

La Inserción de Brasil y México en sus Esquemas Regionales de Integración en el Contexto de la Globalización y el ALCA.

Víctor M. Soria

**Departamento de Economía y Miembro del INTAM, UAM-I
Miembro de la Red Eurolatinoamericana de Estudios para el Desarrollo CELSO FURTADO**

Esta comunicación tiene por objeto analizar el desempeño de la economía de Brasil y de México durante la operación del MERCOSUR y el TLCAN, respectivamente, en el contexto de la globalización y la política emanada del Consenso de Washington, la cual ha llevado a un modelo de crecimiento y estabilización con “desinflación competitiva”, con resultados negativos. La hipótesis es que este modelo propició, en buena medida, tanto la crisis Mexicana de 1994-1995, como la de Brasil de 1998-1999, y ha esterilizado el aprovechamiento de los beneficios de la integración e igualmente limitado el crecimiento económico y la lucha contra la pobreza. También se examinará la estrategia de Brasil y de México dentro de la negociación del ALCA, y algunos de los inconvenientes para las economías de estos países.

Ponencia a ser presentada en la III Conferencia Internacional de la Red de Estudios sobre el Desarrollo CELSO FURTADO, Rio de Janeiro, Brasil, 4-6 de mayo de 2004.

Introducción

La globalización económica actual se puede visualizar como la principal estrategia política del capitalismo para salir de la crisis del patrón de acumulación de corte "fordista", crisis que emergió a mediados de los años 1970s¹. La salida de la crisis capitalista ha desembocado en un nuevo régimen de acumulación cuyo objetivo es la valorización a escala mundial del capital financiero. El rasgo distintivo de los ingresos generados por las inversiones financieras es que constituyen créditos sobre la producción futura, es decir proporcionan un derecho a apropiarse de plusvalía y de partes del valor (Chesnais 2003: 48). Hoy en día, los principales actores del capitalismo mundial son, más que los grandes grupos industriales, las instituciones financieras no bancarias, las cuales no crean créditos sino que se consagran a rentabilizar los recursos líquidos que recaudan. Una de las principales fuentes de ingreso es la financiación de los déficits fiscales y externos así como la refinanciación de la deuda externa de los países subdesarrollados, lo cual deriva en una sustancial extracción del excedente económico de estos, condenándolos a la exclusión del desarrollo económico y social. Es así que de acuerdo con Chesnais (2003:50), de este régimen de acumulación dominado por lo financiero, se desprende un nuevo rasgo central:

La presión que se ejerce sobre la distribución entre salarios y beneficios y, al mismo tiempo, sobre el reparto de intereses y dividendos recibidos por los accionistas, por un lado, y beneficios reinvertidos en la empresa, por otro, afecta de tal forma a la inversión, al nivel de la demanda, de la producción y del empleo, que ese régimen sólo puede dar lugar a un crecimiento mundial lento, e incluso muy lento.

En América Latina este régimen de acumulación mundial se ha manifestado a través de llamado modelo de crecimiento y estabilización con "desinflación competitiva"², el cual ha constituido una de las principales causas de la crisis mexicana de 1994-1995 y la de Brasil en 1999. En el análisis del desempeño de las economías de estos dos países en los años noventa, se puede apreciar que los rasgos característicos del régimen de acumulación y modo de estabilización han sido los siguientes: a) un anclaje de la moneda local al dólar, lo cual ha llevado a un tipo de cambio sobrevaluado, el que a su vez genera déficits fiscales y externos de carácter duradero; b) elevadas tasas de interés real para atraer el capital extranjero necesario para financiar dichos déficits; c) políticas monetarias y fiscales de austeridad que inhiben el crecimiento económico y la creación de empleo productivo condenando a una parte sustancial de la población al empobrecimiento, y d) transferencia de buena parte del excedente al exterior y aumento de la dependencia financiera.

¹ La crisis estructural del capitalismo de mediados de los setenta propició, por una parte, un significativo esfuerzo de desarrollo tecnológico para racionalizar la producción, bajar costos, crear nuevos mercados y fuentes de ganancia y, por otra, acciones violentas para romper los "compromisos institucionalizados" plasmados en el Estado del bienestar (Hirsch 1996: 89).

² El adjetivo de "competitiva" se utiliza para convencer que dicha política llevaría a la reactivación de la producción, al aumento de la productividad del trabajo y a la disminución de la pobreza. La justificación afirma que una política de sobrevaluación del tipo de cambio tiene efectos similares a los de un progreso técnico *capital saving*, cuando las importaciones que promueve están concentradas en bienes intermedios y bienes de capital. Pero

Durante los años 1990s, con la liberalización económica y la conformación de los grandes bloques de la Tríada, el despliegue capitalista ha impulsado la multiplicación de acuerdos de integración regional muchos de los cuales han tomado la forma de acuerdos bilaterales entre economías subdesarrolladas y una economía fuerte. Aparte de los acuerdos bilaterales, en el continente americano sobresalen el Mercado Común del Sur (Mercosur, de aquí en adelante MR) entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, así como el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN) entre Canadá, Estados Unidos y México. Este último constituye el modelo estadounidense, como rival del modelo europeo, y que se caracteriza por una amplia temática que incluye no sólo el libre comercio de bienes y la inversión, sino también los servicios en los que destacan los financieros; además incluye entre otras, la propiedad intelectual, las compras de gobierno, las normas de origen y las medidas antidumping, como estrategia de amplia envergadura para facilitar la succión del excedente por parte Estados Unidos en todos los sectores dinámicos. A imagen y semejanza del TLCAN, Estados Unidos lanzó el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), para integrar a los 34 países del hemisferio americano, en un esfuerzo para consolidar el bloque regional y recomponer su hegemonía económica. Sin embargo, la experiencia del TLCAN, ha significado para México más una desintegración interna de sus sectores económicos en beneficio de los objetivos estadounidenses, por lo que el ALCA puede tener un impacto negativo para los países del hemisferio.

Es en este contexto que nuestro trabajo se propone analizar el desempeño de las economías de Brasil y de México durante su inserción en sus respectivos esquemas de integración regional, así como su estrategia frente a las negociaciones del ALCA. La hipótesis que surge del modesto desempeño de dichas economías es que no han sido capaces de tomar ventaja del crecimiento del comercio exterior proveniente de la integración regional, en vista, principalmente, del modelo de crecimiento y estabilización con ancla cambiaria frente al dólar. Dentro del modelo económico de Brasil y México, más sesgado a la estabilización neoliberal que al crecimiento, han jugado un papel importante el tipo de cambio sobrevaluado y la tasa de interés, variables que generalmente están ausentes en el análisis del nuevo regionalismo y de la geografía económica. El régimen de acumulación adoptado por Brasil y México en la etapa neoliberal se asemeja a una “economía casino”, extremadamente volátil e inestable, en la que los sectores productivos han perdido en buena medida su nivel de soberanía, en vista de la financiarización de la economía (Cf. P. Salama 1999).

como esta política va acompañada de liberalización económica y altas tasas de interés real, tiene efectos macroeconómicos destructivos y un elevado costo social (Cf. Salama 1999: 27).

De acuerdo con lo anterior esta comunicación se organiza en cinco secciones. En la primera se aborda el análisis de la integración regional y el crecimiento económico desde el ángulo de la Comisión Económica para la América Latina (CEPAL), la cual, en los años noventa, ha cambiado su posición, ahora más en línea con la política neoliberal, así como desde el enfoque crítico de Celso Furtado. En la segunda se analiza el modesto desempeño de la economía brasileña durante la vigencia del MR, así como la crisis brasileña de 1999 y la de ese esquema de integración. En seguida, en la tercera sección, se examina el pobre desempeño de la economía mexicana en el periodo del TLCAN a partir de la crisis de 1994-1995, así como los desequilibrios vinculados a dicho Tratado. En la cuarta sección se aborda brevemente la evolución de las negociaciones del ALCA, así como la estrategia de negociación de Brasil y México en dicho esquema. Finalmente se vierten algunas reflexiones finales a manera de conclusión.

1. Integración Regional y Crecimiento Económico

De acuerdo con la CEPAL, la necesidad de la integración regional provenía de los problemas causados por el sistema centro-periferia, la restricción externa y la insuficiencia de capital y tecnología. Esta visión consideraba la integración como un medio para fortalecer el desarrollo industrial. En la propuesta inicial de la CEPAL realizada en 1959, para la formación de un mercado común, se subrayaba la necesidad de la creación de industrias "que no existen aún, o que están en grado incipiente de desarrollo". (CEPAL 1998: 329-330).

Posteriormente, a fines de los años sesenta, la CEPAL constataba el lento crecimiento económico de la región y su baja capacidad para importar, por lo que atribuía a la integración económica un papel estratégico para diversificar las exportaciones hacia las manufacturas y así ampliar la capacidad de importar, reforzar la industrialización y salir del bajo dinamismo económico de la región. En este contexto, la integración económica formaba parte de una política de desarrollo más amplia, que debería incluir reformas estructurales para eliminar obstáculos internos al crecimiento. Además, se recomendaba el combinar el proceso de integración regional con la expansión y diversificación del comercio a otras partes del mundo, así como establecer una política común frente a los países desarrollados e instituciones financieras internacionales con vistas a obtener mejores condiciones para las exportaciones de la región (Tavares y Gomes 2000: 2).

El mercado común promovido por la CEPAL enfatizaba la aplicación del "principio de reciprocidad" en las relaciones económicas entre los países de la región, así como el reconocimiento de las "asimetrías" entre las economías de éstos. Se consideraba esencial que las importaciones que antes provenían del resto del mundo se adquirieran en otros países latinoamericanos en favor de un amplio esfuerzo de especialización y reciprocidad industrial. El país que recibiera estas

importaciones industriales debería cubrir las con exportaciones industriales propias, además de sus exportaciones primarias. Los países con mayor fuerza competitiva podían prevalecer en el mercado, pero en lugar de restringirlos era conveniente que estimularan sus importaciones del mercado común, acelerando el ritmo de eliminación y reducción de sus derechos aduanales o restricciones. Al mismo tiempo, los países rezagados en su fuerza competitiva tendrían que recibir una cooperación especial (Gurrieri 1982: 499).

El fracaso de los primeros esquemas de integración económica en América Latina³, no se debió sólo a las acciones de los países centrales y las instituciones financieras internacionales, sino principalmente a que la integración tal como fue concebida por la CEPAL, nunca fue efectivamente asumida por las elites gobernantes de la región. Los esfuerzos de integración tampoco fueron asumidos por las empresas nacionales que habituadas a la protección externa opusieron una fuerte resistencia. Por otra parte, las empresas transnacionales rechazaron el proceso de integración, ya "que preferían limitarse a actividades de búsqueda de renta en mercados nacionales muy protegidos en lugar de mejorar la eficiencia técnica de sus actividades racionalizándolas en el ámbito regional. (Guillén 2001: 364).

Es indudable que los factores estructurales y exógenos jugaron un papel significativo en la declinación y el fracaso de los primeros procesos de integración latinoamericanos⁴, sin embargo el acento debe ser puesto en los factores institucionales, instrumentales y sobre todo políticos. La debilidad y confusión instrumentales en vista de las insuficiencias institucionales y la falta de voluntad política, llevó no sólo a una falta de operatividad sino a involuciones en el esfuerzo de integración⁵.

La incompatibilidad de las estructuras nacionales con la concepción de la integración de la CEPAL y de las diferentes posibilidades de desarrollo, sumado a las diferentes decisiones de orden político de los Estados miembros también llevó a limitar el esfuerzo de integración económica. La heterogeneidad de las posiciones ideológicas, los diferentes sistemas políticos y de gobierno, así como lo que Grien (1994: 225) llama la "atonía de la voluntad política" que ha perdurado desde comienzos de la integración latinoamericana inhibió la eficacia de la integración regional.

³ Los principales esquemas de integración subregional fueron: la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el Grupo Andino (GRAN), y el Mercado Común Centroamericano (MCC).

⁴ Entre los factores estructurales sobresalen la desigual dotación de factores de producción entre los países, así como las drásticas fluctuaciones en las paridades cambiarias, en los ingresos, en la fiscalidad y en el crédito, que derivaron de las cambiantes tasas de inflación y que imposibilitaron cualquier esfuerzo de armonización. Entre los factores exógenos se pueden subrayar el proteccionismo de los países desarrollados, el deterioro de los términos de intercambio, el endeudamiento externo y la elevación de las tasas de interés, sobre todo en los años ochenta, así como la norteamericanización del comercio exterior del subcontinente.

⁵ Entre las causas instrumentales que llevaron al fracaso de los procesos de integración se pueden citar, entre otros: la excesiva orientación comercialista que limitó otros tipos de acuerdos, la inoperancia de los preceptos por falta de facultades de los órganos comunitarios, los obstáculos nacidos de la negociación producto por producto (en la ALALC), el antagonismo entre algunos esquemas de integración subregional (e.g. entre la ALALC y el GRAN), así como la incapacidad intrínseca de los instrumentos normativos para enfrentar la crisis de 1982 (Grien 1994: 372-375).

