

LOS NUEVOS PROCESOS  
DE INTEGRACIÓN  
EN AMÉRICA LATINA  
Resultados y perspectivas

---

Albrecht VON GLEICH

*Investigador, director del Institut  
für Ibero-Amerika Kunde, Hamburgo, (Alemania)*

---

EXPERIENCIAS Y LECCIONES DEL PASADO

Las ideas y proyectos de unir a los países latinoamericanos geográfica y culturalmente afines son tan antiguos como los movimientos independentistas del siglo XIX. No ha existido un líder político, de Bolívar a los actuales presidentes, que no haya enarbolado la unidad de Latinoamérica y exigido su realización. La idea panamericana con o sin la inclusión de Norteamérica es más antigua que el movimiento por la unidad europea. Hace cien años recibió con la Unión Panamericana la primera estructura legal y organizativa, antecedente de la Organización de Estados Americanos (OEA) fundada en 1948, que por su constitución sirvió de modelo para la Organización de las Naciones Unidas (ONU). A pesar de las numerosas iniciativas políticas y en especial de los empujes idealistas y literarios, las fronteras, trazadas en la época colonial antes más bien según criterios arbitrarios que en razón de los espacios sociales, y los nacionalismos por ellas provocados, se han opuesto hasta hoy a todos los esfuerzos por una mayor unidad política y económica. Incluso en áreas como Centroamérica, donde la unión por razones de supervivencia económica y política era apremiante, ésta ha fracasado repetidamente y no en último lugar por la oposición del poder hegemónico respectivo.

La doctrina imperante del libre comercio de la incorporación pasiva a la economía

mundial basándose en la división del trabajo a través de la exportación de materias primas y la importación de productos elaborados impidió el establecimiento de mercados internos eficientes como condición previa a la construcción de un mercado regional. La situación periférica de las economías latinoamericanas al margen de los centros económicos mundiales, la ausencia de centros de gravitación económica propios y la integración insuficiente a escala nacional dejaron poco lugar para integraciones supranacionales eficientes.

El impulso para el desmantelamiento de los obstáculos aduaneros entre países particulares y el establecimiento de una zona de libre comercio como primer paso hacia una integración regional progresiva sólo surgió a principio de las décadas de los 50 y 60 de este siglo con la difusión del modelo de industrialización como principio de un desarrollo económico recuperado en Latinoamérica. Apoyándose en los aspectos conceptuales y estructurales de la Comisión Económica para América Latina de la ONU (*Cepal*), se establecieron en 1960 la Asociación Latinoamericana para el Libre Comercio (*Alalc/Lafta*), con la participación de nueve países sudamericanos y México, y el Mercado Común Centroamericano (MCCA). Ambas agrupaciones tenían como objetivo el establecimiento de mercados de venta aprovechables por su dimensión para la producción de bienes industriales a escalas mayores. Al mismo tiempo debería mejorar tanto el atractivo de dichos países para las inversiones extranjeras, como su posición negociadora a escala internacional. Según el concepto de los políticos y tecnócratas participantes involucrados, se trataba de elevar el modelo de sustitución de importaciones de la escala nacional a la subregional, o, latinoamericana. La integración económica sería entendida como un camino normativo designado por los gobiernos, que debería conducir a acuerdos recíprocos de disminución de tarifas aduaneras y de libre comercio a la unión aduanera como meta final.

El concepto de una construcción por etapas de un sistema de integración correspondía al modelo de desarrollo económico por fases, predominante todavía en la década de los sesenta. Típico tanto del MCCA como de la Alalc y del más reciente Pacto Andino, como un sistema subregional dentro de una zona de libre comercio, era el carácter defensivo de estos modelos iniciales de la integración. Incluso cuando se toma en consideración que acuerdos de esta índole no pueden desprenderse de las preferencias a favor de los Estados miembros que conllevan automáticamente cierta discriminación de los no miembros, era considerado como un error grave para los países socios enfatizar más el control sobre los competidores externos que mejorar la competitividad internacional de su propia industria.

Cuadro No. 1

Apertura económica de Latinoamérica  
Coeficiente del Comercio Exterior en porcentajes

	Mundial <sup>(1)</sup>			Interregional <sup>(2)</sup>		
	1985	1990	cambios	1985	1990	cambios
Latinoamérica gral.	22.4	20.7	-1.7	-	-	-
MCCA	36.0	41.8	5.8	4.8	5.0	0.2
Pacto Andino	30.3	34.0	3.7	1.2	1.4	0.2
Mercosur	18.0	12.4	-5.6	1.3	1.4	0.1
Chile	43.6	58.0	14.4	-	-	-
México	19.3	26.4	7.1	-	-	-

(1)Exportaciones e Importaciones totales en porcentajes del PIB

(2)Exportaciones e Importaciones dentro de la región citada en porcentajes del PIB

Fuente: IRELA, *Prospects for the Processes of subregional Integration in Central and South America*, Madrid 1992, Pág.218/19

Tal posición sólo se la pueden permitir economías con un escasa apertura económica al exterior, pero no países cuyas economías dependen en gran medida del comercio exterior, especialmente con los países industrializados. (ver cuadro n° 1)

Desde una perspectiva actual para el éxito relativo tanto de la asociación de libre comercio (Alalc) como del Mercado Común Centroamericano (MCCA) fueron decisivas las siguientes razones y circunstancias :

1. El escaso grado de entrelazamiento económico entre los países socios no fue suficientemente considerado. Del comercio exterior de los diez países de la Alalc o bien de los cinco países centroamericanos sólo el 7,7%, el 7% en el caso de Centroamérica, se efectuó entre ellos. Las razones para ello no fueron tanto las barreras aduaneras y comerciales existentes sino en mayor escala la ausencia de oferta y demanda de bienes, las carencias en los sistemas de transporte y de comunicación así como la preferencia por la calidad de los productos de los países industrializados acompañadas de una menor elasticidad de la demanda relativa. Esto tuvo como consecuencia que los efectos de reorientación comercial, esperados luego del desmantelamiento de aduanas, no se produjeron.

2. Se sobrevaloraron los efectos comerciales de medidas como el desmantelamiento de las barreras aduaneras nacionales y el establecimiento de tarifas comunes para la importación, con el fin de una unión aduanera. En su mayor parte los impedimentos no tarifarios en el intercambio de productos entre los países socios se mantuvieron y neutralizaron frecuentemente las bajas de las aduanas concertadas.

