

PERSPECTIVAS DE LA INICIATIVA PARA LAS AMÉRICAS

Victor Torres

RESUMEN

El autor intenta explicar las raíces y viabilidad de la Iniciativa para las Américas (o propuesta Bush) a partir de la reestructuración que se viene operando en el sistema mundial, caracterizada por una marcada tendencia hacia la multipolaridad en las relaciones internacionales. Estados Unidos, sugiere el autor, tiene la necesidad de conformar una zona de libre comercio hemisférica en la medida que ello le permite una mejor ubicación frente a los bloques regionales liderados por la Comunidad Europea y Japón.

ABSTRACT

The author tries to explain the sources and feasibility of the Enterprise for the Americas Initiative (or Bush Proposal) arising from the structural changes in the world system, which are characterized by a marked tendency towards a multipolar world. The author suggests that the U.S. finds it necessary to establish a free trade zone with Latin America so as to enable the U.S. economy to be on a better footing against the other two regional blocks led by the European Community and Japan.

Si en los planos militar e ideológico se marcha aceleradamente hacia una distensión entre los países más industrializados, en el campo económico, en cambio, los desacuerdos parecen profundizarse. Aunque importante, el rol jugado por una instancia como el Grupo de los Siete no ha significado la desaparición de una situación estructuralmente conflictiva. Japón mantiene sus restricciones al comercio, la Comunidad Europea (CE) viene condicionando fuertemente la participación de inversionistas japoneses, Estados Unidos muestra también sus temores sobre estos últimos, y entre la CE y Estados Unidos los problemas de los subsidios agrícolas están aún lejos de resolverse.

En este contexto, si bien la unificación política de Europa Occidental es algo que aún tiene sus bemoles, en tanto que la norteamérica industrializada ni siquiera se la ha planteado, en el terreno económico la conformación de bloques regionales se viene dando a pasos agigantados. América del Norte y la CE ya la han oficializado; en el Asia-Pacífico, Japón y los

países en desarrollo más dinámicos que lo acompañan la vienen practicando.

Los optimistas sugieren que estos bloques redundarán en un mayor dinamismo del comercio mundial. Para otros, en cambio, los resultados serán más bien negativos, dadas las medidas de reciprocidad y represalia en torno a las cuales éstos se organizarían. Se tendería a preferir el comercio al interior del bloque, beneficiando así al país más dinámico del mismo. Sin embargo, pensamos que no existe una lógica común en el funcionamiento de estos tres bloques; por tanto, sus efectos sobre la economía mundial dependerán de la capacidad de cada uno de ellos para imponer su dinámica al resto.

El objetivo del presente trabajo consiste precisamente en subrayar algunos aspectos de este nuevo escenario internacional, a fin de permitir una mejor evaluación sobre las perspectivas de la propuesta del Presidente Bush de extender la Zona de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas inglesas) al conjunto de América Latina. En la primera

parte se hace la presentación de esta propuesta y sus avances a febrero del presente año. La segunda parte intenta explicar su origen y viabilidad a partir del proceso de reestructuración del sistema mundial. Por último, la tercera parte sugiere algunas ideas sobre las perspectivas para América Latina de concretarse la nueva iniciativa norteamericana.

I. Estado Actual de la Iniciativa para las Américas

El 27 de junio de 1990, días antes de producirse la décimo-sexta cumbre del Grupo de los Siete, el Presidente Bush lanzó una propuesta para América Latina y el Caribe, la misma que en forma de proyecto de ley fue enviada al Congreso norteamericano en septiembre de ese mismo año. En la actualidad, ambas cámaras del Congreso han aprobado partes del proyecto. La Iniciativa Bush gira en torno a tres ejes:

- A) Condonación y reducción de la deuda externa bilateral.
- B) Reestructuración económica para atraer inversiones.
- C) Creación de una zona de libre comercio.

A) Condonación y Reducción de la Deuda

En lo referente al tema de la deuda externa, el Plan de las Américas propone la condonación y/o la reducción de la deuda oficial bilateral de los gobiernos de América Latina y el Caribe con Estados Unidos. Esta asciende, aproximadamente, a US\$ 12300 millones, monto que comprende tanto la deuda concesional como la deuda no concesional. El Secretario de Hacienda David Mulford, materia gris del Plan Brady, ha precisado que de los cerca de US\$ 6900 millones en préstamos de ayuda concesional para el desarrollo¹, sólo una parte sería condonada y la restante podría ser pagada en moneda nacional, siempre y cuando fuese destinada a proyectos ambientales.

La deuda no concesional, contraída a tasas de interés comerciales, asciende aproximadamente a US\$ 4900 millones²; de este monto sólo un 10 ó 15% sería elegible para participar

en canjes de deuda por medidas de conservación de la naturaleza, deuda por desarrollo o deuda por inversiones.

Situación Actual³:

En lo que se refiere a la deuda concesional, hasta el momento sólo se ha autorizado -Ley Agrícola norteamericana de 1990⁴ - la reducción de aquella parte correspondiente a asistencia alimentaria concedida bajo el Programa PL-480. El monto autorizado, cercano a US\$ 1900 millones, representa actualmente 27% de la deuda concesional, o 15% del total de la deuda bilateral de gobiernos latinoamericanos con Estados Unidos. Tres países se han beneficiado con este mecanismo, reduciendo su deuda bilateral en aproximadamente US\$ 276 millones:

- Chile, que firmó un acuerdo el 27/06/91 para reducir en un 40% su deuda bilateral conforme a la PL-480.
- Bolivia, que firmó un acuerdo el 22/08/91 para reducir en un 20% su deuda bilateral conforme a la PL-480.
- Jamaica, que firmó un acuerdo el 23/08/91 para reducir en un 80% su deuda bilateral conforme a la PL-480.

Debe mencionarse también, que el 4 de septiembre de 1991 el Presidente Bush designó la Junta Ambiental para las Américas, organismo público/privado establecido por el Congreso norteamericano con el objeto de asesorar a la Administración de ese país en aspectos de reducción de deuda y conservación del medio ambiente. Ello se viabilizará mediante la firma de acuerdos de estructura operativa sobre el medio ambiente. Hasta el momento Bolivia y Jamaica han firmado dichos acuerdos, y Chile está próximo a hacerlo. "Una vez que un país inicie un Acuerdo Estructural Medioambiental bilateral con Estados Unidos, los pagos por intereses sobre sus nuevas obligaciones reducidas se harán en moneda local e irán a un fondo para proyectos ambientales"⁵.