La creación de la UNCTAD recogió las concepciones de la CEPAL promovidas por Prebisch acerca de la integración, y estas ideas también pasaron a formar parte permanente del programa del Grupo de los 77, cuya lucha se mantendría vigente hasta la década de los ochenta. No obstante, con la hegemonía unipolar de Estados Unidos, y la emergencia de otros grupos regionales, la ampliación de las áreas de libre comercio en Europa y Asia, y la crisis de los años ochenta, la concepción de la CEPAL tendió a ser suplantada por las propuestas de los países centrales y la acción de las instituciones internacionales multilaterales (Tavares y Gomes 2000: 3).

También, las dificultades para proseguir la integración en los esquemas subregionales desembocó en la preferencia de negociación cada vez más con países industrializados, de manera que la política de desarrollo económico se orientó por los gobiernos al margen de la integración económica de la región (Konig 1984: 68).

Con respecto a los principales obstáculos de la integración regional Celso Furtado (1991: 281), expresa que en los esquemas regionales:

(...) se crean situaciones privilegiadas para los consorcios internacionales, que están en condiciones de planificar la propia expansión en escala regional, tales sistemas pueden conducir a formas de "integración" que prescindan de los centros nacionales de decisión o tiendan a desvirtuarlos. Actualmente se admite como más o menos evidente, que lejos de ser una simple cuestión de liberalización de comercio, el verdadero problema consiste en promover la creación progresiva de un sistema económico regional.

Para este autor (Ibid.: 282-283) el problema de la integración es:

(...) mucho menos la formación de un espacio económico unificado mediante una movilidad progresiva de productos y factores de producción, que de reorientación del desarrollo en el plano nacional hacia una articulación creciente de las economías nacionales en un todo coherente. Las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio son fruto tardío de la ideología de *laissez-faire*, al paso que el tipo de integración que podrá beneficiar a las economías latinoamericanas presupone un considerable avance en la planificación a nivel nacional (...) Es a partir de objetivos claros que será posible identificar los sectores de actividad en los que los beneficios de la integración – resultantes de economías de escala en la producción, ventajas locacionales de varios tipos o fenómenos de conglomeración-- son indiscutibles y pueden ser captados y repartidos entre el conjunto de las partes interesadas. En consecuencia, cabe admitir que los progresos del llamado movimiento "integracionista" continuarán siendo lentos y las decepciones en ese terreno frecuentes, mientras la planificación económica no se transforme en un eficaz instrumento de política en el plano nacional.

En vista de las profundas transformaciones de la configuración internacional traídas por la globalización⁶ y la formación de grandes bloques regionales, la CEPAL cambió su enfoque hacia la integración adaptándose a las nuevas circunstancias. En marzo de 1990 esta institución expresó que la tarea prioritaria del desarrollo económico de América Latina durante la década era "la transformación productiva con equidad". Se afirmaba que entre los elementos para salir de la crisis y acceder al desarrollo, "se destacan el grado de apertura que tenga el comercio internacional; la

⁶ De acuerdo con Celso Furtado (1999: 35), el actual proceso de globalización desarticula la acción sincrónica de la innovación técnica, del aumento de productividad y de la expansión del mercado, que en el pasado garantizaron el dinamismo de los sistemas económicos nacionales. En este ambiente, las empresas globalizadas tienden a apoyarse más en los mercados externos y a la vez, las iniciativas de los empresarios tienden a escapar del control de las instancias políticas. Se ha retomado, así, el modelo original del capitalismo, cuyo dinamismo se basaba en las exportaciones y en las inversiones en el exterior.

manera en que se maneje el exceso de endeudamiento, y la posibilidad que haya de acceder a tecnologías y conocimientos en condiciones que faciliten una transformación productiva asentada en la competitividad internacional" (CEPAL 1998: 858, que sintetiza el documento de marzo de 1990).

Posteriormente, en 1994, la CEPAL publicó su manifiesto, "el regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad". En el documento esta institución define el "regionalismo abierto" como:

El proceso que surge de conciliar la interdependencia nacida de acuerdos especiales de carácter preferencial y aquella impulsada básicamente por las señales del mercado resultantes de la liberalización comercial en general. Lo que se persigue con el regionalismo abierto es que las políticas explícitas de integración sean compatibles con las políticas tendientes a elevar la competitividad internacional, y que las complementen" (CEPAL 1998: 911, síntesis del documento de 1994)⁷.

En el contexto del regionalismo abierto, la pregunta que cabe hacerse, como expresa Guerra-Borges (2002: 239) es:

¿Cuál será la tendencia dominante en esta conciliación? El elemento a tomar en consideración para responder es la distribución del poder en el mundo. La liberalización comercial general indiscriminada es claramente el objetivo que persiguen las empresas transnacionales y los Estados de los países centrales, particularmente los de la Tríada, íntimamente asociados a ellas. Por consiguiente, la conciliación perseguida por los actuales gobiernos latinoamericanos se resolverá en dirección del predominio de la "interdependencia" con el mundo y no al revés"

Además, como expresa Raúl Conde (2000: 4), se afirma "por un lado la idea de la integración natural de economías que comparten fronteras, problemas comunes y estructuras productivas (supuestas o reales) complementarias y, por otro, se menciona la inevitabilidad de un despliegue de políticas de atracción de flujos de capitales internacionales". En este contexto, "integración natural y globalización financiera, constituyen dos hechos ineluctables que por lo mismo su coherencia debe ser cuestionada".

2. El Modesto Desempeño de la Economía de Brasil y su Participación en el Mercosur

2. 1. El Desempeño General de la Economía Brasileña Durante la Etapa Exitosa del Mercosur

A partir del gobierno de Collor de Mello (marzo de 1990 a septiembre de 1992), se instrumentó una importante ruptura con el modelo desarrollista de sustitución de importaciones, surgiendo el embrión de una nueva estrategia de desarrollo hacia afuera, que aprovechó tanto el clima internacional de liberalización comercial como la trayectoria de integración regional con Argentina iniciada desde 1985, y que cristalizó en 1991 con la constitución del MR. En este contexto, a partir

⁷Para favorecer el regionalismo abierto se requiere que los acuerdos de integración garanticen una liberalización amplia de sectores y mercados para reducir costos económicos derivados de acuerdos sectoriales restrictivos y de la polarización de inversiones, en aras de alentar la inversión, el progreso técnico y el aprovechamiento de economías de escala. Es necesario que el proceso integrador esté regido por normas estables y transparentes en relación a los requisitos de origen⁷, salvaguardias, derechos compensatorios y resolución de controversias, para garantizar un acceso efectivo al mercado ampliado (CEPAL 1998: 912-913). También se expresa que la extensión del tratamiento nacional a la inversión intrarregional, puede producir el efecto adicional de crear oportunidad de inversión en sectores previamente vedados, en particular en el de los servicios. (Ibid.: 914-916).

de 1990 se implementó un programa de liberalización comercial, bajando el arancel máximo de 105% a 35% en dos años, por lo que a fines de 1992 el arancel promedio había descendido a 21% (Agosin y Ffrench Davis 1993: 44). Simultáneamente, se implementó un programa de desregulación económica y privatización de empresas paraestatales con la finalidad de recuperar el nivel de las finanzas públicas y reducir al mínimo su papel impulsor de la industria brasileña (Sallum 1997: 14). No obstante, el Plan Collor fracasó en cuanto a conseguir la estabilización de la economía: aunque la inflación se redujo de 1,585% en 1990 a 475% en 1991, para el siguiente año repuntó a 1,149%, mientras que el PIB per cápita disminuyó 2.1% (Véase el Cuadro 1) La recuperación económica se inicia en 1993, pero la inflación en ese año alcanzó 2,489%, por lo que en 1994 el Plan Real, implementado en el último año del presidente Itamar Franco logra bajarla a 929%. Este Plan buscaba la estabilización rápida de los precios, para lo cual se establecieron las siguientes medidas drásticas de acuerdo con un compendio realizado por Brasilio Sallum Jr. (1999: 38):

a) mantener un tipo de cambio sobrevaluado frente al dólar para bajar la tasa de inflación y el abaratamiento de las importaciones; b) abaratamiento de divisas y ampliación de la apertura comercial para la renovación rápida del parque industrial y mayor competitividad de exportaciones; c) política de intereses altos para atraer el capital extranjero, mantener reservas cambiarias elevadas, financiar el déficit externo y reducir el nivel de actividad económica interna para evitar el crecimiento de las importaciones; d) realizar un ajuste fiscal progresivo de mediano plazo basado en la recuperación de la carga tributaria, en el control progresivo del gasto público y en reformas estructurales (seguridad social, tributaria y administrativa), para equilibrar definitivamente las cuentas públicas; e) no ofrecer estímulos directos a las actividades económicas, debiendo concentrarse el Estado en la preservación de la concurrencia a través de la regulación y fiscalización de las actividades productivas.,

Cuadro 1. Brasil. Principales Indicadores Económicos, 1991-2002

Concepto	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Población (millones)	147.1	149.4	151.5	153.7	155.8	157.9	159.9	161.5	163.7	165.5	168.5	171.0
1) Nivel de Actividad												
PIB precios 2002, en billones de Reales	998.5	993.0	1,041.9	1,102.9	1,149.5	1,180.0	1,218.7	1,220.3	1,229.9	1,283.5	1,301.6	1,326.5
PIB per cápita a precios 2002, en Reales	6,788	6,647	6,877	7,176	7,378	7,473	7,621	7,556	7,513	7,755	7,725	7,756
Inversión interna bruta como porcentaje PIB	18.8%	18.9%	19.2%	19.6%	19.2%	20.7%	20.7%	20.8%	19.5%	19.8%	19.4%	18.3%
Inversión extranjera directa Millones US\$	1,103	2,061	1,294	2,589	5,475	10,496	18,745	28,718	26,888	30,497	19,011	Nd
Desempleo, Porcentaje	5.2%	6.1%	5.7%	5.4%	5.0%	5.8%	6.1%	8.3%	8.3%	7.8%	6.8%	7.9%
2) Precios												
Índice precios consumidor, Tasa anual	% 475.1	% 1,149.1	% 2,489.1	% 929.3	% 22.0	% 9.1	% 4.3	% 2.5	% 8.4	% 5.3	% 9.4	% 14.7
3) Sector Público												
Balance fiscal, % PIB	-1.4%	2.2%	-0.3%	-1.4%	-4.9%	-3.8%	-4.3%	-8.0%	-10.4%	-4.5%	-7.0%	n.d
4) Sector Externo												
Exportaciones, % PIB	7.8%	9.2%	9.0%	8.0%	6.6%	6.2%	6.6%	6.5%	9.0%	9.3%	11.6%	nd
Importaciones, % PIB	5.2%	5.3%	5.9%	6.1%	7.1%	6.9%	7.4%	7.3%	9.3%	9.4%	11.1%	nd
Saldo cuenta cte, % PIB	-0.4%	1.6%	-0.1%	-0.3%	-2.5%	-3.0%	-4.1%	-4.5%	-4.7%	-4.1%	-4.6%	nd
Tipo de cambio RsUS\$	0.00	0.00	0.03	0.64	0.92	1.00	1.08	1.16	1.81	1.83	2.35	2.93
5) Deuda externa												
Pública, Millones US\$	94,624	93,441	90,616	87,334	95,131	93,662	85,710	95,367	100,681	92,358	93,182	nd
Privada, Millones US\$	29,286	42,508	55,110	60,961	64,124	86,274	114,287	146,277	140,788	143,799	132,885	nd

Fuente: CEI en base a Banco Central do Brasil, IBGE, Macrométrica y FMI.

El Plan Real permitió reforzar la recuperación económica iniciada en 1993, además de bajar la inflación y elevar el ingreso per cápita, hizo posible el aumento del consumo y la demanda

efectiva⁸. Se inicia un proceso de una lenta recuperación de la inversión privada, junto con una importante entrada de inversión extranjera directa (IED), lo cual promovió el crecimiento económico y el empleo, aunque la creación de empleos asalariados formales fue muy pequeña (Cacciamali 1998: 2).

En el gobierno de Collor de Mello se dio una inflexión hacia una política neoliberal y su estrategia embrionaria de desarrollo fue conservada en los gobiernos posteriores, sobre todo en cuanto a la apertura comercial y las privatizaciones, aunque se llevó a cabo con algunos titubeos. En la administración de Fernando Henrique Cardoso (FHC) se comienza a profundizar algunas “virtualidades desindustrializantes y desnacionalizantes” del programa liberal de integración (Sallum 1997: 16).

