llegado a desintegrar verdaderas naciones como Yugooslavia y la Unión Soviética”.

El libro se complementa con otros ensayos referidos a los procesos de integración regionales y subregionales, que se presenten como alternativas económica y políticamente viables para enfrentar el proceso de interdependencia y cooperación internacional en el marco de la globalización. En este sentido, Germánico Salgado, analiza el desarrollo y las vicisitudes del Grupo Andino y particularmente del Acuerdo de Cartagena, en la perspectiva de la funcionalidad económica y sus posibilidades de articulación al mercado mundial dado los procesos de apertura externa.

Se analizan puntualmente otros procesos de integración, tal es el caso del Merco Sur, ensayo desarrollado por Alegría Sandoval y Tatiana López, en el cual describen con esquemática claridad la estructura y funcionalidad de este proceso.

El caso de la integración de Chile con Ecuador y otros países de América Latina, ha permitido evidenciar las fortalezas y debilidades del proceso, en un tema particular, dado que Chile no pertenece a ninguna zona de integración regional, tal es el caso del pacto Andino y el Mercosur, y ha dado prioridad a los acuerdos bilaterales.

Los procesos de integración son presentados como estrategias conjuntas de los países de menor desarrollo orientadas a enfrentar de manera más equitativa la interdependencia en el mercado mundial y los desafíos de la globalización.

El presente libro sin lugar a dudas, contribuirá al debate que sobre la globalización han emprendido las Ciencias Sociales en el Ecuador. Me complace recomendar su estudio y consulta, particularmente por surgir de Hugo Moreno un colega sociólogo y político, para el cual guardo admiración y aprecio.

Ramiro Rivera Molina

INTRODUCCIÓN GENERAL

Las últimas décadas del presente siglo han sido afectadas por cambios profundos en todos los niveles sociales y campos de la ciencia en la población mundial. El poder del mundo basado fundamentalmente en la capacidad financiera y técnica que ha generado el poder destructor descubierto y perfeccionado por el hombre.

Estos grandes cambios han determinado la existencia de cinco mundos o regiones sociales: El mundo del Capitalismo tradicional industrializado, conformado básicamente por las potencias europeas, euro - asiáticas, norteamericanas y el Japón; el Nuevo Capitalismo industrializado, cuyo asiento principal está en Asia; el Tercer Mundo conformado por los paises de la ex Unión Soviética, el cuarto mundo conjunto heterogéneo de países llamados en desarrollo, en el cual está América Latina y abarca la mayor parte de la población mundial; y, el quinto mundo, aquel grupo de naciones localizadas especialmente en África y parte de Asia, que son testigos vivientes de la mal formación crónica en lo social, político y económico que introdujo el inmisericorde coloniaje de los siglos.

En este contexto, América Latina y en ella el Ecuador se encuentra viviendo el paso de la esperanza a la incertidumbre en el escenario de un subcontinente dividido, desangrado, desorientado. En cada país y en los foros internacionales se eleva un clamor de cambio que tropieza con una probable ausencia de la Filosofía básica que sea el germen de nuevas teorías sociales, capaces de permitir que Latinoamérica y los países que lo conforman, entren al siglo XXI con una textura capaz de llevarlos más allá de la pura supervivencia.

Dentro de esta perspectiva debe plantearse un estudio sobre la GLOBALIZACIÓN DEL MUNDO. Hoy, cuando se ha resquebrajado el mundo socialista y la superpotencia industrializada pretende imponer un solo modelo social y económico existen menos posibilidades de

ser contemplado nuestro estudio con escepticismo por los sociólogos marxistas, así como por los sociólogos neopositivistas y neoliberales. Ya no se puede seguir pensando que la Sociología es todavía la “filosofía de los no filósofos”, puesto que el análisis de los fenómenos sociales está íntimamente ligado a los juicios de valor, a conceptos morales. Esto significa que ningún estudio sociológico puede prescindir de la noción de explotación, lo que va a permitir entender con mayor objetividad y profundidad la estructura de la sociedad contemporánea, el rumbo de los procesos de integración y el rol que los países del cuarto mundo debemos desempeñar a fin de construir una sociedad donde la desigualdad, disimetría, signos de la explotación interna y externa desaparezcan y se construya un auténtico desarrollo.

Nuestra tarea económica la iniciaremos haciendo un breve estudio sobre el significado de Desigualdad, Disimetría y Desarrollo para adentrarnos con la precisión posible en el mundo de las clases y regiones de la Sociedad Actual; el proceso de Internacionalización y Globalización que genera la unidimensionalidad.

Posteriormente nos involucraremos en los actuales procesos de Integración económica y social a nivel mundial, su origen, formación, estructura, acciones y avances significativos hacia el desarrollo o la polarización de fuerzas económicas y la división marcada entre los cinco mundos. Finalizaremos este estudio, con un intento de sugerir nuevas propuestas hacia la construcción de una sociedad humanizada y el hombre nuevo en base a un modelo alternativo desde la perspectiva ecuatoriana.

Esta tarea tan amplia, compleja, de grandes repercusiones a nivel mundial, no podríamos cumplir sin el apoyo académico de connotados científicos sociales, conocedores de la realidad socio - económica nacional, regional y global. Por ello, incluiremos en este trabajo la colaboración de temas importantísimos de los economistas Germánico Salgado, José Moncada, Alegría Sandoval, así como de comentarios periodísticos a nivel local y nacional y un fondo bibliográfico de su nueva corriente sociológica

El origen de este esfuerzo académico es el extraordinario apoyo económico de la Fundación Friedrich Ebert, que lo presidió la Dra. Dorte Wollrad, con sobra de méritos Directora del ILDIS; quien desde el Curso Internacional de Integración hasta la presente publicación ha estado colaborando, igualmente al Director de Abya-Yala que supo acoger con entusiasmo este trabajo; al Doctor Ramiro Rivera presidente de la Democracia Popular que con exceso de generosidad y nobleza hizo la presentación de este esfuerzo académico colectivo. Por fin mi agradecimiento eterno a mi esposa, a mis hijos por su apoyo y estímulo permanentes.

El autor

Capítulo I

CLASES Y REGIONES EN EL ANÁLISIS DE LA SOCIEDAD CONTEMPORÁNEA

Hugo Moreno R.

El estudio de clases y regiones en la sociedad actual es una de las preocupaciones y responsabilidades de las ciencias sociales. La ciencia y la tecnología han sufrido cambios substanciales, la sociedad ha evolucionado vertiginosamente, los instrumentos, métodos y técnicas de investigación contribuyen a una nueva forma de encarar nuestra realidad.

Vale la pena en este primer capítulo apoyarnos en algunas ideas-Fuerza de González como punto de partida del tema central. El análisis de las desigualdades es inconcebible sin el trasfondo histórico no solo de la sociedad de mercado sino de la revolución francesa y la declaración de la independencia de los Estados Unidos. Las ideas sobre la desigualdad defendida por Aristóteles, Spéncer, Nietzche nos son un estímulo vigoroso para medir las desigualdades sociales de hoy.

“Cuando las desigualdades se miden como fenómeno social solamente, están inexorablemente ligadas al valor de la desigualdad, al rechazo de las desigualdades sociales como consecuencia del pecado, a la denuncia de las “desigualdades extremas” por los filósofos de la ilustración, y a la idea de que el hecho social debe eliminar la desigualdad mediante la “Educación igual para todos” de Condorcet; la Comunidad de Bienes de Marshall, el paternalismo isabelino de “ Las Leyes de los pobres”; el crecimiento de la clase media de S. Mill” (González 1976:13). El dogma del nuevo origen político y social no podrá ser destruido por el irracionalismo, el fascismo y la discriminación racial o colonial (Apartheid).

El diccionario enciclopédico Salvat define la disimetría como defecto de la simetría, a las relaciones desiguales, a la deformación de la proporción adecuada de las partes de un todo entre sí. En este sentido la simetría y la irreversibilidad apuntan a las relaciones del ciudadano con el estado, de un ciudadano con otros, de un empresario con otro, del trabajador y su empleador; o las relaciones de agregados de ciudadanos, empresarios, trabajadores, o entre los estados, concebidos como agregados de aquellos. Estas relaciones han sido de desigualdad y hoy se ha globalizado como realidad irrenunciable que agudiza la polarización riqueza-pobreza.

Desde el punto de vista histórico González manifiesta que: “La idea de que el libre intercambio entre las naciones va a afectar la libertad entre las naciones pobres y atrasadas no aparecen ni siquiera en los liberales de entonces que vivían en América Latina y otras regiones atrasadas. No es sino, hasta finales del siglo XIX y sobre todo en el siglo XX, cuando el neoliberalismo y en particular Hobson en Inglaterra y después Perroux en Francia, o Hirschman en Estados Unidos se plantean el problema de las nociones disimétricas en las naciones”. (González, 1976:18)

La asimetría está ligada a la idea de poder y dominio; es analizada directamente como predominio o dependencia, como monopolización de la economía, del poder, la cultura de una nación por otra. La asimetría es “la influencia política y económica que los hombres y las naciones con poder, riqueza, prestigio, ejercen sobre las que carecen de ellas o las tienen en menor grado” (Sandford, citado por González).

La idea de progreso de la Sociedad Capitalista es distinta de la visión histórica de los griegos – cíclica -, o de la cristiana – israelí revolucionaria y apocalíptica -; o de la cristiana medieval, escatológica y ultraterrena. La idea de progreso del liberalismo se refiere, por el contrario, a una mayoría acumulativa inevitable, que solo una catástrofe puede impedir (Condorcet) y que se inicia con el nacimiento del mundo burgués y se dirige hacia una mayor riqueza y una mayor igualdad. La idea del progreso en la edad moderna corresponde a la “línea ascendente del desarrollo científico y tecnológico” (Mannheim citado por González).

Sin duda el concepto de desarrollo destaca un fenómeno distinto del concepto de disimetría y desigualdad, al enmarcar a éstos en un tiempo semidinámico, en que las constantes no cambian una vez que se determinan sus valores; en que se postula que b es superior a a , en que se piensa que las desigualdades tienden a disminuir y las disimetrías a desaparecer. Pero tanto los análisis válidos como las extrapolaciones ilegítimas se fundan en valores morales y políticos. La visión superficial capitalista de progreso consiste, en no ir más al fondo de las cosas, en tener por constante al sistema, en detenerse ante los patronos y la propiedad. Se detiene al borde de la realidad histórica y de la interpretación de lo cotidiano, no resuelve los supuestos sociales de sus propios valores morales, y más bien se acogen abiertamente a la injusticia y a la ideología fascista tecnocrática.

La explotación como pecado, como accidente, era un fenómeno de orden moral, susceptible de ser corregido como en Robert Owen; o un derecho de la propiedad a gozar los frutos del trabajo sin realizar ninguna tarea de las tareas del trabajo, como en Proudhon; o un abuso de los consumidores frente a los productores, como en Sainte Simon.

Con el Marxismo, la explotación surge como una relación social determinada, es decir constitutiva, pero también es histórica, contradictoria y concreta. Se trata de un cierto tipo de relación social: “Es siempre la relación directa de los propietarios de los medios de producción directos lo que revela el secreto más recóndito, la base oculta de toda la estructura social”.(Marx citado por González: 26).

La estructura de la desigualdad social de las relaciones disimétricas y de las formas de explotación presenta a lo largo de la historia una variedad y una ambigüedad extraordinarias, particularmente difíciles de despejar antes de la aparición de la sociedad industrial.

En los inicios del capitalismo coinciden sin embargo, de una manera central las relaciones de producción de la empresa y de la ciudad, y a la empresa se divide en sus elementos esenciales: los trabajadores y los dueños. La categoría de las clases sociales alcanza en la realidad y la conceptualización sus características más nítidas. Pero esta

nitidez esencial reviste una forma transitoria: el imperialismo y el neocapitalismo traen, a partir de finales del siglo XIX, elementos nuevos de confusión, o porque las clases dejan de ocupar el centro predominante de las formas visibles de desigualdad y explotación, con el auge de la explotación colonial de los monopolios financieros, o porque la explotación de clase se vuelve más borrosa y oculta con el “aburguesamiento” del proletariado de las metrópolis monopolistas, la cultura de masas llamadas “sociedades opulentas” y la política neocapitalista.

En cualquier caso, de la indefinición de la estructura social en sus formas de explotación, anterior a Marx, se pasa a una clara definición en que predomina la noción de clases, y de ahí un problema de reajuste constante, en que una serie de elementos que solo se encontraban en ovo – tanto en la estructura como en la conceptualización - empiezan a desarrollarse en las Ciencias Sociales. Concretamente en el período clásico es menos significativo el peso que tiene en la estructura social del sistema capitalista:

- a) La estructura urbano – rural;
- b) La estructura de las clases medias y los sectores medios; y
- c) La estructura colonial.

Estas estructuras existen ciertamente desde entonces y aún en etapas anteriores. Los clásicos del marxismo se refieren, incluso con cierta insistencia, a las relaciones entre campo y ciudad, a las relaciones entre los países colonialistas y colonizados y a la pequeña burguesía y las clases medias. Pero, ni en la estructura clásica del desarrollo capitalista, ni en la conceptualización científica de la misma, tiene la importancia que alcanzarán más tarde. Su carencia de un lugar prioritario frente al relieve y a la nitidez que cobran en ese período las relaciones de clase, la explotación de clase y la lucha de clase, constituyen a la vez la fuente de los descubrimientos esenciales sobre la estructura de la explotación, así como la fuente de los errores de generalización y extrapolación en el estudio de otras sociedades y de la futura evolución social.

En efecto, el descubrimiento de la explotación de la sociedad capitalista clásica tiene un significado innegable en el desarrollo de la

ciencia social. Concebir la sociedad como estructura y precisar una de sus características esenciales – la explotación – es un paso equivalente al descubrimiento de que la tierra no es el centro del universo, con todas sus implicaciones gnoseológicas, psicológicas y políticas. Ciertamente en el descubrimiento colaboró todo un proceso de desarrollo de la filosofía y de la ciencia; pero también la forma en que evolucionó la estructura industrial, hasta identificarse con la estructura urbana, con sus dos categorías elementales de empresarios y trabajadores.

Fue sin duda, una época histórica pasajera, en que las más grandes diferencias sociales se dieron en el interior de la ciudad y entorno a una característica predominante, el trabajo, sin que las ocultaran otras diferencias reales o ideológicas, entre ciudad y campo, civilizados y bárbaros, nobles y plebeyos. El empresario era un burgués sin ningún título de nobleza, y el proletariado era un inglés sin gota de sangre bárbara. Esta situación de hecho, esta forma despejada en que apareció la estructura de la explotación ayudó considerablemente a aclarar un problema sustantivo de la evolución social, sobre la cual se trabajó con los instrumentos más finos de la filosofía y la ciencia social de entonces; el genio y el valor intelectual de Marx permitieron construir un sistema también clásico, coherente e influyente en la interpretación y transformación de la realidad social.

Los obstáculos a una generalización de la percepción clásica sobre la explotación de clase no restarían validez a la categoría de la explotación de clase como categoría esencial para la explicación de los fenómenos históricos en los más distintos períodos y países, incluido nuestro tiempo, nuestros países, o los países neocapitalistas y desarrollados. Es más, las relaciones disimétricas, las desigualdades y la explotación de las épocas anteriores y posteriores al capitalismo clásico, difícilmente habrían podido ser despejadas de sus complejas presentaciones, sin la estructura y la conceptualización elementales de la sociedad – fábrica - que Hegel empieza a percibir con la dialéctica de amo y el esclavo, Ricardo con la teoría valor – trabajo, y que Marx precisó con la dialéctica de la estructura capitalista, en que las clases son la esencia de esa sociedad, y el instrumento conceptual o la categoría principal para el análisis de otras sociedades.

El esclavismo, el feudalismo, el modo de producción asiático, constituyen categorías que se descubren y precisan después de descubrir el capitalismo.

La proyección de la situación histórica de la categoría de clases, la deducción del “valor” que provienen en el futuro de la sociedad capitalista, en función del valor que tenían en el conjunto del sistema de explotación de la época clásica, constituyen la fuente principal de los errores de producción o de análisis de las tendencias, pero no anulan la categoría de las clases en tanto que se encuentran y que explica distintas situaciones, incluso del capitalismo contemporáneo, del neocolonialismo y del neocapitalismo.

Mill decía: es una preciosa boutade que “el peor error de Marx fue haberse muerto en el siglo XIX”. Ahora bien, ya con la rica experiencia del siglo XX con la aparición histórica del socialismo, el descubrimiento de la rebelión del tercer mundo, parece necesario recapitular sobre las formas en que la estructura de clases fue perdiendo la clara precisión que tuvo en la realidad de su etapa clásica, para adquirir nuevas formas y valores.

Un modo de abordar el problema consiste en relacionar los dos tipos de explotación predominantes de nuestro tiempo, la explotación de clases y la explotación de regiones; en analizar las formas en que se ha venido manifestando pesos variables. Cuando hablamos de explotación de regiones – de hombres de una región por los de otras - nos referimos a una categoría general, indispensable para el análisis de estos problemas: mientras la explotación de clases es una categoría general en la que caben las formas históricas del esclavismo, el feudalismo, el capitalismo y el neocapitalismo; la explotación de regiones es una categoría general que engloba la explotación ciudad – campo, la explotación colonial, la explotación imperialista y el colonialismo interno.

Cualquier análisis de las categorías concretas e históricas de la explotación que intente precisar sus múltiples interacciones supone, en primer término, el análisis de las combinaciones de las dos categorías más generales de la explotación, consideradas en distintos procesos histórico – sociales. La combinación de las dos categorías es, en efecto, la

primera fuente de variación del conjunto de la sociedad capitalista que provoca una serie de variantes en el comportamiento de la estructura esencial de la explotación, y en las manifestaciones históricas distintas de la clásica europea.

Estas diferencias que hoy se perciben con relativa frecuencia y claridad en América Latina, Estados Unidos, Europa y el resto de países del mundo; se profundiza aún más por el fenómeno de la internacionalización no solo del mercado interno sino por efecto de la globalización que tiene repercusiones impredecibles.

En el siglo XXI, cerca de seis mil millones de habitantes del planeta tierra estarán tan próximos unos de otros que no va a ser fácil que alguien pueda estar solo, a menos que deje de lado el reloj multimedia.

Con el derrumbe del socialismo en los países del este europeo, el neoliberalismo que es la forma actual del capitalismo, predomina en el planeta, ultrapasando las fronteras nacionales. Hay una mundialización de la economía. Frei Betto manifiesta: “Los ejecutivos de la esfera económica acumulan más poder que los políticos del parlamento o del poder ejecutivo” (Betto 1998: 10). Las empresas multinacionales que controlan la economía insisten en privatizar las empresas estatales; quieren debilitar el estado y fortalecer el mercado, menos leyes más competencia desenfrenada. El futuro político y económico no se decide dentro de cada estado sino dentro del FMI del banco mundial, de la sede de la IBM o de la General Motors.

Antes el capitalismo producía para todas las clases sociales, ahora el neoliberalismo solo produce para el 20 % de la población mundial. Por lo tanto crece la producción de bienes superfluos como si fuesen imprescindibles.

Para el neoliberalismo lo que importa no es progreso sino el mercado, no es el valor del uso de una mercancía sino el fetiche que la reviste; el éxito publicitario y la promoción del estatus del usuario. En sí la persona no tiene ningún valor en la óptica neoliberal. Quien no

posee bienes es despreciado, excluido; quien los posee es envidiado, cortejado, festejado.

Antes el sistema valorizaba el trabajo, hoy lo que importa es ganar dinero, en lo posible sin trabajar. La producción mediante la terciarización. Abarata la mano de obra, reduce el cumplimiento de exigencias en cuanto a condiciones de trabajo, desestructura el sindicalismo y abre espacio a la neo – esclavitud.

Cuanto mayor es la privatización de la riqueza, mayor la socialización de la pobreza y la miseria. Estamos invadidos por la incertidumbre, la conciencia fragmentaria, el sincretismo de mirar, la discriminación, la ruptura y la dispersión. El evento suena más importante que la historia y el detalle se impone a la fundamentación, las democracias funcionan para las élites, mientras el pueblo debe permanecer al margen.

Es la cultura de la evasión de la realidad, predomina lo efímero, lo individual, lo subjetivo, la desconfianza de la razón nos empuja a lo esotérico, al espiritualismo del consumo inmediato, al hedonismo consumista en progresiva miamización de hábitos y costumbres. Estamos en pleno naufragio o como predice Heidegger, caminando por veredas perdidas.

Ingresamos en la era de la globalización. Billones de dólares son electrónicamente trasladados de un país a otro en el juego de la especulación. En el casino global solo los ricos ganan; a los demás, ilusiones y pobreza. Se agudiza la contradicción entre el expansionismo económico, por encima de toda ética y soberanía nacional y los valores humanos.

“Nuestra cultura es reducida al mero entretenimiento de quien se rodea del aparataje expuesto en las vitrinas de los shopping-centers. Recorremos aceleradamente el proyecto que conduce a la esbeltez física, a la ostentación pública de los celulares, haciendo cuenta que nada tenemos que ver con la deuda social” (Betto, 1998:13).

Capítulo II

LA MUNDIALIZACION

2.1. Qué es la mundialización

La mundialización no es solamente la multiplicación y ensanchamiento de las redes y vínculos entre los humanos, sus actividades, sus bienes, sus instituciones. Es algo más, hay veces en las que el todo es mayor que la suma de las partes, la mundialización no es simplemente una internacionalización todavía mayor. Es la aparición de un sistema, de una estructura sistémica adicional que se nos impone a escala de mundo, que pasa a condicionarnos a todos en un nivel planetario, más allá de las estructuras nacionales e internacionales.

Esa visión Holística (el descubrimiento de que hay un todo que es mayor que la suma de las partes) es importante. Solo ven la mundialización aquellos que, más allá de la internacionalización, captan el nuevo sistema estructural, un condicionamiento global de todos en torno a todos y a escala de mundo, en el que las coordenadas clásicas de referencia (los estados nacionales, la soberanía e independencia...) se difuminan e incluso desaparecen.

Hoy formamos ya de hecho, en varios aspectos, una sociedad mundial única. A pesar de que hablamos idiomas distintos, nos comportamos y vivimos de formas muy diferentes; la vida de los pobres del Sur está completamente condicionada por las decisiones y la forma de vida del Norte. Seguir pensando y viviendo en categorías de Estados como si los problemas del mundo y de los pobres fueran problemas nacionales es un error o una excusa o una ideología interesada que no nos deja tomar conciencia y actuar como se debiera en una sociedad mundial única.. Invento muy reciente en la historia, el Estado moderno, no es ya lo que parece, rebasado por las transformaciones históricas actuales.

Estamos asistiendo a una situación, en el fondo esquizofrénica: por una parte, de hecho - no a nivel de derecho ni de conciencia- somos una sola sociedad hace tiempo, una especie de país mundial; por otra parte no tenemos todavía conciencia de ello, y nuestro imaginario social sigue manejando estructuras mentales inadecuadas, categorías viejas que ya no responden a la realidad actual.

La mundialización es pues un salto cualitativo, no solo de un incremento cuantitativo de la internacionalización. Concretamente, llamamos mundialización a la emergencia de un sistema mundial que pone fin a la existencia de varias sociedades y nos constituye en un solo mundo. La mundialización o globalización no solo época de cambios internacionales, sino un cambio internacional de época.

La mundialización no es nueva. Es un proceso largo que comenzó hace siglos. Lo nuevo es la conciencia que estamos teniendo de ella.

La mundialización no es evitable, está provocada por los avances técnicos y responde al ritmo del dinamismo humano. No es más que el efecto del desarrollo de las capacidades del ser humano, que al extenderse van haciendo que el mundo sea sentido cada vez como más pequeño.

La mundialización se impone a sangre y fuego, aunque no hubiera mala voluntad de parte de nadie, el fenómeno mismo de la mundialización es violento, nos afecta a todos y violenta sobre todo a los más débiles.