Los procederes acordados en el mismo Tratado de Montevideo fueron la razón decisiva para el fracaso final de la *Alalc*. En lugar de un desmantelamiento gradual de aduanas se negoció la reducción selectiva de aduanas para productos particulares o grupos de productos, en base a listas nacionales. La consecuencia fue que el tratamiento preferencial establecido por cada país particular se concentró en aquellos bienes que, por falta de una producción propia, no suscitaban temores ante una posible competencia. Por lo general tampoco existía en los países socios una producción adecuada para la exportación. El esperado efecto de la liberalización del comercio no se presentó; el cambio en el comercio extraregional no fue compensado por un aumento del comercio dentro de la región.<sup>1</sup> Por último, las fechas irreales con respecto a los plazos para la concertación de listas preferenciales generales y los intereses divergentes de los estados miembros en diversas áreas dejaron empantanados en pocos años el programa de integración, y al final sólo el 10% de las barreras aduaneras fueron desmanteladas.

3. La aplicación intervencionista de la política de integración y el papel determinante del estado en su implementación correspondían al modelo de desarrollo de los años sesenta, concebido por la Cepal. Esto se evidenció claramente en los esfuerzos para completar el establecimiento de zonas preferenciales subregionales por medio de una industrialización dirigida y geográficamente equilibrada. Tanto el convenio sobre proyectos integrados en Centroamérica como los programas sectoriales para el desarrollo de la industria en el Pacto Andino son ejemplos del esfuerzo por una integración con instrumentos tecnocráticos y de economía planificada. También el intento del Pacto Andino de someter las inversiones extranjeras a las prioridades establecidas por el Estado forma parte de los dichos experimentos intervencionistas, fracasados ante la realidad del mercado y un contexto internacional de economías abiertas.

4. Otra omisión grave fue la falta de coordinación de las políticas nacionales económicas, monetarias e industriales entre los miembros del sistema de integración. La política de integración fue en general gestionada sólo por los órganos de la Comunidad en colaboración con las oficinas nacionales responsables, para ello concebidas, que fueron involucradas a menudo sólo de manera marginal en las tareas comunes; por ello, tomaron frecuentemente una posición que más bien retardaba en lugar de fomentar los proyectos de integración. A eso se sumó: el arraigamiento insuficiente de la idea integracionista y sus objetivos dentro de los grupos sociales, pasando por los partidos políticos, el empresariado y los sindicatos. También faltó la disposición, más allá de las declaraciones retóricas, para prestar contribuciones en aras del acercamiento con otros países de la región sobre los rendimientos, cuando era necesario impo-

ner sacrificios inherentes a cualquier tipo de integración.

5. Por último hay que resaltar dos problemas que siguen vigentes en los nuevos procesos de integración. Uno es la debilidad institucional de los gremios y organizaciones comunitarias o centrales, el otro es la no existencia de medios de compensación para las desventajas que, como consecuencia de los efectos de liberalización e integración, padecen países, regiones o sectores particulares. Ni la Comisión ni la Junta del Pacto Andino, ni tampoco la Secretaría del MCCA cuentan con competencias de decisión y ejecución directas con carácter supranacional, similares a las de los órganos de la Comunidad Europea.

La falta de medios de financiación propios, fuera de la asignación moderada para la organización y la administración, significó desde el inicio una limitación más en la construcción de una integración económica eficaz. El hecho de que la participación de los países menos desarrollados de la región en el comercio recíproco se redujese pronto a favor de los más competitivos, y de que no se pudiese obtener ninguna compensación material en forma de transferencias desde fondos de desarrollo sectoriales o regionales, contribuyó no de manera secundaria a que el proceso de integración se empananase de nuevo.

A pesar de todas las carencias, el sistema de integración de la primera generación no puede ser calificado como un fracaso absoluto. Entre 1960 y 1975 se triplicó el intercambio de mercancías en el MCCA, mientras que casi se duplicó entre los miembros de la *Alalc*. Esto significa que el comercio regional o subregional en este tiempo se fortaleció más que el comercio exterior latinoamericano en general, cuya participación en el comercio mundial disminuyó. Además no hay que pasar por alto el hecho de que los países miembros, los representantes de los gobiernos y los empresarios se acercaron en el transcurso de los esfuerzos de integración y así establecieron un proceso de aprendizaje que no hay que minusvalorar y que en las siguientes fases fue de gran utilidad.

## REVISIÓN Y NUEVA ORIENTACIÓN DE LOS SISTEMAS DE INTEGRACIÓN

Incluso antes del comienzo de la crisis económica y de la deuda en los años ochenta se manifestó claramente que las aspiraciones por la integración latinoamericana habían llegado a un callejón sin salida. Los progresos rápidos que se habían esperado en el desarrollo de la industria y el comercio exterior, no se produjeron. Los acuerdos tomados por

los políticos y concebidos por los tecnócratas despertaron entre los empresarios más temores por perder su posición privilegiada que esperanzas en cuanto a nuevos mercados. Además, con la toma del poder por los militares, el clima político no era favorable para los planes de integración y la cooperación económica. Los años setenta se caracterizaron por ser una fase de revisión y reorientación<sup>2</sup> de los esfuerzos de integración. Resultó que las metas perseguidas en un principio hacia una integración que abarcara a todos los países latinoamericanos en todos los sectores de la economía, unida al fortalecimiento de la posición negociadora frente a terceros, desviaron en avances parciales y proyectos separados.

Ya en 1969, el grupo de países andinos se había unido en un sistema de integración subregional, el Pacto Andino, a raíz de su descontento con el desarrollo de la Alalc y el pretendido prejuicio de los países pequeños y medianos. Los fines eran ambiciosos: unión aduanera en el transcurso de pocos años, planificación de la industria y armonización de la política económica común a escala regional. La coyuntura política de los estados fundadores -Bolivia, Chile, Ecuador, Colombia y Perú- era favorable para el acuerdo. En 1973, Venezuela se adhirió al Pacto Andino mientras que Chile lo abandonó en 1976. Aunque el intercambio de mercancías se desarrolló positivamente, no se presentó el éxito rotundo por los motivos señalados anteriormente. La planificación industrial probó ser un fracaso; los intereses divergentes, la falta de infraestructura así como el escaso entendimiento y complementación mutua de las economías participantes se interpusieron en el camino hacia un crecimiento conjunto.