Los resultados del Plan Real, junto con el excelente desempeño de las exportaciones brasileñas al interior del MR, sobre todo entre 1994 y 1997 (que se analizan más adelante), le dieron al gobierno de Cardoso los grados de libertad para realizar algunas reformas estructurales de carácter neoliberal. Sin embargo, la naturaleza de las reformas y la política de estabilización diseñada sobre un tipo de cambio sobrevaluado, elevadas tasas de interés y la cobertura de los desequilibrios externo y fiscal con capital extranjero, hacia finales de 1998 mostraron sus límites y sentaron las condiciones para la crisis de 1999.

En resumen, el desempeño económico de Brasil en el período 1991-1997 fue muy modesto a pesar del elevado crecimiento del MR. Aun cuando las exportaciones intra Mercosur crecieron a una tasa del 26% anual, el PIB tan sólo creció a una tasa del 2.9% y el PIB per cápita lo hizo a una tasa del 1.3%. La inversión interna bruta, como porcentaje del PIB tuvo un aumento promedio de medio por ciento anual entre 1991 y 1995, y sólo en 1996 y 1997 tuvo un aumento anual de 1.9% con respecto a 1991. La drástica política de austeridad aplicada en esos años, si bien permitió bajar la inflación a un dígito a partir de 1996, inhibió el potencial de crecimiento a pesar del extraordinario crecimiento de las exportaciones y el incremento sostenido de la inversión extranjera directa, la cual pasó de 1,103 millones de dólares en 1991 a 18,745 millones en 1997. Como arriba se indicó, el modelo de estabilización neoliberal pronto estableció los límites de viabilidad de la economía brasileña la que se mostró altamente vulnerable a la volatilidad financiera externa.

2.2 El desempeño del Mercosur en su etapa de éxito

El MR tuvo un excelente dinamismo hasta antes de la crisis brasileña de 1998-1999, ya que el comercio intraregional pasó de 3,639 millones de dólares en 1990 a 10,057 millones en 1993,

⁸ El modelo de estabilización neoliberal permitió bajar la inflación a un dígito a partir de 1996 y permitió aumentar temporalmente el ingreso de los pobres. A esto se suma el incremento del gasto público en desarrollo social del Gobierno Federal que subió de 99 billones de reales en 1994 a 138 billones en 1999 (a precios de diciembre de 1999). La proporción de pobres urbanos bajó de 35% en el periodo 1990-94 a 27% en 1995-2000, mientras que la proporción de pobres rurales bajó de 67% a 57% entre esos mismos periodos (IPEA 2001: 9,10 y 22).

alcanzando un nivel de 2.7 veces; para 1997 el intercambio intra Mercosur se duplicó, llegando a 20,583 millones de dólares. Véase el Cuadro 2. Hacia 1995 Argentina absorbía casi 9% de las exportaciones brasileñas por lo que devino el segundo socio comercial de Brasil, después de Estados Unidos. Paralelamente, Brasil es el principal comprador de productos agropecuarios y manufacturados argentinos (Rodríguez 1997: 150).

Las exportaciones de los miembros del MR a otros países o bloques de países, tuvieron un dinamismo menor entre 1993 y 1998. Mientras las exportaciones intra Mercosur se doblaron, es decir, aumentaron 102%, las exportaciones fuera del MR aumentaron tan sólo un 38.7%,⁹ aunque a partir de la crisis brasileña de 1999 las exportaciones intra Mercosur empiezan a perder nivel, pasando desde 1999 a segundo lugar. Véase el Cuadro 2.

Países de Destino	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Var% 1993- 1998	Var% 2000- 2002
Total Intra Mercosur	10057	12001	14443	17030	20583	20349	15157	17699	15214	10058	102.3	-43.2
Total Extra Mercosur	43986	50113	56051	57969	62656	61007	58458	66887	72668	78454	38.7	17.3
Total General	54043	62114	70494	74998	83239	81356	73615	84586	87882	88511	50.5	4.6

Fuente: CEI en base a INDEC, SECEX, Secretaría Administrativa del Mercosur y Banco Central de Uruguay.

Las importaciones totales del MR se duplicaron entre 1993 y 1998 pasando de 45,843 millones de dólares a 95,287 millones (subieron un 107.8%), mientras que las provenientes de países fuera del Mercosur se incrementaron 103.5% en dicho periodo. Pero en 1999 las importaciones totales se desplomaron un 16.2% y siguieron cayendo entre 2000 y 2002 bajando un 31% adicional, hasta llegar a 59,741 millones de dólares. Véase el Cuadro 3.

En cuanto a la proporción de importaciones intraMercosur en 1993 esta era de 19.8% dentro del total de importaciones y para 1998 había aumentado a 21.5%, sin embargo a partir de 1999 la participación de los países miembros empezó a bajar, cayendo hasta 17.3% en el año 2002, lo cual indica que el MR dependió en esos cuatro últimos años cada vez más del abasto externo¹⁰. Véase el Cuadro 3.

Así, mientras el MR pudo incrementar el intercambio entre sus miembros entre 1990 y 1998, abría la posibilidad de una integración regional basada en un crecimiento endógeno, más que un crecimiento promovido por las exportaciones hacia los Estados Unidos. La fuerte expansión de la

⁹ Las exportaciones del MR a la Unión Europea todavía ocupaban el primer lugar en 1996, seguidas de las exportaciones a Estados Unidos, y en tercer lugar al propio MR, para 1998 el primer sitio correspondía a éste último y el segundo y tercero lugares a la Unión Europea y a Estados Unidos, respectivamente.

¹⁰ En cuanto a las importaciones que realizó el MR en el periodo 1993-1998, la Unión Europea conservó el primer lugar como proveedor, seguida, alternativamente por el abastecimiento intra Mercosur y el de Estados Unidos. A partir de la crisis brasileña de 1999 la Unión Europea siguió conservando el primer lugar, mientras los Estados Unidos pasaron al segundo lugar y las importaciones intra Mercosur cayeron al tercero.

inversión extranjera dentro del MR reforzaba la posibilidad de una integración orientada “desde dentro” (Marques-Pereira 1998:6). Sin embargo la crisis de este esquema de integración canceló esta posibilidad, cuando menos hasta la fecha actual.

Países de Destino	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Var% 1993 1998	Var% 2000 2002
Total Intra Mercosur	9086	11710	13995	17197	20491	20476	15426	17576	15331	10344	125.3	-41.1
Total Extra Mercosur	36757	46373	61755	66097	76389	74811	64459	69046	66294	49397	103.5	-28.4
Total General	45843	58083	75750	83294	96880	95287	79885	86622	81625	59741	107.8	-31.0

Fuente: CEI en base a Indec, SECEX, Secretaría Administrativa del Mercosur y Banco Central del Uruguay.

2.3 La Crisis Financiera de Brasil y el Impacto en su Economía y en el Mercosur

Aun cuando la crisis brasileña fue catalizada por el contagio proveniente de la crisis rusa de agosto de 1998, fue la fragilidad de la economía generada por la política de estabilización la causa principal de la crisis. Esta política ancló el tipo de cambio al dólar, propició la sobrevaluación de la moneda, el desequilibrio fiscal y del sector externo¹¹, así como elevadas tasas de interés para atraer las inversiones externas que a su vez cubrirían dichos desequilibrios, pero que no se pudo sostener cuando sobrevinieron la salida de capitales y los ataques especulativos al real.

El plan de salvamento de 41.5 billones de dólares, con fondos del FMI, el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y veinte gobiernos nucleados alrededor del Banco de Pagos Internacionales (BPI), tuvo como contrapartida un vasto programa de reducción de los déficits públicos. No obstante este primer programa no convenció a los inversionistas¹², por lo que después de las dificultades en el Congreso para aprobar las medidas propuestas y la decisión de Itamar Franco para decretar una moratoria de la deuda de su estado con el gobierno federal, la administración de Cardoso decidió dejar flotar el real en enero de 1999. El gobierno se comprometió frente al FMI a reducir la inflación en un 5% anual y a obtener un excedente primario del sector público entre 3 y 3.5% del PIB, contra 2.6% previsto en el plan inicial.

El desempeño del sector externo brasileño que había tenido un incremento continuo desde 1991, tanto al interior como fuera del MR, tendió a deteriorarse en 1998 y sobre todo en 1999, recomponiéndose en términos globales entre el 2000 y el 2002, pero no dentro del MR, a pesar del relanzamiento de éste en el 2000. La estrepitosa caída de las exportaciones brasileñas intra Mercosur entre 2000 y 2002 fueron compensadas con las exportaciones extra Mercosur.

¹¹ El déficit en cuenta corriente alcanzó una cifra récord de 34.6 billones en 1998, aun cuando las autoridades afirmaban que no era motivo de preocupación en vista de que estaba financiado en más de 50% por la inversión extranjera directa.

¹² A pesar del plan de salvamento del FMI, la desconfianza de los inversionistas no desapareció en vista de que la estabilidad del real necesitaba de una baja inflación lo que a su vez presionaría para mantener la sobrevaluación del tipo de cambio. Además los intereses netos sobre la deuda externa tenían un elevado nivel en 1998 (11.5 billones de dólares) así como los dividendos pagados al extranjero de 6 billones de dólares, hicieron dudar a los inversionistas de la bondad del plan de ajuste (Cordonnier 1999: 21).

En términos porcentuales, las exportaciones intra Mercosur tendieron a la baja cerca de 2% en 1998 y 23.6% durante 1999, mientras que las extra Mercosur bajaron 3.8% y 2.4% respectivamente (Véase el Cuadro 4). En 2000 el intercambio con los países del MR subió 14%, pero en el 2001 bajó 17.7% y en 2002 se desplomó 48%. En términos absolutos la caída de 4,422 millones de dólares intra Mercosur entre 2000 y 2002 fue compensada con el aumento de 9,698 millones en las exportaciones extra Mercosur en esos mismos años: Véase el Cuadro 4.

Países de Destino	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Var% 2000 2002
Argentina	1476	3040	3659	4136	4041	5170	6770	6748	5364	6233	5002	2342	-62.4
Paraguay	496	543	952	1054	1301	1325	1407	1249	744	832	720	558	-32.9
Uruguay	337	514	776	732	812	811	870	881	670	669	641	410	-38.7
Total Intra Mercosur	2309	4097	5387	5921	6154	7305	9047	8878	6778	7733	6364	3311	-57.2
Com.Andina	1194	1459	1645	1775	2115	1888	2530	2422	1752	2116	2529	2678	26.5
Chile	677	924	1110	999	1210	1055	1197	1024	896	1246	1352	1461	17.2
TLCAN	1847	8448	9294	10367	9640	10368	10688	11293	12256	15457	16613	18478	19.5
Canadá	464	402	455	501	461	506	584	544	513	566	555	782	38.2
Est. Unidos	624	6933	7843	8816	8683	9183	9276	9747	10675	13181	14190	15354	16.5
México	758	1114	995	1050	496	679	828	1002	1068	1711	1868	2342	36.9
U. Europea	10096	10774	10190	12202	12912	12836	14514	14748	13736	14784	14865	15113	2.2
Resto Mundo	15497	10092	10928	12281	14475	14295	15018	12774	12593	13748	16500	19321	20.5
Total Extra Mercosur	29311	31696	33168	37624	40352	40442	43947	42262	41233	47353	51860	57051	9.6
TotalGeneral	31620	35793	38555	43545	46506	47747	52994	51140	48011	55086	58224	60362	40.5

Fuente: CEI en base a SECEX.

Sin embargo, la crisis económica y financiera de 1999, no trastocó el bloque hegemónico en el poder, aunque el ala desarrollista del bloque tomó cierta fuerza¹³. Se observa, pues, que el bloque neoliberal continuó hasta el final del mandato de FHC¹⁴ como el principal tomador de decisiones y forjador de políticas públicas y en los primeros seis meses del gobierno de Luiz Inácio Lula da Silva, este no ha escapado de la hegemonía política liberal (Sallum y Kugelmas 2003: 5). La administración de Lula ha profundizado la política económica del segundo gobierno de FHC, cuando menos en tres aspectos: 1) un ajuste fiscal más fuerte y una política monetaria más rígida; 2) se retoma el programa de reformas interrumpido por Cardoso: la reforma de la seguridad social (de

¹³ De acuerdo con Eli Diniz (2000: 98-100), el segundo mandato de FHC se inició con la profundización de las disidencias internas en la base de sustentación del gobierno, al contrario de lo que ocurrió durante su primer mandato, cuando la gobernabilidad fue asegurada por el éxito de la estabilización vía el Plan Real. Uno de los ejes del debate fue la controversia “estabilización vs desarrollo” que tuvo lugar en mayo de 1999. En el debate se delinearon claramente dos corrientes: de un lado la visión “desarrollista”, abogando por una mayor participación del Estado en el estímulo a los sectores productivos y en la reglamentación y fiscalización de la competencia con el capital extranjero, además de la necesidad de una política industrial capaz de fortalecer las empresas nacionales y garantizar la recuperación y el crecimiento. De otro lado, la visión neoliberal que reclamaba la prioridad de la austeridad fiscal, la continuidad de las privatizaciones, así como la profundización de la internacionalización de la economía, el libre mercado y la disminución de la intervención estatal.