En cuanto a la deuda no concesional, que representa aproximadamente 40% del total

de la deuda bilateral, la reducción de parte de ella aún no ha sido autorizada.

B) Reestructuración Económica para Atraer Inversiones

El segundo eje del Plan de las Américas apunta explícitamente a la reestructuración de las economías de América Latina, con el objeto de promover un clima favorable al inversionista extranjero y nacional. Para ello se contaría con un nuevo programa de préstamos sectoriales del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), y con la creación de un Fondo Multilateral de Inversiones, también administrado por el BID. Este último ascendería a US\$ 1500 millones, a ser constituidos en un período de cinco años, de 1992 a 1996, en base a donaciones provenientes principalmente de Estados Unidos, Europa y Japón.

Situación Actual:

En lo referente a los préstamos sectoriales del BID, hasta el momento se han aprobado cuatro préstamos:

Cuadro No.1

PRÉSTAMOS SECTORIALES DEL BID

Países	Monto (millones US\$)	Fecha
Chile	150	junio 1991
Bolivia	140	agosto 1991
Jamaica	75	agosto 1991
Colombia	200	octubre 1991
Total	565	

En la actualidad se negocian préstamos a Uruguay, Costa Rica, Argentina, Honduras, Guatemala, Trinidad y Tobago, El Salvador, Bahamas, Barbados y Paraguay.

El destino del préstamo otorgado a Chile nos da una idea cercana del objetivo de la

iniciativa Bush en este campo. Chile empleará el préstamo para "abrir sus sectores del cobre y del transporte a la inversión extranjera, firmar acuerdos sobre impuestos de sucesión y sobre la inversión, y promulgar legislación que permita a los mecanismos internacionales de conciliación de disputas arbitrar diferencias respecto a inversiones hechas por extranjeros"⁶.

En cuanto al *Fondo Multilateral de Inversiones*, el 11 de febrero del presente año Estados Unidos y otros 20 países donantes firmaron el acuerdo de constitución de dicho Fondo, comprometiéndose a aportar US\$ 1257 millones en un período de cinco años (cerca de US\$ 250 millones menos que los inicialmente previstos).

Cuadro No.2

FONDO MULTILATERAL DE INVERSIONES

Países	Monto (millones US\$)
Estados Unidos	500
Japón	500
Europa(*)	129
Canadá	31
América Latina (**)	97
Total	1257

(*) Alemania, España, Francia, Italia, Portugal.

(**) Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Perú, Uruguay, Venezuela.

Estos fondos estarían destinados, fundamentalmente a respaldar el proceso de privatización de empresas públicas en América Latina y el Caribe.

C) Zona de Libre Comercio

El tema verdaderamente novedoso del Plan Bush se refiere a la creación de una Zona de Libre Comercio Hemisférica; es decir, la completa eliminación, en forma inmediata o progresiva, de los aranceles y medidas cuanti-

tativas que restringen el comercio mutuo entre sus integrantes. Los antecedentes de este proceso se encuentran en los Acuerdos de Libre Comercio (ALC) que Estados Unidos estableció hace más de tres años con Canadá y recientemente con México. La Administración Bush considera que su proyecto de crear una zona de libre comercio en la región latinoamericana le llevará por lo menos una década, dado que -en el corto y mediano plazo- los países de la región no estarían preparados para dar este paso. Es por ello que el mecanismo conocido como "carril rápido" (fast-track), en cuyo marco se vino negociando con México y que ha sido prorrogado hasta el 1ro de junio de 1993, sólo sería aplicado, en el mejor de los casos, a un sólo país: Chile.

Por tal motivo, la Administración Bush ha establecido un mecanismo, conocido como "Acuerdo de Estructura Operativa", que no implica la firma inmediata de un acuerdo de libre comercio sino que permite avanzar progresivamente hacia este objetivo sin que exista de por medio compromiso formal alguno. Las partes establecen un Consejo de Comercio e Inversión que se reúne, en ocasiones mutuamente acordadas, para discutir en torno a principios bastante generales sobre la importancia de un comercio internacional sin restricciones.

Situación Actual:

Hasta la fecha Estados Unidos ha firmado 16 Acuerdos de Estructura Operativa, tanto bilaterales como multilaterales, que incluyen a 31 países de América Latina y el Caribe: Bolivia, Colombia, Ecuador, Chile, Honduras, Costa Rica, Venezuela, El Salvador, Perú, MERCOSUR, Nicaragua, Panamá, CARICOM, Guatemala, República Dominicana.

II. Plan Bush y Reestructuración del Sistema Mundial

El análisis de las ventajas, desventajas, viabilidad y efectos de la Propuesta Bush, o Iniciativa para las Américas, debe tomar en cuenta aspectos como: el fin de la guerra fría; el proceso de formación de grandes bloques re-

gionales; las experiencias o antecedentes de acuerdos comerciales puestos en práctica por Estados Unidos. Abordemos a continuación cada uno de estos temas.

A) Fin de la Guerra Fría

El capítulo que se cierra en 1991 con la desaparición de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), comienza en 1917 cuando varias repúblicas deciden unirse en torno al pensamiento marxista-leninista. No se trataba de la creación de un Estado más, sino de uno muy especial, pues nació con el objetivo "irreverente" de destruir el sistema capitalista en medio del cual veía la luz. En este contexto, el reordenamiento del capital internacional al finalizar la segunda guerra mundial, y el reconocimiento "oficial" por parte de Occidente de la hegemonía norteamericana, dio lugar al mundo bipolar que hasta muy recientemente conocimos.