Paralelamente a los en general poco exitosos sistemas de integración regional, el Mercado Común Centroamericano decayó rápidamente ante los conflictos políticos en la región, en los años setenta fue acordada la cooperación por medio de organizaciones sectoriales y regionales, entre ellas la Organización Latinoamericana de la Energía (Olade) y el acuerdo entre los países de la cuenca de La Plata y del Pacto del Amazonas. A esto se añadió en 1975 el Sistema Económico Latinoamericano (Sela) con un doble objetivo: el fortalecimiento de la cooperación económica y el logro de una base común de negociación en el diálogo Norte-Sur<sup>3</sup>.

Como consecuencia de estas diversas asociaciones interestatales, en parte sustitutas de la finalidad originaria de la integración amplia, la Alalc se transformó en 1980 en una entidad menos ambiciosa, la Asociación para la Integración Latinoamericana (Aladi). La Aladi abrió el camino para diversas zonas de libre comercio bilaterales y subregionales, así como para acuerdos de cooperación económica complementaria, que desde entonces determinan en medida creciente las relaciones de los países latinoamericanos. Aunque se mantiene como meta final la creación de un mercado común,

se renunció a establecer mecanismos y calendarios fijos para su logro.

La crisis económica y de la deuda de los años ochenta llevó a una paralización casi completa de los progresos integracionistas ya desacelerados. Las estrategias de supervivencia, bajo la presión del endeudamiento exterior y la fuerza del ajuste, seguidas por los países afectados dejaron poco espacio para la cooperación y coordinación regional, incluso la idea de un frente común de deudores apenas encontró partidarios. Las exportaciones intraregionales fueron generalmente las más afectadas por la necesidad de reducir las importaciones. La participación del comercio interlatinoamericano cayó de una manera brutal en casi un 20% en 1983 el primer año tras el estallido de la crisis. Al final de la década se elevó cerca de un 10%, con lo que apenas fue mayor que la de veinte años atrás, durante los primeros esfuerzos de integración.

## LOS NUEVOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN

Desde el principio de los años noventa el tema de la integración ha ganado actualidad en Latinoamérica y vuelve a ocupar un lugar destacado en la lista de opciones y prioridades político-económicas. Los acuerdos existentes se han ajustado a las necesidades y condiciones marco cambiadas para llegar a nuevos acuerdos de libre comercio subregionales y bilaterales. Así, sólo en el año 1991 se estableció el *Mercosur*, entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay ; en Centroamérica el sistema de integración *Sica*, y en ese mismo año los cinco países del Pacto Andino cobraron un nuevo ímpetu de cara a la consolidación del mercado común y de una zona de libre comercio. También en esa misma fecha, México y Chile firmaron un acuerdo de cooperación económica y complementariedad mutua. Un año antes había abierto el presidente Bush con su iniciativa (Empresa para las Américas) la posibilidad de una zona de libre comercio que abarcase todo el continente. Al mismo tiempo se habían impulsado las negociaciones entre Estados Unidos, Canadá y México que llevaron a finales de 1992 a la firma del Tratado de Libre Comercio *Nafta*.

Las nuevas tendencias de acercamiento económico y político y el acuerdo en las metas y caminos para el desarrollo tienen que ser interpretados en estrecha relación con la crisis de la deuda y sus efectos, en parte devastadores, para la economía de los países latinoamericanos. El reconocimiento de la situación de crisis común, la búsqueda de caminos para la superación de ésta y, la presión ejercida desde fuera por las instituciones financieras multinacionales para lograr una recuperación a través de reformas estructurales, financieras y administrativas contribuyeron a un acercamiento de los países

de la región. A esto se añadió como factor político decisivo el establecimiento creciente de sistemas democráticos en toda Latinoamérica. Prueba de la mayor disposición a mantener consultas y concertaciones multilaterales son, entre otros, el Consenso de Cartagena en 1984, del que resultó el Grupo de Río en 1986, como el instrumento de coordinación política más importante en la actualidad para los países latinoamericanos<sup>4</sup>.

Un factor más, que desde algunos años ha dado un nuevo empuje a los esfuerzos por la integración en Latinoamérica, es el cambio acelerado de las condiciones marco de la economía mundial. Tanto la incertidumbre sobre la conclusión de la Ronda de Uruguay del Gatt y sobre el futuro del comercio multilateral como la globalización creciente de las estrategias de las empresas multinacionales han reforzado las tendencias hacia el establecimiento de asociaciones y relaciones económicas negociadas. Latinoamérica es económicamente dependiente de los dos grandes bloques económicos : el norteamericano y el europeo (la Comunidad Europea y la *Efta*). Las dos opciones requieren un fortalecimiento de la posición propia por medio de la cooperación regional y de la integración. En este aspecto decisivo para el futuro de Latinoamérica sus dos socios más importantes, han asumido posiciones diferentes. Mientras que por parte de la Comunidad Europea los esfuerzos de integración han sido apoyados desde el principio tanto por medios organizativos como financieros<sup>5</sup>, Estados Unidos ha adoptado desde hace tiempo una actitud reservada e incluso negativa. Queda en tela de juicio si la ayuda ofrecida por la Comunidad Europea siempre ha correspondido a las particularidades y necesidades de los países del subcontinente proclives a la integración, o a que el gran ejemplo comunitario europeo haya levantado falsas expectativas. Es decisivo que Estados Unidos, socio comercial más importante de Latinoamérica, haya expresado por primera vez con la iniciativa de Bush de junio de 1990, - en conexión con las negociaciones del *Nafta* - el acuerdo para la construcción de una zona de libre comercio donde estaría dispuesto a participar activamente.

Si se comparan desde este transfondo los nuevos conceptos de integración con los programas anteriores, se pueden diferenciar una serie de características esenciales, que pueden ser sintetizadas en los siguientes puntos.

1. La política de integración ha pasado de ser una estrategia defensiva dirigida a la construcción de espacios económicos protegidos para convertirse en una participación activa de las nuevas políticas económicas y de desarrollo, orientadas hacia la apertura de mercados, el aumento de la competitividad y las iniciativas de los empresarios. Mediante la construcción de mercados de consumo y adquisición más grandes y deregularizados se posibilitarían cantidades de producción mayores y de esta manera pro-



ducciones a escala, se mejoraría el suministro así como se atraerían inversiones y tecnologías extranjeras.

2. La integración regional y subregional ha dejado de ser una contradicción a las aspiraciones de una integración en la economía mundial. Por el contrario, ella mejoraría las condiciones previas para que se recuperase la participación de Latinoamérica en el comercio mundial, que en la década de la crisis económica decayó<sup>6</sup>. El porcentaje de las exportaciones mundiales en 1980 era de 5,8% ; en 1990 de 4,9%. Las importaciones mundiales en 1980, significaban 6,2% y en 1990 bajaron a un 3,7% (FMI, Direction of Trade Statistics, 1991). Los crecientes mercados regionales pueden servir como campo de prueba de la competitividad internacional. Además, la integración debería reforzar la posición de los países latinoamericanos frente a los grandes bloques económicos.