¹⁴ La gestión del primer gobierno de FHC se aproximó a lo que se denomina “fundamentalismo de mercado”, y acabó penalizando fuertemente al sector productivo, obligado a ajustarse aceleradamente a los niveles mundiales de productividad, así como ampliando el endeudamiento público y la fragilidad financiera de Brasil frente a las crisis financieras internacionales (mexicana, asiática y rusa). En el segundo gobierno se abandonó la política de ancla cambiaria y se estableció una rigurosa política fiscal, se obtuvo financiamiento del FMI en 2001 y 2002 que evitó la crisis cambiaria, y lenta e irregularmente el gobierno de FHC fue hacia una política “liberal desarrollista”. A pesar de los esfuerzos del gobierno el crecimiento económico fue muy bajo y el desempleo muy elevado, lo cual contribuyó a la victoria de Lula (Sallum y Kugelmas 2003: 7).

carácter liberal), la reforma tributaria, la reforma laboral y la autonomía del Banco Central; 3) a pesar de que en la campaña electoral Lula y el Partido de los Trabajadores (PT) prometieron hacer de la política social el centro de sus acciones, esta no se ha diferenciado de la del gobierno anterior. El programa de “Hambre Cero” hasta ahora es poco más que un “slogan publicitario”, dejando mucho que desear como realización concreta que anuncie con claridad una nueva fase de política social (Sallum y Kugelmas 2003: 10).

El gobierno de Lula enfrenta una situación paradójica: por una parte, sus esfuerzos para desactivar la oposición de empresarios y mercados financieros expresada en el proceso electoral, lo llevaron sobrerreaccionar por medio de un aumento del superávit primario de finanzas públicas de 4.25%, el mantenimiento de tasas de interés elevadas y la indiferencia frente a la sobrevaluación cambiaria, lo cual tiende a empeorar la situación económica y social. Por otra, aun cuando tuviera éxito en pasar en el Congreso las reformas estructurales, los grados de libertad que el desempeño de la economía le da al gobierno, comienzan a generar tensiones sociales las cuales será difícil de desactivar, a menos que haya un viraje hacia el populismo y la vinculación del gobierno con las masas. Lo peor sería que el viraje fuera hacia el autoritarismo (Sallum y Kugelmas 2003: 18-19).

2.4. La crisis actual del Mercosur

En vista de la caída en 1999 de cerca de 26% del intercambio intra Mercosur, en diciembre de 2000 la XIX Reunión del Consejo Mercado Común adoptó una Declaración Presidencial, en la que oficialmente se anunció el relanzamiento del MR. Aun cuando se contemplaba alcanzar metas comunes de convergencia macroeconómica, las medidas fueron mayormente de carácter puntual y estuvieron más de acuerdo con las necesidades coyunturales de cada país (Bouzas 2002).

A pesar de las medidas para el relanzamiento del MR, en 2001 se presentó una caída del 11.6% en el intercambio entre sus miembros, y un desplome de casi 34% en 2002. Véase el Cuadro 1. Aunque los cuatro países tuvieron un repunte en el 2000, todavía por debajo de 1998, en el 2001 caen todos y en 2002 también, excepto Paraguay que tuvo un aumento insignificante.

La crisis del Mercosur tiene causas múltiples, por una parte la evolución “dispareja” de sus dos miembros más grandes, sobre todo en relación a sus regímenes cambiarios, en vista de que Brasil mantuvo un tipo de cambio flotante desde 1999, mientras que Argentina mantuvo un tipo de cambio fijo hasta principios de 2002. En cuanto a la Argentina, su estancamiento desde 2000 y la crisis por la que todavía atraviesa, la indujeron a tomar una serie de medidas arancelarias y no arancelarias con el objeto de frenar sus importaciones y promover sus exportaciones; así mismo, Brasil aplicó varias medidas para administrar su comercio exterior. Esto llevó a la dispersión arancelaria con respecto al AEC, agravándose las controversias comerciales entre ambos países (BID/INTAL 2002: 22). Por otra parte, y de manera fundamental, las diferencias en objetivos y estrategias de Argentina

y Brasil respecto a su comercio exterior, así como la débil institucionalidad del esquema de integración, agudizaron la crisis del MR.

La pérdida de foco del proceso integrador se expresó nítidamente en el frustrado “relanzamiento” de mediados del año 2000. En lugar de enfrentar la implementación del arancel externo común, la mejora en la coordinación y conducción de las negociaciones comerciales externas, y el tratamiento de los impactos sectoriales provenientes de las turbulencias financieras, los miembros se enfrascaron en medidas puntuales que recogían demandas nacionales sin orden ni jerarquía de prioridades (Bouzas 2002: 4).

Otra interpretación en cuanto al *impasse* en el MR (BID-INTAL 2002), expresa que este tiene, en primer lugar, una clara dimensión política que puede ser puesta en términos muy simples: el MR no constituye, ni para Brasil, ni para Argentina, la única estrategia posible de sus economías en el escenario internacional. Brasil dispone de por lo menos dos opciones alternativas, la primera, busca insertarse en el mundo de forma autónoma; la segunda, intenta promover una alianza estratégica con los países de su entorno, con el objetivo de consolidar su liderazgo en la región y garantizar una proyección del país en el escenario internacional. En esta segunda opción el MR constituye una condición necesaria pero no suficiente, ya que necesitaría de la adhesión de los demás países de América del Sur. Esto constituye un condicionante que tal vez explica la baja predisposición de Brasil para consolidar el núcleo y la clara preferencia por el ejercicio de un liderazgo de carácter más informal, de bajo costo y poco intensivo en reglas e instituciones. Argentina, por su parte, también contempla como proyecto estratégico alternativo al MR, la posibilidad de una inserción autónoma en la economía mundial, parecida a la de Chile, que trata de reducir costos de importación, promover la especialización en pocos sectores, explorar nichos de mercados que demanden uso intensivo de mano de obra calificada, firmar acuerdos de libre comercio con el mayor número de socios posible, e intentar preservar un acceso preferencial al mercado brasileño.

El relanzamiento del Mercosur requiere del compromiso político de los gobiernos con el proceso de integración, concentrarse en un número pequeño de áreas, evitando la congestión de metas y objetivos. Tres son las áreas que debe privilegiarse de acuerdo con Bouzas (Ibid.) : a) cuestiones vinculadas con el acceso a mercados, b) la política comercial frente a terceros países, y c) mecanismos de creación de reglas e implementación de decisiones (Ibid.: 7). En cuanto a esto último, el BID y el INTAL (Ibid.: iii) sugieren que para reforzar la estructura institucional del Mercosur se requiere: i) la creación de comités técnicos; ii) la institución de un Tribunal Arbitral dotado de mayor independencia y que conceda una cierta estabilidad a sus miembros; iii) el establecimiento de plazos o de procedimientos tipo *fast track* para la incorporación de normas a los

ordenamientos jurídicos nacionales; y iv) la creación de un organismo común de defensa de la competencia.

3. El Desempeño de la Economía Mexicana Bajo el TLCAN

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) a través de su primera década de operación ha mostrado su cara real, guiado por las políticas económicas que condensa el llamado “consenso de Washington”. Si bien el comercio trilateral se ha duplicado y México es el que más ha crecido dentro de éste, tanto el modelo de estabilización económica con desinflación competitiva como el propio TLCAN han provocado graves desequilibrios macroeconómicos, sectoriales y regionales, que han desembocado en el incremento de un dualismo económico de nuevo cuño, la incapacidad para crear empleo formal, y el aumento de la pobreza. El modelo económico orientado al exterior no sólo es desequilibrante, sino que ha introducido el riesgo permanente de caer en crisis financiera.

3.1. El Desempeño agregado de la economía mexicana 1993-2002.

Los agregados económicos entre 1993 y 2002 muestran grandes desequilibrios, ya que mientras las exportaciones crecieron a una tasa anual de 12.4% y las importaciones a una de 10.8%, la demanda final tan sólo creció a una tasa anual de 4.2%, la formación bruta de capital fijo a una de 3.2%, el consumo privado a una tasa de 2.7%, y el consumo de gobierno a una tasa de 1.1%. El PIB (a precios de mercado constantes de 1993), tan sólo creció a una tasa anual de 2.8% entre 1993 y 2000, y en términos per cápita 1.3%, lo cual arroja un crecimiento anual muy modesto, que ha inhibido la creación de empleo. Véase el Cuadro 5.1.

La Cuenta de Generación del Ingreso en el periodo 1993-2001, muestra la gran brecha que separa al trabajo y al capital en la distribución del ingreso. En 1993 los sueldos y salarios más las contribuciones de patrones a la seguridad social llegaron a 34.8% del PIB, mientras que el excedente bruto de operación de las empresas alcanzó un 56.6% y el gobierno capturó un 8.6% en impuestos netos de subsidios. Para 2002 la situación de los asalariados empeoró, ya que perdieron un 2.3% del PIB mientras las empresas aumentaron 1.1% y el gobierno consiguió 1.2% más. Véase el Cuadro 5.2.

3.2 El TLCAN ha beneficiado más a la región de la frontera norte

La reubicación de la actividad industrial a favor de la frontera norte es reflejada por el cambio en la estructura porcentual del PIB. Mientras en la frontera norte su contribución al PIB subió de 21.95% en 1993 a 23.92% en 2001, o sea cerca de 2 puntos porcentuales, en la región “capital” conformada por el distrito federal y el estado de México, bajó poco más de 1%, de 34.27% en 1993 a 33.21% en 2001, descendiendo también en el resto de las regiones cerca de 1%, de 43.78% a 42.87% en esos

mismos años. Véase el Cuadro 5.3. Cabe mencionar que dentro de éstas últimas se encuentran las regiones del “centro” y del “centro norte”, las cuales progresaron juntas cerca de medio punto porcentual, mientras que las del “golfo centro”, el “pacífico centro”, el “pacífico sur” y el “peninsular” perdieron conjuntamente cerca de uno y medio puntos.

Cuadro 5. México. Indicadores Económicos 1993-2002								
5.1 Agregados Macroeconómicos de Bienes y Servicios 1993 y 2002 a Precios de 1993 (Millones de pesos y porcentajes)								
Concepto	1993	2002	Porcentaje Participación		% Anual			
			1993	2002	1993-02			
Oferta (Demanda) final de bienes y servicios	1497,055	2216,459	100.0	100.0	4.2			
Producto Interno Bruto a precios de mercado	1256,196	1611,666	83.9	72.7	2.8			
Importaciones	240,859	604,793	16.1	27.3	10.8			
Consumo privado	903,174	1151,029	60.3	51.9	2.7			
Consumo de gobierno	138,565	153,061	9.3	6.9	1.1			
Formación bruta de capital fijo	233,179	310,944	15.6	14.1	3.2			
Variación de existencias	30,597	49,839	2.0	2.2	5.8			
Exportaciones	191,540	551,586	12.8	24.9	12.4			
Fuente: INEGI: Dirección General de Contabilidad y Estadísticas Económicas, en www.inegi.gob.mx								
5.2 Cuenta de Generación del Ingreso 1993 y 2001. Estructura porcentual								
Concepto	1993	2001	Saldo					
Sueldos y salarios	32.9	30.8	-2.1					
Contribuciones sociales de los patrones	1.9	1.7	-0.2					
Total de remuneraciones a la fuerza de trabajo	34.8	32.5	-2.3					
Impuestos a la producción y al comercio exterior	9.5	10.2	0.7					
Menos Subsidios	-0.9	-0.4	0.5					
Excedente bruto de operación	56.6	57.7	1.1					
PIB a precios de mercado	100.0	100.0						
Fuente: INEGI, <i>Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas de Bienes y Servicios</i> , 1988-99 y 1996-01, Aguascalientes 2000, pp. 40-41 y 2003, pp. 40-41, respectivamente.								
5.3 Producto Interno Bruto por Regiones en Valores Básicos 1993 y 2001 a precios de 1993. Estructura porcentual								
Región	1993	2001	Saldo					
Capital	34.27	33.21	-1.06					
Frontera norte	21.95	23.92	1.97					
Otras regiones	43.78	42.87	-0.91					
Fuente: INEGI, <i>Sistema de Cuentas Nacionales de México. PIB por Entidad Federativa</i> , 1993-2000 y 1996-2001, Aguascalientes 2002, p. 26 y 2003, p.18, respectivamente. Entidades federativas agrupadas en regiones por V. M. Soria.								
5.4 Coeficientes de Exportación e Importación y Tasas de Participación en la Producción Bruta								
Concepto	Coefficiente Exportación		Coefficiente Importación		Participación Export.		Participación Import.	
	1991-1993	1994-1999	1991-1993	1994-1999	1991-1993	1994-1999	1991-1993	1994-1999
Agropecuario, extracción y manufacturas primarias ¹	0.1920	0.2601	0.0859	0.1233	23.68	15.78	10.12	8.12
Manufacturas intensivas en trabajo ¹	0.3382	0.5764	0.2154	0.3841	16.01	19.78	8.28	7.20
Manufacturas intensivas en capital ¹	0.1699	0.2921	0.4763	0.6124	20.43	22.18	57.88	51.59
Industria maquiladora ¹					39.88	42.27	23.72	33.09
					100.00	100.00	100.00	100.00
¹ Incluyen maquila.								
Fuente: Rosalinda Arriaga y José Luis Estrada (2002)								

3.3. El TLCAN y la especialización de la estructura productiva industrial

Aun cuando el cambio agregado en los sectores industriales es muy pequeño (0.6% del PIB) en el periodo 1993-2002, se está dando un cambio importante en la industria manufacturera más allá del aumento de 1.3% en su participación dentro del PIB, ya que a través de la influencia del TLCAN se está especializando en aquellas actividades en las que se tiene una ventaja comparativa. Dentro del sector manufacturero se observa un claro fortalecimiento, sobre todo en la industria textil, en la de productos metálicos, así como en la de productos metálicos, maquinaria y equipo (Trigueros 2000). Dentro de estos últimos, la industria automotriz es la que más ha contribuido al intercambio entre los tres miembros del TLCAN, llevando a cabo importantes cambios tecnológicos, así como una mayor especialización y eficiencia. La industria mexicana de autopartes ha incrementado sus exportaciones, incorporándose a redes de proveedores de las grandes armadoras, e introduciendo nuevos sistemas de control de calidad y nuevas tecnologías organizacionales (Ramírez 2001: 212-213).