Esta bipolaridad en las relaciones internacionales tuvo una característica bastante singular. En el plano militar, el equilibrio de hombres y armamentos hizo que se "enfriara" el peligro de guerra entre las dos grandes potencias. En el plano económico, tanto los Estados Unidos como la Unión Soviética establecieron un sistema centro-periferia en sus áreas geopolíticas de influencia, respetando -en lo fundamental- los límites de éstas como si existiese un acuerdo formal de por medio. Sin embargo, el enfrentamiento fue abierto y encarnizado en un terreno difícilmente cuantificable: el ideológico. En realidad, puede decirse que -durante la posguerra- *todos los pasos que se dieron en los campos económico y militar, estuvieron determinantemente influenciados por los avances y retrocesos en el terreno del enfrentamiento ideológico entre las dos grandes potencias.*

Cumplir con el rol de "gendarme" del mundo occidental le ha significado a Estados Unidos derrochar importantes recursos financieros y productivos, mientras que Japón y Alemania, los grandes derrotados de la segunda guerra mundial, han venido empleando productivamente el total de sus recursos. Cada vez más, las frías estadísticas (elevado déficit en sus

finanzas públicas y comercio exterior, endeudamiento con Japón y Alemania, bajos índices de productividad, degradación de su sistema educativo y de la formación profesional, etc.), nos muestran que Estados Unidos ha iniciado el camino por el que descendieron aquellos países que alguna vez tuvieron la hegemonía del mundo capitalista (Países Bajos, Inglaterra). El proceso será largo y complejo, según nos enseña la historia; las lecciones de ésta, sin embargo, no deben ser interpretadas mecánicamente. Lo único que nos consta es que las relaciones internacionales parecen encaminarse cada vez más hacia una multipolaridad, que podríamos definir como *el período en el cual Estados Unidos está perdiendo la hegemonía absoluta que mantuvo durante la posguerra, sin que Alemania y Japón estén en capacidad de ocupar el lugar dejado por el gran imperio.*

Así, pues, *el mundo bipolar de posguerra se ha destruido no sólo por la desaparición de la URSS sino también porque Estados Unidos ha perdido el liderazgo absoluto del mundo capitalista, el cual -a su vez- tampoco pasa por su mejor momento.*

Una Crisis Estructural que Persiste

La crisis estructural en los países más industrializados, hecha evidente desde inicios de los años setenta, pareció ser superada durante la década que acaba de terminar. En efecto, en una especie de "regulación mundial", el déficit sin precedentes del comercio exterior norteamericano, financiado con capitales provenientes de Alemania y Japón, jugó un rol dinamizador para el resto de economías industrializadas (A. Lipietz, 1989).

Dicha "regulación", sin embargo, se levanta sobre bases bastante débiles: si Alemania y Japón decidiesen exigir a Estados Unidos la cancelación de sus deudas, los problemas estructurales de este país se profundizarían, conduciendo a una seria recesión a la economía mundial así como a la exacerbación de las contradicciones entre sus principales integrantes. Es más, si bien la fase de expansión observada durante los 80 ha sido la más larga de la posguerra, al mismo tiempo sus tasas de crecimiento estuvieron muy por debajo de las

registradas durante la floreciente acumulación del período 1945-1973.

Así, la debilidad estructural de este crecimiento económico, y su incierta perspectiva de evolución, hace que se vuelva bastante contradictoria y compleja la percepción y manejo del mundo por parte de los países más industrializados. Una vez desaparecido el "peligro ideológico" marxista, el mundo capitalista tiende a la solución negociada de sus grandes problemas políticos y militares. Sin embargo, las contradicciones han pasado a concentrarse en el campo económico. En este contexto, la conformación de bloques económicos regionales parece ser la alternativa de largo plazo priorizada por los países más industrializados del mundo, con el objeto de superar una crisis estructural bastante compleja y/o evitar que ésta les sea endosada⁷.

B) Bloques Económicos Regionales e Iniciativa para las Américas

Desde el fin de la segunda guerra mundial, Estados Unidos, Europa Occidental y Japón, en ese orden, se han consolidado como los principales socios económicos de América Latina. Se trata de los mismos "personajes" que lideran actualmente la formación de bloques económicos regionales. La dinámica de cada uno de ellos, sin embargo, no es la misma; su clara comprensión nos permitirá identificar las verdaderas raíces del Plan de las Américas.

La actual formación de bloques económicos regionales constituye una de las manifestaciones de la emergente multipolaridad en las relaciones internacionales. Los más avanzados en este proceso son los viejos países que integran la Comunidad Europea (CE). Sus objetivos se encuentran bien definidos: resolver problemas de desempleo y recesión, así como acortar su desventaja internacional en el plano tecnológico. Como fuente potencial de capitales a nivel mundial, las perspectivas de la Europa comunitaria no son muy prometedoras: de un lado, su proceso de unificación le ocasionará en un primer momento más costos que beneficios; de otro lado, dado su interés prioritario en la incorporación definitiva de Europa del Este a la lógica del mercado, tendrá que

destinar recursos financieros hacia estos países, cuyas necesidades financieras son tan o más grandes que las de América Latina⁸.

En el ámbito comercial, la CE realiza el 58% de su comercio total (exportaciones más importaciones) al interior de la propia comunidad, y el valor de este comercio interno representa el 22% del comercio mundial; porcentaje que podría subir a 28% si los países de Europa Oriental son integrados a esta dinámica (ver Cuadro No.3). Forzando un poco la figura, se trata de una región "autosuficiente"⁹; máxime si tomamos en cuenta sus relaciones privilegiadas con los países en desarrollo de la Convención de Lomé, que agrupa actualmente a 68 países, del Africa principalmente. Es más, en los recientes acuerdos de Maastricht (diciembre 1991), que calendarizan el proceso de unificación económica y monetaria, el Consejo europeo ha mantenido el artículo 115 del Tratado de Roma, que habilita a los integrantes de la CE a adoptar, por separado, medidas de protección contra las importaciones provenientes de terceros países. "Esta disposición contraviene incluso la idea de un verdadero mercado único en el seno de la comunidad", concluye el director general del Banco de Pagos Internacionales, en su 62 Informe Anual¹⁰.

El bloque de la región Asia Oriental está conformado -sin que exista de por medio acuerdo formal alguno- por Japón, los cuatro Nuevos Países Industrializados (Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong, Singapur), y los principales integrantes de la ASEAN (Filipinas, Indonesia, Malasia, Tailandia). Estos países son, en realidad, los directos responsables del dinamismo observado en la Cuenca del Pacífico, región en la que también actúa el bloque regional liderado por Estados Unidos¹¹. Han basado su crecimiento -muy superior al de los bloques liderados por Alemania y Estados Unidos- en la exportación de productos manufacturados, actividad que presenta dos características: 1) su principal mercado lo constituyen los países de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico), Estados Unidos principalmente; 2) la competitividad internacional alcanzada se debe en gran parte a la tecnología que "tomaron prestada" de Occidente.