3. A diferencia de los anteriores, los nuevos programas de integración no establecen la supremacía del instrumento de las preferencias aduaneras regionales. Como consecuencia de la reducción de las tarifas aduaneras de importación (ver cuadro 2) tal estrategia tendrá un efecto relativamente escaso en el desarrollo de flujos comerciales. En vista de los cada vez más amplios obstáculos en el camino hacia la unificación de las tarifas externas en el marco de una unión aduanera se oponen las correspondientes

Cuadro 2  
Baja en las aduanas para la importación en Latinoamérica

	Inicio del programa de liberalización	Arancel máximo		Núm. de tramos arancelarios		Arancel Promedio	
		Inicial	Fines de 1992	Inicial	Fines de 1992	Inicial	Fines de 1992
Argentina <sup>a</sup>	1989	65	30	--	8	39 <sup>b</sup>	15 <sup>b</sup>
Bolivia	1985	150	10	--	2	12 <sup>c</sup>	7 <sup>c</sup>
Brasil	1990	105	35	29	7	32 <sup>d</sup>	21 <sup>d</sup>
Colombia <sup>a</sup>	1990	100	20	14	4	44 <sup>c</sup>	12 <sup>c</sup>
Costa Rica	1986	100	27	--	--	27 <sup>d</sup>	20 <sup>d</sup>
Chile <sup>a</sup>	1973	220	10	57	1	94 <sup>d</sup>	10 <sup>d</sup>
	1985	35	11	1	1	35 <sup>d</sup>	11 <sup>d</sup>
México	1985	100	20	10	3	24 <sup>b</sup>	12 <sup>b</sup>
Perú <sup>a</sup>	1990	108	25	56	2	66 <sup>d</sup>	18 <sup>d</sup>
Venezuela	1989	135	20	41	4	35 <sup>c</sup>	10 <sup>c</sup>

<sup>a</sup> Los aranceles incluyen sobretasas

<sup>b</sup> Ponderado por la producción interna

<sup>c</sup> Ponderado por las importaciones

<sup>d</sup> Promedio simple sobre la base de las posiciones arancelarias

Fuente: Agosin, M. y French-Davis, R. (1993): La liberalización comercial en América Latina, en: *Revista de la CEPAL* n° 50, Santiago de Chile

normas de origen de los estados miembros a las preferencias a escala bilateral o multilateral, de manera que las diferentes barreras aduaneras de las importaciones de terceros países puedan ser compensadas.

4. En la medida en que los instrumentos tarifarios de integración pierden significado, la reducción de impedimentos al comercio no tarifarios será más importante. La nueva política de integración en Latinoamérica toma en cuenta este aspecto. Los tratados de libre comercio y cooperación, recientemente firmados incluyen acuerdos sobre la libertad de circulación de bienes y servicios, la simplificación y armonización de las medidas de elaboración y control así como la ampliación de las vías de transporte y los sistemas de comunicación. En el fondo existe la intención de garantizar el acceso mutuo a los mercados y de excluir a largo plazo las restricciones unilaterales imprevisibles. De esta manera se debe proporcionar sobre todo a los empresarios una base segura para sus estrategias y decisiones de inversión a largo plazo.

5. Los iniciadores de los nuevos planes de integración han reconocido que sin una armonización de las políticas nacionales a escala económica, monetaria y cambiaria no es posible un crecimiento uniforme. Las condiciones para dicha armonización en Latinoamérica no han sido antes tan favorables como las actuales. Aunque la práctica de la política económica, en concreto en las áreas de la política industrial y monetaria, todavía está lejos de la consecución plena de estas medidas de apoyo, representa una seguridad adicional para los principios básicos de una economía de mercado común. Además, la colaboración establecida, por ejemplo en el *Mercosur*, entre los gobiernos y las asociaciones de empresarios constituye por lo menos un contrapeso ante posibles cambios de rumbo unilaterales.

6. El común acuerdo entre los ámbitos de la política exterior e interior sobre la prioridad del proceso de integración por ejemplo en los parlamentos y gobiernos participantes es una característica más de los renovados empeños por la integración en Latinoamérica. Los encuentros regulares entre los presidentes y los ministros del ramo de los países participantes, tanto dentro como fuera de las asociaciones interestatales respectivas, dan a la política de integración, con toda la retórica implicada en ello, el apoyo político indispensable. Al mismo tiempo, más allá de los aspectos económicos, presenta una función importante para el futuro de Latinoamérica por evitar conflictos o bien asegurar la regulación pacífica de conflictos regionales y, en general, por el sostenimiento y afianzamiento de la democracia. Sin embargo todavía no hay mucha disposición a ceder gradualmente los derechos de soberanía nacionales en favor de organizaciones supranacionales. Mientras los intelectuales, los organismos académicos y la prensa atribuyen un gran peso al tema de la integración y los empresarios se acos-

tumbran a pensar en mayores espacios económicos, la idea de la integración todavía no ha cuajado en amplios grupos de la sociedad.

## SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS DE LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN Y COOPERACIÓN PARTICULARES<sup>7</sup>

Como muestra el cuadro 3, Latinoamérica<sup>8</sup> está cruzada actualmente por una red de tratados económicos multilaterales y bilaterales, que muestran una serie de solapamientos y asociaciones múltiples. En los acuerdos de comercio de los últimos años se pueden observar combinaciones diferentes de países socios :

- Países que pertenecen a asociaciones subregionales (el Pacto Andino, el Mercado Común Centroamericano, *Mercosur*), y que al mismo tiempo han acordado una liberalización más amplia en forma de un acuerdo de libre comercio con miembros del mismo grupo (por ejemplo, Colombia y Venezuela) ;
- Miembros de una agrupación subregional, que han establecido acuerdos de libre comercio o de compensación con países no miembros (por ejemplo, Colombia y Venezuela con México formando el Grupo de los Tres (G-3), o Argentina y Uruguay a título individual con Chile, o bien los países centroamericanos con México) ;
- Países que no pertenecen a ninguna de estas agrupaciones como Chile y México pero que sin embargo establecen acuerdos bilaterales de libre comercio, previstos en el tratado de la *Aladi* con vistas a lograr a largo plazo una integración latinoamericana amplia.