En el Cuadro 5.4 se puede observar que los coeficientes de exportación e importación¹⁵ confirman la evolución esperada hacia un creciente grado de especialización de los grupos incluidos. Los sectores que registran mayores grados de avance en la exportación incluida la maquila son, en primer lugar las industrias intensivas en trabajo (pasan de 0.34 a 0.58) seguidas por las intensivas en capital (de 0.17 a 0.29). En el terreno de las importaciones destacan los coeficientes mayores a los de exportación para las industrias intensivas en capital.

Se puede afirmar que para un país como México, con abundante mano de obra, la mayor proporción de las exportaciones proviene de la combinación de las manufacturas intensivas en trabajo junto con la actividad maquiladora que pasan de 56% a 62% aproximadamente, aunque los intensivos en capital siguen teniendo un peso importante en el esfuerzo exportador con aproximadamente una quinta parte del total.

El Cuadro 5.4 muestra que las manufacturas intensivas en trabajo incrementaron su participación en las exportaciones en 3.77% entre 1991-93 y 1994-2000 mientras que las intensivas en capital lo hicieron en 1.75% y las maquiladoras en 2.39%¹⁶. En cambio, los sectores agropecuario y extractivo perdieron un 7.91% en dicho periodo¹⁷. En cuanto a la participación en las importaciones, destaca el

¹⁵ El coeficiente de exportación es la proporción de la producción que se destina a la exportación. El coeficiente de importación es la proporción de las importaciones en relación a la producción de la rama económica (Arriaga y Estrada 2002: 212).

¹⁶ En la industria maquiladora hay una considerable participación de las ramas de equipo y aparatos eléctricos, que representan una tercera parte del total de exportaciones. También destacan las ramas de equipo y aparatos electrónicos (14%), maquinaria y equipo no eléctrico que pasa de 6.4% en 1991 a 8.7% en 2000. El sector de prendas de vestir aumenta su participación del 6.4% a 8.7%, mientras que las autopartes oscilan en alrededor de 6% del total de exportaciones de la IME (Ibid.: 218-219).

¹⁷ Al interior del sector agrícola existe un patrón de especialización entre el subsector de cereales y oleaginosas y el subsector de legumbres hortalizas y varios. En las exportaciones el segundo sector cubre casi el total del valor exportado de la agricultura (93.4% en 1991 y 96.4% en 2000), indicando una total especialización. Las importaciones se dividen en cerca de dos terceras partes para cereales y oleaginosas y una tercera parte para legumbres y hortalizas (Ibid.: 216).

incremento de 9.37% de la industria maquiladora, teniendo como contraparte la disminución de los sectores agropecuario, extractivo y manufacturero.

3.4. El incremento del intercambio comercial en la región de América del Norte y el desempeño sesgado del sector exterior de México

El comercio trilateral entre los socios del Tratado ha tenido un desempeño favorable, ya que aumentó de 288,554 millones de dólares en 1993 a 603,503 en el año 2002, o sea un 209% de incremento, en buena parte impulsado por el gran peso de la economía estadounidense, que ha ampliado sus importaciones de los otros dos socios de 52.28% en 1993 a 57.21% en 2002, mientras que sus exportaciones han declinado de 46.32% en 1993 a 40.71% en 2002.

En el caso de México, sus exportaciones se han incrementado de 14.84% del comercio trilateral total en 1993 a 23.66% en 2002, mientras que las importaciones subieron de 16.10% a 18.41% en esos mismos años, lo cual refleja que la economía mexicana ha logrado obtener un superávit comercial dentro del TLCAN. Canadá exportó un 38.84% en 1993 y 35.63% en 2002, mientras que sus importaciones bajaron de 31.62% en 1993 a 24.38% en 2002.

Aun cuando, dentro del TLCAN México ha obtenido un superávit a partir de 1995 con sus dos socios, tiene un déficit con el resto del mundo¹⁸ en vista de que las importaciones de bienes intermedios y de capital traídas de países fuera del TLCAN por las transnacionales que operan en México, han llevado a un déficit comercial. En números absolutos el superávit comercial de México con sus socios del TLCAN fue de 31,682 millones de dólares en el año 2002 y el déficit con el resto del mundo ascendió a 39,679 millones de dólares, arrojando un saldo negativo en la balanza comercial de 7,997 millones¹⁹. Véase el Cuadro 6.

Por otra parte, el desempeño del sector externo de México y su relación con los sectores productivos es insatisfactorio, en vista de que los productos exportados contienen un elevado porcentaje de insumos importados. En la industria maquiladora, el porcentaje de importación por cada dólar de exportación ha tendido a subir en el periodo del TLCAN: alcanzó el 75.2% en 1993, 84.2% en la crisis de 1995 y 76% en 2002. Los insumos totales importados, asociados a la exportación, subieron significativamente de 37 centavos por cada dólar exportado en 1993 a 54.2 centavos de dólar en 1998. Sumado a esto la importación de bienes de capital por empresas exportadoras, hizo subir la dependencia a 58.6 centavos por cada dólar exportado en 1998. Véase el Cuadro 6. En el caso de la producción para el mercado interno, la dependencia de importaciones

¹⁸ México importó del resto del mundo 18,896 millones de dólares en 1993 y 57,808 millones en 2002, o sea un aumento de 305.9%, reflejando esto una tendencia a la diversificación de sus importaciones. En cambio, las exportaciones de México al resto del mundo fueron 7,412 millones de dólares en 1993 y 14,941 millones en 2002, es decir un aumento de 201.6%, lo cual indica un déficit comercial con el resto del mundo a diferencia del superávit que obtiene dentro del TLCAN (Secretaría de Economía con datos del Banco de México).

también ha subido de 5.24% en 1993, a 15.28% en la crisis de 1995, situándose en 10.40% en el 2002²⁰. Todo esto nos lleva a la hipótesis de la “maquilización” de la economía mexicana, a pesar de la justificación oficial y de las grandes corporaciones acerca de las bondades del TLCAN²¹.

Cuadro 6. MEXICO. Comercio Exterior 1993-2002										
Millones de dólares										
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002 p/
Exportaciones	51,886	60,882	79,542	96,000	110,430	117,460	136,391	166,455	158,443	160,682
Maquiladoras	21,853	26,269	31,103	36,920	45,166	53,084	63,854	79,467	76,881	78,041
Resto	30,033	34,613	59,079	59,080	65,264	64,376	72,537	86,988	91,562	82,641
Importaciones	65,366	79,346	72,453	89,469	109,808	125,373	141,975	174,458	168,396	168,679
Maquiladoras	16,443	20,466	26,179	30,505	36,332	42,557	50,409	61,709	57,598	59,296
Resto	48,923	58,880	46,274	58,964	73,476	82,816	91,566	112,749	110,798	109,383
Bienes intermedios										
Asociados a exportación	24,388	31,299	40,753	49,675	59,403	67,830	78,358	96,096	86,778	85,928
No asociados a exportac.	22,080	25,215	17,668	22,214	25,963	29,105	30,911	37,541	39,371	40,580
Balanza Comercial	-13,480	-18,464	7,089	6,531	622	-7,913	-5,584	-8,003	-9,953	-7997
Maquiladoras	5,410	5,803	4,924	6,415	8,834	10,527	13,445	17,758	19,283	18,745
Resto	-18,890	-24,267	2,165	116	-8,212	-18,440	-19,029	-25,761	-29,236	-26,742
Sin Exp.Petróleo	-20,899	-25,909	-1,334	-5,123	-10,700	-15,048	-15,512	-24,386	-22,752	-22,474
Porcentaje										
Importación/Exportación	126.0	130.3	91.1	93.2	99.4	106.7	104.1	104.8	106.3	105.0
Maquiladoras	75.2	77.9	84.2	67.5	80.4	80.2	78.9	77.65	74.9	76.0
Insumos importados										
asociados a exportación	37.3	39.4	56.3	55.5	54.1	54.2	55.2	55.1	51.5	50.9
Bienes capital										
asociados a exportación	3.2	2.9	4.2	4.3	4.5	4.4	nd	nd	nd	nd
Total asoc. exportación	40.5	42.3	60.5	59.8	58.6	58.6	nd	nd	nd	nd

p/ Cifras preliminar
 Fuente : Grupo de trabajo integrado por el Banco de México, el INEGI, el Servicio de Administración Tributaria y la Secretaría de Economía; Banco de México, Informe anual 1998, p.59. para datos de bienes de capital asociados a exportación 1993-1998.

3.5 Efecto en los mercados de trabajo, en el desempleo y en la pobreza

Como puede observarse en el Cuadro 7, la creación de empleo formal en nueve años del TLCAN, fue de 2,862,000 puestos, cifra que está muy alejada del aumento de la población ocupada, que ascendió a 5,328,000, por lo que se acumuló un déficit de 2,466,000 puestos. La población total se incrementó en 12,674,000 personas entre 1993 y 2002 y tomando en cuenta una tasa de participación cercana a 55%, se deberían haber creado 6,970,700 puestos de trabajo, pero en vista de que sólo se crearon 2,862,000 puestos formales, el déficit más real es de 4,108,700 puestos, cuya absorción ha quedado a cargo de los sectores informales.

Analizando los datos del INEGI sobre el empleo, se constata una gran brecha entre la población ocupada total y la población ocupada remunerada, como puede verse en el Cuadro 7, la población

¹⁹ Las cifras del déficit con el resto del mundo aquí mencionadas difieren de las expresadas en la nota de pie anterior, en vista de la diferente fuente de los datos.

²⁰ El porcentaje se calculó dividiendo las importaciones con exclusión de la maquila, entre el PIB neto de exportaciones, ambos en términos de dólares corrientes. La vertiginosa carrera de las importaciones para el consumo interno menoscaba la producción para el mercado mexicano. Los bienes importados que van al consumo aumentaron 270% de 1993 a 2000.

²¹ Se argumenta que entre 1994 y 1999 “la mayor actividad comercial se ha traducido en un considerable incremento del superávit exportador que pasó de 27.3 miles de millones de dólares (mmd) a 51.8 mmd. Ello ha permitido a la economía mexicana una mayor disponibilidad de bienes y servicios del exterior” (Banamex 2000: 322). Si bien el superávit de exportación permite financiar en parte las compras al exterior, la participación de importaciones asociadas a las exportaciones subió de 51% en 1993 a 55.34% en 2002.

no remunerada oscila entre el 18 y el 20%²², lo cual lleva aparejada la nula calidad de los puestos de trabajo no remunerado. Otro dato significativo es la proporción entre los trabajadores ocupados y los no asegurados, la cual durante la crisis de 1995 llegó a 64%, proporción que se fue reduciendo hasta 59.8% en el año 2000 en vista de la recuperación económica a partir de 1996. Pero en vista de la recesión económica actual el porcentaje subió hasta 61.4% en 2002. Véase el Cuadro 7.