Lo mismo ocurre con las transformaciones tecnológicas y económicas que afectan a los vecinos quiérase o no, y ante esa situación la única solución es poner barreras comerciales o bien poner unas reglas de juego nacionales y fraternas que impidan que esas ventajas comparativas que comporta el proceso de globalización sean utilizadas por unos para la explotación de otros.

La globalización es una nueva carabela que puesta al servicio de los poderosos, puede servir para imponer - como en el siglo XVI- un proyecto de dominación, ahora plenamente globalizado.

2.2. El neoliberalismo y la globalización

A partir del siglo XVI, de la mano de la raza blanca y de la cultura occidental cristiana, el capitalismo ha sido exportado e impuesto a sangre y fuego en todo el mundo: aquella expansión capitalista occidentalizadora fue la PRIMERA GLOBALIZACIÓN.

Potenciado ahora por la globalización tecnológica, ese mismo capitalismo, bajo la forma actual de neoliberalismo, ha agudizado hasta límites insostenibles sus peores tendencias, que han sido, clásicamente, la de aumentar las diferencias sociales y la de destruir la naturaleza. Fijémonos sobre todo en el aumento de la diferencias sociales.

Ya a la altura de los años 60 se decía:” La disparidad de los niveles de alimentación de la humanidad es ahora mayor que nunca, y el número de seres humanos que viven en condiciones de hambre y de desnutrición es actualmente superior a ninguna otra época de la historia del mundo(informe de la ONU de 1962).

Y es bueno recordar que los jóvenes de la “Revolución de Mayo de 1968” se echaron a la calle indignados por la idea de Marcuse (en el final de la utopía)de que lo que hasta entonces había sido utopía imposible(el que todos pudiéramos vivir humanamente), por entonces estaba pasando a ser una posibilidad real (había ya en el mundo suficiente riqueza para que todos viviéramos dignamente; hasta entonces no la había habido).

Esta mala distribución de la riqueza no solo no se ha corregido desde aquellos años en que se tomó una conciencia tan clara (y hasta revolucionaria) de ello, sino que se ha aumentado: la participación del 20% más rico de la humanidad era en 1960 treinta veces mayor que la del 20% más pobre, y en 1991 es 61 veces mayor (datos del PNUD de 1994) . Cuando ese 20% no se refiere a los países sino a las personas la diferencia aumenta a 150 veces.

En 1991 el 20% más rico del mundo detenta el 84% del PNB, el 84,2% del comercio, el 85,5% del ahorro interno, 85% de la inversión

interna. El 20% más pobre tiene el 1,4% del PNB, el 0,9% del comercio, el 0,7% del ahorro interno, el 0,9% de la inversión interna.

En medio de este orden mundial, no solo hay desigualdad, sino que los pobres financian a los ricos: entre 1983 y 1989 el sur transfirió al norte 240.000 millones de dólares.

Para muchos mundialización es sinónimo de captación de mercados, concentración de la producción, del mercado, del capital, y, por tanto quiebra de las empresas pequeñas, desempleo, marginación de masas enormes que quedan excluidas del sistema. Pero esto no es la auténtica mundialización sino la Neoliberal. El neoliberalismo imperante está subiéndose en el carro de la mundialización (comunicaciones, tecnología, comercio, producción y finanzas.

Una mundialización bien dirigida podría acercarnos mejor a la utopía de una sociedad unificada, plural, hermanada con capacidad para superar definitivamente las lacras y desigualdades. Actualizando a Marcuse “la utopía está más cerca que nunca gracias a la mundialización”.

No distinguir entre la mundialización y lo neoliberal de la mundialización actual es un grave error de perspectiva. Tomar como consecuencia de esa confusión, una actitud contraria a la mundialización, es un error histórico.

Pero, la mundialización, en si misma no es mala, y además es inevitable. Por eso, estamos por la mundialización que permite la comunicación, la unificación de la familia humana, el enriquecimiento mutuo, la participación, la solidaridad, la reflexión comunitaria, la maduración de la conciencia y el bienestar de toda la humanidad.

Capítulo III

GLOBALIZACION Y SUS REPERCUSIONES EN EL ECUADOR

Ec. José Moncada Sánchez

Actualmente casi no hay comentario de prensa que, al examinar cualquier aspecto de la realidad nacional o mundial no mencione o haga referencia obligada al término Globalización.

Para empezar, la palabra Globalización no constituye una categoría histórica rigurosa. Más bien, se trata de un concepto impreciso que tiene un significado y alcance difíciles de descifrar. Así, muchos sostienen por Globalización, la tendencia de la economía a convertirse en un mercado “libre” de restricciones arancelarias y de otra índole, buscando que la competencia sea global.

En ocasiones, se asocia la Globalización al carácter en cierta forma universal de ciertos problemas como la guerra, la pobreza, la desigualdad, el deterioro ambiental, el narcotráfico, que solo podrán resolverse a partir de acciones aisladas sino mediante esfuerzos conjuntos de alcance propiamente universal.

Para otros, en cambio, la Globalización se relaciona con el carácter universal del capitalismo, debido a la desaparición de la comunidad socialista universal.

En múltiples otras ocasiones, la palabra Globalización parece referirse a la serie de cambios mundiales, económicos, sociales, tecnológicos, políticos, ocurridos en los últimos años. Este parece ser el sentido mayoritario que se le otorga al término, si bien tampoco se discute su naturaleza temporal o definitiva, mucho menos se examina, con suficiente detalle, sus consecuencias en el campo de la organización social y la movilización política, a fin de detectar el sentido de estabilidad

y consecuente durabilidad, o su carácter conflictivo, contradictorio y, consecuentemente, la naturaleza transitoria del fenómeno.

Cualquiera sea la connotación que se le atribuye al término Globalización y mucho más, si él está referido a los asombrosos avances científicos y tecnológicos de los últimos años, creo que nadie puede dudar sobre que, aspectos tales como la mayor comunicación entre los diferentes países del mundo, la internacionalización del conocimiento, la multiplicación de los contactos de todo tipo, la densidad de las redes de comunicación de masas determinan hoy que múltiples acontecimientos que ocurren a escala internacional, graviten mucho más sobre cada país, lo cual da la impresión de que el mundo se ha empequeñecido, que el margen de acción que le queda a cada país, aisladamente considerado, es realmente angosto y limitado.

Pero naturalmente, más allá de este reconocimiento, es importante reflexionar sobre si la Globalización es un fenómeno históricamente irreversible, inevitabile y hasta conveniente o si contrariamente, podemos soslayarlo y hasta prescindir deliberadamente de él.

Hay al respecto una serie de formulaciones. Un prestigioso economista egipcio, Samir Amín, por ejemplo, sostiene que la “globalización a través del mercado, constituye una utopía reaccionaria; que la lógica que comanda el sistema capitalista perpetúa la polarización centro periferia”. Consecuentemente con esta concepción, Amín postula la tesis de la “desconexión”.

Otros autores, en cambio, reconocen que la globalización es, en lo fundamental, el resultado de fuerzas materiales y espirituales que no pueden revertirse sin causar mayores costos económicos, sociales, ecológicos y culturales; consecuentemente, sostienen que la globalización es la condición objetiva fundamental de las transformaciones del mañana hacia un mundo solidario y pacífico.

Estos son aspectos que deben ser analizados profundamente, a fin de evitar hacer referencias apologéticas a la globalización, cuando lo que debe imponerse, más bien, es un cuestionamiento de las bondades atribuibles a ella, desechándola como pre-requisito para el desarrollo

de los pueblos; lo cual no debe significar que optemos por soluciones afectas al aislamiento nacional, al burocratismo, al estatismo, al autoritarismo, a la regresión cultural.

Los principales cambios ocurridos a nivel internacional

Creo que hoy está claro para todos que, durante los últimos diez o quince años, se han producido a nivel internacional una serie de acontecimientos de enorme significación y resultados.

1. La conformación de espacios económicos ampliados mediante la integración de varias economías nacionales, como son los casos de la Unión Europea (quince países desde el primero de enero de 1995), El Tratado de Libre Comercio o NAFTA (siglas en inglés de la zona de libre comercio) entre Canadá, México y los Estados Unidos; El Grupo Andino, el MERCOSUR, la reactivación de CARIFTA en el Caribe, la integración de facto entre varios países situados en la cuenca del sudeste asiático, bajo la innegable influencia del Japón. Todos estos esquemas de integración privilegian el fomento del comercio recíproco y mundial, antes que una eventual coordinación de políticas o de planificación de las inversiones. Todos estos hechos son parte de un proceso de reestructuración y fortalecimiento a escala mundial del capitalismo, que persigue abrir oportunidades para la reproducción y revalorización internacional del capital, en una fase avanzada de la revolución científico técnica; consecuentemente, se trata de acontecimientos que buscan superar todo tipo de restricciones (barreras aduaneras, limitaciones cambiarias, obstáculos administrativos, jurídicos, políticos) a la preservación y al desarrollo del capitalismo.

Los propios avances en el terreno científico técnico y la reestructuración productiva que persiguen es contrarrestar las limitaciones a las que se enfrentaban y aún se enfrentan las economías de los países capitalistas desarrollados, los países imperialistas, como intensidad de capital, rigidez de las empresas para reaccionar rápidamente ante variaciones en la demanda y la competencia, el incremento del precio de la

mano de obra, la contaminación, el aumento de los costos de producción.

Ahora bien, esta serie de cambios, cuyas proyecciones finales no son fáciles de descifrar, no son productos coyunturales o circunstanciales, sino resultado de un largo proceso histórico que ha venido incubando y madurando elementos y motivaciones que finalmente estallaron en circunstancias y bajo modalidades determinadas. Se trata de cambios que no han alterado la naturaleza básica del capitalismo como sistema social. El sistema sigue desenvolviéndose teniendo como vigas maestras a las mismas leyes que permitieron su desarrollo a lo largo de toda su historia: concentración y centralización del capital, socialización de la producción, desigualdad del intercambio, desempleo, monopolización, transnacionalización.

Es que los cambios ocurridos a nivel mundial no han impedido que la crisis haya sido evitada, que las contradicciones principales y secundarias hayan sido superadas, que los antagonismos especialmente Norte - Sur hayan sido resueltos. Más bien, se puede asegurar que a pesar del enorme gasto militar en la guerra del Golfo.

Pérsico y otras guerras localizadas en los últimos años, la descomposición del socialismo, la reunificación de Alemania, el impresionante progreso científico técnico, los afanes de integración de países desarrollados y subdesarrollados, la supuesta “ unipolaridad “ y el “nuevo orden” proclamado por los Estados Unidos, no se avizora solución a la inestabilidad económica mundial, al aumento de la pobreza y la desigualdad en todo el mundo, ni a las amenazas de recesión de las economías capitalistas desarrolladas.

Algunas de las principales consecuencias de la globalización

Los impactos que en todas partes del mundo están ejerciendo cambios tan importantes como los mencionados, son ciertamente trascendentales. Para empezar, ha cambiado la concepción y la actitud que gobernantes y gobernados tenían y tienen frente a los problemas del

subdesarrollo, de la crisis y de lo que debía y debe hacerse en la perspectiva de superar las dificultades esenciales.

Hoy se proclama como necesario para lograr el desarrollo, ejercitar políticas aperturistas, fomentadoras de las exportaciones, achicadoras del aparato del Estado, revalorizadoras del mercado. Así, después que entre 1929 y 1980 en todo el mundo y especialmente en América Latina se criticó tan duramente al mercado, hoy se lo ha vuelto a privilegiar como el mejor y más idóneo mecanismo asignador de recursos, determinador de los precios, orientador de las inversiones.

Hoy se reclama la ejecución de políticas enderezadas a restituir la libre competencia en reemplazo de los monopolios; se exige la intervención de la iniciativa privada como garantía de idoneidad y honradez en el manejo de los recursos nacionales e internacionales.

Por lo mismo, en la perspectiva de hacer posible el funcionamiento “libre” del mercado, hoy se ejecutan en todos los países de América Latina, proyectos neoliberales contentivos de políticas de atracción al capital extranjero, de reducción de aranceles, de privatización, de liberación del sistema de precios y de la tasa de interés, de elevación de las tarifas de los servicios públicos, de transformación de la deuda externa en inversiones, de fomento del mercado de valores, de simplificación y establecimiento de nuevos referentes salariales en reemplazo del salario mínimo vital. Las consecuencias de la aplicación de medidas como las mencionadas, las examinaremos mas adelante, cuando nos detengamos brevemente a examinar el “modelo” mexicano de desarrollo y su comparación con el “modelo” que se ejecuta en el Ecuador.

El hecho de que el neoliberalismo se ejecute hoy en todos los países de América Latina, aunque bajo estilos que pueden ser un tanto diferentes, habla a las claras de que se trata de un proyecto que busca que nos homogeneicemos, que pensemos igual, y leamos y escuchemos las mismas informaciones, que tomemos las mismas bebidas, que observemos las mismas películas, que abandonemos todo pensamiento crítico; es decir, que admitamos que la historia se ha terminado, con toda la secuela de pesimismo, de conformismo, de resignación, de impotencia, de inmovilismo, de derrotismo, de frustración.

Otra consecuencia de los cambios citados, como parte de la globalización, tiene que ver con el cambio de las ideologías y la afirmación del pragmatismo. Así, bajo la creencia de que habiendo el socialismo fracasado frente al capitalismo que, según sus sostenedores, ha demostrado ser un sistema creativo, imaginativo, eficiente, superior, eterno, en países como el nuestro se afirma la idea de que lo verdaderamente importante y quizás único, es el trabajo que produce efectos prácticos, la adaptación a las circunstancias, incluso el oportunismo sin consideración alguna a los contenidos ideológicos y, frecuentemente también al significado ético de la política y de las acciones.

La aplicación al proceso productivo de progresos científicos y tecnológicos como los que han tenido lugar en las áreas de las biotecnología, la microcomputarización, la energía, las comunicaciones, genera consecuencias no solo económicas sino políticas de enorme significación en la vida de los países como el nuestro. Gracias a estos progresos, los países capitalistas desarrollados están hoy y estarán en condiciones mucho más eficaces en el futuro, de sustituir importaciones de productos naturales elaborados en los países capitalistas subdesarrollados.

Así por ejemplo, materias primas como petróleo, azúcar, café, cacao, cobre, están bajo la amenaza de ser sustituidos por la energía nuclear, los edulcorantes provenientes de otros productos incluso petroquímicos, las arenas silicosas. Es decir, que los avances científicos y tecnológicos terminan por desvalorizar a los propios recursos naturales ecuatorianos, profundizando la dependencia y volviendo más desigual al crecimiento económico; favoreciendo una mayor explotación de la mano de obra; aumentando la fuga de capitales; haciendo perder importancia a conceptos como soberanía, independencia, autodeterminación.

Carácter desigual del desarrollo del neoliberalismo

Por cierto que los proyectos neoliberales han tenido y tienen una ejecución muy desigual en todos los países del mundo. En Europa, por ejemplo, se buscó su aplicación especialmente en los países ex-socialistas; mientras que en el Japón, jamás se pusieron en práctica. Distinta

fue y es la situación en el continente Americano, donde los programas neoliberales han tenido una profusa difusión y una generalizada ejecución.

Es que, en esta parte del mundo, el diseño y la ejecución de proyectos neoliberales han estado más en línea con el interés norteamericano. En efecto, Estados Unidos de Norteamérica, que surgió de la Segunda Guerra Mundial, como el único país con una estructura productiva intacta y erigida como potencia hegemónica, cargó con la responsabilidad no solo de preservar al capitalismo sino con la de afirmar y fortalecer su presencia indiscutible en todo el mundo. Ello fue posible mediante la expansión de su producción, el control de los mercados, el perfeccionamiento de su aparato político militar, hechos que le permitieron contrarrestar las contradicciones de su desarrollo y darle continuidad y valorar su propio proceso de acumulación.

En esta perspectiva se ubica, cronológicamente, la reconstrucción de las economías destruidas de Europa y de Japón, la Guerra Fría, las intervenciones armadas en Corea y en Vietnam, la larga lista de agresiones a los países de América Latina y el Caribe, el reavivamiento del antagonismo Este/Oeste, el descubrimiento de nuevas amenazas, la vinculación de la subversión con el narcotráfico.

La Segunda Guerra Mundial particularmente, y este conjunto de hechos le permitieron a los Estados Unidos vivir un prolongado período de expansión económica y de atenuación de sus crisis cíclicas hasta bien avanzada la década de los setenta.

Pero la preservación del capitalismo y el afán norteamericano de mantener su hegemonía sobre todos los países del mundo le significó también a los Estados Unidos incurrir en costos no previstos y de una enorme significación, que se han traducido en una persistente declinación de su posición hegemónica. Así por ejemplo, el asombroso tren de gastos que demandaba la afirmación de la presencia incluso militar de los Estados Unidos en todas partes del mundo, obligó a sus gobiernos a incurrir en cuantiosos déficit presupuestarios, a contratar una voluminosa deuda (Estados Unidos es el país más endeudado del mundo)

y/o a realizar emisiones inorgánicas de su signo monetario que fueron erosionando la solidez del dólar, que desempeñaba y desempeña (aunque en menor medida actualmente) la función de moneda oficial de las transacciones comerciales y financieras mundiales.

Así mismo el fomento del armamentismo, si bien le permitió inicialmente a los Estados Unidos aprovechar subsidiariamente de una serie de avances tecnológicos para aplicarlos en actividades civiles; otros países capitalistas, Japón a la cabeza, asignaban directamente a la investigación científica básica y aplicada en sectores civiles, enormes cantidades de recursos que le han permitido tomar la delantera y penetrar en el propio mercado norteamericano con industrias emergentes y tecnologías de punta.

A partir de los últimos años de la década de los setenta, sin embargo, las contradicciones del proceso de acumulación y la crisis de los mecanismos de regulación de la economía norteamericana, empezaron a mostrar un comportamiento desfavorable: estancamiento con inflación, déficit comercial y presupuestario, crónico desempleo, devaluación del dólar, alto endeudamiento internacional, pérdida de competitividad de la producción estadounidense, hechos que han ayudado a perder hegemonía especialmente comercial, financiera, tecnológica, monetaria, a la economía norteamericana, en favor de Alemania y el Japón, que han logrado ventajas.

Estados Unidos de Norteamérica, el país imperialista vigoroso y hegemónico de hace cincuenta años, es hoy un país imperialista que enfrenta obstáculos para regular a su antojo los acontecimientos especialmente económicos mundiales consiguientemente, un país necesitado de compartir su poder en el denominado Grupo de los Siete, donde busca coordinar la acción de las grandes potencias para controlar los mercados y regular la competencia.

En tal perspectiva, los Estados Unidos buscan recuperar el peso de su influencia económica en los eventos mundiales; persiguen recomponer su hegemonía por lo menos en el propio Continente Americano, que tradicionalmente siempre fue considerado su zona natural de influen-

cia, su “patio trasero”; puesto que en Europa tal papel lo cumple Alemania y en el Asia Capitalista el Japón. En buenas cuentas, Estados Unidos persigue usar a los países de América Latina en su creciente competencia económica con Asia y Europa. Está tratando de fortalecer su poder de negociación frente a Alemania y el Japón. Por eso, si antes fueron la defensa injusta del status que, la imposición de enmiendas, el desembarco de marines, las amenazas a los gobiernos legítimamente constituidos, el establecimiento de bases militares, la invasión a Granada y Panamá, el envío de asesores militares, la guerra sucia contra Nicaragua, el uso de fuerzas militares para el supuesto control del narcotráfico; ahora cuando la Guerra Fría ha terminado, cuando el comunismo no representan ninguna amenaza real, los Estados Unidos sin desear viejos y burdo métodos refuerzan como elementos fundamentales de un diseño global para su control de América Latina, los planteamientos aperturistas, privatizantes, achicadores del Estado, fomentadores del “libre” comercio, revalorizadores del mercado.

Globalización y neoliberalismo en México y el Ecuador

Conforme se anticipó, una de las consecuencias esenciales de la reestructuración capitalista o globalización, fue y es la ejecución de modelos neoliberales en todos los países de América Latina. Sin duda, el país en el cual tal modelo conservó su mayor pureza y coherencia, donde se lo ejecutó con enorme puntualidad, donde se lo presentó como ejemplo de lo que debían hacer los restantes países latinoamericanos y del Caribe, fue México.

Diez años por lo menos de ejecución al comienzo gradual y luego sostenida e intensa de un recetario aperturista y privatizante que culminó con la adhesión (enero de 1994) de México al Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos. Diez años por lo menos de sistemática reducción arancelaria y de otras limitaciones al “libre” comercio, así como de transferencia al sector privado de al menos mil doscientas empresas estatales y de otorgamiento de considerables estímulos a las inversiones transnacionales para que ingresen a territorio mexicano.

Producto en gran medida de un conjunto de acciones propias del modelo neoliberal, en México creció la reserva monetaria internacional, se contrajo el ritmo inflacionario, se equilibraron las finanzas estatales, se modernizaron algunos sectores productores de bienes y de servicios para atender la demanda de estratos poblacionales internos de altos ingresos y para el mercado externo, la economía empezó a transitar la etapa ascendente del ciclo económico no obstante que, simultáneamente, ganaba espacio también la pobreza, se intensificaba el desempleo y hacían su aparición enormes contradicciones sociales y políticas como el levantamiento de Chiapas y el asesinato de dirigentes políticos del partido político gobernante.

Pero soslayando o minimizando las desigualdades sociales y los conflictos políticos reales y potenciales, en México y en el resto de países latinoamericanos surgieron por doquier los más enfervorizados partidarios del neoliberalismo que no cesaban de expresar una enorme complacencia, de exaltar las bondades del libre intercambio, de creer y pregonar que México había iniciado su ingreso airoso al espacio privilegiado de los países primer mundistas.

Pero probablemente cuando nadie lo esperaba, a fines de Diciembre de 1994, México se vio estremecido por una crisis de proporciones. Se hizo público la existencia de un enorme déficit comercial con la consecuente desvalorización de la moneda de ese país, el deterioro del valor de las acciones de importantes empresas mexicanas en todos los mercados del mundo, la subida inmediata del tipo de interés, la contracción drástica de las inversiones, la fuga de capitales, el aumento del desempleo, la reactivación de la inflación, la presencia de nuevas contradicciones sociales.

Desde que estalló la crisis del modelo económico mexicano, en el Ecuador se han presentado infinidad de inquietudes sobre las perspectivas del desarrollo nacional en el marco del Plan Económico para 1995 anunciado por el actual gobierno. Y es que tales inquietudes son justificadas dada la enorme similitud entre lo que se hizo en México y lo que se está haciendo en el Ecuador para lograr la tan anhelada reactivación de su economía. Veamos algunos casos puntuales:

1. Durante la Presidencia de Salinas de Gortari se ejecutó en México durante la presidencia de Durán Ballén, se ejecutó y se continúa con Abdalá Bucaram y Fabián Alarcón en el Ecuador, de una manera estricta, todas las recomendaciones de las agencias financieras internacionales y del gobierno de los Estados Unidos.
2. Los dos países renegociaron su deuda externa en el contexto del Plan Brady. Ello les permitió crear un clima favorable para la entrada de capitales de corto plazo de una enorme volatilidad financiera. La deuda externa, en los dos casos, nuevamente empezó a subir en su servicio, a representar altos porcentajes de los respectivos presupuestos, causa esencial de los enormes déficit. Entre 1991 y 1993, la inversión extranjera en la bolsa mexicana de valores saltó de 4.200 millones de dólares a más de 35.000, la mayor parte de esta suma fue de inversión financiera y de corto plazo. En el Ecuador, la inversión extranjera directa de 68.3 millones de dólares en 1993 subió a 72.8 millones en 1994 y se espera, gracias a las políticas económicas aplicadas por el gobierno y los planes de privatización en ciernes, que la inversión foránea ascienda a más de 900 millones de dólares en 1995 y supere en 1996 y 1997.
3. En México se mantuvo y en el Ecuador se mantiene un tipo de cambio sobrevaluado a fin de generar divisas baratas para efectos de pagar la deuda externa; adicionalmente, en los dos países se eliminaron las restricciones a las importaciones a fin de mantener a la inflación interna suficientemente controlada.
4. En México se sostuvo y en el Ecuador se sostiene un tipo de interés alto, superior a la inflación interna, a fin de atraer recursos líquidos externos. este hecho determinó en el primer caso y está determinando en el segundo, que la inversión financiera sea más rentable que la productiva.
5. En los dos países, sus gobiernos promovieron una activa privatización de sus activos estatales, a los cuales previamente se los desprestigió y desvalorizó. En México, la privatización de importantes empresas estatales se realizó sin la debida transparen-

cia y ella determinó una mayor concentración de los ingresos y de la propiedad. Los precios y las tarifas de los bienes y servicios producidos por las empresas privatizadas, se elevaron de manera apreciable.