Aunque ambas características, en especial esta última, vienen siendo revertidas, Japón no parece estar muy interesado en liderar la construcción de un bloque económico excluyente. La tendencia es más bien a una diversificación de sus mercados (sin que ello le impida desarrollar en la práctica su propia área de

Cuadro No.3

PRINCIPALES BLOQUES COMERCIALES, 1987

Bloques Comerciales	Porcentaje del Comercio Intraregional en el Comercio Mundial (%)	Porcentaje del Comercio Intraregional en el Comercio Total de la Región (%)
Comunidad Europea	22,3	58,4
Europa Oriental	5,5	53,0
E.E.U.U.-Canadá	2,6	17,0
E.E.U.U.-Canadá-México *	6,0	42,0
Asia Oriental * (1)	5,0	28,0

Nota: Se define al comercio como la suma de exportaciones e importaciones.
* durante 1988.

(1) Japón, Hong Kong, Corea, Singapur, Taiwán, China y ASEAN.

Fuente: Naciones Unidas. *Estudio Económico Mundial 1989*. Nueva York: 1989. World Bank. *Global Economics Prospects and the Developing Countries*. Washington: 1991. Elaboración del autor.

influencia), más aún si todos estos países del Asia-Pacífico tienen que hacer frente a las restricciones comerciales y tecnológicas que, como se teme, se acentuarán en América del Norte y Europa.

No debe descartarse, sin embargo, la posibilidad de que en el futuro, ante el tenso escenario comercial que se viene dibujando, estos países vayan formalizando acuerdos de libre comercio. Un primer paso lo han dado los países de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático ASEAN (Singapur, Tailandia, Malasia, Indonesia, Filipinas y Brunei), que en su última reunión cumbre, a comienzos del presente año, decidieron formar el Área de Libre Comercio ASEAN (AFTA, según sus siglas en inglés). Desde su constitución en 1967, la ASEAN se había mantenido tan sólo como una instancia de cooperación regional.

Se estima que los países más dinámicos del Asia-Pacífico (incluido China) efectúan el 28% de su comercio total al interior del bloque, y el valor de este comercio representa apenas el 5% del comercio mundial; en ambos casos se

trata de porcentajes inferiores a los registrados en el bloque USA-Canadá-México y, por supuesto, en el conformado por la Comunidad Europea (ver Cuadro No.3).

De otro lado, los países del Asia Oriental se han venido perfilando como la principal fuente de capitales a nivel internacional; durante 1982-1989 el saldo acumulado en cuenta corriente (comercio en bienes y servicios) arrojó un déficit de US\$ -812 mil millones para Estados Unidos y Canadá, y un superávit de US\$ 111 mil millones para la Comunidad Europea, frente a un superávit de US\$ 539 mil millones de Japón y los NPIs (ver Cuadro No.4).

Ahora bien, es evidente que Japón y los países en desarrollo más dinámicos de esta región no cuentan con los inmensos recursos internos que han sustentado el liderazgo de una gran potencia como Estados Unidos. Sin embargo, como señala Wallerstein, una simbiosis económica sino-japonesa podría poner remedio a este hecho. No es exagerado pensar en esta posibilidad, pues a diferencia de Estados Unidos, Japón ha sido bastante pragmático en

Cuadro No.4

BALANZA DE PAGOS EN CUENTA CORRIENTE (1)
(miles de millones de US\$ dólares)

Años	Estados Unidos	Canadá	TOTAL AMÉRICA DEL NORTE	Alemania	TOTAL COMUNIDAD EUROPEA (2)	Japón	4 Tigres	TOTAL ASIA ORIENTAL
1982	-7,0	2,3	-4,7	5,1	-20,2	6,9	-2,8	4,1
1983	-44,3	2,5	-41,8	5,3	1,1	20,8	1,6	22,4
1984	-104,2	2,1	-102,1	9,9	9,2	35,0	6,6	41,6
1985	-112,7	-1,5	-114,2	16,6	18,9	49,2	10,2	59,4
1986	-133,3	-7,6	-140,9	39,4	51,1	85,8	23,2	109,0
1987	-143,7	-7,1	-150,8	45,2	36,2	87,0	30,4	117,4
1988	-126,5	-8,4	-134,9	48,6	15,0	79,6	27,8	107,4
1989	-106,0	-16,6	-122,6	52,8	0,3	57,2	21,3	75,8
Total	-777,7	-34,3	-812,0	229,9	111,6	421,5	118,3	539,8

(1) Incluye transferencias oficiales.

(2) RFA, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido.

Fuente: FMI, *Perspectivas de la Economía Mundial*. Mayo: 1990.

Elaboración del autor.

el manejo de su política exterior, priorizando el aspecto económico (necesidad de recursos naturales) antes que el ideológico. De ahí que, si el tenso escenario económico internacional obliga a la consolidación de un bloque regional Asia-Pacífico, éste se convertiría en un serio adversario para América del Norte y Europa.

En el caso del bloque que lidera Estados Unidos, su intercambio de bienes con Canadá no supera el 17% del total que ambos efectúan con terceros países, representando menos del 3% del comercio mundial. Estas cifras se refieren al comercio intraregional global -suma de exportaciones más importaciones- durante 1987. Si tan sólo las exportaciones son tomadas en cuenta, pareciera que el tratado de libre comercio firmado por estos dos países en 1988 no viene arrojando los resultados esperados. En efecto, entre 1987 y 1990 el ratio "exportación intraregional/exportación regional total" bajó de 37,4 a 34%; en tanto que el ratio "exportación intraregional/exportaciones mundiales" se incrementó ligeramente, de 14,9 a 15,8%.

Estas frías estadísticas cobran una profunda significación cuando se trata de definir disputas comerciales internacionales. El que los mercados de Europa Occidental y Asia-Pacífico absorban 26 y 23% respectivamente de las exportaciones conjuntas del bloque Estados Unidos-Canadá pone a éste en seria desventaja. En efecto, las exportaciones de Europa Occidental dependen en apenas 9% del mercado Estados Unidos-Canadá y en 8% del mercado asiático¹², dándonos una idea del gran poder de negociación que tiene la Comunidad Europea frente al bloque América del Norte y, en menor medida, frente al bloque Asia-Pacífico.

Así, pues, a diferencia de la Comunidad Europea, Estados Unidos necesitaría nuevos "socios", lo cual condiciona su política exterior hacia América Latina; la *Iniciativa para las Américas del Presidente Bush* constituye la mejor expresión de ello. Sin embargo, su interés en la región sigue un riguroso orden de prioridades: durante la última década, mientras que su vinculación comercial con el conjunto de América Latina y el Caribe se deterioró marcadamente, se incrementó en cambio con México, país que

explica más de la mitad del comercio total que Estados Unidos realiza con nuestra región. No es casual, pues, que las conversaciones para la integración de México al bloque Estados Unidos-Canadá hayan llegado a buen término el 12 de agosto del presente año. Su inclusión hace que el comercio intraregional se eleve a 42% del comercio total de este bloque, aumentando a 6% su participación dentro del comercio mundial (ver Cuadro No.3)¹³.