Año	Personal Ocupado	Personal Remunerado	Personal Asegurado			Total Personal Asegurado	Personal No Asegurado	% No Remunerado	% No Asegurado
			IMSS	ISSSTE	Otras Inst.				
1993	34,643	27,467	9,902	2,077	577	12,556	22,087	20.7	63.7
1994	34,976	28,166	10,086	2,129	517	12,732	22,244	19.5	63.5
1995	33,353	27,347	9,332	2,165	504	11,991	21,362	18.0	64.0
1996	34,569	28,270	10,142	2,184	526	12,852	21,717	18.2	62.3
1997	36,926	29,347	10,753	2,204	582	13,539	23,387	20.5	63.3
1998	38,242	30,635	11,507	2,248	600	14,355	23,887	19.9	62.5
1999	38,757	31,407	12,207	2,290	597	15,094	23,663	19.0	61.0
2000	38,983	31,576	12,732	2,321	619	15,672	23,311	19.0	59.8
2001	39,362	31,489	12,374	2,351	604 p/	15,329	24,033	20.0	61.1
2002	39,971	31,977	12,425	2,386	607 p/	15,418	24,553	20.0	61.4

Fuente: INEGI, Estadísticas sociodemográficas. Indicadores de empleo y desempleo; INEGI, Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 2000, Aguascalientes, 2001; Banco de México, Informe anual 2000.

El subempleo y el desempleo se mantienen elevados durante la vigencia del TLCAN. La tasa sube a 25.7% en la crisis de 1995 y se mantiene arriba de 25% en 1996, comenzando a bajar en 1997 hasta descender a 18.9% en 2000. En los años de recesión 2001 y 2002 el porcentaje es muy similar al del año 2000, alcanzando 18.9 y 18.0 respectivamente (Banco de México, Informe Anual 2002).

En vista de las elevadas tasas de subempleo y el estancamiento del empleo formal, la pobreza ha aumentado durante los años de operación del TLCAN. De acuerdo con Julio Boltvinik y Enrique Hernández-Laos (1999: 91) la incidencia de la pobreza en 1994 era de 66% sobre la población total, mientras que para 1998 había aumentado a 72%. Con una medición reciente de la pobreza realizada por Araceli Damían (2003), sobre la base de la Encuesta Nacional de Ingreso-Gasto de los Hogares 2002, el 81.6% de la población está constituida por pobres de acuerdo con el gasto en alimentos y el 51.5% son pobres por falta de patrimonio.

3.6 Los Efectos Nocivos del Modelo de Estabilización con Desinflación Competitiva y el TLCAN

Este modelo, que entró en operación en 1989, una vez renegociada la deuda externa y reabierto el flujo de capital externo a México, básicamente consiste en fijar al dólar como ancla nominal del peso, cuyo resultado es la tendencia a la sobrevaluación del tipo de cambio a favor de la moneda mexicana, lo cual lleva al desequilibrio de la balanza comercial en vista de que favorece las

²² Las cifras de la población ocupada total provienen de la Encuesta Nacional de Empleo, mientras que las de la población ocupada remunerada vienen del Sistema de Cuentas Nacionales, Cuentas de Bienes y Servicios.

importaciones y frena las exportaciones. A la vez se establecen tasas de interés reales positivas y atractivas para el capital extranjero de cartera, el cual es utilizado para cubrir el déficit externo, cuyo elevado servicio alimenta la reproducción del esquema. El control de la inflación se ejerce no sólo a través de la política cambiaria sino también mediante una política fiscal y monetaria restrictiva que frena la inversión nacional y la creación de empleo.

El problema de este modelo, es que preserva latente el riesgo de crisis financiera, el cual se convierte en realidad cuando los recursos de cartera son retirados abruptamente del país. Los ejemplos más fehacientes de los peligros y excesivos costos de este modelo de estabilización, son las crisis financieras de México en 1994-1995 y la de Brasil en 1998-1999.

3.7 El desequilibrio externo reaparece y aumenta la vulnerabilidad financiera

En los años siguientes a la crisis de 1994-95 las exportaciones mantuvieron su tendencia creciente, pero el peso comenzó otra vez a sobrevaluarse en vista de que se vuelve al modelo de estabilización por medio del tipo de cambio como ancla del sistema de precios²³. El déficit en cuenta corriente que en 1995 y 1996 se mantuvo bajo, comenzó otra vez su ascensión a partir de 1997, alcanzando entre ese año y el 2002 una media anual de 14,660 md. En suma, otra vez se ha presentado un significativo desequilibrio externo alimentado por el modelo de estabilización.

Los desequilibrios del sector externo han sido cubiertos en buena parte con la inversión extranjera en cartera (IEC). Esta sólo disminuyó 9,715 millones en 1995, reiniciando su entrada en 1996, acumulando entre ese año y 1999 un total de 31,637 md. Con el comienzo de la recesión en septiembre de 2000 tuvo saldos negativos en ese año y en el 2002. De cualquier manera, la IEC acumulada en el mercado accionario siempre ha tenido saldos positivos aún en 1995 en que bajó a 24.5 mmd, alcanzando un pico elevado en 1999 (66.7 mmd), lo mismo que algunos meses de los años 2000 (67.2 mmd en agosto), 2001 (63.7 mmd en mayo) y 2002 (66.9 mmd en marzo) de acuerdo con el Banco de México (Informe Anual 2002, Cuadro A64, con datos de la BMV).

4. Las Estrategias de Brasil y México Frente al ALCA

El proceso de negociación ha realizado avances, los cuales se plasmaron en un primer borrador del “Acuerdo ALCA” presentado en la sexta Reunión Ministerial celebrada en Buenos Aires en abril de 2001, y ratificada su publicación por la Tercera Cumbre de las Américas realizada en Québec en abril de 2001. El borrador revela una continuidad entre el TLCAN y el proyecto del ALCA en vista de que reproduce el modelo (Saavedra 2003: 57).

²³ De acuerdo con Lecuona (1996:94, citado por Toledo 1996:2), “la creciente apreciación real del peso fue compatible con el crecimiento de las exportaciones, porque se concentraron en las grandes empresas transnacionales productoras de bienes intensivos en mano de obra y en las maquiladoras, pero fue un factor que no pudieron remontar la mayoría de las empresas mexicanas dada la carencia de tecnología, sistemas de organización, mercadeo y cultura empresarial”.

El proceso de negociación dentro del ALCA siguió avanzando, ya que en julio de 2002 el presidente de Estados Unidos, George W. Bush promulgó la ley de Autoridad de Promoción Comercial (TPA por sus siglas en inglés), declarando “que le permitirá a su país concretar el acuerdo de libre comercio con Chile, buscar un acuerdo comercial con Centro América y avanzar hacia la creación del ALCA prevista para el año 2005” (CESI, Informe ALCA, No. 1, agosto de 2002). Además, en la Séptima Reunión Ministerial celebrada el 1 de noviembre de 2002 en Quito, Ecuador, se aprobó la publicación del segundo borrador del Acuerdo del ALCA. También las propuestas de reducción arancelaria para bienes, servicios, compras gubernamentales e inversiones quedó terminada en febrero de 2003²⁴, los pedidos de mejoras de las ofertas de bienes serían terminadas en junio de 2003, mientras que las ofertas revisadas se presentarían a partir del 15 de julio de 2003 (CESI, Informe ALCA, No.4, noviembre 2002).

Sin embargo, en la última reunión ministerial celebrada en noviembre de 2003 en Miami, afloraron divergencias serias entre los negociadores adscritos al MR y los de Estados Unidos, dando lugar a una decisión “forzada” que prevé dos niveles, uno básico que abarcaría a todos los países y otro más elevado que incluiría también los temas en los que Estados Unidos y Canadá han puesto mayor interés, junto con otros 12 países (incluido México). Estas divergencias han continuado, por lo que las negociaciones celebradas en Puebla, México, el pasado febrero y las realizadas en Buenos Aires en marzo pasado, han estado signadas por falta de acuerdo, motivo por el que se ha pospuesto la ronda de Puebla en abril de 2004.

4.2 La posición de Brasil y del MERCOSUR frente al ALCA

Tanto los países del MR como los Estados Unidos, han mostrado desde hace tiempo interés por el incremento de sus relaciones económicas. De hecho el primer convenio internacional del MR fue el Acuerdo de Consulta sobre Comercio e Inversiones firmado en Washington en 1991 y conocido como el “Acuerdo del Jardín de las Rosas” entre los países del MR y Estados Unidos del tipo 4+1 (Laens y Osimani 2001: 233).

Los países del MR han sostenido relaciones económicas importantes con los países del ALCA, por lo que desde un principio han participado en las negociaciones de éste último, aun cuando el bloque ha mostrado una posición a menudo contraria a las propuestas estadounidenses. El intercambio del MR con los países del ALCA ha alcanzado casi una tercera parte de su comercio total, y las

²⁴ Estados Unidos propuso eliminar los aranceles sobre 56% de los productos agrícolas a la fecha en que el ALCA entre en vigor, aunque podría tardar más de diez años para los más protegidos. A su vez, la oferta estadounidense prevé una desgravación para la Comunidad del Caribe (CARICOM) del 85%, del 64% para América Central, del 68% para la Comunidad Andina, mientras que para el MR sólo del 50%. En cuanto a subsidios agrícolas, la negociación será llevada dentro de la Organización Mundial de Comercio (OMC), por lo que Estados Unidos mantendrá los subsidios a sus agricultores. También ofrece eliminar todos los aranceles a productos textiles cinco años después de la firma del Acuerdo, y suprimiría inmediatamente los aranceles que gravan las importaciones de acero, madera, energía y equipos eléctricos entre otros, y en 2015 eliminaría las tasas del 65% de los bienes de consumo e industriales que entran al país. En cambio el MR presentó una oferta conjunta de desgravamiento para bienes y productos que cubre un 62% del comercio hemisférico, incluyendo el sector agrícola. En materia de servicios se hizo un preámbulo común pero las

exportaciones del MR a Estados Unidos subieron de 17.2% en 1993 a 19.5% en 2000 y a 20.6% en 2002, mientras que las importaciones aumentaron de 18.8% del total en 1993 a 20.9% en 2000 y a 23.8% en 2002, aun cuando en este último año bajó en términos absolutos en vista de la crisis del MR (Soria 2003, Cuadros 1 y 2).

Los miembros del MR también sostienen importantes relaciones comerciales con la Unión Europea, y el interés de ésta ha aumentado en vista del lanzamiento de las negociaciones del ALCA. El MR sostiene actualmente negociaciones con ambos esquemas, las cuales coinciden incluso en el plazo establecido para la culminación de uno y otro proceso en el año 2005, lo cual muestra el papel estratégico del MR para la UE²⁵ (Laens y Osimani 2001: 240). El MR ha tenido un importante intercambio comercial con la UE, el cual ha estado por arriba del sostenido con Estados Unidos. Las exportaciones del MR a la UE llegaron a un 26.7% del total en 1993, y aunque bajaron a 23.3% en 2001, todavía son superiores a las enviadas a Estados Unidos, en tanto que las importaciones han tenido un ritmo creciente de 23.6% del total en 1993 a 25.8% en 2002 (Soria 2003, Cuadro 1 y 2).

La posición del Mercosur en relación al ALCA busca mantener la identidad del esquema y evitar ser diluido en el proceso de negociación de este último, por lo cual el Mercosur ha luchado por el reconocimiento como bloque unitario. Así, en la tercera Reunión Ministerial de Bello Horizonte en 1997, se acordó que el ALCA puede coexistir con los acuerdos bilaterales y subregionales existentes, pero que el ALCA será un compromiso único comprensivo (*single undertaking*). Las principales divergencias entre el Mercosur y las posturas de Estados Unidos en el ALCA han sido sobre los temas de dumping y subsidios agrícolas, barreras fitosanitarias y defensa de la competencia, apertura de servicios y sobre la propiedad intelectual.

De acuerdo con Blanco y Zabudovsky (2003: 16), la negociación de acceso a mercados es muy compleja en vista de que:

Los intereses defensivos son muy importantes, mientras que los ofensivos, al menos en lo que a aranceles no agrícolas se refiere, no parecen ser cruciales. De todos los participantes en el proceso del ALCA, después de Centroamérica, el MERCOSUR es el que tiene un menor porcentaje de exportaciones no agropecuarias (68%). Adicionalmente, sus exportaciones enfrentan en general, aranceles relativamente reducidos, sobre todo en los mercados de Canadá y E.U.: 2.71 y 2.75 por ciento respectivamente. Esto se debe a la importancia de sus exportaciones de las industrias aeronáutica, automotriz, de la celulosa y de aluminio, las cuales están exentas o pagan aranceles muy bajos en los mercados de estos dos países. (...) Eso implica que desde el punto de vista exportador, los únicos mercados en los que el MERCOSUR enfrenta aranceles promedio importantes son la Comunidad Andina, el Caribe y México con 11.1, 9.9 y 14.5 por ciento respectivamente.

ofertas por separado Argentina y Brasil harían la presentación en abril de 2003 y Paraguay y Uruguay ya hicieron una oferta inicial (CESI, Informe ALCA, No. 7, marzo 2003).