6. En los dos países, las medidas tendientes a achicar el aparato del estado se produjo y se produce en beneficio de poderosos intereses particulares nativos y transnacionales vinculados al mercado internacional, que también se vieron favorecidos por la elevada apertura comercial y el fuerte endeudamiento externo.
7. El modelo aplicado en los dos países es generador y reproductor de pobreza y desigualdad. En México, mientras la pobreza creció 44% durante la década de 1980, también creció en 40%, en el mismo período, la cantidad de televisores por cada mil habitantes. En el Ecuador, la pobreza castiga actualmente al 80% de su población y, solo en 1994, se vendieron más de 50.000 automotores nuevos. El consumismo exacerbado de las élites de los dos países impide el aprovechamiento de enormes masas de recursos en inversiones productivas.
8. Con el fin de compensar el impacto negativo que en favor de un adecuado dinamismo de las inversiones genera el débil mercado interno, tanto en México como en el Ecuador se ha perseguido aumentar las exportaciones.

En tal perspectiva, los salarios particularmente han estado sometidos a un sólido control estatal, puesto que ellos ya no son elementos referenciales para estimular la acumulación sino gastos que deben reducirse para favorecer la competencia en el mercado mundial.

9. Para tratar de combatir a la desigualdad, en México se pusieron en práctica programas estatales de “combate a la pobreza”, de “compensación social”, y similares. En el Ecuador, existe el FISE, y con el actual gobierno el denominado “Plan de Vivienda”. En los dos casos, se trata de mecanismos para administrar la pobreza, para reoxigenar el clientelismo político y no para suprimirla.

10. La crisis que estalló en México no es solamente un efecto de la sobredevaluación del peso sino que responde a factores económicos anteriores a los acontecimientos políticos del último año. En el Ecuador, la situación actual es producto de un proceso que se hizo más visible desde comienzos de la década de los ochenta. La cuestión de fondo, por consiguiente, va más allá de una mayor devaluación o de simples retoques de la política neoliberal. Se trata de ejecutar una nueva alternativa de desarrollo, no como receta en abstracto, sino como un replanteamiento del papel del mercado, del estado, de la sociedad civil, bajo la conducción de nuevos intereses y protagonistas.

Que hacer?

Por cierto que, al plantear las reflexiones últimas, no es para proclamar ni defender el aislamiento del Ecuador frente al mercado mundial, ni siquiera para sostener la conveniencia de un hipotético alejamiento de los Estados Unidos o de cualquier otro país del mundo. Más bien, lo que se persigue es criticar la actitud de ciertos fundamentalistas que solo observan las tendencias hacia la globalización, más no las tendencias hacia la desglobalización, es decir, los planteamientos de identidad propia (étnica, cultural nacional, latinoamericana) que es en ciertos casos más intensa pues ha llegado a desintegrar verdaderas naciones como Yugoslavia y la Unión Soviética.

Por otro lado, parece esencial reconocer que la “libertad de mercados” está lejos de ser la condición necesaria o suficiente para superar los graves problemas de un país como el Ecuador. El incumplimiento de las múltiples resoluciones que los países especialmente desarrollados han acordado en múltiples conferencias y foros internacionales como el GATT y sus sucesivas rondas, nos habla a las claras de que éstos no están dispuestos a abrir sus mercados a la producción exportación de los países periféricos, subdesarrollados, o si lo hacen, es de una manera condicionada.

Adicionalmente el proceso indiscriminado de liberación, favorece a las empresa transnacionales y a importantes grupos empresariales

nacionales interesados en asegurar mercados para sus exportaciones, que pasarían a desempeñar la fuente dinámica para el crecimiento de la economía ecuatoriana, soslayando así la expansión del mercado doméstico. Es que a estas alturas del proceso globalizador, solo unos pocos centenares de corporaciones estadounidenses, europeas y japonesas dirigen lo que se presenta como “nuevo orden económico internacional”.

Así pues, un país subdesarrollado como el Ecuador, sobre todo después de la experiencia mexicana, no debe ni puede confiar ciega ni irresponsablemente en que su inserción en el mercado mundial es condición única para su desarrollo. Sin ignorar sobre lo que pasa en el mundo, está claro que precisamos solucionar los problemas nacionales (pobreza, desempleo, desigualdad, inequitativo desarrollo regional y provincial) en base a nuestros propios recursos, confiando en nuestras propias fuerzas, ampliando nuestro propio mercado doméstico, desarrollando nuestras fuerzas productivas internas. Todo ello nos permitirá, más adelante, competir con ventaja frente a otras economías más desarrolladas.

Por otro lado es bueno reiterarlo, países como Alemania, los Tigres Asiáticos, los propios Estados Unidos, el Japón, no son ahora lo que son, gracias al “juego libre” del mercado. En todos ellos le cupo al Estado ejercer un papel trascendental.

En consecuencia, no porque todos hacen lo mismo nosotros también debemos hacerlo. Es hora de pensar con cabeza propia la forma de solucionar los problemas de los ecuatorianos.

Capítulo IV

VISIÓN GLOBAL DE LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN

L.- Requerimientos institucionales y jurídicos.

- 1.1.- Deseo de integrarse, de varios países.
- 1.2.- Conjunto de objetivos comunes
- 1.3.- Mecanismos útiles en el largo plazo
- 1.4.- Tratamientos de excepción
- 1.5.- Cláusulas de salvaguardia
- 1.6.- Normas de adhesión, vigencia y denuncia.

2.- Objetivos instrumentales

- 2.1.- Liberación comercial
- 2.2.- Unión Aduanera
- 2.3.- Libre circulación de factores
- 2.4.- Armonización de políticas
- 2.5.- Desarrollo industrial
- 2.6.- Integración fronteriza y desarrollo de cuencas
- 2.7.- Integración física
- 2.8.- Desarrollo de empresas multinacionales
- 2.9.- Incremento de la interdependencia internacional
- 2.10.- Movilización de recursos financieros y técnicos
- 2.11.- Desarrollo institucional comunitario.

3.- Requerimientos funcionales

- 3.1.- Que las decisiones sean llevadas a la práctica
- 3.2.- Que los resultados se correspondan con los objetivos
- 3.3.- Que se mantenga la estabilidad del proceso en evolución
- 3.4.- Que se prevean las necesidades y los problemas futuros con la mayor anticipación posible
- 3.5.- Que las estructuras nacionales apoyen el proceso y participen en él.

4.- Los niveles de las normas

- 4.1.- La Legislación primaria, que requiere mayoría absoluta
- 4.2.- La Legislación secundaria
- 4.3.- Los actos de aplicación de naturaleza técnica.

5.- Mecanismos para garantizar el cumplimiento de las normas

- 5.1.- Presión Política
- 5.2.- Suspensión o expulsión
- 5.3.- Sanciones

6.- Características de la integración

- 6.1.- Propender a la formulación de una nueva sociedad
- 6.2.- Permitir a los países la consecución de sus fines sociales
- 6.3.- Provocar un mejor aprovechamiento de los recursos
- 6.4.- Disminuir las diferencias en el grado de desarrollo

7.- Esquemas de integración multinacional mas importantes

- 7.1.- Unión Europea (1957)
- 7.2.- Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (1993)
- 7.3.- Asociación Latinoamericana de Integración (1980)
- 7.4.- Grupo Andino (1969)
- 7.5.- Mercado Común Centroamericano (1960)
- 7.6.- Mercado Común del Sur (1991)
- 7.7.- Asociación de Naciones del Sudeste Asiática (ASEAN)
- 7.8.- Comunidad Económica del África Oriental
- 7.9.- Unión Aduanera de Estados del África Occidental
- 7.10.- Unión Aduanera y Económica del África Central.

Capítulo V
LA COMUNIDAD EUROPEA

1.- La integración europea

- 1.1.- La Comunidad Europea del carbón y del acero (1951)
 - 1.1.1.- Es la más supranacional de las comunidades europeas
 - 1.1.2.- Estaba restringida a dos sectores específicos
 - 1.1.3.- Había sido firmada para regir 50 años
 - 1.1.4.- Su origen fueron los intereses económicos
 - 1.1.5.- Su proceso era político: construir la integración mediante realizaciones Concretas y eliminar rivalidades
- 1.2.- La Comunidad Europea y la Euraton
 - 1.2.1.- Objetivos
 - Libre circulación de mercancías, servicios y capitales y personas
 - Arancel externo común y política común
 - Políticas comunes: agrícolas, de transporte y para la competencia
 - Fondo social europeo y banco social de inversiones
 - 1.2.2.- Principios del sistema institucional
 - Consejo de Ministros: organismo autónomo imparcial y custodio de los “tratados”
 - Comisión por derecho de iniciativa
 - Procedimientos de votación por mayoría calificada y por mayoría simple
 - Decisiones de la comisión para aplicar las reglas de la competencia, controlar el cumplimiento de las obligaciones y suministrar las cláusulas de salvaguardia
 - Control político por el Parlamento Europeo
 - Comité Económico y Social

- Tribunal de Justicia
- 1.3.- El Tratado de la CEE
 - 1.3.1.- Competencias
 - 1.3.2.- Obligaciones
 - La obligación de cumplir con Los compromisos es in condicional
 - 1.3.3.- Decisiones
 - Procedimiento de toma de decisiones
 - Reglamentos, directivas y decisiones
 - 1.3.4.- Principios del Sistema Legal
 - El Tribunal es el único autorizado a interpretar los tratados
 - Los litigios entre estados miembros dirime el Tribunal
 - El sistema legal comunitario es dinámico
 - 1.3.5.- Implementación
 - La Comisión representa a la comunidad en el exterior
 - La Comisión administra fondos y el presupuesto
 - La implementación práctica la cumplen las administraciones nacionales
 - 1.3.6.- Legitimación
 - Hay déficit de gestión
 - Hay déficit democrático
- 1.4.- Cambio, adaptación y diversificación
 - 1.4.1.- Presiones externas
 - 1.4.2.- Presiones internas
 - Problemas de adhesión de nuevos miembros
 - Nueva conciencia de problemas Comunes

- 1.5.- El Sistema general de Preferencias Arancelarias de la Comunidad Europea (1971)
 - 1.5.1.- Características del SGP
 - 1.5.2.- Productos Industriales
 - 1.5.3.- Productos Agrícolas
 - 1.5.4.- El conflicto agrario entre la CEE los EEUU
- 1.6.- El Tratado de Maastricht
 - 1.6.1.- La Unión Europea
 - 1.6.2.- La ciudadanía europea
 - 1.6.3.- Las nuevas competencias
 - 1.6.4.- Moneda única
 - 1.6.5.- Cohesión económica
 - 1.6.6.- Parlamento europeo
 - 1.6.7.- Política exterior y de seguridad común.

Datos principales de los Países de la Unión Europea

Países	Área 1000 km2	Pobl. millón habit.	Densi. Habit. km2	Dólares ingreso Persona	Millón dólares Expo
Alemania	357	80.6	225.7	23.650	1'574.316
Bélgica	31	10.0	327.6	18.950	196.873
Dinamarca	43	5.2	120.0	23.700	112.084
España	505	39.1	77.4	12.450	527.131
Francia	544	57.4	105.5	20.380	1'199.286
Grecia	132	10.3	78.0	6.340	57.900
Holanda	41	15.2	365.7	18.780	290.726
Irlanda	70	3.5	50.5	11.120	39.028
Italia	301	57.8	191.8	18.520	1'150.516
Luxemburgo	3	0.4	150.8	31.780	10.875
Portugal	92	9.8	106.6	5.930	65.103
Reino Unido	244	57.8	237.0	16.550	876.758
A c t u a l					
U. Europea	2.363	347.1	146.9	18.332	6'100.596
Austria		84	7.9	94.0	20.140
163.992					
Finlandia	338	5.0	14.9	23.980	110.033
Noruega	386	4.3	11.1	24.220	105.929
Suecia	450	8.7	19.3	25.110	206.411
U.EUROPEA	3.621	373.0	103.0	18.672	6'686.961
DESDE 1995					

FUENTE: Organismo de las Naciones Unidas. Datos de Población de 1992 y de ingreso de 1991.
ELABORACIÓN: LLO. 94-10-25

Capítulo VI

EL GRUPO ANDINO

Entre dos concepciones de la integración económica

Germánico Salgado P.

1. Introducción

La crisis de la deuda externa ha marcado a América Latina de manera más profunda de lo que podría esperarse de una restricción financiera, por severa que ella fuese. Ha cambiado radicalmente no solo la concepción de las políticas gubernamentales sino los objetivos y las formas de las instituciones que se habían erigido poco a poco en el pasado. Una de ellas es la integración económica. Esta se propone ahora finalidades distintas a las que antes perseguía y se apoya hoy en fórmulas que tienen muy poco en común con las que regían a principio de la década de los 80. Por eso, si hoy se desea juzgar lo que es el Grupo Andino, a donde va y cuales son los problemas con los que puede tropezar, resulta útil volverse brevemente hacia el pasado para describir sus rasgos originales y apreciar críticamente los rumbos que esa agrupación efectivamente tomó.

Se comenzará con un breve recuento de los antecedentes del Grupo Andino y los aspectos de más relieve del Acuerdo de Cartagena original.

Se describirán enseguida las vicisitudes de la Integración Andina y sus magros resultados; hasta llegar al golpe casi mortal que significó para ella la crisis de la deuda externa.

Con esa perspectiva, será más fácil apreciar la trascendencia de sus nuevas modalidades, con las virtudes y debilidades que son propias de ellas.

Este recuento puede ser conveniente, además, para ayudar a comprender lo sucedido con toda la integración latinoamericana en los últimos años. No solo sus formas originales partían de conceptos comunes, en ese sentido, era posible evaluarlas con criterios parecidos, sino que su evolución actual responde a motivaciones semejantes y ha tomado formas que son mucho más cercanas entre una y otra agrupación a las que se adoptaron en el pasado. La evolución del grupo andino en los últimos años es en general representativa de lo sucedido con toda la integración latinoamericana.

II- La vieja integración latinoamericana y grupo andino original

A.- Características del Acuerdo de Cartagena.

La motivación para la creación del Grupo Andino nació de la frustración de un grupo de países de ALALC -la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio- con el funcionamiento de esa fórmula de integración, la primera en crearse en América Latina (Febrero de 1960). ese grupo estaba constituido por los países de mediana y pequeña dimensión económica, miembros de la Asociación, es decir: Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela. No estaban todos los pequeños: Paraguay y Uruguay no formaron parte del grupo por la obvia importancia que tenía para ellos la relación con Brasil y Argentina, sus poderosos vecinos, pero si estaban todos los medianos, que después se calificarían como de Mercado Insuficiente, y Bolivia y Ecuador, los casos más conspicuos de menor desarrollo relativo de ALALC.

La Frustración de estos países tenía dos orígenes:

- a) La superficialidad y lentitud a que estaba expuesto el proceso de integración de la ALALC, que hacia finales de los 60 estaba empantanado en negociaciones sin trascendencia y era evidente que no podía llegar a la zona de libre comercio.
- b) La concentración de los beneficios de la expansión del comercio intrazonal en los tres países mayores de la ALALC, Argentina, Brasil y México. Al comenzar la ALALC, las exportaciones intrazonales de esos tres países representaban 47% del total de las exportaciones intrazonales (1960). Hacia 1965 esa participación

había crecido a 59%. Los tres prácticamente acaparaban los acuerdos de complementación celebrados entre los miembros. Objetivamente ninguno de los miembros había sido perjudicado con el funcionamiento de la Asociación, pero era manifiesto un desequilibrio de su participación en los beneficios del comercio. Y esa era una causa de insatisfacción para los menos favorecidos que persistía por varios años.

El punto de partida para la creación del Grupo Andino fue la iniciativa del Presidente de Colombia, Dr. Carlos Lleras Restrepo, apoyada efectivamente por el Presidente de Chile Don Eduardo Frei. La primera manifestación de sus ideas rectoras aparece en la Declaración de Bogotá (1966) y éstas fueron luego recogidas y desarrolladas en el Acuerdo de Cartagena, suscrito en mayo de 1969 por todo el grupo de países antes mencionados, con la excepción de Venezuela, que no se adhirió a última hora, pero lo hizo posteriormente en 1973.

El Acuerdo de Cartagena representó en su momento la decantación más depurada de las reflexiones y experiencias latinoamericanas en la integración económica y en la vida de relación económica internacional. La misma composición del Grupo Andino significaba una posición de principio: la heterogeneidad extrema de ALALC sesgaba de hecho la distribución de costos y beneficios y hacía prácticamente imposible avanzar hacia una integración profunda. Era mejor esforzarse en una integración más ambiciosa con un grupo más homogéneo (o menos heterogéneo) de países, para estar luego en condiciones de negociar en paridad con Argentina, Brasil y México. El Grupo Andino no se excluía de ALALC; elegía avanzar, en paralelo, con una “velocidad” mayor, para aprovechar, con más equilibrio, de la integración de mercado y de producción.

El texto del Acuerdo de Cartagena es complejo, como es inevitable en esta clase de documentos. Estas eran las características básicas de la fórmula elegida para llegar a una especie de unión aduanera.

- 1.- Para la formación del espacio ampliado, se combinaban dos sistemas: el primero utilizaría el mecanismo de precios y el mercado a través de una liberación de aranceles y otros gravámenes y

la adopción de un arancel externo común, en los dos casos según una escala “automática y lineal”, es decir, aproximaciones preestablecidas para reducir anualmente los gravámenes a la importación en 10% anual, por una parte, y acercarse, así mismo gradualmente, al arancel externo común que debía aprobarse oportunamente. Este sistema regiría para la mayor parte de los bienes; la excepción debía ser los productos de las llamadas “industrias de integración”, que requería escalas amplias de producción y otras condiciones que solo el mercado ampliado aseguraría.

Para éstas, la fórmula del Grupo Andino establecía el funcionamiento del segundo sistema: una planificación común que determinaría las características de las unidades productivas, su localización y el nivel de arancel externo común, así como los procedimientos de su adopción y los de la liberación arancelaria interna, procedimientos que se ajustarían con flexibilidad a las necesidades de cada programa.

El instrumento del primer sistema, que descansaba en el juego del mercado, era el llamado Programa de Liberación Automática y Lineal; los instrumentos del segundo, eran la planificación industrial común, mediante los programas sectoriales de Desarrollo Industrial, ya que suponía que la planificación se realizaría con la aprobación de programas por sectores que se presentarían dentro de un plazo, a medida que se los estudiase. Los dos sistemas extrañaban la remoción total de los obstáculos internos al intercambio y la creación de una barrera protectora con un nivel común de aranceles. La zona de libre comercio (remoción de obstáculos internos de comercio) debería conseguirse substancialmente en 10 años (hasta 1980) y la unión aduanera en 15 años (1985). Los plazos más largos eran aplicables a los dos países de menor desarrollo relativo del grupo: Bolivia y Ecuador.

2.- La aprobación y realización de una política industrial común era la columna vertebral de la integración regulada en el Acuerdo de Cartagena.

El funcionamiento de un mercado de competencia aseguraría los beneficios de la expansión del comercio para la producción existente, pero la creación de la base industrial que el mercado más amplio per-

mitía tenía que ser objeto de una política industrial común, cuyo principal instrumento era, como se dijo, los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial (PSDI).

Se establecían otras políticas comunes (transporte, agricultura); se planteaba inclusive la adopción de una estrategia común de desarrollo, así como armonizaciones de políticas en otros campos; pero ninguna tenía el rigor (v.g. plazos obligatorios) que se atribuía al desarrollo industrial. La excepción en ese sentido eran las reglas usuales de política para preservar la competencia en el mercado y el régimen de capital extranjero. La necesidad de éste último, asociada justamente a la relación que tenía el desarrollo industrial, se planteó desde los orígenes del Grupo Andino en su primera reunión de Presidentes (Declaración de Bogotá en 1966). Precisamente por la importancia de las empresas transnacionales para el desarrollo industrial se estimó que convenía evitar desde el principio una carrera entre los países para otorgar incentivos al capital externo, con la adopción de un régimen común a todos. Al mismo tiempo, se creía que al ofrecer un mercado más amplio a la acción de las transnacionales, existía la ocasión de negociar mejores condiciones de acceso en beneficio, sobre todo, de la empresa nacional en la cual debía descansar en definitiva el desarrollo de los países miembros. Esas eran las razones de la estipulación del Acuerdo acerca de un régimen común al capital extranjero y la transferencia de tecnología, que se cumplió en efecto a finales de 1970, con la expedición de la Decisión 24 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena.

- 3.- La Integración Andina debía asegurar su estabilidad, estableciendo mecanismos para promover una equitativa distribución de los beneficios y costos de la integración entre sus miembros. Era el criterio de “Desarrollo Armónico y Equilibrado”, que tanto preocupó a la integración latinoamericana de la época, luego de las experiencias de la ALALC y el Mercado Común Centroamericano, y que en el Grupo Andino era parte de la motivación que llevó a su constitución. El Grupo Andino era, a pesar de todo, heterogéneo en cuanto al grado de desarrollo y el potencial de los miembros. Dos de ellos, Bolivia y Ecuador, negociaron su adhesión al Acuerdo como países de menor desarrollo relativo y éste acogía una serie de concesiones destinadas a contrarrestar o

compensar parcialmente esas desventajas iniciales. Abundaban reglas estableciendo prórrogas o anticipos de plazos en beneficio de estos dos países, así como estipulaciones para reservar algunas producciones o concederles preferencias arancelarias que eran en cierto modo anticipaciones a lo que se esperaba sucediese con la programación industrial común. El conjunto constituía un tratamiento preferencial que era, en verdad, omnipresente en el Acuerdo de Cartagena. Ninguno de esos instrumentos tenía, sin embargo, la importancia potencial de los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial para asegurar una adecuada distribución de beneficios entre los miembros en el campo que más trascendencia tenía para su desarrollo: la industria de integración. Una de las finalidades de los PSDI era apoyar a los países de menor desarrollo relativo y para eso contaban con un instrumento precioso: la asignación de industrias a cada país como parte integral del programa. En ese sentido, era un instrumento potencialmente eficaz de desarrollo “equilibrado”, al menos en cuanto se refiere a la industria de integración.

- 4.- La ejecución del Acuerdo se confiaba a Instituciones con capacidad de decisión y facultades bien definidas. El organismo gubernamental de decisión, la Comisión, constituida por representantes plenipotenciarios, se debía regir por un sistema de votación ingeniosos que, en ciertos temas de importancia como la misma programación industrial, permitía una decisión por mayoría (Veto intermedio), lo cual era insólito en la integración latinoamericana. Era también una innovación la existencia de una institución verdaderamente comunitaria, la Junta del Acuerdo de Cartagena, constituida por tres miembros elegidos por unanimidad. Al igual que la Comisión de la Comunidad Europea tenía exclusividad de propuesta, competencia para funcionar como el ente técnico planificador y facultades para tomar las decisiones administrativas que la marcha del Acuerdo requiriese. Las exigencias de las políticas de integración delineadas en el acuerdo debían tener una correspondencia en el cuadro,

. los dos tercios sin voto negativo. En caso de voto negativo la propuesta volvía a la Junta para su reformulación. Una vez presentada

nuevamente, el país que votó negativamente la primera ocasión no podía volver a hacerlo.

· La Comisión no podía pronunciarse ante ninguna propuesta que no emanare de la Junta, excepto en caso de unanimidad institucional, parte de cuyas funciones tenían que ser supranacionales.