Este desarrollo múltiple, que en casos particulares da lugar a preguntas sobre la compatibilidad o la exclusividad, explica que el proceso de integración regional en Latinoamérica no tenga como antaño la meta del establecimiento de un mercado común, sino que forma parte de la apertura e integración en el mercado mundial de las estrategias de desarrollo político y económico, prácticamente seguidas por todos los países.

Si se compara la dimensión de las diferentes agrupaciones regionales y sus países miembros (ver cuadro 4) se reconoce que el problema central, incluso de los procesos de integración actuales, es hasta la fecha la enorme diferencia entre los países, a nivel de poder económico y a nivel de ingresos, tanto al interior de las distintas asociaciones como entre ellas. Además deberían tomarse en cuenta las diferencias -incluso mayores- y los desequilibrios dentro de los propios países. De eso resulta que una integración, que como en el caso de la Comunidad Europea aspira a conseguir armonización de las

Cuadro n° 3

Países socios en agrupaciones subregionales y tratados bilaterales en Latinoamérica

	<i>Agrupaciones subregionales</i>	<i>Acuerdos bilaterales con</i>
Argentina	MERCOSUR Acuerdo de La Plata	Bolivia, Colombia Chile, México, Venezuela
Bolivia	Pacto Andino, Pacto del Amazonas Acuerdo de La Plata	Argentina, Colombia México, Venezuela, Perú
Brasil	MERCOSUR Pacto del Amazonas, Acuerdo de La Plata	México, Venezuela
Colombia	Pacto Andino, G-3, Pacto del Amazonas	Argentina, Bolivia, Venezuela, Ecuador
Costa Rica	Mercado Común Centroamericano (MCCA)	México
Chile		Argentina, México, Uruguay, Venezuela
Ecuador	Pacto Andino, Pacto del Amazonas	Colombia
El Salvador	MCCA Sistema de Integración Centroamericana o (SICA)	Guatemala, Honduras
Guatemala	MCCA, SICA	Honduras, El Salvador
Honduras	MCCA, SICA	
México	NAFTA, G-3	Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador
Nicaragua	MCCA, SICA	
Panamá	SICA	
Paraguay	MERCOSUR, Acuerdo de La Plata	
Perú	Pacto Andino, Pacto del Amazonas	Bolivia
Uruguay	MERCOSUR, Acuerdo de La Plata	Chile
Venezuela	Pacto Andino, G-3, Pacto del Amazonas	Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua

Fuente: UNCTAD, *Handbook of International Trade and Development Statistics 1990 e IRELA, 1993*<sup>(a)</sup>

condiciones de vida de la población a través de la liberalización del intercambio económico y de la armonización y estabilización de la política económica, está todavía lejos de realizarse en Latinoamérica.

Otro problema parcialmente relacionado con las diferencias de tamaño es la asimetría que existe en las relaciones comerciales existentes entre los países miembros y por ello la consiguiente dependencia de los países más pequeños. A esto se añade el volumen relativamente escaso de intercambio comercial y de otro tipo de relaciones económicas. Es cierto que la caída drástica, causada por la crisis de la participación regional y subregional en las exportaciones totales de Latinoamérica pudo ser reequilibrada en parte (ver cuadro 5). Pero, dadas las razones estructurales citadas anteriormente, la base de las relaciones comerciales recíprocas es demasiado reducida, tanto en volumen como en composición de ramas y productos, como para lograr en el futuro cercano un entrelazamiento económico complementario y duradero. De esta manera los déficits temporales, coyunturales o relacionados con las fluctuaciones de los tipos de cambio en el intercambio de bienes bilateral pueden poner constantemente en peligro el proceso de integración.

De los tres acuerdos subregionales se destaca el *Mercosur* como el más joven y a la vez el más extenso por su dinámica particular. Originado en un programa de integración y cooperación bilateral entre Argentina y Brasil, fue apuntalado por la inclusión de Paraguay y Uruguay en un ambicioso tratado, que prevé la construcción de un mercado común hasta 1995. Sus elementos más importantes son: la liberalización plena de la circulación de mercancías, el establecimiento de una unión aduanera, la coordinación y armonización de las políticas económicas y monetarias y de la legislación correspondiente, la institución de tribunales de arbitraje para la regulación de conflictos, tratados sectoriales para el apoyo de áreas de producción dinámicas y complementarias así como el seguimiento de una política común ante países terceros. Se renunció al establecimiento de órganos centrales con funciones supranacionales a favor de agrupaciones de coordinación y dirección interestatales. Pese a la escasa importancia relativa del comercio interregional, particularmente de Brasil (4% de las exportaciones totales) y Argentina (16%), en comparación con Paraguay y Uruguay (de 35% al 40%), el *Mercosur* se ha convertido en un factor de gran importancia política para los países miembros. Indudablemente los cortos plazos para su realización han sido cuestionados últimamente a causa del déficit permanente de Argentina en su comercio con Brasil y la distorsión de la competitividad por las fluctuaciones en los tipos de cambio. El automatismo relacionado con la brevedad de los plazos por una parte y la flexibilidad existente en el área institucional por otra, suponen un peligro para el progreso y la

Líneas de investigación

Cuadro n° 4  
Proporción de los sistemas de integración regional (1992)

	Superficie km <sup>2</sup>	%	Población Millones	%	Producto Interior Bruto		
					Millones US \$ (1988)	%	Per cápita \$ (1988)
<b>MCCA</b>	422.720	2.1	28.0	6.4	26.312	2.9	940
Costa Rica	50.700	0.3	3.2	0.7	5.344	0.6	1.690
El Salvador	21.040	0.1	5.5	1.3	5.944	0.7	1.080
Guatemala	108.890	0.5	9.7	2.2	8.901	1.0	913
Honduras	112.090	0.6	5.5	1.3	4.175	0.5	764
Nicaragua	130.000	0.7	4.1	0.9	1.949	0.2	471
Panamá	77.080	0.4	2.5	0.6	5.526	0.6	2.197
<b>Pacto Andino</b>	4.718.320	23.7	96.3	22.1	176.528	19.7	1.833
Bolivia	1.098.580	5.5	7.7	1.8	7.061	0.8	913
Colombia	1.138.910	5.7	34.3	7.8	49.440	5.5	1.443
Ecuador	283.560	1.4	11.1	2.5	14.200	1.6	1.277
Perú	1.285.220	6.5	22.5	5.1	29.309	3.3	1.305
Venezuela	912.050	4.6	20.7	4.7	76.519	8.6	3.691
<b>G-3</b>	4.023.510	20.2	139.8	32.0	321.529	35.9	2.300
Colombia	1.138.910	5.7	34.3	7.8	49.440	5.5	1.443
México	1.972.550	9.9	84.8	19.4	195.570	21.9	2.307
Venezuela	912.050	4.6	20.7	4.7	76.519	8.6	3.691
<b>Mercosur</b>	11.861.826	59.6	197.0	45.1	445.085	49.8	2.259
Argentina	2.766.888	13.9	33.1	7.6	97.022	10.8	2.931
Brasil	8.511.968	42.8	156.3	35.8	331.847	37.1	2.124
Paraguay	406.750	2.0	4.5	1.0	6.920	0.8	1.531
Uruguay	176.330	0.9	3.1	0.7	9.296	1.0	2.970
Chile	756.950	3.8	13.6	3.1	38.654	4.3	2.839
Repub. Dominicana	48.730	0.2	7.5	1.7	5.177	0.6	693
Haití	27.750	0.1	6.8	1.6	1.554	0.2	229
<b>Latinoamérica en general</b>	19.885.926	100.0	436.5	100.0	894.405	100.0	2.049