El Plan de las Américas

En la campaña electoral de 1980 el entonces candidato Ronald Reagan lanzó la idea de crear un mercado común que se extendiera desde Yukón (Alaska) hasta Yucatán (México). Estas pretensiones, que en ese entonces podían ser consideradas como "normales", dada la vecindad geográfica de Estados Unidos con Canadá y México, así como la importancia histórica del mutuo intercambio comercial, han alcanzado una nueva dimensión en el actual proceso de consolidación de bloques económicos regionales. Estados Unidos necesitaría ya no sólo de Canadá y México, sino también del conjunto de países de América Latina y el Caribe. Se trata de un interés fundamentalmente económico, dado -como hemos visto- lo estructural de sus problemas económicos y la instalación de la democracia (o la ausencia del "peligro marxista") en la región¹⁴.

En ese sentido, *la Iniciativa para las Américas dada a conocer por el Presidente Bush el 27 de junio de 1990, encierra las pretensiones de largo plazo de Washington, en un mundo: 1) donde el problema ideológico y militar ha pasado a un segundo plano, 2) las contradicciones se concentran y agudizan en el terreno económico, y 3) donde Estados Unidos se está jugando el derecho a seguir siendo considerado entre las grandes potencias del mundo.*

Sin embargo, como ya hemos subrayado, su interés sigue un estricto orden de prioridades. Las conversaciones con Canadá se iniciaron desde mediados de los años ochenta, y concluyeron en 1988 con la firma del Acuerdo de Libre Comercio Canadá-EE.UU., el mismo que se hizo efectivo desde enero de 1989. En el caso de México, el 11 de junio de 1990 se decidió

formalmente iniciar una fase exploratoria para la firma de un acuerdo de libre comercio. Que Estados Unidos había tomado muy en serio sus pretensiones de conformar una Zona de Libre Comercio en América del Norte lo demuestra el hecho que en febrero de 1991 quedaba oficialmente establecido que las negociaciones entre EE.UU. y México incluirían a Canadá como participante pleno. Finalmente, el 12 de agosto del presente año el Presidente Bush hizo público el acuerdo al cual habían llegado estos tres países para la conformación de la NAFTA.

Las razones económicas para concretar un Acuerdo de Libre Comercio en América del Norte son bastante explícitas:

- Más del 80% de las exportaciones de manufacturas mexicanas se dirigen hacia el mercado norteamericano.
- En términos de países, Canadá y México son el primer y el tercer mercado más importante, respectivamente, para las exportaciones norteamericanas.
- A finales de siglo la población mexicana (88 millones actualmente) será cercana a los 100 millones.
- Entre el 60 y el 70% de las importaciones de Canadá y México provienen de Estados Unidos.

Sin embargo, la importancia del resto de los países latinoamericanos para las pretensiones norteamericanas no queda del todo evidente. Las autoridades norteamericanas reconocen que:

- Dado que las barreras arancelarias en los países de América Latina y el Caribe son por lo general más altas que en Estados Unidos, su eliminación "debería conducir a oportunidades conmensurablemente mayores para las exportaciones norteamericanas"¹⁵.
- Una séptima parte de las exportaciones estadounidenses (US\$ 62000 millones aproximadamente) se dirige actualmente hacia América Latina y el Caribe. En los últimos cinco años estas exportaciones hacia la región han crecido a un ritmo anual de 12%, mucho más rápidamente que las exportaciones al resto del mundo. Bush ha reconocido que en Estados Unidos se crean 20000

empleos por cada US\$ 1000 millones que aumentan las exportaciones.

- Estados Unidos explica el 57% de las importaciones que llegan a América Latina y el Caribe procedentes de los países industrializados, frente a 29% que corresponde a Europa y 11% por ciento a Japón¹⁶.
- Se estima que durante la década de los ochenta Estados Unidos dejó de percibir por concepto de menores exportaciones hacia la región entre US\$ 50 mil y US\$ 130 mil millones, implicando una pérdida de más de un millón de empleos¹⁷.
- "La población de América Latina llega a 445 millones de habitantes, 8,4% del total mundial. Aquella cifra equivale a la de la población íntegra de la Comunidad Europea, y es casi vez y media mayor que la de la Unión Soviética o Estados Unidos. El mercado latinoamericano, si se tiene en cuenta solamente la población, ofrece un enorme potencial a las firmas estadounidenses"¹⁸.

Tomada en su conjunto, sin duda la región latinoamericana contribuiría de manera importante a solucionar los problemas económicos de Estados Unidos, *pero a condición que, primero, estos países retomen la senda del crecimiento.*

C) Antecedentes de la Política Comercial de Estados Unidos en la Región Americana

Un acuerdo de libre comercio podría traer, en principio, beneficios arancelarios para los productos que la región exporta hacia el mercado norteamericano. Ello, sin embargo, es bastante relativo y estará en función de las características de cada país o subregión. En los actuales momentos existen hasta cuatro mecanismos a través de los cuales Estados Unidos otorga ventajas comerciales a los países de América Latina y el Caribe¹⁹:

1) La Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC)

Participan 22 países y territorios de la Cuenca del Caribe; otorga trato preferencial

para determinados productos (acceso libre de impuestos al mercado norteamericano). Sin embargo, este mecanismo ha tenido una importancia muy marginal como promotor de las exportaciones de los países beneficiarios. De nada valió, por ejemplo, que durante los años ochenta la producción de prendas de vestir fuese bastante dinámica en estos países, pues se trata de un producto no elegible para la ICC. El mecanismo tiene la ventaja de otorgar preferencias no recíprocas; si los países beneficiarios decidieran firmar un ALC con Estados Unidos, tendrían que hacer frente al criterio de reciprocidad en el intercambio comercial. Sin embargo, aquello de las "preferencias no recíprocas", debería ser relativizado, pues la ICC obliga a los países del Caribe a que la mayor parte de sus insumos industriales provenga de Estados Unidos.