En el Acuerdo constaban una serie de otras disposiciones, algunas de ellas clásicas en los convenios de integración como las relativas a la cláusula incondicional de la nación más favorecida (Art. 113), pero las que se referían a los cuatro aspectos mencionados establecían los instrumentos y las reglas básicas para su funcionamiento. A diferencia del Tratado del ALALC, el sistema Andino prefería concentrar la negociación en una instancia en la que se definían los mecanismos que se aplicarían automáticamente después como era el caso del Programa de liberación del comercio. Era, por lo mismo, muy específico en cuanto a la caracterización de mecanismos y los plazos para su funcionamiento.

B.- Principios Básicos

Decimos en páginas anteriores que el Acuerdo de Cartagena representaba en su tiempo la decantación de las experiencias de la integración latinoamericana y, podríamos agregar, las experiencias de las agrupaciones del resto del mundo en desarrollo, así como las reflexiones teóricas sobre esta clase de integración, que tiene diferencias, muy importantes, con la integración entre países industrializados o desarrollados.

Con esos antecedentes, nos parece que conviene dedicar un par de páginas a indicar objetivamente la justificación de esas características básicas del Acuerdo de Cartagena, que configuran una modalidad de integración muy distinta a la que actualmente está en boga en América Latina. No debe olvidarse que el planteamiento teórico del Acuerdo, partía de una concepción diferente a la que hoy prevalece sobre las relaciones entre el funcionamiento de la economía internacional y el desarrollo de América Latina. Era claro que la Región no podía sustraerse de la gravitación dinámica de la economía internacional, pero

se trataba de una relación conflictiva, con efectos positivos y negativos. Había que evitar estos últimos o, al menos, ponerse en condiciones para negociar la apertura y minimizar en lo posible esos efectos negativos. Las políticas predominantes hoy, es cierto que con las secuelas manifiestas de una internacionalización mucho más avanzada (v.g. flujos financieros), suponen que la relación es siempre positiva en sus consecuencias o, alternativamente, que nada se puede hacer para tamizar sus efectos. Antes y ahora, en esas concepciones, junto con sus elementos de racionalidad, hay el peso de una carga ideológica. Tenerla en cuenta es esencial para apreciar objetivamente la justificación de las modalidades elegidas de integración.

El Primer criterio se refiere a los objetivos de la integración económica entre países en desarrollo y concretamente a los de América Latina. El Grupo Andino partía de la tesis de que el objetivo primordial es la industrialización mediante la ampliación del mercado. Es decir, un cambio de la estructura industrial anterior, basada fundamentalmente en el mercado internacional, por una estructura en la que sea posible el desarrollo de industrias con mayores escalas de producción y un mayor progreso tecnológico, gracias a la especialización. La tesis, además, era que ese cambio posibilitaría el desarrollo de actividades de exportación y una inserción más adecuada en el mercado internacional. La simple expansión del comercio intrarregional hecha en base a la estructura económica existente, era un efecto positivo, pero muy limitado en su alcance y no debía ser el objetivo fundamental del proceso de integración.

Para los países industrializados (desarrollados), en cambio, la expansión del comercio era mucho más importante y podía ser, probablemente, el objetivo primario de la integración.

Un Segundo Criterio atañe a la distribución de beneficios y costos de la integración. Si el cambio de la estructura industrial es el fin que persiguen los países en desarrollo que se integran, es evidente que todos a los miembros de la agrupación deben poder participar en la expansión de las industrias de escala y aquellas que entrañan progreso tecnológico. Todos los miembros de la agrupación deben beneficiarse del cambio de la estructura industrial, y es de esa manera como, sobre

todo, tendrían que apreciarse la eficacia y la equidad del proceso. Si no hubiera esa participación, la estabilidad de la agrupación de integración estaría en riesgo por la insatisfacción de alguno o de algunos de los miembros, como lo ha comprobado retiradamente la experiencia histórica.

El Tercer Criterio se deriva de los dos anteriores y tiene además en cuenta la experiencia del funcionamiento del mercado. El libre comercio, actuando a través del mecanismo de precios, no es adecuado para conducir a un desarrollo eficaz de las industrias de escala ni para promover una distribución equitativa en el desarrollo de las mismas. El mercado tiene un cometido importante que cumplir en la integración de las actividades existentes, aún cuando sea siempre proclive a una concentración de beneficios en los miembros más adelantados y poderosos, riesgo que hay que precaver o compensar, pero no es funcional en la asignación de recursos hacia muchas de las actividades cuyo desarrollo busca primariamente la integración. Para ellas, la mejor vía son decisiones concertadas basadas en una planificación, aún cuando el desarrollo posterior quede confiando cada vez más al mercado. Ese fue el juicio que fundamentó la vigencia de los dos mecanismos en el Acuerdo de Cartagena: el Mercado para la gran mayoría del Universo productivo, y la planificación (PSDI) que finalmente, quedó en cuatro sectores industriales, con unas 600 partidas arancelarias de un total de alrededor de 6000.

El Cuarto Criterio se refería a la Inversión Extranjera y, más concretamente, a las empresas transnacionales, que en los años 60, al gestarse el Grupo Andino, aparecían ya como una de las influencias más poderosas en la división internacional del trabajo. La tesis era que había que contar con ellas: tenían el control y frecuentemente el monopolio de las tecnologías de avanzada; su ámbito internacional, además, les daba una especial competencia para moverse en el mercado mundial. Tenían enormes ventajas sobre la empresa nacional, pero no eran equivalentes a éstas en su relación costo-beneficio para la economía nacional, aparte de la obvia subordinación de su funcionamiento en los mercados nacionales a sus intereses globales. Convenía atraerlas por sus ventajas, pero había que facilitar a la vez la transferencia gradual de sus capacidades a la empresa nacional. La integración, con la oportuni-

dad de ampliación de mercados que ella significaba, era la ocasión para negociar condiciones más favorables para los países en sus tratos con ellas.

El Quinto y Ultimo criterio era la consecuencia lógica de los objetivos asignados a la integración y de las características de sus principales instrumentos. Si debía existir una planificación subregional y ésta debía preocuparse no solo de la eficacia sino de la equidad, era necesario contar con una institución que velase por los intereses del conjunto, es decir, de esencia comunitaria. Esta era la Junta con su privilegio de iniciativa.

Correlativamente cabía reservar para la Comisión de Representantes de Gobiernos, una última instancia en que pudiese prevalecer un voto mayoritario para ciertos temas de importancia. Los intereses de todos, entre ellos los más débiles, se suponía que se consideraría en las propuestas de la Junta (y sus modificaciones) y en circunstancias excepcionales era legítimo proceder por mayoría para evitar estancamientos estériles.

Esos eran los principios que respaldaban el Acuerdo de Cartagena. Pese a las dificultades de la negociación, ellos se reflejaron adecuadamente en el texto aprobado. Este quizá tenía exceso de disposiciones intrascendentes sobre el tratamiento preferencial a los países de menor desarrollo relativo, que a la postre resultaron engorrosas, irritantes y contraproducentes, e incurrió en una omisión seria al no incluir un sistema eficaz de solución de controversias. El Tratado de Tribunal Andino de Justicia, que era el mecanismo indicado, se aprobó solo en 1979. Muchos problemas se habrían evitado si el hubiera actuado desde el principio.

C.- Funcionamiento

La aplicación del Acuerdo demostró, una vez más, lo que es obvio, que no existen instrumentos internacionales válidos si las partes no continúan convencidas de sus finalidades y no están dispuestas a atenerse a sus reglas. En mérito a la brevedad, se señalarán solamente los hitos más importantes en la evolución del Grupo Andino desde 1971,

año en el que realmente se pusieron en marcha los mecanismos de integración, hasta 1987 en que el Acuerdo se reformó substancialmente mediante el Protocolo de Quito.

Antes de hacerlo, conviene destacar que durante este período América Latina y los países del Grupo Andino pasaron por una de las épocas más difíciles de su historia reciente. No se trata únicamente del problema de la deuda externa, con todas las consecuencias que ella ocasionó, sino de una auténtica crisis de ideologías, concepciones de Estado y formas políticas. Contemporáneamente, además, la sociedad internacional y su economía se habían transformado vertiginosamente. Muchas de las vicisitudes del Acuerdo de Cartagena se explican por estos cambios que han tenido una fuerza avasalladora.

Para esta síntesis, la vida del Grupo Andino puede dividirse en las siguientes etapas: una de formación que va desde 1971 a 1975-1976; un período de creciente cuestionamiento y pérdida de dinamismo, de 1976 a 1982; luego, la época de la crisis financiera y del estancamiento o, más bien, regresión de la integración, de 1983 a 1988; y finalmente, el período de reactivación que dura hasta hoy y que en otra parte lo hemos denominado como de “integración y apertura externa”, de 1989 hasta nuestros días. Esta última época será tratada en el último capítulo, ya que en ella se modificó radicalmente la modalidad de integración establecida por el Acuerdo de Cartagena original.

De 1971 a 1975 - 1976, el Grupo Andino avanzó ciñéndose en general a las metas fijadas en el Acuerdo. Comenzó el desmonte de restricciones y gravámenes al comercio interno y se adoptó el arancel externo mínimo común. El efecto sobre el comercio fue evidente y las exportaciones intragrupo aumentaron desde 111 millones de dólares en 1970 a 613 millones en 1976. La eliminación total de aranceles concedida a una nómina de productos de los países de menor desarrollo relativo posibilitó el que uno de ellos, el Ecuador participase de la expansión del intercambio. Eso no sucedió en la misma medida con Bolivia, que tenía más dificultades en encontrar oportunidades de exportación. En general, el aumento mayor del comercio fue en productos manufacturados no tradicionales, lo que correspondía con los objetivos del Acuerdo. Del total de exportaciones intrasubregionales (excluido

combustible) en 1976, el 69% venía de productos no tradicionales industriales.

No hubo retrasos en las armonizaciones de políticas previstas para los primeros años del Acuerdo, inclusive la aprobación de un Régimen Común para el Capital Extranjero a principios de 1971. Fue más difícil avanzar con la programación industrial. En 1972 se aprobó el primer programa sectorial, el de la industria metalmecánica, pero la adhesión tardía de Venezuela en 1973, obligó a reformularlo y renegociarlo. Únicamente en 1975 se aprobó un segundo programa sobre la industria petroquímica. Es decir, transcurrió prácticamente todo este período de formación sin que ningún programa se pusiese en marcha plenamente. También durante estos años comenzó a negociarse el arancel externo común del Grupo, que tropezó de inmediato con diferencias insalvables entre la posición de Chile y la de los otros cuatro países. El golpe militar de 1973 en Chile había cambiado por completo las tesis políticas del Gobierno Chileno y esto fue evidente desde 1974 con su neoliberalismo militante. En esas condiciones, era imposible llegar a un consenso. Chile dejó el Grupo en 1976 por esa y otras razones, y con su salida se cerró este período que había comenzado con tanto dinamismo y que llegaba a su fin con una gran incertidumbre respecto a la aplicación de dos instrumentos tan importantes como los programas industriales y el arancel externo común.

Por añadidura, los años transcurridos habían demostrado, por causas difíciles de dilucidar, que el proceso estaba afectado de una evidente inseguridad jurídica. El incumplimiento de las decisiones de la Comisión, raro al principio, fue haciéndose cada vez más frecuente y al final era uno de los escollos más serios para avanzar en la integración. El proceso no tenía costos ni sacrificio perceptibles para ningún país y, en ese sentido, los incumplimientos no tenían explicación. Se echaba de menos la existencia de un Tribunal de Justicia que habría podido superar desde el principio esta tendencia que tan adversas consecuencias tuvo para la vida del Acuerdo.

A 1976 el Grupo llegó debilitado; con problemas técnicos y políticos muy complejos por resolver. Las exportaciones intragrupo con-

tinuaban en crecimiento, a un ritmo algo más lento que antes, pero con montos substancialmente mayores.

En 1979 superaron los 1.050 millones de dólares y en 1981 llegaron a 1.238 millones. Sin embargo, era manifiesto que dicha tendencia era fruto de la inercia ganada y que tarde o temprano se detendría si las negociaciones de los otros instrumentos no se reactivaban y éstos no se definían rápidamente. Por lo pronto, fue necesario ampliar varios plazos que habían vencido o que estaban cerca de fenecer. Primero ese tema se trató en el Protocolo de Lima (Oct. 1976) y luego, ante el paso del tiempo sin resultados, en el llamado Protocolo de Arequipa (Abril de 1979). En definitiva, se amplió el plazo para la presentación de Programas Industriales de 1975 a 1979; para la adopción del Arancel Externo Común hasta 1984 para los países mayores, y hasta 1989 para los de menor desarrollo relativo. Originalmente esos plazos terminaban en 1980 para los mayores, y en 1985 para Bolivia y Ecuador. Inclusive el programa de liberación, es decir, la constitución de la zona de libre comercio, fue también objeto de prórrogas para Colombia, Perú y Venezuela, la meta fue finales de 1983 (antes 1980), 1989 para los de menor desarrollo relativo, con una posibilidad de llegar hasta 1990.

Entre esas dos reformas se había aprobado un programa, el de la industria automotriz (1977), quizás el más importante por sus características, pero uno de los más complejos en su realización. Los programas metalmecánico y petroquímico habían dado ya lugar al comercio. El petroquímico beneficiaba a los países que ya tenían inversiones hechas: los tres países mayores. El programa metalmecánico, que había inducido a inversiones también en el Ecuador, se vio plagado por incumplimientos, especialmente en la aplicación del arancel externo común.

En resumen, la programación industrial por varias razones, especialmente los incumplimientos, no funcionaba como un elemento equilibrador y eso se advertía particularmente en relación con Bolivia, que no había aprovechado casi en absoluto de sus teóricas asignaciones. El resultado era una resistencia de los países de menor desarrollo relativo a la apertura de sus mercados y las prórrogas consiguientes en los plazos originalmente acordados. Al final, se admitió que en el pro-

grama general de liberación comiencen la desgravación en 1980 y la culminen en prácticamente en 1990. El hecho tuvo consecuencias, pues deterioró seriamente el ambiente de negociación, particularmente con el Ecuador.

La negociación del arancel externo común siguió empantanada. En esos años, fue el Perú quien adoptó una posición opuesta a los demás en el nivel del arancel. El consenso fue nuevamente imposible y en esas condiciones se inició la década de los 80. El propio programa automotor, que tanto había costado negociar y aprobar, no fue puesto en vigencia sino por un país y pronto fue evidente que había nacido muerto.

El Grupo Andino cruzaba el umbral de los años 80 con un instrumento vital no definido, el AEC, y la programación industrial desacreditada. En esos años se habían adoptado iniciativas valiosas en otros terrenos, por ejemplo, los Programas Andinos de Desarrollo Tecnológico (PADT) y el Trabajo de la Corporación Andina de Fomento y del Fondo Andino de Reservas, pero la frustración de las negociaciones en los temas considerados prioritarios resentía a todo el proceso de integración. Se sumaron además, circunstancias desgraciadas que, aparte de enfriar las relaciones entre los miembros, resultaron en prolongados períodos de parálisis en las negociaciones: en 1981 el breve brote de hostilidades en la frontera del Ecuador y Perú y, anteriormente, el golpe de estado de García Meza en Bolivia, que excluyó temporalmente a la representación boliviana de la Comisión. Todos estos hechos afectaban gravemente el proceso, y el deterioro se advertía sobre todo en la frecuencia creciente con que se ignoraban las decisiones comunitarias. Entre otras cosas, por esta razón, las exportaciones intragrupo perdieron dinamismo en su crecimiento en 1980 y 1981 y descendieron ligeramente en 1982.

Esta tendencia no era sino el preludio de lo que sucedió en 1983 con el estallido y la propagación de la crisis de la deuda externa. Todas las agrupaciones de integración de América Latina acusaron el efecto de la terrible restricción de la balanza de pagos que impuso a los países latinoamericanos, casi sin excepción. El Grupo Andino fue probablemente menos afectado que la integración centroamericana, pero las

consecuencias fueron, en todo caso, muy severas. El Grupo de inmovilizó por varios años y podría haber llegado al colapso si el Protocolo de Quito (1987) no hubiera significado un bienvenido compás de espera para recobrar alguna proyección.

Las circunstancias de la crisis son sobradamente conocidas, inclusive en sus efectos sobre la integración. Basta con citar una pocas cifras para dar idea de la profundidad de sus efectos. En 1983 las exportaciones subregionales cayeron casi en 40% en relación con el año anterior (de 1.183 millones de dólares en 1982 a 753 millones en 1983). Con oscilaciones, el comercio se mantuvo estancado en los años siguientes para caer a su cifra más baja en 10 años en 1986, con 655 millones de dólares. Aparte de la contracción de la demanda, que debe haber influido, ese descenso violento de las ventas fue la obra de la aplicación de restricciones de todo género al comercio Andino. Algunas de ellas fueron tan brutales que deben haber dejado una secuela de resentimientos que ha de haber tardado en disiparse. Por ejemplo, las ventas de Ecuador a Venezuela descendieron desde 54 millones de dólares en 1982 a 1.5 millones en 1983. No es extraño que la relación recíproca haya sufrido de una caída parecida de 34 millones a 3.8 millones de dólares en los mismos años. De hecho, la consecuencia de la crisis fue la suspensión del programa de liberación y su sustitución por un sistema de restricciones que se denominó “comercio administrado”. Con prescindencia total de las reglas del Acuerdo de Cartagena, se negociaron y celebraron convenios bilaterales de comercio entre los países miembros. Con nóminas de alrededor de 200 a 300 productos “sensibles” por país, que se admitían al intercambio pero sujetos a restricciones cuantitativas, al alcance total de esta red de intercambio bilateral significaba una reducción drástica del ámbito del comercio, especialmente respecto a las incipientes exportaciones de productos manufacturados, que eran como se dijo, el objetivo máspreciado del Acuerdo de Cartagena original.

Este período cierra con la suscripción del Protocolo de Quito en 1987 y el transcurso de 1988, que fue, en cierto modo una continuación de la vida lánguida del Grupo Andino, aún cuando con un marco jurídico renovado en las formas, si bien caduco en el fondo desde el principio. El Protocolo de Quito tuvo una virtud: remedió la ilegalidad

flagrante en que había caído el Acuerdo de Cartagena y, en ese sentido, evitó quizás la ruptura; pero fue la primera reforma real del sistema original de la integración andina. La reforma fue drástica y desmontó los principales mecanismos del Acuerdo; hoy tiene principalmente un interés histórico, porque el sistema establecido fue superado por los hechos a partir de 1989. Sin embargo, cabe referirse brevemente al sentido de la reforma, porque ella destaca los mecanismos que provocaban la insatisfacción de los miembros. En síntesis, el Protocolo de Quito:

- a) Redujo las exigencias del Acuerdo original. La adopción del arancel externo común quedó sin plazo y se admitía como un arbitrio temporal, la continuación de las restricciones para los productos “sensibles” incorporados al “comercio administrativo”.
- b) Por primera vez se orillaba estricto multilateralismo que era inherente a la integración, permitiendo la celebración de Acuerdos de complementación industriales entre dos o más miembros. En este extraño sesgo bilateral, el Grupo Andino siguió a la ALADI.
- c) Se sustrajeron de la programación industrial sus instrumentos más valiosos, entre ellos la asignación de proyectos, con mínimas excepciones. Se admitían varias clases de programas, pero de hecho el sistema fue debilitado hasta la inocuidad.
- d) Se eliminó la exclusividad de propuesta de la Junta, es decir, su atributo más interesante para darle influencia real a las negociaciones.

Es útil mencionar estos cambios porque, con excepción del primero, subsisten en el Acuerdo vigente y en las políticas de integración. La vigencia de la reforma tonificó, en cierta medida, el comercio, pero las trabas puestas por el “comercio administrado” mediatizaban su dinamismo. Fue necesario llegar a 1989 para que la situación comenzara a cambiar significativamente.

· Las anteriores: Protocolo de Lima y Arequipa no se habían ocupado sino de prórrogas de plazos.

III.- LA EXPERIENCIA: LAS RAZONES POSIBLES DE UNA FRUSTRACIÓN

Antes de abordar la última etapa, la que ha llevado a la situación actual del Grupo Andino, en que ciertamente hay cambios notorios en relación con el pasado, creemos que conviene detenerse para preguntarse, ¿cuáles fueron las razones de los resultados insatisfactorios del Grupo Andino en estos casi 20 años de existencia?.

La respuesta que puede dar alguien que ha intervenido de modo activo en el proceso, está expuesta inevitablemente a prejuicios y valoraciones subjetivas. Se tratará, en lo posible de evitarlas y de juzgar los hechos con objetividad. Y ya que la descripción anterior ha cargado las tintas en los problemas que esa agrupación ha experimentado, antes de responder es justo establecer brevemente un balance de sus aspectos positivos, que también existen, sin duda.

El Acuerdo de Cartagena profundizó el aporte que ya había hecho ALALC creando corrientes regulares de comercio entre los países miembros y dando origen a intercambios que antes no existían.

Sobre todo, indujo una expansión de exportaciones de manufacturas que, pese a los problemas, se ha mantenido en el curso del tiempo y aún genera ventas importantes de productos complejos, incluso bienes de capital.

La época de oro del comercio de manufacturas llegó hasta 1982 - 1983, y fue la crisis financiera la que recortó violentamente la diversificación del intercambio, la que había seguido creciendo no obstante los incumplimientos y el estancamiento de las negociaciones. Es este panorama último, el que se visualiza ahora y obscurece lo que realmente se consiguió.

Lo que es más interesante, un buen número de los productos industriales que surgieron en el comercio Andino, son ahora, y crecien-

temente, exportaciones que van fuera de la subregión. La mayoría surgieron de la programación industrial, especialmente la de la industria metalmecánica. El mismo ambiente de restricción de los años 80 forzó esa diversificación de mercados que está consolidándose. Para no citar sino dos ejemplos en países que no eran precisamente exportadores regulares de productos industriales, basta con mencionar los barcos de pesca y las bombas hidráulicas del Perú y las herramientas electromecánicas y los instrumentos de corte y seccionamiento eléctrico del Ecuador. Este último país de menor desarrollo relativo, es también ahora un exportador de bienes de capital y cuenta con actividades en las que puede basarse un esfuerzo de diversificación de exportaciones de manufacturas. Por varias razones, ese no fue el caso de Bolivia, y es un pasivo de la integración andina que cabe reconocer. Pero hubo logros importantes y hay que destacarlos; no correspondían con las expectativas, pero eso no resta méritos a lo construido.

Hay otros muchos resultados positivos que son el fruto de haber creado un marco apropiado para la acción conjunta: por ejemplo, Las instituciones financieras del Grupo a las que ya se hizo mención. La CAF es ahora un oferente importante de préstamos de desarrollo y de asistencia técnica para los Gobiernos miembros. El Fondo Andino de Reservas sacó de apuros a varios países en el clímax de la crisis financiera gracias a su apoyo de balanza de pagos. Hoy se ha transformado en la FLAR, de alcance latinoamericano. Y podrían citarse otros ejemplos. Lo importante es que el trabajo del Grupo estableció vínculos más firmes entre los países y les enseñó a trabajar en conjunto, y eso es algo que podría aprovecharse en el futuro si surge, como parece, una nueva época dinámica.

No obstante hubo problemas y es sano el darse cuenta de ellos. Estas son las conclusiones más pertinentes del análisis respecto a sus orígenes.

Como todo fenómeno social, la evolución de una integración depende de una serie de hechos externos sobre los cuales las políticas de integración no tienen influencia, sino que resultan más bien afectadas por ellos. En el Acuerdo de Cartagena tuvo ese carácter el cambio que significó la entronización de la concepción neoliberal en Chile con

el Golpe de Estado de 1973. La tesis neoliberal, con su apego a la apertura al mercado mundial, era y es incompatible con una integración regional. El conflicto era manifiesto en el nivel del Arancel Externo Común. Chile solo estaba dispuesto a aceptar un arancel muy bajo y poco disperso. Los demás tenían en mente aranceles mucho más altos y con varios niveles. No había posiciones intermedias posibles. Chile dejó finalmente el Grupo, pero la corriente neoliberal ha seguido influyendo en América Latina y en el Grupo Andino. Mientras persistió una diferencia de ideologías o concepciones de política económica, no hubo posibilidad de llegar a un consenso y eso impidió la adopción de un arancel externo común, lo que debilitó mucho al Grupo.