Fuente: UNCTAD, *Handbook of International Trade and Development Statistics, 1990* e IRELA, 1993<sup>a)</sup>

no reversibilidad del programa de integración : dos aspectos importantes para las decisiones e inversiones de los empresarios, sin los que el proyecto no puede tener éxito<sup>9</sup>. Otro problema es la carencia de medios de financiación propios, sin los que a largo plazo no se puede emprender ni una cooperación efectiva ni la compensación de los

costos y beneficios de la integración y sus consecuencias<sup>10</sup>. Los intereses del *Mercosur* de cara a terceros países están dirigidos sobre todo hacia Estados Unidos y la Comunidad Europea, con los que se han establecido tratados marco de cooperación (con Estados Unidos el llamado Tratado 4+1). Además hay esfuerzos por parte de Argentina para motivar a Chile a unirse al *Mercosur*.

Pese a nuevos y variados procesos y reformas, los dos sistemas de integración más antiguos en Latinoamérica y que en sus primeros años fueron los más avanzados y más amplios, el Mercado Común Centroamericano y el Pacto Andino todavía no han encontrado una línea clara. En ambos casos una de las causas sigue siendo la gran diferencia estructural y el respectivo nivel de desarrollo de los países socios. A ello se añade sobre todo en el caso del Pacto Andino, el todavía muy reducido comercio intraregional que después de 25 años de esfuerzos por la integración sólo alcanza el 4%. Los reiterados intereses divergentes se interponen en el camino de la consolidación de este sistema de integración. Con ello se prueba en ambos casos que la sola pertenencia a una zona geográfica y a un grupo de países de tamaño mediano o pequeño no constituye un factor suficiente de integración. La falta de un centro de gravitación económica o de un grupo núcleo, como en el caso de la Comunidad Europea o el *Mercosur*, tiene como consecuencia que tendencias centrífugas o particulares sigan teniendo efecto. Esto se muestra en el Pacto Andino con la reforzada colaboración de Colombia y Venezuela tanto entre ellos como en el Grupo de los Tres con México, con el rechazo a la entrada de Bolivia en el *Mercosur* (su socio comercial más importante dentro de Latinoamérica) y con la posición actual de aislamiento de Perú.

Un desarrollo similar en cuanto a su ambivalencia muestra el MCCA, cuyos miembros se esfuerzan de una parte por emprender pasos enérgicos en el establecimiento de una zona de libre comercio (en este caso con la inclusión de Panamá) así como en la armonización de sus sistemas económicos y monetarios, mientras que por otra, bajo las presiones de Estados Unidos y la influencia económica creciente de México en Centroamérica, buscan soluciones individuales<sup>11</sup>. Costa Rica, cuyo entrelazamiento económico es mínimo con sus vecinos centroamericanos (igual que Honduras) porque está como ningún otro país latinoamericano integrada en la economía mundial, ha reducido últimamente su participación en el fomento del MCCA. Es el único de los miembros originarios que ni ha ratificado el acuerdo de fundación de la nueva institución central *Sica* ni se ha adherido al Parlamento centroamericano. Sin embargo, los avances destacados, logrados mediante la baja colectiva de las aduanas externas, han sido dirigidos hacia la vía de la unión aduanera con Costa Rica incluida. Con México se ha firmado en 1992 un acuerdo marco que prevé el establecimiento de una zona de libre

Cuadro n° 5  
El comercio exterior de las agrupaciones regionales de Latinoamérica (1991)

	Exportaciones en Mill. \$	Reparto Porcentual según Región o País								
		Mercosur	Chile <sup>2)</sup>	Pacto Andino	MCCA	México <sup>2)</sup>	LA en gral. <sup>1)</sup>	EEUU	CE	Japón
Mercosur	46.470	12,2	2,5	2,9 <sup>2)</sup>	0,5 <sup>2)</sup>	1,1	17,6	16,8	31,9	7,2
Chile	8.929	6,8 <sup>2)</sup>	-	3,2	0,3 <sup>2)</sup>	0,6	14,1	17,7	31,9	18,2
Pacto Andino	29.404	3,0 <sup>2)</sup>	1,8	5,3	2,2 <sup>2)</sup>	0,5	14,7	43,3	14,7	3,5
México	27.121	0,9	0,3	0,6	1,0	-	3,6	74,5	8,6	4,1
MCCA	4.385	1,5	0,02	2,2 <sup>2)</sup>	10,2 <sup>2)</sup>	2,4	16,9	42,2	25,5	3,9
Latinoamérica en gral. <sup>1)</sup>	121.284						12,5	41,3	21,2	6,0
% de Latinoamérica en las exportaciones correspondientes		20,6	26,2	18,5	23,2	2,9	14,0	12,3	5,3 <sup>3)</sup>	3,9

1) incl. Rep. Dominicana, Haití y Panamá

2) Participación en 1990

3) Cuota de las exportaciones de terceros países

Fuentes : CEPAL 1992, IRELA 1993<sup>3)</sup>, I.Schoff/ G.C.Hufbauer 1991, "the Enterprise of the Americas Initiative, and the Multilateral Trading System" en : Bradford, Colin (Comp.) *Strategic Options for Latin America*. Paris : OECD 1991



comercio para 1997, cuyo contenido concreto debe ser negociado por los cinco países bilateralmente<sup>12</sup>. Acuerdos similares han sido firmados por Colombia y Venezuela en el marco del Grupo G-3.