2) Acta de Preferencia Comercial Andina (APCA)

Oficializada el 4 de diciembre de 1991, funciona de manera similar a la ICC, permitiendo a varios productos provenientes de Bolivia, Ecuador, Colombia y Perú ingresar a Estados Unidos libres de impuestos. Sin embargo, este trato preferencial está sujeto al cumplimiento de condiciones bastante restrictivas: no haber afectado intereses de compañías norteamericanas (nacionalizaciones, expropiaciones), no otorgar tratos preferenciales a productos provenientes de terceros países industrializados o que afecten negativamente el comercio norteamericano, asegurar un acceso equitativo y razonable a los mercados y recursos naturales, etc. Además, el trato preferencial no es aplicado a productos como: textiles y prendas de vestir, petróleo y sus derivados, calzados, relojes, atún, azúcar y melazas, etc. Es decir, los productos que con mayor facilidad pueden exportar estos países son los más protegidos por Estados Unidos. La duración de este programa será de 10 años.

3) Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)

Se acogen a este sistema la mayoría de países en desarrollo, entre los que se cuentan

seis países latinoamericanos (Brasil, Argentina, México, Suriname, Uruguay y Venezuela), que no califican para la ICC o para la iniciativa de los países andinos. Se trata de un mecanismo cuyos beneficios son incluso más limitados que el de la ICC. Según el análisis antes citado del SELA, se trata de los países que mayores beneficios obtendrían con la firma de un ALC con Estados Unidos²⁰, pues en el grupo se encuentran aquellos que más han desarrollado sus exportaciones de manufacturas.

4) Países que No Reciben Trato Preferencial Alguno

En este grupo se encuentran Chile, Nicaragua y Paraguay. Sus productos reciben el mismo trato que Estados Unidos otorga a los productos provenientes de los países desarrollados.

Un posible Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos tendría, pues, efectos bastante diferenciados sobre los países latinoamericanos, según acabamos de verlo. Aún así, la experiencia nos enseña que la firma de un ALC no aseguraría en forma automática la libre entrada de nuestros productos al mercado norteamericano. Durante los dos años posteriores a la firma del tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá, este país ha seguido enfrentando barreras comerciales en áreas tales como acero (cupos informales), madera (un impuesto de exportación del 15%), ropa (limitación de los productos en telas de países del tercer mundo) y productos basados en azúcar (cupos)²¹. Además, "de los 16 casos que han llegado ante los tribunales binacionales de disputa-resolución creados por el ALC, en ninguno Canadá ha podido cantar victoria. A los pescadores de langosta de la costa oriental todavía se les prohíbe vender langostas norteamericanas con 'sobre talla' en el mercado de EE.UU."²².

Debe tenerse en cuenta también, que el efecto comercial es bastante secundario en relación al resto de actividades económicas que se ven implicadas en un ALC. Al finalizar el primer año de la firma del ALC con Estados Unidos, se produjo en Canadá una serie de absorciones de corporaciones nacionales por

empresas extranjeras, por un valor de US\$ 33000 millones, 40% por encima del monto registrado durante 1988. Muchas de las subsidiarias norteamericanas instaladas en el sector manufacturero canadiense han trasladado su producción hacia el Sur de Estados Unidos y México. Lo mismo ha sucedido con firmas canadienses, atraídas por bajas tasas de interés y el pago comparativamente inferior de beneficios sociales. El hecho que la industria canadiense de alimentos vaya perdiendo la competencia frente a los productos provenientes de su similar norteamericana, ha ocasionado un incremento de las importaciones y el deterioro de la balanza comercial. Las quiebras de negocios han aumentado en un 45% desde 1988, explicando por qué, durante 1990, la fuerza de trabajo fabril se redujo en un 11%; es decir, 180000 empleos. La tasa de desempleo se ha elevado a 10%, después de haberse mantenido por debajo del 7% desde la recesión de 1982. En este contexto, recientes sondeos de opinión muestran que 78% de la opinión pública canadiense está en desacuerdo con la marcha del libre intercambio comercial y "deplora la falta de autonomía del gobierno de Canadá para efectuar sus exportaciones e importaciones como solía hacerlo antes"²³.

Ahora bien, cabe preguntarse ¿Qué le esperará en la NAFTA a un país como México, cuya vulnerabilidad económica, interna y externa, es muy superior a la de Canadá? En efecto, el PBI de Estados Unidos es 8 veces más grande que el de Canadá y 26 veces más grande que el de México; la inflación mexicana, de casi 20%, es superior en 5 veces a la registrada tanto en EE.UU. como en Canadá; 69% de las exportaciones mexicanas se orientan al mercado norteamericano, pero apenas 4,3% de las exportaciones de este último tienen a México como destino; este último realiza el 73% de sus compras externas en Estados Unidos, en cambio menos del 5% de las importaciones norteamericanas provienen de México²⁴.

Dada esta gran dependencia en su comercio exterior, el asegurar un acceso al mercado del gran vecino del Norte difícilmente puede ser visto como un objetivo mayor por parte de México. La vinculación comercial con

Canadá, en cambio, sí ofrece perspectivas interesantes dado que actualmente el intercambio comercial mutuo no supera el 1% del comercio exterior de cada uno de estos dos países. Por el lado de la hipotética mejora que registrarían los salarios de los trabajadores mexicanos como resultado del ALC, las cosas tampoco son evidentes, pues a pedido de Estados Unidos la libre circulación de personas quedó excluida de las negociaciones. El rol que Estados Unidos puede seguir jugando en la búsqueda de una salida viable para su elevado endeudamiento externo (Plan Brady), podría ser considerado como un aspecto potencialmente positivo para México, aunque -por supuesto- el tema no figura en los recientes acuerdos. Lo mismo puede decirse sobre un posible incremento de la inversión directa norteamericana, sin olvidar que las Maquiladores ya son un buen indicador de las ventajas y desventajas que le esperan a México en este campo.

Las ventajas que obtendría México de su participación en la NAFTA parecen, pues, bastante inciertas, al menos en el corto y mediano plazo. En cambio, al contrario de lo que se ha querido presentar, Estados Unidos ha sido el principal interesado en la integración de México a la NAFTA, insistiendo particularmente en la inclusión de los recursos energéticos mexicanos dentro de las negociaciones, tema que logró introducir en su acuerdo con Canadá, pero que ha encontrado una firme oposición por parte de los negociadores mexicanos.