Finalmente, parece que ahora si es posible un acuerdo, justamente porque las concepciones económicas de todos los Gobiernos miembros se han aproximado mucho y ya no existen esas incompatibilidades, aún cuando haya dudas sobre la efectividad del arancel que puede ser aprobado en esas condiciones.

Este ha sido un hecho externo que ha marcado la vida del Acuerdo de Cartagena. Pero no es el único. Son también atribuibles a fenómenos externos las perturbaciones que se han suscitado como consecuencia del problema territorial Ecuador - Perú, o de la dificultad de la relación con Bolivia como secuela de la instauración de una dictadura. Estos dos hechos significaron un largo período de interrupción de los trabajos del Acuerdo, lo que no deja de ser un impedimento serio si hay temas críticos de por medio, como era precisamente el caso.

Y resta, por último, otro hecho externo que casi da al traste totalmente con el esfuerzo de integración: la crisis de la deuda externa. Se han explicado ya las razones; solo resta decir que ella influye, en la misma medida en que el problema de la deuda y el ajuste siguen siendo una perturbación que acapara la atención de los Gobiernos e impide la articulación de una red política de desarrollo. La integración económica solo se la puede concebir como una acción que debe proyectarse en el largo plazo. Si no es así, pierde relieve y prioridad y eso es lo que ha sucedido y creemos que sigue aún sucediendo.

La conjunción de todos estos hechos externos bien puede llevarnos a afirmar con verdad, que la integración andina ha sido muy poco afortunada por las circunstancias en que le correspondió nacer y evolucionar. No sirve de consuelo el comprobarlo, pero al menos ayuda a apreciar las causas de esta evolución accidentada con ecuanimidad.

Hay otras causas del fallo de la integración andina y esas son atribuibles al modelo de integración o a las características de las políticas correspondientes.

La falla que más atención atrajo fue, sin duda, la de la programación industrial: era la innovación más trascendental que había hecho el Acuerdo a las políticas de integración y su implantación fue seguida con la máxima expectativa. Sin embargo, desde el principio fue el instrumento más controvertido dentro del propio Acuerdo, y era natural que así fuese porque, mientras los PSDI convenían a los países que se sentían más débiles entre los miembros, por una misma razón no eran vistos con buenos ojos por los que se tenían por más adelantados o fuertes en la circunstancia concreta. La posición al respecto de los tres países mayores varió en el tiempo y según los sectores, pero, en general, se fue tornando cada vez más reticente. La de Bolivia y Ecuador fue obviamente siempre más favorable al sistema. Es interesante que esa diferencia de pareceres no existía al gestarse el Grupo Andino, cuando la reivindicación común era justamente la concentración de beneficios que se había producido en ALALC. En todo caso, al apreciar lo sucedido con la programación industrial no hay que olvidar estas posiciones nacionales que explican, parcialmente al menos, las grandes dificultades de las negociaciones y los incumplimientos de ciertas estipulaciones claves de los programas.

Hubo naturalmente razones técnicas que dificultaron la preparación, la negociación o la ejecución de programas. La negociación habría podido ser mucho más racional si todos o una buena parte de los programas se hubieran negociado en conjunto. Pero la preparación de los programas era muy compleja y no hubo alternativa al presentarlos uno a uno a medida que se terminaba su preparación. Eso hizo que en

la negociación de cada programa fuese obligado a buscar un equilibrio en la participación de todos los miembros.

En la metalmecánica eso era posible y necesario, pero en la petroquímica, por ejemplo, con grandes tamaños de plantas y pesadas inversiones, el único arreglo posible para dar sitio a todos fue plantear complejos industriales que exportasen la mayor parte de su producción al mercado mundial, lo que resultó a la postre inviable.

A posteriori, puede pensarse que habría sido preferible concentrarse en muy pocas actividades industriales, las de escalas más adecuadas para el mercado subregional, y negociar sus asignaciones en sólo un acto. Pero aún eso habría tenido dificultades muy serias por las intrincadas relaciones intra e intersectoriales que el tejido industrial implica. En todo caso, habría sido un método menos exigente que el que finalmente se siguió. La condición habría sido preparar la propuesta en un plazo relativamente breve (quizás un año), para no decepcionar las expectativas de los Gobiernos que esperaban con verdadera ansiedad el momento de actuar para concretar sus esperanzas en la integración.

Hubo también errores de apreciación en algún programa sobre la capacidad de los países para dar el salto tecnológico que se suponía posible con la integración. La diferencia de infraestructura industrial y desarrollo tecnológico entre los cinco países eran muy marcadas. Había un período relativamente corto en que la programación industrial podía apoyarse en ventajas comerciales significativas (v.g: apertura exclusiva de mercado para el país que tenía la asignación). Se tendía por lo mismo, a subestimar las diferencias de capacidad y a concentrar toda la acción en ese período para el cual se contaba con instrumentos válidos, que era el horizonte real de los PSDI. El resultado fue en algunos casos, asignaciones finalmente no viables, especialmente en el caso de los países de menor desarrollo relativo y sobre todo en Bolivia. La heterogeneidad pone límites severos inclusive a la programación industrial y eso no fue admitido plenamente y desde el principio, por las expectativas nacionales, que el trabajo técnico no podía desatender permanentemente en perjuicio de la buena disposición de las partes.

Por último, este esfuerzo de planificación industrial coincidió con un período turbulento de la economía internacional, durante el cual se desencadenaron cambios tecnológicos que modificaron la industria mundial. Cuando estalló la crisis energética (1972 -1973), se trabajaba en la preparación de programas como el petroquímico y el automotor, que se vieron inmediatamente afectados por ella. Eso no solo demoró su preparación, sino que generó una incertidumbre sobre las soluciones técnicas, que inevitablemente perjudicó las negociaciones y la ejecución de los programas, especialmente en el caso del automotor, por la importancia de este sector como parte de la infraestructura industrial.

En resumen, por muchas razones, de orden político (posiciones nacionales) y técnico, la programación industrial del Acuerdo de Cartagena no funcionó adecuadamente y a la postre fue reducida a la impotencia. No es exagerado decir que desde el principio su influencia fue erosionada por dificultades sin cuento, entre las cuales no fue la menor el incumplimiento abierto a sus disposiciones, muy grave cuando se trataba de asignaciones destinadas a atraer inversiones que perdían totalmente en credibilidad. Quienes más afectados se vieron por esta falla, fueron los países de menor desarrollo relativo, pero todos han sufrido el malestar y la destemplanza que produjo en las negociaciones, inclusive de los otros instrumentos del Acuerdo.

Creemos que, si hubiese existido un ánimo de encontrar soluciones, con buena voluntad y realismo de todas las partes, habría sido posible llegar a un tipo de programas industriales que cumplieran su función. Su alcance habría sido probablemente más modesto que el que originalmente se atribuyó al instrumento, pero si servían para facilitar a todos los miembros el desarrollo de algunas industrias de interés económico o tecnológico, se habría encontrado un principio de solución a uno de los problemas críticos de la integración entre países en desarrollo. Ninguna agrupación de esta clase ha estado más cerca que el Grupo Andino de resolverlo. Es sensible que el empeño se haya abandonado, como de hecho se hizo con el Protocolo de Quito.

Otra circunstancia que, en nuestra opinión, contribuyó al deterioro del ambiente de negociación fue, sin duda, el abuso de un trata-

miento preferencial intrascendente en favor de los países de menor desarrollo relativo. Se ha indicado ya que el Acuerdo abunda en disposiciones al respecto, algunas de tan poca importancia real que, con consentimiento de todos, nunca se pusieron en práctica (v.g. márgenes de preferencia). Fueron las secuelas de una negociación acuciosa a la que los países de menor desarrollo relativo llegaron con las pobres experiencias del funcionamiento del ALALC. Muy pocas de las disposiciones del Régimen Especial para Bolivia y Ecuador (Cap. XIII) que finalmente quedaron en el Acuerdo tuvieron efectos de alguna consideración. La llamada “nómina de apertura inmediata” (Art. 97, inciso b), fue probablemente la más útil, porque surtió efectos al año de haberse iniciado el funcionamiento de los órganos del Grupo Andino. Buena parte de las demás otorgaba preferencias o privilegios que retrasaban el cumplimiento de ciertas obligaciones y fue finalmente hacia ellas donde gravitó, con el paso del tiempo, el tratamiento preferencial, especialmente cuando ya fue evidente que la programación industrial no iba a estar en condiciones de cumplir sus fines. La frustración de los países de menor desarrollo con la programación industrial les llevó a reclamar y conseguir prórrogas repetidas a la aplicación del programa de liberación. Y se abusó tanto de esta licencia que, casi 20 años después de suscrito el Acuerdo, Bolivia y Ecuador no habían hecho una de las reducciones de gravámenes establecidas en él en beneficio de los países mayores. Se había liberalizado el comercio de los pocos productos incluidos en el programa industrial, pero en cuanto al grueso de la producción que correspondía al programa automático de liberación no se había avanzado prácticamente nada en un proceso de liberalización que los países mayores habían culminado ya.

Esta situación, en la que estaba de hecho sólo uno de los dos países, Ecuador, ya que Bolivia había reducido drásticamente sus niveles arancelarios generales desde 1985, creó un clima de negociación tenso e irritado en el que era muy difícil que se encontraran salidas a los problemas del Grupo, especialmente si concernían al tratamiento preferencial. Ha sido un factor coadyuvante, creemos que importante, la falta de dinamismo que el Grupo acusó en los últimos años.

Por último, cabe reiterar el peso que tuvo en el resultado final la tendencia al incumplimiento de las obligaciones del derecho comuni-

tario, a la que se hizo referencia anteriormente al deplorar que el Tribunal de justicia no se haya establecido desde el principio de la vida del Acuerdo. La frecuencia de las violaciones al derecho fue creciendo con el tiempo hasta alcanzar proporciones realmente paralizantes cuando la crisis financiera. No tenemos la pretensión de señalar las causas remotas de este mal, que tan común es en América Latina. En el fondo revela inmadurez institucional y es una de las debilidades más serias con las que puede tropezar un proceso de integración consensual, cuya primera condición para mantenerse y progresar es contar con un mínimo de seguridad jurídica.

Integración y apertura externa: las nuevas tendencias

A partir de finales de 1988, los conceptos y las políticas de integración experimentaron una rápida transformación, que sigue un curso paralelo con las corrientes de apertura externa, que desde entonces predominan en las políticas económicas de la Región. En otro estudio, hemos hecho una breve reseña de los acontecimientos y se han analizado las causas que explican esa evolución que ha llevado en poco tiempo a abrir o liberalizar casi totalmente las economías latinoamericanas, no sólo al comercio exterior sino a la inversión extranjera y en general a los flujos de capital. En rigor esa apertura precede a las nuevas tendencias de la integración y éstas, en ese sentido, pueden ser consideradas una extensión o un subproducto de la apertura. En lógica en abatimiento a niveles bajos de las barreras frente al mundo, habría eliminado la razón de ser de la integración, si ésta no se hubiese apresurado a culminar su propio proceso de liberación, tan rápida y ampliamente como posible. Es lo que sucedió, pero apelando, además, a una racionalización, que devolvía el concepto de integración a los viejos moldes neoclásicos de la teoría pura del comercio internacional. Luego se examinarán sus consecuencias. Por ahora la intención es destacar su relación con las políticas de apertura.

Como la propia tendencia a la apertura, las nuevas corrientes de la integración han tenido un alcance latinoamericano. Su primera manifestación formal fue la suscripción del Tratado Integración, Cooperación y Desarrollo entre Argentina y Brasil a finales de 1988, que se superpuso al Programa de Integración y Cooperación Económica al que

los dos países se habían comprometido en 1986; una interesante fórmula de integración selectiva que había comenzado a dar frutos sobre todo en el comercio de bienes de capital. El nuevo Tratado establecía una liberación frontal del comercio de bienes y servicios en 10 años, con un mercado común como meta en tiempo no especificado. Evidentemente estaban ya en ebullición las inquietudes que no tardaron en manifestarse en un foro político, el Mecanismo Permanente de Consulta y Concertación Política, entonces conocido como el Grupo de los Ocho y posteriormente como el grupo de los Diez.

Es en la declaración de ICA de ese Grupo (Octubre de 1989) donde aflora ya el interés por reactivar la integración latinoamericana. La reunión de Ministros de ese mismo foro, muy poco tiempo después, en la Declaración de Buenos Aires (Diciembre de 1989) recoge esa inquietud y hace recomendaciones concretas especialmente en relación con la negociación de la Preferencia Arancelaria Regional de ALADI. Contemporáneamente, el Grupo Andino vive también su hora de efervescencia. Los presidentes de los cinco países decidieron reunirse semestralmente para impulsar la integración, iniciativa que, como se verá, tuvo efectos notables sobre la vida del Acuerdo. La primera reunión formal fue en Cartagena en Mayo de 1989. De ella surgió la instrucción para la preparación de un “Diseño Estratégico” para acelerar la integración económica. Este fue presentado por la Junta en la siguiente reunión, la de Galápagos, en Diciembre de 1989. Fue aprobado en ella y desde ese momento el Grupo Andino inició una trayectoria de aceleración continua que ha culminado ya (Enero de 1993) con la constitución de la zona de libre comercio, mediante una liberalización total del intercambio, es decir, sin excepciones ni reservas. Está próximo, además, a dar cima a la Unión Aduanera con la adopción de un arancel externo común que se encuentra ya substancialmente negociado.

Es de interés examinar las direcciones por donde ha transitado la reactivación, porque de ese modo es más fácil percibir el modelo de integración que emerge de este vertiginoso recorrido. Desde el “diseño estratégico” aprobado en Galápagos, el Grupo Andino ha seguido la misma línea de reforma. Cada reunión de los Presidentes Andinos ha acelerado el cambio, acortando plazos y eliminando los mecanismos de reserva o defensa originalmente establecidos. Basta, por lo mismo, con

señalar los resultados finales que son los que efectivamente influyen en la situación actual. Este fue el alcance básico de la reforma:

- a) Perfeccionamiento de la zona de libre comercio, que ha sido conseguido ya ha principio de este año con la excepción de Perú.
- b) Adopción del Arancel Externo Común. Prevista para los próximos días (Marzo de 1993), lo que muy probablemente se cumplirá. Los niveles básicos del arancel habían sido ya aprobados por los Presidentes (5,10,15 y 20 por ciento).
- c) Desde la declaración de Galápagos se había acordado la desaparición del mecanismo del comercio administrado acogido por el Protocolo de Quito de 1987. En varias instancias se decidió eliminar totalmente las listas de excepciones y la nómina de productos reservados para la programación industrial, con lo cual todo el universo productivo ha quedado sujeto al programa de liberación.
- d) Para todos los efectos se dio término al mecanismo de programación industrial. Con mecanismos debilitados, se mantienen hasta su término la vigencia de tres programas. El programa automotor fue derogado. Quedan las categorías de programación establecidas en el Protocolo de Quito, pero sin funcionalidad y sin intenciones de usarlas.
- e) Se han eliminado para el comercio subregional los incentivos a las exportaciones. Hay la intención de armonizar otras políticas, pero no existen fechas precisas para hacerlo, en especial en lo que se refiere a las políticas macroeconómicas básicas.
- f) El Régimen Común para el Capital Extranjero y los Contratos de Tecnología fue reformado varias veces con la eliminación de sus disposiciones fundamentales. Lo que resta está en gran medida librado a las decisiones de cada país.

La comparación con los que fueron los rasgos originales del Acuerdo de Cartagena, demuestra que el cambio de la fórmula fue

completo: el Acuerdo de Cartagena actual, aun cuando mantiene en la forma ciertas características originales, es ahora un instrumento típico de la integración comercial clásica, que fue justamente el concepto que intentó superar el Acuerdo original de 1960, inclusive en cuanto a las instituciones, hay una tendencia a volver a la omnipotencia de los representantes gubernamentales. La junta se ha debilitado profundamente y tiene problemas financieros para funcionar. En cambio, se han multiplicado los foros políticos: El Consejo Presidencial Andino, el Consejo Andino de Cancilleres, aparte de la comisión de Plenipotenciarios. No es, por supuesto inconveniente, sino todo lo contrario, que el manejo de la integración interese a los más altos representantes de los Gobiernos, pero en este caso, su entronización ha sido paralela a una sistemática desvalorización del sistema comunitario. Ese es también un rasgo de la integración comercial clásica, que puede prescindir de instituciones fuertes dada la primacía del funcionamiento automático del mercado.

Antes de arriesgar algunas reflexiones finales sobre las virtudes y defectos de una integración de esta clase, conviene revisar brevemente los rubros hacia los que se orientan otros esquemas o iniciativas de integración de América Latina. Con cierta sorpresa, cabe observar que casi todos siguen modelos parecidos al que ha adoptado el Grupo Andino. La ALADI, con su estructura laxa y poco exigente, se ha quedado al margen de las nuevas corrientes y necesita una adaptación para servir -quizás- como un organismo de cúpula de toda la integración latinoamericana, que impulse y facilite una convergencia. Con esta excepción, el resto se ha acercado ya o pugna por hacerlo a un modelo parecido al Andino de hoy, inclusive con mayor audacia que éste. Un buen ejemplo es MERCOSUR, agrupación en la que finalmente confluyeron Argentina y Brasil con Paraguay y Uruguay. El tratado para la constitución de MERCOSUR (marzo de 1991) tiene como objetivo la creación de un mercado común, entre los cuatro países, es decir, con libre circulación de bienes, servicios y factores productivos. Dicho mercado debería estar conformado a finales de 1994. Proliferaron otras iniciativas, menos osadas que MERCOSUR, pero también ambiciosas en su propósito de conseguir en los menores plazos posibles la constitución de zonas de libre comercio. Esa finalidad seguramente tendrá el llamado Grupo de los Tres, con Colombia, Venezuela y México. Se

menciona la zona de libre comercio en las conversaciones que México mantiene con los países centroamericanos y esa sería también la opción de la vinculación entre éstos y el Grupo de los Tres, así como, si las negociaciones prosperan, del convenio que uniría Venezuela con Argentina. Por último, sería una zona de libre comercio, si bien con plazos bastante mayores, los que han constituido Estados Unidos, Canadá y México.

¿Qué cabe esperar del Grupo Andino, con las características que él ahora tiene y qué es dable hacer para fortalecerlo y no estar expuestos a una nueva frustración?

Con la debida adaptación, el sentido de los comentarios que esta pregunta sugiere debería ser también aplicable a esos otros empeños de la integración latinoamericana que hoy han encontrado terreno fértil para manifestarse.

El modelo de integración del Grupo Andino de hoy tiene las siguientes características:

- a) Abarcará, en una unión aduanera, prácticamente la totalidad de los productos, sin excepciones ni reservas, con la única salvedad de cláusulas de salvaguardia temporales.
- b) Su arancel externo común tendrá niveles bajos (un máximo de 20%), lo que implica un margen de preferencia poco significativo para la producción de los países miembros.
- c) Confía en las fuerzas del mercado para la asignación de recursos, inclusive la localización de actividades. Su énfasis está en los instrumentos comerciales (liberalización), con la consiguiente debilidad o la ausencia de mecanismos para promover actividades que se consideren prioritarias. Los instrumentos no comerciales deben ser neutros en sus efectos.

- d) La distribución de los beneficios (y costos) de la integración se confía al mercado, es decir, no existe un tratamiento preferencial significativo para los países más débiles.
- e) Énfasis en la integración de mercados, lo que puede implicar una insuficiente atención a las necesidades de integración de políticas.

Excepto la última, que es contingente, las demás características parecen estar ya definidas por las determinaciones tomadas sobre la integración en marcha. Podría no ser así; el Acuerdo de Cartagena vigente mantiene aún en potencia instrumentos que pueden ser usados para poner en marcha políticas que diferirían del modelo descrito. Pero la dirección prevaleciente es la citada y hay que atenerse a ella. En cuanto a la última característica, la relativa a la integración de políticas, aún cuando hasta ahora se ha hecho poco en ellas, en el futuro puede no ser necesariamente así y es de esperar que, con el tiempo, se dé atención a estos aspectos que tienen importancia crítica en países como los nuestros, tan proclives a la inestabilidad. En la breve discusión que sigue no se tomará en cuenta este aspecto, y nos concentraremos exclusivamente en las características ya definidas.

Ante todo, interesa verificar cuan diametralmente distintas son estas características de los principios rectores del Acuerdo de Cartagena original, tal como ellas se describen en el capítulo II de este trabajo. Este consideraba su objetivo primordial, la promoción del cambio de la estructura industrial mediante el desarrollo vigoroso de una industria de “integración”. El Acuerdo actual no ha establecido prioridades para la promoción de ninguna actividad, ni ha definido los instrumentos que podrían usarse para esos fines, con excepción de los comerciales. Por estas mismas razones, ha abandonado, para todos los efectos, la acción deliberada basada en la planificación, que era para el Acuerdo de 1960 el medio idóneo para contrarrestar o compensar en sectores determinados los excesos o insuficiencias del mercado. Las reservas sobre la integración comercial llevó al Acuerdo a admitir la existencia de excepciones al programa de liberación, cuyo número se graduaba según el nivel de desarrollo de los miembros. En el Acuerdo de hoy, el mercado no tiene tales limitaciones. Esa misma prudencia fren-

te al funcionamiento del mercado, indujo al Acuerdo de 1960 a dar un lugar crítico entre sus disposiciones a las relativas al trato preferencial, que se apoyaba también en la programación industrial. En el Grupo Andino de hoy no existen instrumentos idóneos para ese tratamiento preferencial y el tema no parece estar entre las preocupaciones de los responsables de las políticas de integración.

Sería ocioso enzarzarse en una discusión sobre las virtudes y defectos de cada una de las dos concepciones. Equivaldría a reproducir el debate actual en América Latina entre las tesis liberales, y más precisamente neoliberales, con toda la gama de posiciones ideológicas que mantienen la necesidad de un estado promotor del desarrollo. Porque, en definitiva, lo que ha sucedido con la integración andina y, en general con la integración latinoamericana, no es sino un trasunto de ese enfrentamiento más fundamental entre concepciones de Sociedad y Estado. Si preocupa al tratarse de la integración económica que, por ocupar posiciones en los extremos de un espectro cargado de ideologías, ella haya quedado más expuesta a los avatares de un futuro muy probablemente preñado de conflictos.

Como podía esperarse, la apertura rápida de mercados tenía que dar origen a una expansión substancial del comercio. Aún cuando la zona de libre comercio entre los cuatro países (salvo el Perú) no se perfeccionó sino a principios de 1993, desde 1990 el comercio total intragrupo creció vigorosamente: llegó a 1.329 millones de dólares en 1990 (28% de aumento sobre 1989); alcanzó 1.799 millones en 1991 (35% de incremento), y 2.120 millones en 1992 (18% sobre el año anterior). En ese resultado pesa mucho el incremento espectacular de las ventas entre Colombia y Venezuela, y en general el ánimo de dar vida al Grupo Andino que se refleja en la erradicación casi total de los incumplimientos. Las circunstancias de 1993, con la zona de libre comercio ya generalizada, deben manifestarse en una mayor intensificación del intercambio. Al parecer, en la composición del comercio siguen ocupando un lugar importante las manufacturas, y es evidente una diversificación creciente del intercambio, con lo cual, al parecer, se ha retornado a la tendencia que interrumpió violentamente la crisis financiera de los años 80.

Lo que ha sucedido significa, sin duda, una reactivación notable de la integración andina. El modelo de integración comercial, que es hoy el del Grupo Andino, ha dado resultado en esta fase inicial de apertura y sólo cabe desear que el dinamismo se mantenga. Frente al futuro, tanto próximo como mediato, preocupan sobre todo tres hechos que deberán tomarse en cuenta en las políticas de integración para prevenirlos o remediarlos.