Tanto el Pacto Andino como el MCCA mantienen relaciones estrechas con la Comunidad Europea, basadas en sus tratados de cooperación en las áreas de cooperación para el desarrollo y en la ayuda para desarrollar su sistema de integración.

De los numerosos tratados de cooperación y libre comercio que son dignos de atención desde 1990, el que Chile y México han firmado tiene sin duda el mayor significado práctico. Los dos países no pertenecen a ninguno de los acuerdos subregionales (si se exceptúa en el caso de México en el Grupo G-3). Ambos dependen en gran medida de los mercados de los países industrializados con productos de exportación que sufren frecuentemente restricciones en los países importadores. El acuerdo de preferencia y cooperación establecido por Chile con Argentina, México, Uruguay y Venezuela refleja la estrategia de comercio exterior del país andino, que apunta a la diversificación y a la vinculación no automática. La diplomacia de la política comercial de México en Latinoamérica está ligada estrechamente a su adhesión al tratado de libre comercio norteamericano *Nafta* y al deseo de que esta alianza se pueda completar y compensar con acuerdos de cooperación y libre comercio con los países centro y sudamericanos.

## NAFTA : SIGNIFICADO E IMPLICACIONES PARA LATINOAMÉRICA

El tema que actualmente marca de manera más rotunda la discusión sobre las perspectivas de la integración latinoamericana es el tratado norteamericano de libre comercio *Nafta*, la participación de México y las posibles consecuencias para los países centro y sudamericanos. La idea de que el segundo país latinoamericano en tamaño establezca una asociación estrecha con la potencia económica más grande del mundo, que cuenta con más de un tercio de la producción mundial, levanta esperanzas en otros países de la región pero también temores por el futuro de las exportaciones propias hacia Estados Unidos, que para muchos de ellos no sólo es el mercado más importante de exportación sino que también es a distancia el principal suministrador e inversionista.

Con respecto al significado del Tratado de Libre Comercio Norteamericano para Latinoamérica y sus esfuerzos para la integración se pueden distinguir los siguientes puntos de vista :

1. *Nafta* como manifestación de una nueva posición de Estados Unidos ante sus vecinos del Sur, muestra la disposición del país norteamericano a mantener relaciones

reguladas por principios de asociación, igualdad y conciliación y el reconocimiento del principio de la integración económica, por los que hasta entonces había mostrado una escasa simpatía.

2. *Nafta* como modelo para la integración de Latinoamérica. Aquí están en juego equívocos y deseos. Por un lado, el tratado no se dirige a un mercado común con las obligaciones de armonizar la política comercial frente a terceros países y con el traspaso de competencias nacionales a instituciones comunes. Tampoco se prevén ningún tipo de instrumentos o medios para ir reduciendo las diferencias entre los niveles de bienestar de los países miembros. Por otro lado, el grado de interdependencia (comercio, inversiones y tecnología) de los socios del *Nafta* es ya desde un inicio mayor que entre los otros países de Latinoamérica. Visto desde este punto, *Nafta* sirve en primera línea para la formalización, regulación, profundización y seguridad mutua de las relaciones ya establecidas.

Ambas características no hacen de *Nafta* un modelo idóneo para los esfuerzos de integración en Latinoamérica, ya que no tienen nada en común ni en sus fines ni en sus condiciones de partida.

3. *Nafta* constituye un marco para la entrada de otros países latinoamericanos con la meta de una zona libre de comercio panamericana, como señalaba la iniciativa de Bush. Muchos países y agrupaciones han mostrado interés por asociarse de forma bilateral o multilateral para mejorar y asegurar el acceso al mercado norteamericano pero también con el fin de incrementar su atraktividad para las inversiones extranjeras. Aunque el gobierno norteamericano haya concluido últimamente acuerdos marco con varios países, las oportunidades de entrada son por ahora escasas. Parece que Chile tiene más posibilidades de establecer un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos. La mayoría de los países restantes todavía no cumple las condiciones previas extraoficiales<sup>13</sup> (entre otras, estabilidad monetaria, relaciones de inversión y comercio ya establecidas con Estados Unidos, regulación del mercado de trabajo así como del medio ambiente). Por otra parte, no se debe pasar por alto que México es por muchos motivos un caso especial en las relaciones exteriores de Estados Unidos<sup>14</sup>.

4. Acceso a *Nafta* a través de acuerdos con México. Este camino es el que ya han seguido la mayoría de los países, como muestran los numerosos acuerdos bilaterales y multilaterales desde Chile al acuerdo G-3 y los tratados con los países centroamericanos. Con estos acuerdos México asume un papel especial en el marco del *Nafta*; alcanza y concede aranceles preferenciales, que si bien están limitados por las reglamentaciones de origen correspondientes, pueden ser de utilidad en el trato con sus socios en *Nafta*.

## PERSPECTIVA

La discusión sobre la integración en Latinoamérica suscita actualmente más preguntas de las que se podrían responder. Como se ha señalado anteriormente, el desarrollo se desenvuelve no sólo en distintas vías sino que también a diferentes velocidades y con socios distintos. Todavía no se vislumbra si este proceso llevará a un mercado común latinoamericano o a una zona de libre comercio que abarque toda América. Los numerosos tratados de cooperación y comercio bilateral y multilateral, ¿establecen una red constructiva con tendencias convergentes o actúan como una fragmentación? ¿Qué papel juegan *Nafta* y los actores externos, particularmente Estados Unidos? Este es un proceso complejo de larga duración pero hay razones para tener esperanzas de que en Latinoamérica la comunidad económica se fortalezca de la misma manera que la cultural, área en la que destaca desde hace tiempo frente a otras regiones del mundo, particularmente por su regionalismo abierto (van Klaveren 1993).

Con todo el aprecio por el apoyo al comercio y a la colaboración entre países no hay que perder de vista que habrá ganadores y perdedores en este proceso y que podrían incrementarse los desniveles amenazadores entre los países y regiones más acomodados y los más pobres. Los retrocesos sociales que se pueden observar en muchos países tanto en Centroamérica como en el ámbito andino, deberían dar que pensar. Nuevas tensiones pueden amenazar la estabilidad de las democracias. Por eso a largo plazo los sistemas de integración requerirán mecanismos de compensación a favor de aquellos, en comparación con los demás, no aprovechan nada o menos.