Así, si bien el reciente Acuerdo de Libre Comercio firmado entre México, Estados Unidos y Canadá aún debe ser ratificado por sus respectivos cuerpos legislativos, siendo muy probable que su aplicación efectiva empiece recién en 1993, los resultados hasta ahora observados en el caso del ALC Estados Unidos-Canadá, muestran que por más cuidado que se ponga en el tema de la asimetría económica así como en el período de transición hacia la completa aplicación del acuerdo (10 años en el caso de Canadá), la economía más débil tendrá que pasar, necesariamente, por un período de ajuste bastante duro, cuya duración es difícil prever.

III. Perspectivas de la Iniciativa para las Américas

En términos globales la propuesta Bush ha despertado grandes expectativas en América Latina. En un análisis preliminar de la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano (SELA), realizado pocos meses después de conocida la propuesta, se afirma lo siguiente: "...el plan del Presidente Bush podría convertirse en el esfuerzo más importante de cooperación económica de Estados Unidos hacia la región, superando programas previos, tales como la Alianza para el Progreso"²⁵. En ese mismo informe se señala que, a diferencia de otras propuestas norteamericanas hacia la región, ésta es la primera vez que el aspecto de "seguridad" no es el predominante en la visión norteamericana²⁶. En esa misma línea de análisis se encuentra la reacción inicial de los Presidentes de la Subregión Andina y del Grupo de Río.

Esta percepción se ha traducido en hechos concretos. Como vimos en la primera parte de este artículo, durante los dos últimos años la mayor parte de los países de la región han programado y/o celebrado acuerdos-marco exploratorios con Estados Unidos. Aunque estos "Acuerdos de Estructura Operativa" no obligan a la adopción de medidas concretas en el campo del comercio, América Latina ya viene reduciendo considerablemente sus aranceles.

Así, a pesar que las autoridades norteamericanas han estimado que el establecimiento de una Zona de Libre Comercio hemisférica será un proceso lento que tomará cerca de una década, al paso que vamos *el objetivo se alcanzará más pronto de lo previsto, pero sin comprometer por igual a ambas partes*. Muestra de ello es que las autoridades norteamericanas consideran que el llamado "carril rápido", sólo será aplicado, después de México, a Chile.

Washington tiene, pues, una manera bastante particular de entender la integración del continente americano. Todo proceso de integración económica comienza con el establecimiento de una zona de libre comercio, continúa con la creación de una unión aduanera (adopción de una política comercial común frente a

terceros países) para terminar en una unión económica o mercado común. Este ha sido el camino seguido por la Europa comunitaria. La última etapa de la integración se caracteriza por una armonización ya no sólo de las políticas comerciales, sino del conjunto de las políticas macroeconómicas y sectoriales. Forzando un poco la figura, los vientos neoliberales que rodean a la Propuesta Bush han invertido completamente el sentido de este proceso: la conformación de una zona de libre comercio hemisférica tomará unos diez años; sin embargo, ya se viene presionando por una suerte de armonización de las políticas macroeconómicas de nuestros países.

Para nadie es un secreto que buena parte de los países de la región viene priorizando políticas económicas neoliberales, con matices nacionales es cierto, guiadas por la misma fe ciega en la existencia de una mano invisible que equilibra en forma óptima los diferentes mercados (del trabajo, del dinero, de divisas, de bienes, etc.). La aplicación de estos principios se ve reforzada con los otros dos componentes de la propuesta Bush: la condonación de parte de la deuda bilateral de América Latina con Estados Unidos, y el referente al incentivo a las inversiones.

Hasta la fecha, los únicos compromisos adquiridos por Estados Unidos en el marco de la Propuesta Bush tienen que ver precisamente con estos dos ejes. Las condicionalidades que se exigen para que nuestros países se beneficien de la condonación de deudas, de préstamos sectoriales del BID o del recientemente creado Fondo Multilateral de Inversiones, apuntan en el sentido antes indicado:

- estar aplicando un programa con el FMI o, en casos excepcionales, que se esté próximo a hacerlo;
- tener un préstamo de ajuste del Banco Mundial, según el caso;
- emprender importantes reformas en sus regímenes de inversiones;
- haber negociado programas financieros con bancos comerciales, si los préstamos comerciales constituyen una proporción significativa de la cartera de endeudamiento del país.

La aplicación de estas medidas viene implicando un elevado costo social y la desaparición indiscriminada del incipiente aparato industrial de América Latina, *sin obtenerse a cambio mayores ventajas arancelarias* que permitan el desarrollo de las exportaciones provenientes de sus industrias más competitivas. En este contexto, y mirando la experiencia de Canadá, es lícito pensar que los beneficiarios del nuevo clima aperturista serán fundamentalmente los exportadores e inversionistas norteamericanos. Esta apreciación, por supuesto, no desconoce la evidente necesidad que tiene América Latina de efectivizar cambios profundos en su estructura productiva, marco institucional, y en su manera de insertarse en la economía-mundo. Sin embargo, como concluye el último informe del Banco Mundial sobre el desarrollo²⁷, si los gobiernos de los países industriales no dan acceso en sus mercados a los exportadores de los países en desarrollo, de nada servirán las reformas que éstos lleven a cabo.

La condonación y/o reducción de parte de la deuda bilateral no altera sustancialmente el escenario que acabamos de describir. En términos cuantitativos, la deuda externa de la región se reduciría, en el mejor de los casos, en apenas un 3 por ciento. Debemos reconocer, sin embargo, que *la propuesta Bush lleva implícitos dos mensajes. De un lado, la aceptación de que la deuda de América Latina es impagable en los términos acordados originalmente, así como del poco éxito alcanzado por el Plan Brady. De otro lado, la voluntad de buscar una solución política al problema.*

En lo que se refiere al Fondo Multilateral de Inversiones, no se ha llegado a reunir siquiera los US\$ 1500 millones inicialmente previstos. La insignificante participación europea (apenas US\$ 129 millones para cinco años) formaliza así el trato frío con el que desde un inicio recibió la Propuesta Bush. En ello tienen que ver sin duda las prioridades que tiene actualmente la Comunidad Europea. Asimismo, la importante participación de Japón (US\$ 500 millones) refleja, como ya hemos señalado, el interés de este país en diversificar sus mercados y socios comerciales

ante el peligro latente que representan la NAFTA y la CE.

Estados Unidos se ha comprometido a aportar US\$ 100 millones anuales durante cinco años, aunque "se espera que surja cierta resistencia congresional"²⁸ a la autorización de dichas asignaciones. Ello no sorprende dada la compleja situación por la que viene atravesando la economía norteamericana. Estados Unidos ha dejado de ser fuente principal de capitales a nivel mundial, y durante los años ochenta ha estado absorbiendo los excedentes de Japón y Alemania; la otrora potencia hegemónica se ha convertido en la nación más endeudada del mundo.