El primero es el modelo del carácter de integración al que ya se ha hecho referencia anteriormente. El segundo es la situación irregular actual del Perú en el Acuerdo que, de prolongarse, puede crear obstáculos cada vez más severos a la incorporación de ese país a la integración de mercados. El tercero es la circunstancia, también irregular y anómala, creada por la proliferación de iniciativas de integración que se cruzan con la andina y confunden la aplicación de reglas que están destinadas a dar cohesión al nuevo espacio económico. Nos referimos al Grupo de los Tres, la relación del libre comercio entre Venezuela y Chile, y otras aproximaciones posibles, como la de Bolivia con el MERCOSUR, la de Venezuela y Colombia con Centroamérica, etc.

De la preocupación que surge con respecto al modelo de integración nos ocuparemos brevemente al final de este trabajo. Es poco lo que se puede decir de la situación peruana en el Acuerdo, excepto desear que ese país se reincorpore realmente al mercado a finales de este año, sin replantear reglas acordadas, porque eso sólo serviría para retrasar el proceso. Cabe entonces expresar sumariamente ahora algunas reflexiones sobre el desorden creado por iniciativas de integración que se superponen a las agrupaciones existentes de integración.

La crítica básica es que ellas se han planteado en violación a las reglas establecidas por el propio Acuerdo, y que son un antecedente para temer que la irregularidad jurídica pueda también adueñarse de esta nueva fase de la integración andina. No se trata solamente de un problema de principio. Tiene consecuencias prácticas: hacer extensivas a terceros las ventajas que se han concedido dentro del Acuerdo, sin las obligaciones a que se sujetan todos los miembros, equivale a discriminarlos, lo que es inadmisibles.

Una vez en marcha, esta clase de arreglos sólo tienen una solución posible: convertirlos en entendimientos multilaterales de todo el Grupo; o todavía mejor, ya que estas iniciativas cruzan virtualmente toda la integración latinoamericana, hacerlas converger en una zona de libre comercio regional en el marco de la ALADI reformulada. Así, ALADI encontraría una función y saldría de la marginación en que se encuentra.

Respecto al último tema, las incertidumbres y las dudas que despierta el modelo actual de la integración andina, sólo cabe reiterar los comentarios que se hicieron al explicar los orígenes de los mecanismos previstos en el Acuerdo de Cartagena. Las experiencias de los países en desarrollo han demostrado reiteradamente que confiar exclusivamente en una integración comercial acelerada puede llevar también rápidamente a conflictos, con el perjuicio consiguiente para el proceso. Es muy temprano para hablar en esta fase de la apertura de síntomas de desmantelamiento de actividades por la competencia de identificar tendencias de concentración de beneficios. El comercio interandino se concentra efectivamente en Colombia: sus exportaciones en 1992 alcanzaron de hecho 1.000 millones de dólares, es decir, muy cerca de la mitad de las ventas intrarregionales. Pero Colombia es el país más poblado y aquel que tiene una mayor experiencia comercial.

Con la apertura, los demás pueden comenzar a desarrollar sus capacidades. Sería prematuro, por lo mismo, considerar la composición actual del comercio como un dato y pensar que no puede modificarse en unos años. Sin embargo, hay un alto riesgo de que en el Grupo se reproduzcan patrones de comercio y problemas de distribución de beneficios y costos que se han conocido en otras regiones, integradas o no, del mundo en desarrollo, y sería sabio prevenirlos creando pragmáticamente los instrumentos adecuados, que hoy faltan por completo.

Resulta finalmente paradójico que una agrupación de países en desarrollo busque integrarse sin plantear su empeño con políticas que tengan como objetivo usar el mercado ampliado para promover actividades que les permitan modificar, para mejorar su participación en la división internacional del trabajo. Inclusive en la visión clásica, ese era

un objetivo válido de una integración entre países en desarrollo y los instrumentos exclusivamente comerciales no son la mejor vía para conseguirlo. Creemos que, más temprano que tarde, se sentirá la falta de una política industrial en la integración andina y que sería oportuno abrir ahora un período de reelección y discusión respecto a los medios que se pueden usar con ese fin. Esto podría ayudar a ganar un tiempo precioso en la tarea más difícil, pero más importante, de toda integración entre países en desarrollo.

Capítulo VII

ESTRUCTURA ORGÁNICO FUNCIONAL DE MERCOSUR

Alegría Sandoval y Tatiana López

La integración es la idea-empresa, que se plasma en un medio social ya no nacional sino regional, articulando a su alrededor actores individuales y grupales, privados y públicos. Es por ello que la formación de una comunidad económica requiere de la competencia de diferentes órganos:

- El Gobierno: que abarque la totalidad del proceso y adopte, al más alto nivel político, las decisiones fundamentales y posibilite su ejecución.
- Organismos Administrativos: encargados de la ejecución y seguimiento del proceso.
- Organizaciones Sociales: la población se articula de acuerdo a la más variada gama de intereses.
- Ordenamientos Espaciales: donde se congregan todas las organizaciones territoriales, desde las más pequeñas, políticamente organizadas.

Se crea así el Consejo del Mercado Común (*CMC*) y el Grupo Mercado Común (*GMC*).

El *CMC*: Conduce la política y las decisiones destinadas a asegurar el cumplimiento de los objetivos y plazos.

Integrado por los Ministros de Relaciones Exteriores y los Ministros de Economía. En su reunión anual participan también los Presidentes de cada estado.

El GMC: Goza de facultad de iniciativa. Tiene las siguientes funciones: velar por el cumplimiento del tratado; tomar las medidas para

dar cumplimiento a los objetivos propuestos por el CMC; proponer medidas para la liberación comercial; coordinación de políticas macroeconómicas y negociación frente a terceros; fijar programas de trabajo.

Está integrado por representantes de los Ministerios de Relaciones Exteriores, de Economía y por el Banco Central.

SGT: subgrupos de trabajo. Existen 10:

- Comercio
- Aduanas
- Normas Técnicas
- Política fiscal y monetaria
- Transporte terrestre
- Transporte Marítimo
- Política industrial y tecnológica
- Política agrícola
- Política energética
- Política macroeconómica.

Los Cursos de Acción:

- 1.- Los subgrupos, bajo un acuerdo, hacen una recomendación.
- 2.- Dicha recomendación se eleva al GMC.
- 3.- El GMC aprueba o no la recomendación.
- 4.- Si se aprueba, se eleva, mediante resolución, al CMC en forma de proyecto de decisión.
- 5.- Cada decisión se incorpora al derecho interno de los estados partes.

Limitantes:

- Este mecanismo está supeditado a la voluntad política coyuntural de los gobiernos participantes.
- Se carece de un medio de control externo a los órganos.

Solución:

- Crear un órgano comunitario autónomo
- Instalar un órgano técnico especializado que verifique y controle el cumplimiento y ejecución de las políticas en cada país.

Pasos y resultado del mercosur

Los propósitos de libre comercio bilateral en MERCOSUR son compatibles con la tesis de Reducción del Estado en su papel de promotor y protector.

Agenda de Las Leñas:

Esta agenda se realiza en Junio de 1992, plantea los siguientes objetivos:

- Eliminación de barreras no tarifarias al comercio intrarregional.
- Negociación de la tarifa externa común.
- Sanción a las prácticas desleales de comercio, legislación de salvaguardas.
- Armonización de las políticas de exportación de los países del MERCOSUR.

Análisis:

Eliminación de las barreras no tarifarias:

Este proceso se vio facilitado puesto que los países del MERCOSUR siguieron la pauta establecida por el contexto internacional. Incluso se eliminaron todas las barreras no tarifarias fronterizas.

Sin embargo, aún se mantienen barreras no tarifarias al comercio exterior no fronterizo.

- Reglas de inversión extranjera
- Reglas de política industrial

- Reglamentaciones de transporte
- Normas técnicas.

A pesar de esto, la armonización de estas variables no son un prerequisite para la constitución de la unión aduanera.

Tarifa Externa:

Las metas eran las siguientes:

- Fijar un 20% de tarifa máxima
- Crear una lista de productos especiales a los que se les imputaría una tarifa superior al 20% e inferiores al 35% por el lapso 1995 - 2000.

Objetivos: Garantizar el ingreso, a bajos costos, de los productos escasos o inexistentes en el país importador.

La existencia de una diversidad de aranceles entre países puede desviar el ingreso de productos importados y afectar a la producción de los países que oferten dichos productos. Por ello, la necesidad de crear un AEC.

Unión Aduanera:

Problemas.

Paridad Cambiaria: Existe un desequilibrio en la paridad cambiaria entre la moneda brasileña y la argentina.

Estas disparidades crean desequilibrios en los flujos comerciales. Es por ello que se han generado resistencias, y, a nivel de minoristas, demandas de protección y medidas sectoriales de salvaguarda, del lado argentino.

Argentina tomó ciertas medidas comerciales: elevación del arancel a importaciones, disminución del impuesto a las exportaciones.

La reducción de los efectos asimétricos del comercio argentino con Brasil se reducirían si se daría un ajuste real de la tasa de cambio argentina frente al dólar.

Acuerdos Sectoriales Privados Proteccionistas:

Los sectores empresariales industriales más concentrados y desarrollados tienden a efectuar acuerdos sectoriales y mecanismos de regulación del acceso de los empresarios de MERCOSUR a los mercados locales. Estas medidas son por ejemplo, la imposición de cuotas.

Los sectores que ya han realizado este tipo de acuerdos son: siderurgia, industria de papel y celulosa, industria textil y automotriz. Estos sectores, además de imponer cuotas, reducen el comercio intraregional con reglas de origen definidas sectorialmente.

Estos factores crean tensiones intersectoriales al interior de la cadena productiva y nuevos conflictos entre los países de la subregión, enfrentando a las industrias integradas de los dos países grandes con las industrias menos verticalizadas de los otros países pequeños.

Existen tres clases de comercio entre los dos países, en los cuales se realiza este tipo de restricciones:

- Mercaderías con ventajas comparativas absolutas; (cereales, hierro,...)
- Productos manufacturados donde predomina el intercambio intra industrial e intra empresas. (material de transporte, químicos, etc,)
- Materias primas y manufacturas (textiles, papel, productos lácteos....)

Los acuerdos comerciales entre sectores intentan crear acuerdos entre los últimos tipos de intercambio.

Estos acuerdos son realizados por empresas líderes que han logrado conformar oligopolios. Esto, con vistas a abarcar, en mayor magnitud, el mercado del MERCOSUR.

Cambios en la estructura productiva introducidos por mercosur

El proceso de integración tiene como objetivo primordial el incremento de la productividad y la eficiencia.

Esto se lograría debido a la especialización inter e intra industria.

Esto se lograría gracias a:

- Expansión del mercado.
- Mayor disponibilidad de tecnología,
- Mayor complementación entre industrias.

Por lo tanto hay dos componentes:

- Reestructuración de la industria
- Expansión comercial.

Estos dos componentes se pueden relacionar de dos maneras:

- 1.- Cambio de Comercio = $f(\text{impacto en la estructura productiva})$
- 2.- Cambio en la estructura productiva = $f(\text{cambios de comercio})$

El 2 se da cuando el cambio de las condiciones comerciales se da rápidamente y por lo tanto, el sistema productivo debe aprovechar las ventajas existentes en ese momento y en base a esta situación se determina la nueva estructura productiva.

El 1 se da cuando los mecanismos de política externa son utilizados en base a un análisis previo de la estructura productiva. Tomando en cuenta los siguientes aspectos:

- Mantenimiento del equilibrio global y sectorial.
- Identificación de los sectores críticos.
- Perspectivas sectoriales de desarrollo.

La 2 obedece a una actitud política resultado de “reglas orientadas”. La 1 responde a “reglas + resultados orientados”

Existen dos formas de evaluar resultados de los procesos de integración:

- 1.- Aumento de comercio.
- 2.- Cambio en la estructura cualitativa del intercambio además del comercio entre integrantes del mercado y con terceros países.

Posición del país en el comercio internacional:

I	IV
Mercado Cerrado	Prod. no tradicionales
II	III
Prod. tradicionales	Mercados abiertos

Casi todos los países de América Latina partieron del punto I. Con el nuevo modelo de desarrollo podían optar por uno de los restantes tres cuadrantes: 2, 3 o 4.

IV Implicaba incorporar nuevos sectores productivos: esto resultaba imposible debido a la falta de recursos financieros:

- La magnitud de la deuda externa.
- Estrechez del ahorro interno
- Existencia de baja productividad, falta de altas tecnologías.

Así, solo quedaban dos caminos: 2 y 3, con economías abiertas, integradas al contexto internacional.

II Esta opción implicaba la apertura pero basada en las ventajas comparativas naturales o en aquellas logradas en el proceso de sustitución de importaciones: este proceso trajo gran cantidad de industrias ineficientes y subsidiadas.

III Esta opción implicaba las dos cosas: apertura a nuevos mercados y creación de nuevos productos. Dentro de esta opción, la integración se convirtió en la oportunidad de alcanzar crecimiento.

MERCOSUR optó por el sendero III, por lo que el mecanismo de integración sería el siguiente:

Rebaja arancelaria + acuerdos sectoriales + promoción de inversiones, financiamiento y tecnología + coordinación de políticas macro.

Esta opción implicaba el cambio productivo para mejorar el comercio.

Para llegar a este punto III, MERCOSUR llegó a acuerdos sectoriales:

- Máquinas, herramientas y robótica.
- Biotecnología,
- Nuevos materiales y materia nuclear.
- Telecomunicaciones
- Aviación civil
- Software.

Con la adhesión de Paraguay y Uruguay al MERCOSUR el proceso se tornó hacia el cuadrante II, por lo que la metodología utilizada fue la siguiente:

Mecanismos de rebaja arancelaria + coordinación simultánea de políticas macro.

Esto implicaba la opción del comercio como mecanismo para transformar al aparato productivo.

Esto implicó que en el período posterior al ingreso de estos dos países se diera una reprimarización de las exportaciones de los países.

Para Argentina fue un regresar a las exportaciones de petróleo, harina, cereales y autos. En este aspecto, el único país que logra mantenerse con exportaciones de mayor valor agregado, por su nivel de desarrollo industrial es Brasil.

Conclusiones

Argentina y Brasil son los dos países con mayor opción de desarrollo, por su nivel de industrialización.

- El proceso de reconversión industrial implica mayores costos sociales y económicos.
- Los costos se tornan mayores cuando hay una reprimarización de las exportaciones.
- La utilización de “reglas y resultados orientados” trae una mejor distribución de costos-beneficios.
- La integración implica también un traslado de las capacidades de decisión nacionales hacia decisiones regionales que resten autonomía.

Movilidad de mano de obra en mercosur

- 1.- Un enfoque economicista no puede dejar de tomar en cuenta las implicaciones sociales y las relaciones laborales entre los países de la región.
- 2.- En Diciembre de 1991, se crea el Subgrupo de Trabajo #11. Su función es el análisis de la integración desde la perspectiva laboral.
- 3.- Existen importantes movimientos migratorios y movilidad de mano de obra en un proceso de integración. Esto sucede porque se da una articulación tanto económica como social. Esto hace que el problema del trabajo tenga que ser analizado desde las dos perspectivas: del país de origen y del país de admisión.

El caso de la unión Europea:

La libre circulación de trabajadores en la unión europea se dio paulatinamente.

- 1.- **Prioridad Nacional:** se podía acceder a un trabajo en otro país, solo si este puesto no era ocupado por un ciudadano en el lapso de tres semanas.

- 2.- Prioridad al mercado de Trabajo Europeo: Con la salvaguardia de que el ciudadano del país de origen podía acceder al puesto de trabajo, después de dos semanas si en el país de admisión había exceso de mano de obra.
- 3.- La salvaguardia se utiliza solo en ciertos sectores productivos.

La facilidad de acceso se ha mejorado a través del reconocimiento de la experiencia profesional en el país de origen.

Migraciones masivas en mercosur

Los temores de inmigraciones fuertes de trabajadores extranjeros se basan en las diferencias salariales y los costos salariales a los que incurriría la empresa contratante.

Brasil tiene un nivel de salarios muy bajo, debido a la alta inestabilidad económica de este país, por lo que sus residentes tienden a emigrar principalmente a Uruguay y Argentina.

En estos países las empresas prefieren contratar a estos brasileños pues, les resulta más barato. De esta manera se crea una competencia entre trabajadores nacionales y extranjeros.

Sin embargo, estos hechos sucederían con o sin integración.

Migraciones regionales

Argentina ha sido el país que históricamente ha recibido mayor cantidad de migrantes de los países del MERCOSUR, y además de Chile, Perú y Bolivia.

Por otra parte, Uruguay tiene una cultura migratoria muy marcada. Es por ello que Uruguay es el país que ha enviado más emigrantes a Argentina.

La emigración brasileña se dirige principalmente a Estados Unidos y los países europeos.

Metas y objetivos de mercosur

El MERCOSUR empezaría a funcionar en 1996, para entonces deben existir normas precisas respecto a la circulación de trabajadores.

Dumping Social.-

Una de las políticas adoptadas por varios países de la región ha sido la de estancar los salarios con el fin de atraer a la inversión extranjera.

Sin embargo, existen otros factores que determinan el ingreso de inversionistas extranjeros en un país. Estos se basan principalmente en el nivel de productividad de los factores.

Por otra parte, Los países desarrollados hablan de dumping social, pues consideran una competencia desleal el bajo costo de la mano de obra, pues esto reduce los costos de los productos y por lo tanto da ventaja a los países en desarrollo.

Otros factores decisivos del nivel de inversión extranjera: capital, entorno financiero, información, sistemas de comunicaciones, educación de la población, capacitación de los trabajadores.

Proceso para la libre circulación de los trabajadores.

El fundamento de la libre circulación de los trabajadores se basa en la no discriminación en razón de la nacionalidad.

Las características de la libre circulación dependen del tipo de trabajador:

- Trabajador dependiente:

Debe tener el derecho de ingresar a un puesto de trabajo en otro país de la región sin requerir de trámites de migración, solo con la presentación de su cédula de identidad.

Supone el derecho de residir en el país receptor. Implica el derecho de conseguir un empleo en igualdad de condiciones.

- Trabajadores independientes:

Derecho de radicarse permanentemente o de prestar sus servicios sin que sea necesaria una instalación permanente.

Derecho a que se le apliquen las mismas normas que a los nacionales: impositivas, creación de sociedades,....

- Técnicos Profesionales:

Su ejercicio de la profesión no debe estar subordinada a títulos o certificados con una calificación especial o diferente. Debe haber un reconocimiento de los títulos.

Armonizar las condiciones del ejercicio de cada profesión y obligatoriedad de reconocerlos inmediatamente una vez armonizados.

El reconocimiento se basa en la confianza mutua entre los estados miembros y en la comparabilidad de los niveles de formación.

Armonización de políticas Macro

Implicaciones del MERCOSUR

- 1.- Libre circulación de bienes, servicios y factores productivos a través de la eliminación de tarifas arancelarias y de restricciones neoarancelarias.
- 2.- Establecimiento de un arancel externo común con terceros países.
- 3.- Coordinación de políticas macroeconómicas sectoriales: comercio exterior, de servicios, aduanera, de transporte y comunicaciones.
- 4.- Armonización de legislaciones.

Mecanismos:

- a) Programa de liberación comercial.
- b) Coordinación de políticas macroeconómicas con los programas de desgravación arancelaria.
- c) Arancel externo común que incentive la competitividad con terceros países.
- d) Adopción de acuerdos sectoriales para optimizar la utilización y movilidad de los factores.

Poco se ha avanzado en los puntos b y d.

Qué implica la coordinación de políticas?,

Implica la coordinación de la política fiscal y monetaria.

Problemas para llegar a la armonización:

- Diferentes estructura económicas
- Diferentes sistemas tributarios
- Distintos costos de insumos y de factores
- Distintas normas técnicas sanitarias y de seguridad
- Diferentes políticas ambientales.

Intentos de integración en el cono sur

La creación de un mercado expandido se basa en los siguientes objetivos:

- La transformación de sus sistemas productivos;
- El mejoramiento de la competitividad del sector productivo
- Inserción internacional provechosa; y
- Objetivo fundamental: Mejoramiento de la calidad de vida de los ciudadanos.

1941

Se firma un Tratado entre Brasil y Argentina, abierto a los otros países limítrofes, para adoptar un régimen de intercambio libre que permita llegar, posteriormente, a una unificación aduanera.

Limitantes: La política diferente, en el período de post guerra, frente al liderazgo estadounidense. Además, la diferente orientación ideológica y militar en los dos países.

Así, se creó una fuerte rivalidad entre los dos países que frustraría, a la postre, la integración de dos economías altamente complementarias.

Este proceso coincidió con la integración que en ese momento se producía entre los países de Europa, para su reconstrucción: el Plan Marshall.

1948

La CEPAL impulsa la idea de la integración regional, incluyendo en varias resoluciones, el proyecto de una “unión aduanera” y el de una unidad de cuenta para América Latina.

Solo en 1956 resurge la idea de la CEPAL respecto a la creación de un mercado regional sudamericano. Su Objetivo primordial era acelerar el proceso de industrialización, que era el objetivo básico de carácter desarrollista de los países latinoamericanos de la época.

Los sectores empresariales de Argentina, Uruguay y Chile - países de mayor intercambio comercial- y la diplomacia brasileña comienzan a considerar la propuesta de la CEPAL.

Luego de una reunión de consulta sobre Política Económica, Argentina, Brasil y Uruguay, propusieron la constitución de una zona de preferencias tarifarias. Sin embargo, el GATT puso su objeción, pues se podían crear zonas de libre comercio o uniones aduaneras, pero no se

podían emprender esquemas parciales limitados de reducciones tarifarias.

En 1959 se realiza la segunda reunión de consulta sobre Política Económica. En ella, se elabora, bajo la asesoría de la CEPAL, un proyecto de zona de libre comercio, luego de varias reuniones con el GATT. A este proyecto se suman Paraguay, Perú y Bolivia.

1960

En 1960 se crea la ALALC, cuyo objetivo era la creación de un Mercado Común Regional, a partir de la creación de una zona de libre comercio en un plazo de 12 años. La ALALC se suscribe al reglamento del GATT.

De 1960 a 1964, los países integrantes negocian las “listas comunes” y “listas nacionales”, producto por producto, de rebajas tarifarias y eliminación de restricciones no tarifarias para:

- la ampliación de los mercados,
- la liberación del intercambio, y
- el desmantelamiento de las medidas proteccionistas vigentes en el comercio interregional.

Limitantes: Desde la década de los 60, hasta los 80, los países de América Latina, conocen una ola de regímenes militares y dictatoriales, lo que dificulta la marcha de la integración regional: estos regímenes intentaban crear regímenes económicos cerrados, autosuficientes y autárquicos.

En esta misma década se destruye el proceso integrador y se fortalecen las políticas fuertemente proteccionistas tarifas arancelarias y restricciones no arancelarias.

1967

Durante la conferencia de Punta del Este, los países latinoamericanos proclaman la creación de un Mercado Común, en un plazo máximo de 15 años, a partir de 1970.

Limitante: La política exterior particular de cada país constituye un problema desintegrador.

En 1969, se crea el Acuerdo de Cartagena, conformado por los varios países de la ALALC, los llamados desarrollistas: Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú. Venezuela se integra en 1973 y Chile abandona el grupo en 1976. Inicialmente este proyecto funcionó.

Limitante: Crisis del petróleo y los problemas económicos del área.

1970

La ALALC detuvo su proceso de desgravación aduanera y posterga su período de transición para la creación de una zona de libre comercio hasta 1980

1980

En esta década, Brasil, comienza un período de expansión de su industria manufacturera, principalmente de textiles y de calzado, por lo que este país descarta la idea de cesión de soberanía en favor de un proyecto integracionista.

En esta misma década se concreta la negociación del trabajo bilateral Brasil- Paraguay.

El fracaso de la ALALC se hace evidente: se crea la ALADI en un marco más modesto de integración y de reestructuración de objetivos. Se deja de lado la fijación de plazos rígidos para el cumplimiento de la zona de libre comercio y dejando de lado también la presión de las cláusulas restrictivas del GATT. Pasos:

- Desgravaciones arancelarias.