²⁵ Existe un Acuerdo Marco de Cooperación Interregional UE/MR firmado en 1995, cuyo objeto es: fomentar el incremento y diversificación de sus intercambios comerciales, preparara la ulterior liberalización comercial progresiva y recíproca de estos, así como fomentar las inversiones y la cooperación en áreas de energía, medio ambiente, ciencia y tecnología. En noviembre de 1999, en la reunión del Consejo de Cooperación UE/MR, se constituyó un Comité de Negociaciones Birregionales, comenzando el proceso en el 2001, avanzando con la presentación de la oferta de la UE en julio de 2001 (Laens y Osimani 2001: 242).

En cuanto a los bienes exportables de los miembros del TLCAN hacia el MR, los aranceles de éste son elevados: 12.7, 11.2 y 15.1 por ciento para Canadá, E.U. y México, respectivamente. Los productos automotrices y electrónicos que tienen un peso importante en las exportaciones del TLCAN, enfrentan aranceles elevados en el MR.

En la negociación del ALCA la visión de Brasil ha sido más autónoma que la de los otros países del MR, sobre todo frente a la posición de Estados Unidos, tanto porque es el país “pivote” del esquema sudamericano en vista del mayor tamaño de su economía, como por su inserción en el comercio internacional al que dirige sus exportaciones en mayor proporción que dentro del propio MR. En vista del relevante papel que juega su mercado interno, el patrón de especialización de Brasil apunta a una estrategia más diversificada, basado tanto en las ventajas comparativas tradicionales como en las dinámicas. En los hechos, la estrategia de Brasil se ha traducido en dilatar la apertura de su mercado interno a la competencia de los países desarrollados (Laens y Osimani 2001: 227). No obstante, Brasil aspira a ejercer cierto liderazgo sobre la región sudamericana, que le permita proyectarse como el núcleo de una red de intercambios a nivel del continente. Dentro de esa aspiración, en 1993 Brasil trató de conformar un área de libre comercio sudamericana (el ALCSA). Es en este contexto que la posición de Brasil lo ha llevado a cuestionar el liderazgo de Estados Unidos y a la vez, tener una relación privilegiada con la Unión Europea (Ibid.: 228).

En la primera semana de septiembre de 2002 se realizó en Brasil un plebiscito sobre la actitud que debería tomar frente al ALCA. Participaron más de 10 millones de personas y el 17 de septiembre los resultados fueron: el 98.94% de los votantes expresó que Brasil no debe firmar el tratado del ALCA, mientras que el 95.94% indicó que Brasil no debe seguir en la mesa de negociaciones del ALCA.

En cuanto al reciente arribo a la presidencia de Brasil de Luiz Inácio Lula da Silva, en su primer pronunciamiento oficial, afirmó que buscará “profundizar la integración económica y comercial entre los países, rescatando el Mercosur como instrumento de integración nacional e implementando una negociación soberana frente a la propuesta del ALCA”. Entre las organizaciones empresariales, sindicales y sociales involucradas en el ALCA, existe una visión generalizada de que el futuro gobierno del PT no romperá con las negociaciones en curso, pero que será un negociador más duro y que exigirá, sobre todo de los Estados Unidos, contrapartidas más consistentes en términos de apertura y disminución del proteccionismo. Los analistas que han seguido de cerca la trayectoria del PT, piensan que el gobierno seguirá negociando en el ALCA, pero con posiciones más firmes en relación con las reciprocidades respecto al acceso a los mercados. Es decir, en lo que se refiere al comercio exterior, el gobierno del PT posiblemente apostará a una liberalización que valga realmente para todos los países integrantes del acuerdo. Otra

firme directriz de política exterior del PT se refiere al interés por construir un proceso de integración regional más cercano al modelo de la Unión Europea que al del ALCA (CESI, Informe del ALCA, No. 4, noviembre de 2002: 9).

4.3 La Estrategia de México en las Negociaciones del ALCA

En los primeros años de negociación del ALCA, México tuvo un interés bajo en este, ya que se consideraba que con la entrada en vigor del ALCA podría perder una buena parte de las ventajas que el TLCAN le daba en el acceso al mercado estadounidense. Sin embargo, en vista de que el Congreso estadounidense aprobó la TPA en julio de 2002, que le facilitó al gobierno de Bush la firma del TLC con Chile y tiene ahora una vía más libre para la aprobación del ALCA por el poder legislativo cuando las negociaciones concluyan, esto le ha dado más un ritmo más activo a las negociaciones para un TLC con Centroamérica y probablemente abran la puerta a negociaciones bilaterales con otros países latinoamericanos. Como apuntan Bueno y Zabudovsky (2003: 18):

Hoy en día, México ya no es el único beneficiario latinoamericano del libre comercio con la potencia mundial. Más aún, de continuar con la estrategia de negociar bilateralmente con la región, E.U. se convertiría en el centro estratégico para la inversión en el continente, pues no sólo es el principal mercado interno, sino que a partir de él se tendría acceso preferencial a un número creciente de países en el hemisferio (...) Una agenda negociadora de E. U. concentrada en el frente bilateral tendría otras implicaciones para México. En particular dificultaría la incorporación de insumos mexicanos en las exportaciones latinoamericanas al mercado estadounidense, realizadas en el marco de acuerdos de libre comercio bilaterales. En contraste, el ALCA, al concretar una zona de libre comercio hemisférica que permita la acumulación de origen entre sus miembros, abriría la puerta para que los insumos mexicanos participen en las exportaciones preferenciales a E.U. provenientes de otros países de la región.

De cualquier manera, la situación de México no es fácil, en vista de que las exportaciones manufactureras mexicanas han alcanzado un alto nivel (85%), y el mercado potencial más importante es el del MR, con el que no tiene un TLC y México también ha establecido aranceles NMF elevados. Las exportaciones mexicana al MR enfrentan las tarifas más altas de la región (15.1%). Como contraparte, los países que no tienen acuerdos comerciales con México enfrentan aranceles altos por parte de este. En este entorno, una estrategia que equilibre los intereses ofensivos y defensivos de la industria mexicana no es fácil.

5. Reflexiones Finales a Manera de Conclusión

Los esquemas actuales de integración entre los países latinoamericanos continúan en buena parte con los vacíos que llevaron al fracaso a la ALALC, al GRAN y al MCCA, es decir, la falta de voluntad política de los países miembros, la ausencia de instituciones sólidas para su administración eficaz, así como el olvido de los principios de solidaridad y reciprocidad preconizados por la CEPAL de los años de Prebisch. El nuevo regionalismo abierto de la CEPAL también los ha olvidado y se ha acercado más a los objetivos neoliberales vinculados al libre cambio y a la libre recepción de capitales extranjeros. Tampoco, los países latinoamericanos han podido remontar los

términos de intercambio desfavorables con los países centrales en las últimas dos décadas²⁶. Como desde hace tiempo ha insistido Celso Furtado, una integración que privilegia a los consorcios internacionales y que no es capaz de construir un sistema económico regional coherente y que ha olvidado una política común frente a las economías desarrolladas, tiene poco porvenir y está sujeta a múltiples decepciones.

El nuevo régimen de acumulación mundial con dominación financiera, en su versión latinoamericana con desinflación competitiva, ha afectado negativamente el desempeño de las economías de Brasil y México, a pesar del significativo incremento de su comercio internacional intra Mercosur e intra TLCAN respectivamente. El MR casi sextuplicó sus exportaciones entre los países miembros entre 1990 y 1997, sin embargo a partir de la crisis brasileña de 1999 causada mayormente por el modelo de estabilización y, posteriormente con la crisis de Argentina, el comercio intra Mercosur se desplomó un 49.4% entre 1998 y 2002. Aun cuando en Brasil el Plan Real tuvo éxito para controlar la inflación e incrementar el ingreso de los pobres durante el primer periodo de FHC, el incremento del PIB per cápita durante la vigencia del MR tan sólo alcanzó una tasa promedio anual de 1.3%

En el caso de México, la crisis de 1994-1995 causada también en buena parte por dicho modelo, marcó el inicio del TLCAN, dando un gran empuje a la participación mexicana en este por medio de la devaluación del peso cercana a 60% de su paridad con el dólar. Si bien las exportaciones mexicanas a los otros países del TLCAN casi se triplicaron entre 1993 y 2002, el incremento del PIB per cápita apenas obtuvo una tasa promedio anual del 1.3%.

A diferencia de Brasil, cuya máxima participación en el MR alcanzó un 17% de sus exportaciones totales en 1997, la participación de las exportaciones de México en el TLCAN alcanzó en el año 2001 cerca del 90% del total, de las cuales el 88% fue a Estados Unidos. Se puede afirmar que el aplastante poder de atracción estadounidense ha impuesto una integración hegemónica sobre México y Canadá. Aun cuando la integración silenciosa de la economía mexicana a la de Estados Unidos comenzó desde hace varias décadas, con el advenimiento del TLCAN se han profundizado los desequilibrios de la economía mexicana.

La “maquilización” de la economía mexicana se ha profundizado no sólo porque las exportaciones de la industria maquiladora requieren 76 centavos de dólar de importaciones por cada dólar exportado, sino también porque la producción para el mercado interno necesita cada vez más importaciones por unidad producida, por ejemplo durante la crisis de 1995 por cada peso de

²⁶Ocampo y Parra (2002: 7-35), a través de un análisis estadístico de las series de precios relativos de 24 productos básicos y ocho índices muestra que hubo un deterioro marcado de los términos de intercambio de trueque a lo largo del siglo XX, pero que este deterioro no fue continuo, ni tampoco homogéneo entre productos (...) las profundas transformaciones que enfrentó la economía mundial alrededor de 1920 y de 1980 se tradujeron en un

producción se incorporaron 15 centavos de insumos importados. La elevada extranjerización de la economía mexicana con una débil y decreciente vinculación a las cadenas productivas internas, junto con la extracción de excedente vía el servicio de la deuda externa, explican en buena parte el pobre desempeño de la economía mexicana a pesar del enorme incremento del comercio exterior.

La maquilización de la economía también se manifiesta en el incremento de la especialización en industrias intensivas en trabajo a una tasa mayor que las intensivas en capital. La región fronteriza de México con Estados Unidos capturó un aumento de 2% del PIB del país en detrimento de las otras regiones y con el paso del tiempo se espera que la inversión en infraestructura en la región fronteriza norte crezca más que en las otras regiones. La operación del TLCAN ha impactado negativamente a la agricultura mexicana, en vista de las elevadas importaciones de granos estadounidenses²⁷ y está arruinando la cría de ganado bovino y porcino, lo cual ha redundado en un mayor empobrecimiento de la población rural. El significativo aumento de la inversión extranjera directa estadounidense en México no ha sido capaz de llenar el estancamiento en la creación de empleo formal, cuyo déficit durante los 10 años de vigencia del TLCAN asciende a más de 4 millones de puestos, déficit que sobre todo creció con la recesión económica en Estados Unidos. Al poder desequilibrante del TLCAN se ha sumado la errónea política económica pro-cíclica del gobierno de Vicente Fox, por lo que la actual recesión mexicana se ha extendido por tres años, aumentando el empobrecimiento de la población.

En la actualidad Brasil se encuentra en una encrucijada: por una parte, el nuevo gobierno de Lula da Silva ha despertado grandes esperanzas tanto de alcanzar una economía menos desigual en lo interno como una inserción externa menos dependiente a través de un cambio de la estructura productiva y de las relaciones sociales de producción. Como en el caso de México, Brasil está bajo la influencia de una “economía casino”, en la que sus necesidades crecientes de financiamiento la llevan a privilegiar el mantenimiento de una tasa de interés atractiva para los capitales en cantidad suficiente para cubrir los desequilibrios que le genera el modelo de crecimiento y estabilización²⁸. No obstante, la elevación de la tasa de interés no impide la huida de capitales al exterior y las negociaciones con el FMI para obtener un “blindaje” financiero desembocan en la obtención de un superávit fiscal primario con la consiguiente reducción del gasto público, lo cual presiona a la baja los gastos de la lucha contra la pobreza y puede llevar a la recesión (Salama 2003). A pesar del

deterioro escalonado, que se reflejó en el largo plazo en una caída cercana al 1% anual de los índices agregados de los precios relativos de las materias primas”.

²⁷En vista de la importación de granos de Estados Unidos, junto con la sobrevaluación del peso frente al dólar, los precios domésticos del productor se han desplomado entre 1990 y 1999: el del frijol 43.4%, el del trigo 36.3%, el del maíz 45%, disminuyendo la producción nacional de estos.