Para la integración económica es imprescindible la existencia de una voluntad política de base amplia. La integración y la democracia pueden de esta manera estabilizarse mutuamente. A este respecto, se han alcanzado logros importantes en Latinoamérica en los últimos tiempos. Pero el entusiasmo de los políticos no debe ir por delante de las realidades, para que los esfuerzos de integración no pierdan su credibilidad y el punto decisivo a partir del cual la integración sea irreversible, esté lejos.

NOTAS

- <sup>1</sup> Gert Rosenthal, Treinta años de integración en América Latina : un exámen crítico, en : *Estudios Internacionales*, Santiago/Chile, Nr. 101, Enero-Marzo 1993, Pág. 76
- <sup>2</sup> Rosenthal, op.cit. pág. 78.
- <sup>3</sup> compare con los cuadros sobre los acuerdos regionales en : Gleich, Albrecht von (y otros), *Lateinamerika Jahrbuch 1993*, Vervuert, Frankfurt, 1993. pág. 113-123.
- <sup>4</sup> véase : IRELA, *Integration and Cooperation in Latin America : New Issues, Multiple Efforts*, Madrid, 1993, pág 22.
- <sup>5</sup> Muestra de ello son los acuerdos de cooperación firmados entre la Comunidad Europea y las agrupaciones regionales, así como las numerosas medidas concretas y proyectos, por ejemplo, la apertura en marzo de 1993 del Centro de Formación para la Integración Regional en Montevideo.
- <sup>6</sup> Porcentaje de las exportaciones mundiales en 1980, 5,8 %; en 1990, 4,9 %. De las importaciones mundiales en 1980, 6,2 %; en 1990, 3,7 % (FMI, Direction of Trade Statistics, 1991).
- <sup>7</sup> Tanto en los comunicados oficiales como en la literatura sobre este tema apenas se diferencian estos dos conceptos, incluso la cooperación bilateral es calificada frecuentemente como integración. "Regional" se aplica por regla general a Latinoamérica, mientras que "subregional" se utiliza para agrupaciones de países dentro de la región.
- <sup>8</sup> Por motivo de espacio limitado en este artículo no se incluyen los sistemas de integración de los países caribeños, el *Caricom* y la Organización de Estados del Este del Caribe, véase para ello los cuadros respectivos en el : *Lateinamerika Jahrbuch 1993*, pág.113.
- <sup>9</sup> véase Klaveren, A. van. 1993 : Why Integration now ? Options for Latin America, en : Smith, P.H. (Ed.) : *The Challenge of Integration. Europe and the Americas*, New Brunswick (USA).
- <sup>10</sup> véase Gleich, A. von. 1992 : Prospects for Mercosur : Questions and Observations en IRELA (Ed.) : *Prospects for the Processes of subregional Integration in Central and South America*, Madrid.
- <sup>11</sup> Sabono, S. 1992 : US-Central America Free Trade en : *The Premise and the Promise : Free Trade in the Americas*, New Brunswick (USA).
- <sup>12</sup> IRELA (Comp.), 1993 : *Integration and Cooperation in Latin America*, Madrid.
- <sup>13</sup> véase Schott/Hufbauer 1992.
- <sup>14</sup> véase Roett, R. 1993 : Why Integration now ? US Interest and Purposes en : Smith, P.H. (Ed.) *The Challenge of Integration*, New Brunswick.

## BIBLIOGRAFÍA

- BONZAS, R., HIRST, M., STREB, M.L. (Comp.), 1993 : *Los procesos de integración económica en América Latina*, Madrid (CEDEAL).
- BRAND, Diana, 1991 : *Freihandel in Lateinamerika, ein erfolversprechender Weg aus der Krise?* En : *ifo schnelldienst*, München.
- ESSER, Klaus, 1990 : *Lateinamerika, Welt und Regionalmarktorientierung*. En : *Empfehlungen zur regionalen Kooperation und Integration*, Berlin
- GLEICH, Albrecht von, 1992 : *Prospects for Mercosur : Questions and Observations*, En : IRELA (Comp.), *Prospects for the Processes of sub-regional Integration in Central and South America*, Madrid.
- GLEICH, Albrecht von, y otros (Comp.), 1993 : *Lateinamerika Jahrbuch 1993*, Vervuert, Frankfurt.
- GRATIUS, Susanne, 1993 : *El Mercosur y la Comunidad Europea : una guía para la investigación*, Madrid (IRELA).
- IMF-Direction of Trade Statistics (Comp.), 1991 : *Annual 1991*.
- IRELA (Comp.), 1992 : *Prospects for the Process of sub-regional Integration in Central and South America*, Madrid.
- IRELA (Comp.), 1993 : *Integration and cooperation in Latin America : new issues, multiple efforts*, Madrid.
- KLAVEREN, Alberto van, 1993 : *Why Integration now? Options for Latin America*, En : SMITH, P.H. (Comp.), *The Challenge of Integration*, New Brunswick (USA).
- MARMORA, Leopold ; MESSNER, Dirk, 1990 : *Regionenbildung in der Dritten Welt : Entwicklungssackgasse oder Sprungbrett zum Weltmarkt? Überlegungen am Beispiel Argentinien, Brasilien und Uruguay*, En : *Nord-Süd aktuell* Nr. 4, Hamburg.
- MOLS, Manfred, 1991 : *Regionale Gruppierungen und Organisationen*, En : Krumwiede, Heinrich Wilhelm ; Waldmann Peter (Comp.), *Politisches Lexikon Lateinamerika*, München.
- PEÑA, Felix, 1992 : *The MERCOSUR and its Prospects : An Option for Competitive Insertion in the World Economy*, En : IRELA (Comp.), *Prospects for the Process of subregional Integration in Central and South America*, Madrid.
- ROETT, Riordan, 1993 : *Why Integration now? US Interest and Purposes*, En : Smith (Comp.), *The Challenge of Integration*, New Brunswick.
- ROSENTAHL, Gert, 1993 : *Treinta años de integración en América Latina : un exámen crítico*, En : *Estudios Internacionales*, Santiago/Chile, Nr, 101, Enero-Marzo 1993.

SALGADO, Germánico, 1991 : Integración latinoamericana y apertura externa. En : *Síntesis* 14, Madrid.

SANGMEISTER, Hartmut, 1992 : Mercosur : Stand und Perspektiven der wirtschaftlichen Integration im Cono Sur. En : *Diskussionsschriften*, Universität Heidelberg.

SCHOTT, I. ;HUFBAUER, G.C., 1992 : Free Trade Areas, the Enterprise for the Americas Initiative, and the Multilateral Trading System, En : BRADFORD, C. (Hrsg.), *Strategic Options for Latin America in the 1990s*, Paris (OECD).