Limitante: Ni siquiera se logró alcanzar estas metas debido a la crisis de los 80, por la moratoria del pago de la deuda externa mexicana. El comercio intrarregional se estanca.

Debido a la crisis, estos países no logran vincular las políticas externas con la política macroeconómica interna.

1985

Brasil y Argentina deciden continuar, por su parte, el proceso de integración. Firman la Declaración de Iguazú, en la que firman una declaración conjunta sobre política nuclear.

Así se logró profundizar la integración entre estos dos países. En 1986, firman un Convenio que ofrece tratamientos diferenciales frente a terceros mercados.

Así, el comercio bilateral entre estos dos países se incrementó progresivamente. Argentina duplicó sus ventas a Brasil, y empezó a acumular saldos comerciales favorables, basados principalmente en las exportaciones de productos manufacturados.

En 1988 se firma el Tratado Bilateral de Integración, Cooperación y Desarrollo. El objetivo era un espacio económico común en 10 años, se procura la armonización de las políticas aduaneras, comercial, agrícola, industrial, de transporte y comunicaciones, además de la coordinación de políticas monetaria, fiscal, y cambiaria. Sin embargo, no hay una definición exacta respecto a los objetivos a alcanzar.

1990

Por otro lado, Argentina y Brasil firmaron el Acta de Buenos Aires, donde deciden conformar el Mercado Común Bilateral para Diciembre de 1994. Crean así, entre los dos países el Grupo Mercado Común, de carácter binacional.

1991

Se firma el Tratado de Asunción que prevé la Constitución del MERCOSUR, al que ya se integran Paraguay y Uruguay. Se establecen, como columna vertebral del proceso, reducciones tarifarias lineales, generalizadas y automáticas con vistas a llegar a la meta de cero aranceles en Diciembre de 1994.

Capítulo VIII

EL PROCESO DE INTEGRACIÓN CHILENO

- 1.- La Integración en América Latina en la época actual.
- 2.- Situación Económica Chilena.
- 3.- Los acuerdos bilaterales realizados por Chile con otros países de América Latina.
- 4.- Comparación Acuerdos Chile-Ecuador 1983, Chile-Ecuador 1984.
- 5.- Conclusiones.

I.. La integración en América Latina en la época actual.

Efectos positivos de un proceso de integración

- Aprovechamiento de economías a escala.
- Reducción de rentas improductivas por falta de competencia.
- Reducir costos de transacción.
- Incorporación de progreso técnico (innovación, favorecer la estandarización de normas y regulaciones, reducir los costos de la investigación).
- Liberalización que favorece el proceso de especialización intraindustrial.
- Externalidades en el empleo, fortalecimiento empresarial.
- Difusión de servicios financieros.

Efectos negativos de un proceso de integración

- Por la disparidad de los términos de intercambio, y el deterioro de éstos, hay un país que se beneficia más del comercio que otro.
- Los productos primarios tienen elasticidades de la demanda negativa, lo que genera que siempre se tienda a comprar menos de estos productos; mientras que los productos industriales tienen una elasticidad demanda positiva, lo cual hace que en el comer-

- cio internacional haya una demanda cada vez mayor de estos productos.
- El proceso industrial débil de ciertos países impide la existencia de niveles de competencia equitativos, hay que proteger la industria naciente.
 - Los salarios de los países pobres son menores que en los países ricos, lo que genera un intercambio desigual de los productos (hay una mayor transferencia de valor del país pobre a los ricos).
 - Fuerte grado de monopolización y concentración del comercio internacional por lo cual es difícil confiar en un proceso de integración comercial acelerada.

Cómo cambia la situación integracionista de América Latina?

Los cambios y repuntes de nuevas expresiones integracionistas en América Latina, se dan en un contexto de globalización económica mundial.

Hay la aparición de grandes excedentes económicos. Se globalizan los flujos de bienes y servicios. En las finanzas hay un desplazamiento de grandes masas de capital por el mundo. Hay circulación de conocimientos y tecnologías, de bienes de capital y de consumo.

La globalización presiona a las economías hacia la “apertura” del mercado mundial; hay una drástica reducción de la intervención del Estado y de una imposición de las reglas del mercado.

Se van conformando bloques regionales, para lograr las dimensiones óptimas de mercados, para el comercio internacional.

Bajo la justificación de la existencia de insuficiencias de la estrategia de comercio exterior anterior (modelo de sustitución de importaciones), se propone una política de fomento a las exportaciones, con la finalidad de dar un mayor dinamismo y participación en el comercio internacional.

Cuál es la situación actual?

En América Latina proliferan acuerdos de diversa índole y muy heterogéneos con respecto a sus modalidades y a la configuración geográfica.

- Se suscriben convenios de comercio preferencial, en el contexto de convenios de Alcance Parcial (Montevideo 1980).
- Nuevas iniciativas de zonas de libre comercio recíproco.
- Uniones aduaneras.
- Mercados comunes (Unión aduanera + movimiento de mano de obra + más movimiento de capitales).

En América Latina se presentan tres tipos de acuerdos:

- 1.- 4 Acuerdos de Integración Subregional (mercado Común Centroamericano, el Acuerdo de Cartagena, La Comunidad del Caribe y MERCOSUR). El MERCOSUR es el más reciente, 26 de Marzo de 1991.
- 2.- 20 Acuerdos bilaterales, incluidos los suscritos en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).
- 3.- Compromisos de liberación del comercio, suscritos entre grupos de países, particularmente los miembros del Mercado Común centroamericano (MCCA) y México entre los países centroamericanos, Colombia y Venezuela, entre miembros de la Comunidad del Caribe (CARICOM) y Venezuela.

Todos estos Acuerdos tienen como común denominador el trato preferencial basado en la desgravación de una lista de productos. Se procura liberalizar el comercio, a través de un trato arancelario preferencial, en relación con productos similares originarios de terceros países.

Un análisis comparativo de diversos acuerdos de integración muestran que a partir de 1990 ha aumentado la importancia relativa de los acuerdos que contribuyen en mayor medida a la liberación comer-

cial, en contraste con acuerdos restrictivos suscritos en el pasado. Este incremento de la importancia relativa se manifiesta en:

- Ampliación del universo de productos que se aplican a la desgravación arancelaria, (ahora el proceso de negociación se concentra en la lista de excepciones)
- El programa conduce a la eliminación de aranceles a diferencia de la reducción de aranceles.
- Hay eliminación de las restricciones no arancelarias.

A diferencia de los acuerdos subregionales, los acuerdos bilaterales no contemplan la adopción de aranceles externos comunes (AEC). Por ausencia de AEC adquieren fundamental importancia las reglas de origen de las mercancías importadas, puesto que existen diferentes niveles de protección de bienes provenientes de países del resto del mundo.

Dentro del marco de acuerdos bilaterales se han ido adoptando medidas de liberalización comercial con respecto a productos más competitivos, o con menores posibilidades de afectar a los sectores productivos de los países importadores, además se han ido negociando nuevos acuerdos en donde se contempla con más frecuencia la liberalización prácticamente total del comercio.

Integración de hecho

En América Latina se ha avanzado en un proceso de integración de “hecho” bajo un influjo de políticas macroeconómicas y comerciales, que tienen por objeto alentar el comercio y las inversiones recíprocas.

Esto ha dado lugar a un incremento de la interdependencia económica que ha sido posible por:

- Una tendencia hacia la constitución de un marco macro económico coherente y estable.
- Liberalización comercial unilateral previa Promoción no discriminatoria de exportación.

- Derogación y eliminación de trabas a la IED
- Privatizaciones.
- Cercanía geográfica y afinidad cultural.

Regionalismo abierto

En América Latina en términos de comercio exterior se ha producido un fenómeno conocido como “Regionalismo Abierto”, que significa conciliar los dos fenómenos descritos anteriormente: acuerdos de integración y la interdependencia económica.

Lo que se persigue con el regionalismo abierto es que las políticas explícitas de integración sean compatibles con las políticas tendientes a llevar a una mayor competitividad internacional.

La diferencia entre regionalismo abierto y la promoción no discriminatoria de exportaciones, es el componente preferencial reflejado en los acuerdos de integración.

Características que favorecen el regionalismo abierto.

- Los Acuerdos deben garantizar la liberalización amplia de los mercados (escasas excepciones).
- Además la liberalización amplia en términos de países. (acuerdos con condiciones de adhesión flexibles).
- Normas estables y transparentes.
- Tendencia a la constitución de una zona de libre comercio
- Facilitar la convertibilidad de las monedas.

II.-Situación de la economía Chilena

La economía chilena continúa atravesando un ciclo inédito de dinamismo económico, estabilidad y favorables expectativas. Ha sido el noveno año de expansión con un sostenido aumento de las exportaciones, que aumentaron en un 12%. (Año 1992).

1.- La evolución de los principales sectores

Los sectores más dinámicos fueron comercio, transporte, comunicación e industria.

- El comercio se expandió en 14% con respecto al año anterior.
- En el transporte se crearon nuevas rutas internacionales y se expandió el transporte marítimo para responder al auge del crecimiento exterior.
- Dentro del sector agrícola, si bien continúa la crisis de los cultivos tradicionales, coexistió una notable expansión y diversificación exportadora de la fruticultura, y hubo un impulso en la producción interna de alimentos lácteos, carnes de ave y cerdo.
- La pérdida de competitividad de los sectores tradicionales se ve acentuada por la declinación del tipo de cambio real y las distorsiones de mercados internacionales que impiden un mayor crecimiento del sector agrícola.

Sector Externo

Para Chile, 1992 fue el sexto año consecutivo en donde la balanza de pagos cerró con superávit de 2500 millones de dólares (equivalente a casi un año de importaciones). Si bien la cuenta corriente sigue siendo deficitaria, se obtuvieron recursos externos por casi 3.500 millones de dólares.

El saldo neto de servicios y transferencias fue deficitario en 1.800 millones de dólares, hubo menores pagos de intereses netos al exterior, por la reducción de la tasa de interés en el exterior.

El ingreso neto de capitales incluyó 1.200 millones de dólares en flujos netos de mediano y largo plazo, cifra superior en 200 millones al año 1991.

La deuda externa ascendió a 18.900 millones de dólares, cifra que equivale al 45% del PIB y 1.5 veces de las exportaciones.

Los Precios y las Remuneraciones

La inflación anual se redujo al 13%, luego de haber llegado al 19% en 1991. La estrategia anti inflacionaria se ha apoyado en un manejo cauteloso de la política fiscal y monetaria, y del propio crecimiento económico y de los aumentos de la productividad.

Con respecto a los salarios, hubo un ajuste nominal de 20%, lo cual llevó a un mejoramiento del salario mínimo en términos reales del orden del 5%.

Entre 1990 y 1992, el ingreso medio de los hogares subió el 14%. La tasa de desempleo se la considera en 4.9%, la más baja de los últimos 10 años.

Política Fiscal

Los datos fiscales mostraron una expansión fiscal de casi 10% en los ingresos y de 5% en los gastos corrientes, lo que dio origen a un ahorro público de casi el 7% del PIB.

Los gastos de capital aumentaron por encima del 5% real. El gasto social representó casi un sexto del PIB y dos tercios del gasto público, excluidos los servicios de la deuda, los sectores que experimentaron las mayores ampliaciones fueron Salud y Educación (17%) y Vivienda (16%).

Bajo este contexto de expansión de la economía, durante varios años, basada en gran medida en el desenvolvimiento del sector externo y del comercio exterior, en Chile, se plantea una política integracionista diferente a los demás casos de América Latina.

III.- Los acuerdos bilaterales realizados por Chile con otros países de América Latina.

La política de integración chilena, difiere del resto de países de América Latina, en la medida que este país no pertenece a ninguna zona de integración regional, como puede ser el Pacto Andino o MERCOSUR.

Chile ha optado por una estrategia de integración basada en acuerdos de carácter bilateral. Actualmente Chile tiene acuerdos bilaterales con Uruguay (1985), México (1991), Bolivia (1993), Venezuela (1993), Colombia (1993), Ecuador (1994), y Acuerdos de alcance parcial con Perú (1987).

Luego de haber cumplido el objetivo de reinserción política en 1990, la política exterior del Gobierno de Patricio Alwin desarrolla la tarea de entrar a negociar acuerdos de tipo bilateral con los diferentes países.

Si bien el Acuerdo suscrito con Uruguay, se trata en el marco de la ALADI y tiene características similares a un Acuerdo de carácter de Alcance Parcial (porcentajes preferenciales para una lista de productos); con México, y los países del Pacto Andino se suscriben Acuerdos de Libre Comercio similares, que tienen un carácter de complementación económica para el establecimiento de un espacio económico ampliado.

Los Acuerdos con México.

El 22 de Septiembre de 1991 los Presidentes de los países de México y Chile firmaron un Acuerdo de Complementación Económica, cuyo propósito era conformar una zona de libre comercio para 1996. Este acuerdo y la meta propuestas se enmarcan en la estructura de ALADI.

Los acuerdos alcanzados se expresan en un programa de desgravación de cuatro años. De este programa quedan excluidos un centenar de productos que configuran las respectivas listas de excepción.

Se establecen normas de competencia, para evitar la competencia desleal y el dumping. Así también, se establecen normas de origen, cláusulas de salvaguardia y de solución de controversias. Como mecanismo operativo del Acuerdo se creó una “Comisión Administradora”.

Las estimaciones son que el Acuerdo ha posibilitado un gran crecimiento del comercio bilateral, alcanzando unos 200 millones de dólares anuales. Para facilitar las relaciones de los agentes privados, ambos países suprimieron las visas como requisito de ingreso a los nacionales en los respectivos países.

Los Acuerdos con los Países del Pacto Andino

VENEZUELA, COLOMBIA, ECUADOR.

Los Acuerdos bilaterales con Chile realizados por Venezuela, Colombia y Ecuador tienen una gran similitud, razón por la cual, presentamos un resumen de dicho Acuerdo.

Los tres acuerdos presentan las siguientes consideraciones:

- Estimulación de una mayor complementación económica y promover una más activa participación en la economía mundial.
- Fortalecer a ALADI con acuerdos Bilaterales, lo más amplios posibles.
- Cumplimiento con los compromisos del Acuerdo de Cartagena.
- La existencia coincidencial en los lineamientos de políticas comerciales entre países.

Tiene por objetivos:

- Crear en el plazo más breve, libre circulación de Bienes, Servicios y Factores recíprocos.
- Intensificar las relaciones económicas por medio de la liberalización total de gravámenes.
- Coordinar las actividades económicas en especial en el área industrial y de servicios.

- Facilitar la creación y funcionamiento de empresas binacionales y multinacionales de carácter regional.

El Programa de Liberación es el siguiente:

Con Venezuela se gozará de eliminación total de las restricciones no arancelarias en Julio de 1993, con Colombia en Enero de 1994 y con Ecuador en Enero de 1995.

- Se tiene el compromiso de no introducir nuevas restricciones.
- La liberalización de gravámenes de su comercio recíproco se hará en Enero de 1999 para Colombia y Venezuela y en Enero del 2000 para Ecuador.
- Ecuador y Chile otorgan una preferencia arancelaria de 100% a los productos que formaban parte del Acuerdo de Alcance Parcial, renegociado en 1983.
- Los programas de desgravación son los siguientes:
- Desgravación rápida

Ecuador a Chile

Chile a Ecuador

01.01.94	20%	15%	10.0%	5.0%	11.0%
01.01.95	15%	11%	7.5%	4.0%	8.5%
01.01.96	10%	7.5%	4.0%	2.5%	5.5%
01.01.97	5.0%	4.0%	2.5%	1.0%	3.0%
01.01.98	0%	0%	0%	0%	0.0%

Venezuela a Chile

Chile a Venezuela

01.01.94	15%	12%	8%	4%	8.5%
01.01.95	11%	9%	6%	3%	6.5%
01.01.96	7%	6%	4%	2%	4.5%
01.01.97	3%	3%	2%	1%	2.5%
01.01.98	0%	0%	0%	0%	0%

Colombia a Chile

01.01.94	20%	15%	10%	5%	11%
01.01.95	15%	12%	8%	4%	8.5%
01.07.96	11%	9%	6%	3%	6.5%
01.01.97	7%	6%	4%	2%	4.5%
01.01.98	3%	3%	2%	1%	2.5%
01.01.99	0%	0%	0%	0%	0%

Desgravación Lenta

Ecuador a Chile

Chile a Ecuador

01.01.94	20%	15%	10%	5%	11%
01.01.95	15%	11%	7.5%	4%	8.5%
01.01.96	12%	9%	6%	3%	7%
01.01.97	9%	7%	4.5%	2%	5%
01.01.98	6%	5%	3%	1.5%	3%
01.01.99	3%	2%	1.5%	1%	2%
01.01.00	0%	0%	0%	0%	0%

Venezuela a Chile

Chile a Venezuela

01.01.95	15%	11%	7.5%	4%	8.5%
01.01.93	15%	12%	8%	4%	8.5%
01.01.94	15%	12%	8%	4%	8.5%
01.01.95	13%	11%	7%	3%	7.5%
01.01.96	11%	9%	6%	3%	6.5%
01.01.97	7%	6%	4%	2%	4.5%
01.01.98	3%	3%	2%	1%	2.5%
01.01.99	0%	0%	0%	0%	0%

Colombia a Chile

01.01.95	15%	11%	7.5%	4%	8.5%
01.01.93	20%	15%	10%	5%	11%
01.01.94	15%	12%	8%	4%	8.5%
01.01.95	13%	11%	7%	3%	7.5%
01.01.96	11%	9%	6%	3%	6.5%
01.01.97	7%	6%	4%	2%	4.5%
01.01.98	3%	3%	2%	1%	2.5%
01.01.99	0%	0%	0%	0%	0%

- Todos los acuerdos presentan una lista de excepciones.
- En el caso ecuatoriano, si se aplica un arancel más bajo a otros países, para uno o varios productos del Acuerdo, se procederá a ampliar el gravamen de este Acuerdo.

Con respecto al Origen

- En el caso de mercancías transportadas por un tercer país, y que sean trasladadas o almacenadas en uno de los países del Acuerdo, se considera de expedición directa desde el país de origen.

Del Sector Automotor

Hay gravámenes especiales, el Acuerdo de liberalización se dan en función de un cronograma para el caso ecuatoriano:

	Ecuador a Chile	Chile a Ecuador
01.01. 95	24%	7%
01.01.96	12%	3%
01.01.97	0%	0%

Colombia y Venezuela tienen 0% gravamen desde Enero de 1994.

Los vehículos son considerados como del país de origen cuando los materiales empleados importados de otro país, no exceden del 65% para Ecuador y Venezuela y 60% para Colombia.

Cláusulas de Salvaguardia.

Se aplican las cláusulas de salvaguardia:

- En caso de desequilibrio de balanza de pagos.
- En caso de que se causen daños significativos a las producciones internas de mercaderías similares
- No pueden adoptarse en un plazo mayor a un año.

Prácticas desleales de comercio.

- Cuando haya dumping o distorsiones por subvenciones, se impondrán derechos de dumping compensatorias, en un valor que no excedan al margen de dumping o al monto de subvención.

Tratamiento de Tributos Internos.

Los mismos impuestos que para los productos del propio país.

Promoción Comercial.

Con permanentes ferias, exposiciones, así como reuniones y visitas recíprocas de los empresarios.

Inversiones.

Promoverán inversiones destinadas al establecimiento y constitución de empresas en su territorio, y dentro de la legislación de inversión extranjera de cada país, darán un mejor tratamiento a los capitales de los países del Acuerdo.

Normas Técnicas.

- Utilización de normas técnicas internacionales vigentes.
- El mismo trato que a las mercancías nacionales.
- Compatibilización de las medidas de normalización.
- Procurar reconocimiento mutuo de sistemas de certificación, laboratorios, etc.

Normas Fitosanitarias.

Evitar que las normas fitosanitarias se conviertan en obstáculos no arancelarios.

Coordinación de Políticas Económicas.

- Procesos de intercambio recíproco en diversas materias económicas, tales como políticas financieras, monetarias y fiscales, para facilitar la convergencia de dichas políticas.
- Analizar tratamientos e incentivos a las exportaciones.

Transporte Marítimo y Aéreo.

- Libre acceso a buques de banderas de ambos países.
- En el caso ecuatoriano, con respecto a los hidrocarburos, si le ofrecen concesiones a un tercer país, deben tener la misma preferencia con Chile.

Cooperación Científica y Tecnológica.

Esta cláusula solo está presente en el caso de Ecuador, y se basa en el Convenio suscrito en 1993, sobre desarrollo y transferencia de tecnología en entidades nacionales de ciencia y tecnología, universidades y centros de investigación.

Administración de Acuerdo.

Como entidad de evaluación, que recomienda modificaciones al Acuerdo, que nombra mediadores y árbitros, que realiza el examen de prácticas y políticas de precios, que informa periódicamente.

Bolivia

El Acuerdo Chile-Bolivia, si bien es muy similar al Acuerdo anterior, tiene las siguientes diferencias:

- El programa de liberalización otorga a Bolivia concesiones arancelarias sin reciprocidad, más un programa de liberación de gravámenes, con preferencias 100% para ciertos productos.
- En el caso de Salvaguardia no incluye el caso de desequilibrio de balanza de pagos.
- No hay Acuerdos explícitos para políticas de promoción comercial.
- Hay un capítulo exclusivo para complementación energética y para cooperación económica.
- Finalmente, se plantea la existencia de un Comité asesor empresarial, compuesto por empresarios de los diferentes sectores de cada uno de los países.

¿A qué productos ecuatorianos y chilenos beneficia el Acuerdo?

Desgravación Inmediata.

Caballos de carrera, atunes, bacalaos, camarones, cangrejos, productos de mar; frutas: plátanos, uvas, pasas, peras, manzanas, tamarindos, duraznos; café, té, aceite de recino, cacao, mermeladas, vinos, lubricantes, insecticidas, ciertos químicos, caucho, ciertas maderas, papel, hilados, ropa manufacturada, alambre, pilas, chapas, canales telefónicos.

Desgravación Lenta (31 productos)

Café soluble, óxido de zinc, algunos químicos, frascos de vidrio.

Excepciones (300 Productos).

Carne, aves, leche, lácteos, arroz, maíz, harina de trigo, maní, mantecas, aceite, propano, butano, acetona, lacas, neumáticos, material bélico.

IV.- Comparación acuerdo actual y anterior

Hay una diferencia filosófica, no se tiende al fomento de las exportaciones como factor principal.

En el Acuerdo anterior, las preferencias consistían en rebajas porcentuales cuyas magnitudes y condiciones se establecían en el Acuerdo.

V. Conclusiones

Si bien el bilateralismo, forma de integración utilizada por Chile, presenta algunos beneficios directos a cada uno de los países que firman, tienen también algunos peligros:

- Se parte de la idea que el equilibrio macro- económico es una condición previa para que se den procesos significativos de integración, pero dicho equilibrio no se ha logrado a nivel regional.
- Es necesario tener en cuenta criterios de afinidad política, complementariedad económica y cercanía geográfica.
- Los Acuerdos bilaterales tienen algunos costos:
 - ** Costos políticos y económicos derivados de las asimetrías existentes en materia de negociación.
 - ** El desgaste resultante de reiterados esfuerzos de persuasión
 - ** Costos administrativos.
 - ** Costos de transporte debido al desvío de rutas.
 - ** Que un país pequeño ajuste su estructura productiva de acuerdo a las condiciones imperantes en el mercado de su principal socio

comercial, en lugar de adaptarlas a las condiciones más competitivas de la economía internacional.

En la medida que algunos países se conviertan en ejes de los que se concentren la mayor parte de Acuerdos (como puede ser Chile), también pueden crearse incentivos favorables a la concentración de inversión, una mayor polarización debido a que tengan acceso a mercados e insumos.

Capítulo IX

GLOBLIZACIÓN E INTEGRACIÓN

Apertura e Integración

Parece un contrasentido hablar de integración y apertura, como conceptos complementarios, pero la explicación está en los hechos mismos de la realidad.