²⁸El gobierno de Lula da Silva, muy probablemente, se enfrentará en los próximos años a dificultades financieras crecientes a pesar de la mejora en sus necesidades de financiamiento, en vista de la recesión de Estados Unidos y la situación de crisis por la que atraviesan los países desarrollados. Esto ha generado una disminución en la IED de los países avanzados hacia las economías periféricas y la reducción de refinanciamiento de la deuda externa. La economía brasileña está confrontada por los problemas de su sector externo: de un lado, por la menor incidencia de sus exportaciones de bienes dinámicos frente a la competencia de los países desarrollados y aun de otros países latinoamericanos

aumento de las exportaciones, que al conjugarse con aumentos de la IED empujan la recuperación de la economía, la volatilidad financiera y el acortamiento del ciclo económico presentan cada vez límites más difíciles de superar.

El ALCA constituye un proceso económico convergente con la globalización económica en vista de que pretende liberalizar, lo más rápido posible, el comercio, la inversión y los servicios en el hemisferio americano. Sin embargo, el ALCA no sólo muestra su cara económica, sino que en vista del activismo hegemónico de Estados Unidos, y la vinculación que este ha hecho de las medidas antiterroristas a los acuerdos de promoción comercial así como la intervención militar en Colombia y la región andina, también muestra un perfil militarista preocupante (Estay 2003). Si bien las negociaciones avanzaron lentamente hasta la primera mitad del año 2002, en la segunda comenzaron a surgir diferencias, principalmente entre el MR y Estados Unidos, que se hicieron más notorias en el 2003. En este entorno, subsisten tres problemas mayores difíciles de ser solucionados: los subsidios agrícolas, las disparidades entre las economías y la transparencia en las negociaciones. Habría que agregar que los derechos antidumping y de compensación que se han introducido en la temática, todavía adolecen de importantes vacíos.

La posición más realista del MR, especialmente bajo la influencia de Brasil, es encomiable en vista de que pone cierto freno a la ambición estadounidense, sin embargo, aunque necesaria es insuficiente para fomentar el desarrollo económico. El MR y los países sudamericanos que no tienen acuerdos de libre comercio con Estados Unidos todavía tienen la oportunidad, proveído un cambio en la voluntad política, de establecer un esquema de integración basado en la ampliación del MR que pueda construir un verdadero sistema productivo regional que impulse el desarrollo. Sin embargo, se requiere comenzar por el cambio del actual modelo de estabilización, por uno que fomente el desarrollo económico con estabilidad, a través de una transformación de la estructura productiva que aproveche las potencialidades del mercado interno, los recursos naturales, así como las ventajas competitivas para la exportación.

En el caso de México, además de sustituir el modelo de estabilización, se requiere la revisión y renegociación del TLCAN, en vista de que este ha impuesto restricciones importantes a la política económica mexicana, ha agravado el desequilibrio regional y perjudicado a varios sectores, ha promovido la invasión de la inversión extranjera directa (IED), a través de la compra de empresas de capital nacional, no sólo en la industria, sino también en el comercio interior y en los servicios. En el mediano y largo plazo es menester diversificar las relaciones económicas con otros países y esquemas de integración para empezar a reducir la dependencia con Estados Unidos.

La globalización y su correlato, la política neoliberal, han comenzado, afortunadamente, a ser contestadas por la sociedad civil internacional, la cual ha librado ya varias batallas que ojalá

constituyan el punto de inflexión hacia el desmantelamiento de tan negativa ortodoxia económica²⁹. Se puede decir que la oposición del MR y de los otros 16 países que han rechazado los lineamientos de Estados Unidos en las negociaciones del ALCA, continúan con el espíritu contestatario que se opone a los designios hegemónicos de ese país.

BIBLIOGRAFÍA

- Agosin, Manuel R. y Ricardo Ffrench-Davis, "La liberalización comercial en América Latina", *Revista de la Cepal*, núm. 50, agosto, Santiago de Chile, 1993.
- Arriaga, Rosalinda y José Luis Estrada (2002), "Reestructuración del comercio exterior en México durante los noventa", *Análisis Económico*, vol. XVII, núm. 36, pp. 199-240.
- Banamex (2000), "Evolución de la balanza comercial", *Examen de la situación económica de México*, agosto, pp. 322-325.
- Banco de México (1999, 2001, 2002, 2003), *Informe anual 1998, 2000, 2001 y 2002*, México.
- BID/INTAL, *Informe Mercosur, periodo 2000-2001*, Washington, 2002
- Blanco y Zabloudovski (2003), *Alcances y límites de la negociación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas*, INTAL/ITD-STA, Documento de Trabajo-IECI-01, Washington.
- Bouzas, Roberto (2002), "Mercosur: ¿Crisis económica o crisis de la integración?", Notas preparadas para el Grupo de Reflexión Prospectiva sobre el Mercosur, FLACSO-Universidad de San Andrés, 2002.
- Boltvinik, Julio y Enrique Hernández Laos (1999), *Pobreza y distribución del ingreso en México*, Siglo XXI, México.
- Cacciamali, María C. (1998), "Notas sobre o proceso de informalização no mercado de trabalho no contexto da globalização", FE-CAMP/IPEA, Sao Paulo.
- CEPAL (1998), "El mercado común latinoamericano", en CEPAL, *Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL*, vol. I, FCE/CEPAL, 1998, Chile, pp. 325-348.
- _____ (1998), "Transformación productiva con equidad: la tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa", en CEPAL, *Cincuenta años...* op. cit., pp. 853-870.
- _____ (1998) "El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe", en CEPAL, *Cincuenta años...* op. cit. pp. 903-924
- CESI, *Informe ALCA*, Fundación Friederich Ebert Stiftung, Santiago, No.1, agosto de 2002; No. 2, septiembre de 2002; No.4, noviembre de 2002, y No. 7, marzo de 2003.
- Chesnais, Francois (2003), «¿Crisis financieras o indicios de crisis económicas características del régimen de acumulación actual?», en F.Chesnais y D. Pilón (coords.), *Las trampas de las finanzas mundiales*, Akal, Madrid, pp. 41-57
- Conde, Raúl (2000), "La integración latinoamericana: un modelo para armar", mimeo, UAM-I, Departamento de Economía, México.
- Cordonnier, Christophe (1999), "La crise économique brésilienne", *Problèmes d'Amérique Latine*, núm. 33, abril-junio, Paris.
- Damían, Araceli (2003), "Autoempleo y pobreza", *El Financiero*, 1-9-03, p.30.
- Diniz, Eli (2000), *Globalização, reformas econômicas e elites empresariais*, Editora FGV, Rio de Janeiro.
- Estay, Jaime (2004), "El ALCA, sus avances y el contenido de la negociación", Conferencia presentada a los miembros del INTAM-UAM, 22 de marzo, México.
- Furtado, Celso (1991), *La economía latinoamericana. Formación histórica y problemas contemporáneos*, Siglo XXI, 22ª edición, México.
- Furtado, Celso (1999a), "Punto de vista sobre la situación de Brasil", *Problèmes d'Amérique Latine*, núm. 33, Paris, abril-junio, 1999.
- Furtado, Celso (1999b), *El capitalismo global*, FCE, México.
- Guerra Borges, Alfredo (2002), *Globalización en integración latinoamericana*, Universidad Rafael Landívar/IIEc-UNAM/Siglo XXI, México.

²⁹ La primera fue contra el AMI por medio de la lucha de innumerables organizaciones y movimientos sociales, impuso finalmente la suspensión de las negociaciones promovidas por Estados Unidos al retirarse Francia de éstas. La segunda batalla se libró en Seattle, Estados Unidos, a fines de noviembre de 1999, para cerrar el paso a la total liberalización del comercio de bienes y servicios, incluida una solapada versión del AMI. La tercera se libró en Washington a principios del 2000 contra la reunión anual conjunta del FMI y el Banco Mundial, señalados como culpables de empobrecer a los países en desarrollo (Guerra Borges 2002: 278-279) La cuarta batalla fue librada en Cancún a finales de 2003 contra los acuerdos de la OMC, lucha que influyó en parte en el rompimiento de las negociaciones del ALCA en Puebla y en Buenos Aires.

- Guillén, Héctor (2001), "De la integración cepalina a la neoliberal en América Latina", *Comercio Exterior*, mayo, pp. 359-369.
- Grien, Raúl (1994), *La integración económica como alternativa inédita para América Latina*, FCE, México
- Gurrieri, Adolfo (1982), "El mercado común latinoamericano", en A. Gurrieri, *La obra de Prebisch en la CEPAL*, 2 tomos, Lecturas del Trimestre Económico, núm. 46, FCE, México, pp. 466-514.
- Hirsch, Joachim (1996), *Globalización, capital y Estado*, Depto. de Relaciones Sociales, UAM-X México.
- INEGI (2000, 2002, 2003), *Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas de bienes y servicios 1988-1999, 1995-2000 y 1996-2001*, Aguascalientes.
- _____ (2001) *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 2000*, Aguascalientes.
- _____ (2001,2002) *Sistema de Cuentas Nacionales de México, PIB por entidad federativa 1993-2000 y 1996-2001*, Aguascalientes.
- IPEA (2001), *Evolução recente das condições e das políticas sociais no Brasil*, Ministerio do Planejamento, Orçamento e Gestao/IPEA, Brasilia.
- Konig (1984), "Acerca de la integración económica de América Latina", en Mario M. Carrillo (comp.), *Teoría y política económica en el proceso de desarrollo, ensayos en homenaje a Víctor L. Urquidí*, Universidad Veracruzana, Xalapa, pp. 61-72.
- Laens y Osimani (2001), "Dos frentes para la negociación externa del Mercosur: el ALCA y el Acuerdo con la Unión Europea", en D. Chudnovsky y J.A. Fanelli (coords.), *El desafío de integrarse para crecer. Balance y perspectivas del Mercosur en su primera década*, Red Mercosur/Siglo XXI Argentina/BID, Buenos Aires, pp. 225-249.
- Lecuona, Ramón (1996), "Reforma estructural, movimientos de capital y comercio exterior en México", *Comercio Exterior*, febrero, pp. 87-101.
- Marques-Pereira, Jaime,"Monnaie, légitimité politique et intégration régionale en Amérique Latine", mimeo, Paris, 1998.
- Ocampo y Parra (2003), "Los términos de intercambio de los productos básicos en el siglo XX", *Revista de la CEPAL*, núm. 79, abril.
- Ramírez, José Carlos con la colaboración de Omar Zúñiga (2001), "Los efectos del TLCAN sobre el comercio y la industria de México", en Arturo Borja (Coord.), *Para evaluar al TLCAN*, TecMonterrey-Campus Cd.de México/M.A. Porrúa, México, pp. 181-217.
- Rodríguez, Gonzalo (1997), "Ancclas nominales y escenarios de coordinación macroeconómica en el Mercosur", *Revista de la Cepal*, núm. 62, agosto, Santiago de Chile..
- Saavedra, Francisco L. (2003), "El ALCA: ¿Libre comercio o consolidación neoproteccionista", Tesis doctoral, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, Doctorado en Ciencias Sociales, Relaciones Internacionales, México, octubre.
- Salama, Pierre (1999), *Riqueza y pobreza en América Latina. La fragilidad de las nuevas políticas Económicas*, UdeG/FCE, México.
- _____ (2003), "Le Brésil a la croisée des chemins, Paris, mimeo.
- Sallum, Brasilio (1997), "Globalização e estratégia para o desenvolvimento: o Brasil nos anos 90", ponencia, Seminario Internacional *Estado e Sociedade: criando o futuro*, Fundap, Sao Paulo, agosto, 1997.
- _____ (1999),"O Brasil sob Cardoso: neoliberalismo e desenvolvimentismo", *Tempo Social*, 11 (2), 1999, pp.23-48.
- Sallum, Brasilio y Eduardo Kugelmas (2003), «Governo Lula-continuidade, avanço ou regressão?», Departamentos de Sociología y Ciencia Política, Universidad de Sao Paulo, mimeo.
- Secretaría Administrativa del Mercosur (1998) , Montevideo.
- Soria, Víctor M. (1999), "Algunas facetas negativas del Tratado de Libre Comercio de América del Norte", en Elisa A. González, *Algunos aspectos económicos y financieros nacionales e internacionales*, Serie de investigación 20, Departamento de Economía, UAM-I, México, pp. 17-49.
- _____ (2003), "El Mercosur en las estrategia de desarrollo económico de Brasil", *Problemas del Desarrollo*, IIE/UNAM, vol. 34, núm. 133, pp. 49-78.
- Tavares, María da Conceição y Gerson Gomes (2000), "La CEPAL y la integración económica de América Latina", mimeo, *Câmara de Deputados*, Brasilia.
- Toledo, Alejandro (1996), "El sector externo de la economía mexicana",
- Trigueros, Ignacio (2000), "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la situación macroeconómica de México" en Beatriz Leycegui y Rafael Fernández, *¿Socios naturales? Cinco años del TLCAN*, ITAM/M. A. Porrúa, México, pp.103-132.