La globalización o internacionalización del comercio, la inversión y los servicios financieros, nos plantea una situación de apertura necesaria y casi obligatoria para los países del mundo del subdesarrollo. Estos países se colocan en una situación de debilidad frente a un mundo desarrollado que se forma en megabloques, y por lo mismo, buscan fórmulas que les permitan enfrentar esta nueva modalidad de relación mundial.

Dentro del proceso de globalización, las economías nacionales se vuelven cada vez más interdependientes y tienden a subordinar su actividad a las exportaciones. Es decir, se produce un fenómeno aparentemente contradictorio, pero obligado por la dinámica de la economía mundial: la formación de grandes bloques comerciales por los países desarrollados, con claros mecanismos de protección sobre todo en lo que respecta a los productos agropecuarios, y una creciente apertura comercial en los países subdesarrollados o en desarrollo.

El proceso de globalización, hace que en los países de menor desarrollo se debiliten las ventajas comparativas tradicionales, basadas en mano de obra barata, abundancia de materias primas y en el clima y la ubicación geográfica.

Lo anterior, plantea la necesidad de orientarse no hacia la simple apertura económica, sino hacia una integración *inteligente* y mutuamente beneficiosa con el mundo.

La forma más elemental es la integración económica regional, que les puede permitir a los países en referencia un mayor grado de fortaleza de cara a los problemas que la globalización y la apertura conllevan: deuda externa, deterioro de los términos de intercambio, aranceles y medidas no arancelarias en el comercio, falta de infraestructura para el comercio, etc.

La integración es un proceso mediante el cual un conjunto de Estados, casi siempre con contiguidad geográfica, organiza conjuntamente cierto número de competencias económicas o políticas para alcanzar un objetivo común.

Este objetivo, cuando se trata del campo de la economía, puede variar desde la constitución de una zona de libre comercio hasta la misma unión económica de los Estados implicados en el proceso.

En el caso de Centroamérica, desde la década de los años sesenta se viene intentando una integración regional de las economías de los cinco países, a partir de zonas de libre de comercio y de ciertos aspectos de mercado común y unión aduanera. En todo caso, lo que se ha pretendido es aprovechar la ampliación del espacio geográfico para maximizar el rendimiento de los factores de la producción, en especial del capital y el trabajo.

Integración y desarrollo son conceptos inseparables en Centroamérica, y el bienestar de la población del área y no el simple crecimiento económico debe ser prioritario. Los programas de ajuste estructural adoptados por los países del istmo, tal como han estado siendo aplicados, tienen serias e insalvables incompatibilidades con la integración y el desarrollo - aunque no ignoramos su gran potencial modernizador.

Los países de América Latina y el Caribe han experimentado una profunda apertura en los años recientes, lo cual han traído al primer plano los temas de la competitividad y la eficiencia y por supuesto el de integración, para lograr una adecuada inserción en la economía mundial.

Los beneficios que la integración puede proporcionar son entre otros: el aprovechamiento de economías de escala, influye en las expectativas de inversión nacional y extranjera por la ampliación del mercado y reducción o desaparecimiento de barreras geográficas, institucionales, legales, etc., pero además con una adecuada coordinación de políticas a nivel regional, se pueden lograr incrementos en la eficiencia productiva, en la inversión y en la competitividad en el mercado mundial.

Otro elemento importante de la integración es la posibilidad de *incorporación de tecnología a una escala viable* y la reducción del costo de la *investigación científica y tecnológica*.

La integración comercial basada en el intercambio de bienes que predominó en el pasado está dando lugar a la *integración de hecho* con un crecimiento de *flujo de personas, capital, información y tecnología entre empresas y países*.

La producción y la productividad agrícola pueden también ser beneficiadas por la integración, ya que se puede justificar una protección selectiva que neutralice el efecto distorsionante de los precios que *los subsidios en los países desarrollados* producen en la producción de bienes agropecuarios.

Al emprender en *forma conjunta* proyectos de infraestructura física y energética, los países de la región logran economías de escala y una mayor productividad de la inversión. La educación, la cultura y la especialización son favorecidas en un proceso global de la integración.

Finalmente, solo si la integración se produce como un proceso concertado con *metas y objetivos* definidos y mucho más amplia que solo reducido al intercambio comercial, se puede hablar de equidad social.

La CEPAL plantea: “la integración puede contribuir a lograr un modelo de desarrollo que impulse, de manera simultánea, el crecimiento y la equidad”, y concluye: “a la par del a ampliación horizontal de la demanda agregada que significa la integración de mercados, se

sumaría la ampliación vertical de la demanda, derivada de la integración social a nivel de cada país”.

Capítulo X

PERSPECTIVAS DE LOS PEQUEÑOS PAISES EN EL PROCESO DE CONFORMACION DE BLOQUES

El establecimiento de compromisos multilaterales de comercio, como son el GATT, la nueva Organización Mundial Comercial - O.M.C. y la Ronda de Uruguay y además la creación de espacios multinacionales privilegiados de integración entre países grandes, los llamados megabloques económicos, tipo Unión Europea, NAFTA y el Bloque Asiático encabezado por el Japón y los 5 Tigres, crean incertidumbre y problemas en los países del mundo subdesarrollados y especialmente en los más pequeños y menos desarrollados, como es el caso de Centroamérica.

Los países pequeños deben recurrir a la integración global como “*una cuestión de supervivencia*”, pero como una cuestión programática en la que lo comercial, lo económico y lo financiero sean tratados como una visión conjunta que les permite actuar con una sola posición ante el mundo desarrollado.

Lo anterior debe ser llevado a la práctica dentro de un marco de participación y equidad social que conduzca, desde adentro al llamado desarrollo social y también en una “alianza con la naturaleza que permite el aprovechamiento de la biodiversidad que ha demostrado ser, cada vez más, económicamente rentable.

Los conceptos más en boga son los de competitividad, calidad, innovación y productividad, en una palabra de *eficiencia*.

Para ser reales esos conceptos es necesario avanzar en la transformación de las estructuras productivas, a fin de valorizar los recur-

sos naturales y humanos y estar en capacidad de competir en los mercados internacionales y satisfacer las demandas internas.

Lo anterior conlleva a superar la falsa disyuntiva entre desarrollo humano y desarrollo económico.

La participación de la sociedad en el proceso de transformación es indispensable, pues debe buscarse, en esta época de creciente mitificación del mercado, el necesario equilibrio entre éste, la sociedad civil y el Estado.

La política productiva debe orientarse a elevar la productividad de los trabajadores mediante la educación y la capacitación técnica; elevar la calidad de la producción nacional, modernizando las empresas, difundiendo los servicios de normas e información, etc., mejorar la competencia en los mercados, mediante el seguimiento de sus fluctuaciones y la aplicación por parte de los países participantes de reglas claras de comercio; contar con un marco adecuado de concertación y acción para resolver los obstáculos a la producción, apoyando la reconversión productiva y el desarrollo de nuevos actores y actividades productivas; promover una estructura productiva nacional que integre internamente a los países; y finalmente, entrar en un proceso de integración subregional y regional que no sólo refleje la actividad comercial, sino que también a lo que le da vida, es decir a la producción nacional, concebida como una necesidad de varios países con similares características.

En el caso de Centroamérica la consolidación de la Unión Europea y la conformación y puesta en práctica del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) han presentado un panorama de insertitud por varios motivos. En el caso de la Unión Europea, porque la aplicación Política Agraria Común en la comunidad ha afectado rubros de exportación tradicionales, como es el caso del banano, que ha desatado una controversia dentro de Europa y entre los países productores, cuya solución no se ve muy cercana.

El comercio centroamericano se realiza básicamente con los Estados Unidos de Norte América y la firma de un tratado de libre comer-

cio entre ese país, Canadá y México presenta *retos* para los países del istmo, *difíciles de afrontar*.

Según la CEPAL, la participación de México en todas las importaciones de los Estados Unidos aumentó de 6.79% en los primeros 5 meses de 1993 a 7.5% en *los primeros meses* de 1994.

Es claro que México logró preferencias arancelarias en rubros que Centroamérica ha exportado tradicionalmente y que incluso, gozaban de privilegios dentro de la iniciativa de la cuenca del Caribe y otros acuerdos parciales con los Estados Unidos.

De 1991 a 1992, los países pequeños de Centroamérica, tuvieron una tasa de crecimiento de las exportaciones a Estados Unidos de 17.3%, en el siguiente año esa tasa *bajó a 14.0%*, pero al ponerse en vigencia el NAFTA, es decir, entre 1993 y 1994, esa tasa disminuyó a apenas 4.8% .

En los mismos períodos la participación de México creció en 11%, 13.9% y 21.9% respectivamente, lo que a primera vista aparece como un desplazamiento sustantivo de las exportaciones de Centroamérica y el Caribe por las de la República Mexicana.

Según la CEPAL “México arrebató 1.800 millones de U\$\$ a sus competidores regionales en las importaciones de los Estados Unidos”. Para los países del Mercado Común Centroamericano esta situación es de *extrema variedad*, pues se cierran sus expectativas de terceros mercados tradicionales y tienen que profundizar su esfuerzo de desarrollo de los mercados nacionales y subregionales y buscar nuevas alianzas en la región latinoamericana.

Los países Centroamericanos iniciaron la década pasada y con mucho más fuerza a partir de esta década, un proceso de estabilización que no se ha consolidado y que tiene ritmos diferentes en los diversos países, ello provoca dificultades en el proceso de profundización y ampliación de la integración.

El comercio intraregional de productos agropecuarios, base de estas economías, se ve obstaculizado por medidas arancelarias y no arancelarias de diferente índole que hacen todavía *inviabile* un comercio centroamericano más fluido.

Debe reexaminarse la integración centroameicana con diferentes enfoques.

En primer lugar, debe dársele prioridad a un esfuerzo integracionista global, es decir, salir de la pura esfera comercial y abarcar, en lo económico, los ámbitos financieros y de inversión que fortalezcan los aparatos productivos nacionales y regionales. Debe colocarse a los *recursos humanos* como el elemento fundamental del desarrollo y relevar del entorno natural como parte indispensable del desarrollo sostenible.

A partir de la consolidación de ese esquema interno y sin que sean procesos excluyentes, deben negociarse tratados de comercio e inversión con terceros países principalmente de la región latinoamericana y en la misma línea, buscar acercamientos con los demás países buscando un intercambio internacional con equidad.

CASO DE HONDURAS: Oportunidades y costo

Hoduras, uno de los países centroamericanos de *menor desarrollo* relativo, se ha enfrentado a los fenómenos de globalización y apertura en forma irregular y a partir del Gobierno Conservador de Callejas, con una agresividad poco común.

Este proceso, supuestamente está sujeto a las normas y condicionalidades que los organismos financieros internacionales imponen, pero por supuesto también determinado por una posición de debilidad política.

El aparato productivo nacional se ha deteriorado fuertemente desde la década pasada en que se privilegió lo político - militar sobre lo económico, disminuyendo la capacidad de competir en un mundo de “globalización y apertura”.

Como resultado de estas dos tendencias y la revolución tecnológica mundial de que países más desarrollados sacaríamos provecho, Honduras, como otros países pequeños, ven debilitadas sus ventajas comparativas tradicionales, basadas en mano de obra barata, recursos naturales abundantes, clima y posición geográfica. El viejo estilo de producir conduce a un desarrollo, insuficiente en lo económico y lo social, deteriorando así cada vez más la capacidad de eficiencia.

Es necesario revalorizar los recursos naturales y humanos mediante la transformación de las estructuras productivas y la utilización de tecnologías apropiadas.

Honduras pasa por una situación en que las recetas económicas, políticas, sociales, culturales y ecológicas convencionales solamente sirven por las experiencias que han dejado. La búsqueda de alternativas ocupa mucho tiempo por parte de diferentes actores de la sociedad hondureña por necesarios *cambios profundos* e impostergables y no simplemente *imitaciones de modelos o modas* externas o reacomodos internos.

Los cambios internacionales, tanto geopolíticos como científicos - técnicos, la veloz creación de los megabloques, la unipolaridad ideológica han hecho sentir su influencia en Honduras y en toda la subregión centroamericana.

La democracia formal electoral ha creado expectativas que, frente a los programas económicos en boga tienden a diluirse y a ser sustituidas por la frustración y la desesperanza. Sin embargo, en un contexto de crecientes demandas sociales hay una cada vez mayor conciencia de la necesidad de que las cosas cambien y los problemas se resuelvan, aunque todavía no se esté muy claro de cuales deben ser los cambios y hacia dónde se orientan.

Hay un vaivén de medidas entre lo externo y lo interno, que en este momento privilegian lo primero. Se habla de una reinserción en el mercado mundial en condiciones de desigualdad internacional. Se invita a competir en un mundo externo cambiante donde las reglas las imponen los países más fuertes en tecnología, en capital, en mano de

obra calificada y donde no se aplica la reciprocidad. Se impone desde afuera una apertura y ajuste de la economía, que irónicamente, ni los países desarrollados aplican.

Las decisiones que se han ido tomando, reflejan las mayores urgencias internas y las presiones de diseños externos, que un planteamiento estratégico propio, endógeno, que refleje un proyecto nacional generado, discutido y concertado por la sociedad y que se vincule a un proyecto centroamericano de parecidas características.

La búsqueda de un proyecto alternativo para la problemática de centroamérica y de Honduras en particular, debe originarse *internamente*. No se trata de desconocer lo externo, sino más bien de conocerlo desde una perspectiva e insertarse en lo internacional en un plano, sino de igualdad de justicia.

Una estrategia alternativa conlleva a la necesidad de establecer condiciones de *viabilidad* y eficiencia, pero también de utilizar creativamente las potencialidades naturales y humanas, pero además de incorporar en su realización a la mayor parte de los sectores que conforman la sociedad hondureña.

El desarrollo humano, debe ser la meta y el medio para lograr que la producción nacional se fortalezca y sea altamente competitiva. En realidad la competitividad económica en la actualidad depende cada vez más del conocimiento de la capacidad intelectual y de las destrezas productivas de las personas.

La inversión productiva debe ir de la mano con la inversión social para obtener avances sostenibles en el desarrollo nacional. La calidad debida de las mayorías debe mejorarse si se pretende competir y ser *eficientes* en el mundo actual.

Por otro lado, los mecanismos de mercado y la inversión del Estado debe complementarse y no considerarse excluyentes, como lo plantean ciertas posiciones dogmáticas actuales y que le han hecho mucho daño a países como Honduras.

La apertura *no ha debido* ser un corte brutal, sino un proceso gradual y combinado con la integración .

Los sectores productivos y toda la Sociedad de Honduras han sido *violentamente* expuestos a una competencia para lo cual, *no estaban* preparados y ello ha conducido a serios deterioros en la producción agraria e industrial.

El aperturismo total y desmesurado en lo agrícola ha creado serios desbalances entre la producción para la seguridad alimentaria y la destinada a las exportaciones, lo cual ha traído serios problemas de abastecimiento interno que no es compensado con la exportación de productos tradicionales o “no tradicionales” a mercados extraregionales. Pero además, los mecanismos de la llamada “modernización agrícola” han marginado más aún a los campesinos, que nunca aprendieron de funcionar, “Empresarios del Campo”, exponiéndoles a un proceso de competencia y de expulsión por los terratenientes y agravando así la migración del campo a la ciudad.

En cuanto al sector industrial, si bien algunas ramas se han modernizado y pueden competir en los mercados internacionales y regional, la gran mayoría se han quedado rezagados y su existencia se ve seriamente amenazada sino entra en un proceso de reconversión industrial acompañado con un proceso de modernización gerencial.

Los costos de la globalización y la apertura en la formación de bloques han sido muy grandes para una economía débil, como es la hondureña. Para el caso, al ponerse en vigencia el NAFTA, la tasa de las exportaciones de honduras al mercado norteamericano, disminuyó dramáticamente de 41.4% en el periodo 92/91 a 9.3% en el período 94/93.

Su aparato productivo no responde a los requerimientos actuales en cuanto a eficiencia gerencial, normas, técnicas y de calidad que exigen los mercados internacionales. El desarrollo social está en retraso, de acuerdo a los indicadores internacionales más recientes, que ubican a Honduras en el puesto 115 de Desarrollo Humano, solo seguido en las Américas por Haití. En fin, solo cambios internos profundos y

concertados pueden lograr una actualización y modernización de su economía.

Los tres frentes en los cuales hay que luchar son los siguientes:

Transformación social, mediante la elevación de la calidad de vida y las oportunidades de desarrollo social del conjunto de la población.

Transformación institucional, que consistiría básicamente en lograr un alto grado de eficiencia en el aparato del Estado y fortalecer su función estratégica fundamental de mediador y facilitador de las actividades de los distintivos grupos en una perspectiva nacional y de largo alcance.

Transformación productiva, que consiste no solo en la modernización del aparato productivo, sino a partir de la consolidación de los equilibrios macroeconómicos y el establecimiento de políticas en macroeconómicas que atienda en forma específica los problemas sectoriales del desarrollo, se establezca políticas para incorporar el conocimiento científico y tecnológico en la producción, que promuevan la educación y capacitación de los trabajadores, que refuerce la capacidad de negociación y de mercadeo internacional. Deben existir normas coherentes del manejo del problema de la energía y el transporte, así como para el desarrollo de las comunicaciones y el indispensable campo de la informática. Todo lo anterior debe vincularse a un manejo diferente del medio ambiente. En una reciente conferencia el presidente de Costa Rica, José María Figueres, señalaba las orientaciones que su gobierno pretende impulsar, y quizás con las particularidades del caso, pudiera aplicar para el caso de Honduras:

- a) Elevar la productividad del recurso mediante un sistema nacional de educación tecnológica que oriente la educación vinculándola con los sectores productivos;
- b) Elevar la calidad de la productividad nacional, estableciendo un plan de información masiva para entrenar a las personas en materia de calidad y a las empresas en normas internacionales;

- c) Mejorar la competencia en los mercados por medio de un consumidor instruido y de legislación apropiada, a fin de que la apertura no se convierta en un proceso de importación masiva de cualquier producto, sino en parte de un “consumo inteligente” de la población;
- d) Contar con un marco adecuado de concertación y acción. Las tareas de la transformación productiva requieren una autoridad ministerial rectora y concentrada en esas faenas, como es el Ministerio de Economía y Comercio y Secqlan, pero además requiere de mecanismos innovadores de concertación pública y privada, de carácter general, pero especialmente subsectorial, para tratar los problemas reales de la producción y;
- e) Promover una estructura productiva que integre al país en uno solo, mediante el fortalecimiento de la mediana y pequeña propiedad eficientes y su establecimiento en todos los rumbos del territorio nacional.

Para un país pequeño y débil, como Honduras, es vital consolidar la estabilización y reactivar su economía y concomitantemente profundizar y ampliar su participación en la integración centroamericana. Además debe realizar convenios bilaterales con otros países latinoamericanos y del resto del mundo desde la plataforma centroamericana, es decir, debe insertarse en la llamada globalización a partir del proceso regional de integración. Pero debe establecer claramente cuales han de ser sus preferencias en las relaciones con terceros y, en lugar de solo buscar solo la colocación de bienes y servicios, debe buscar las fórmulas para la inversión, la coinversión y la transferencia científica y tecnológica acordes con las políticas nacionales.

Finalmente: Creo que nos equivocamos, endemoniando en globo, lo que se llama “Neoliberalismo”.

Reconocemos, que los profundos cambios estructurales causaron - aunque de forma muy brutal - sacudir y despertar a los países encerrados en un modelo de desarrollo obsoleto.

Reconocemos, que el cambio era y es necesario e inevitable. Hay que aprovechar los nuevos retos eliminando estructuras incrustadas, altamente paternalistas, injustas e ineficientes.

La apertura, entonces abre el camino hacia la modernidad.

Solo, y contrario a los pregoneros del “Mercado Libre” como única fuerza reguladora, este proceso necesita la intervención del Estado, de un Estado inteligente y fuerte -más bien no grande- necesita, como ya se ha indicado, la Participación de la Sociedad Civil.

Solo así países - como Honduras - tienen un chance de sobrevivir como proyecto Nacional.

Capítulo XI

HACIA LA VERDADERA GLOBALIZACIÓN

Desde hace tiempo somos ya un solo mundo. Estamos en un mundo tan unificado e interdependiente, que nadie es soberano ni autónomo ni puede sentirse no afectado ni enteramente responsable de todo lo que tiene, sabe, sufre. Ya no hay nada que se pueda definir independientemente.

Todo está internacionalizado y en proceso dinámico. No hay ricos y pobres, sino enriquecidos y empobrecidos. No hay países simplemente ricos y pobres, sino colonizados, neocolonizados, oprimidos, dependientes.

A pesar de que estamos mundializados, nuestras estructuras mentales son aún fragmentarias, divididas en Estados nacionales.

Somos una sola familia, y la globalización actual no hace sino hacernos mas conscientes de la urgencia de vivir como una verdadera familia. El mundo es nuestra casa, el hogar de todos, y así como se da un incendio en la cocina y nos desentendemos como si eso fuese asunto de nuestro hermano que está en la cocina, así, no podemos dejar nuestro tercer mundo abandonado a su responsabilidad porque sea asunto suyo. Es asunto nuestro. Hoy más que nunca el mundo se ha hecho pequeño y es nuestra casa común, “soy humano y nada que sea humano me es ajeno”.

Ya no hay tercero, primero, ni segundo mundo, sino un solo mundo. El individualismo es absurdo tanto a nivel de personas como a nivel de Estados. Debemos hablar no solo de pecado social sino de pecado social mundial.

Combatir la división de este mundo y exigir que se combatan las desigualdades y la miseria es hoy el primer deber de todo ciudadano mundial, y es el deber más RADICAL Y REVOLUCIONARIO. Cualquier paso que demos en esa transformación, dentro de la línea de la justicia, será más eficaz y salvador para la vida de los pobres que todas las ayudas y proyectos de desarrollo con que se les quiera beneficiar. La beneficencia no dejará de tener un lado de injusto, siempre que de por caridad lo que es debido por justicia, y en cuanto legitime la injusticia del mundo el pecado mundial social permanecerá.

En América Latina tenemos un capital fabuloso de luchas, procesos, cuestionamientos y búsquedas que podemos compartir para enriquecer un mundo globalizado de auténtica vida humana, solidaria y llena de esperanzas.

BIBLIOGRAFIA

BETTO FREI

1998 Neoliberalismo: La nueva fase del capitalismo, Brasil

GONZÁLEZ CASANOVA PABLO

s/f "La Sociología de la Explotación" Editorial siglo XXI. México.

MONCADA JOSE

1994 La Globalización y sus repercusiones en el Ecuador. En documentos del seminario sobre "PROCESOS DE INTEGRACION. Riobamba.-1994.

MORENO HUGO

1997 Manuscrito, Riobamba 1997.

PROPUESTA 96

1997 LA MUNDIALIZACIÓN. síntesis y comentarios.

SANDOVAL ALEGRIA y TATIANA LOPEZ

1994 Mercosur y el caso chileno. En documentos del seminario sobre PROCESOS DE INTEGRACION. Riobamba.-1994.

SALGADO GERMANICO

1994 Pacto Andino y Procesos de Integración. En documentos del seminario sobre PROCESOS DE INTEGRACION Riobamba.-1994.

INDICE

Dedicatoria	5
Presentación.....	7
Introducción General	15
<i>Capítulo I</i>	
Clases y regiones en análisis de la Sociedad Contemporánea	19
<i>Capítulo II</i>	
La Mundialización	27
2.1 Que es la mundialización	27
2.2 El neoliberalismo y la globalización	29
<i>Capítulo III</i>	
Globalización y sus repercusiones en el Ecuador	31
<i>Capítulo IV</i>	
Versión global de los procesos de integración	45
<i>Capítulo V</i>	
La Comunidad Europea	47
<i>Capítulo VI</i>	
El Grupo Andino	51
<i>Capítulo VII</i>	
Estructura Orgánica funcional de Merco Sur	85

Capítulo VIII

El Proceso de integración Chileno103

Capítulo IX

Globalización e integración 121

Capítulo X

Perspectivas de los pequeños países en el proceso
de confirmación de bloques 125

Capítulo XI

Hacia la verdadera Globalización 135