Esto es algo que debe ser subrayado: la propuesta para conformar una zona de libre comercio hemisférica viene de un país que busca no tanto compartir su prosperidad, sino más bien superar su crisis estructural. De ahí que, no sería muy pertinente para América Latina tener como único horizonte de su inserción internacional, la firma de un ALC con Estados Unidos. Al mismo tiempo, sería demasiado simplista plantearse el problema en términos de ¿A cuál de los tres bloques regionales nos integramos? Si esta fuera la perspectiva que la región maneja, corremos el riesgo de convertirnos en periferia de uno de estos bloques, con una importancia inferior a la de una "periferia natural" (ésta será, quien sabe hasta cuando, la ubicación de México en la NAFTA). Un camino alternativo lo constituye la profundización del proceso de integración en América Latina.

Sin embargo, el camino a seguir debe tomar en cuenta el hecho de que la política exterior latinoamericana no puede seguir siendo diseñada dogmáticamente, como si en los últimos veinte años nada hubiese ocurrido en el sistema-mundo. De un lado, el que Estados Unidos sea el principal socio comercial de América Latina, y del Perú en particular, no debe cerrarnos la posibilidad de explorar nuevos mercados de capitales, de tecnología y para nuestras exportaciones. En ese sentido, el dinamismo del Asia-Pacífico, por ejemplo, constituye todo un reto para nuestros países²⁹.

De otro lado, si bien la nueva realidad mundial no podrá ser afrontada individual-

mente, lo cierto es que el proceso de integración ha sido decepcionante en nuestra región. El principio integracionista, sin embargo, sigue vigente, debiendo desterrarse más bien la forma que ha venido adoptando. En lo que se refiere a los países de la subregión andina, el Grupo Andino debe ser reestructurado, renovado o -en último caso- abandonado. Construir desde abajo aquello que no pudo construirse burocráticamente desde arriba puede constituir una alternativa razonable frente a los nuevos retos que plantea la realidad internacional. Las acciones concretas que ha emprendido el Perú, a distintos niveles, con Bolivia y Ecuador constituyen un buen ejemplo al respecto.

Finalmente, el análisis precedente no debe ser interpretado como un rechazo a la posibilidad de firmar un ALC, sino más bien como la necesidad de examinar con mayor cuidado las ventajas y desventajas de un tratado cuyos efectos serán de muy largo aliento. Las repercusiones de un Acuerdo de Libre Comercio rebasan ampliamente los aspectos puramente comerciales, tal como lo viene mostrando el tratado Estados Unidos-Canadá, abarcando campos tan diversos como: soberanía, protección de los recursos naturales, conservación del medio ambiente, transferencia tecnológica, etc. Este último aspecto cobra una importancia casi excluyente en la nueva era

industrial en que ha entrado la economía-mundo. El dominio en el campo de las tecnologías de punta (microprocesadores), de la biogenética y de las fuentes alternativas de energía ha de determinar la primacía mundial de una nación y/o región durante el nuevo ciclo de prosperidad que -según Wallerstein- empezaría entre 1990 y el año 2000, y que podría ser más espectacular que el período 1945-1967. Por tanto, hay que estar a la altura de las circunstancias y generar una propuesta alternativa que recoja las aspiraciones y necesidades de nuestros países.

En términos globales, pues, la Iniciativa para las Américas es bastante contradictoria. De un lado, la perspectiva norteamericana de largo plazo conlleva la voluntad política de coadyuvar para resolver los problemas cruciales de la región, ya que ello contribuye a la estabilidad económica de ese país y refuerza su posición frente al resto de bloques económicos regionales. De otro lado, sin embargo, sus graves problemas, tanto económicos como sociales (las drogas principalmente), siguen imponiéndose en la visión de corto plazo de la Administración Bush, llevándola a realizar acciones -económicas, políticas y militares- que entran en seria contradicción con las "buenas intenciones" de la reciente iniciativa.

NOTAS

1. La "deuda concesional" se refiere a los créditos que han sido pactados en condiciones bastante favorables para los países latinoamericanos (tasas de interés menores a las del mercado, plazos más largos de pago, etc.) y que han sido empleados principalmente para la importación de alimentos. Los US\$ 6900 millones resultan de US\$ 5057 millones de préstamos otorgados por la Agencia Internacional de Estados Unidos para el Desarrollo (AID), y US\$ 1850 millones de préstamos de la Ley Pública PL-480.
2. Se adeudan US\$ 3986 millones al Banco de Exportaciones e Importaciones de Estados Unidos (EXIM) y US\$ 904 millones a la Corporación de Crédito para Productos Básicos (CCC).
3. Según informaciones del Departamento de Comercio de los Estados Unidos al 17 de enero de 1992.
4. La Ley Agrícola fue promulgada el 23/10/90, y la Orden Ejecutiva correspondiente se emitió el 19/03/91.
5. Departamento de Comercio de Estados Unidos, *Iniciativa para las Américas*, 17/01/92, p.4.
6. Carrie B. Clark (1991); p.5.
7. Según Immanuel Wallerstein (1991), nos encontraríamos actualmente en la fase depresiva de uno de los ciclos de mediano plazo del sistema-mundo (o fase B de Kondratieff), que comprendería los años 1970-1995. Este período se caracterizaría por una aguda competencia económica inter-empresarial a nivel de las tres grandes concentraciones que casi-monopolizan estas actividades: Estados Unidos, Europa Occidental y Japón. En el muy corto plazo, cada una de éstas trata de exportarse mutuamente sus menores ganancias y desempleo.
8. Los problemas económicos y sociales que viene experimentando Alemania, líder indiscutible de la CE, nos muestra lo fundado de esta hipótesis. Desde el fin de la guerra fría, la corriente de inmigrantes hacia Alemania proveniente de Europa del Este y otras regiones empobrecidas ha alcanzado la cifra de medio millón al año; en marzo del presente año dicha corriente alcanzó un nuevo récord mensual: 35000 personas. El costo de la unificación se elevó a US\$ 85000 millones el año pasado y puede alcanzar la cifra de US\$ 110000 millones en 1992. Cf. "Fed-UP". En: *Time*. N° 16, 20/04/92, p.20.
9. La reciente profundización del proceso de integración en la Europa de los Doce parece haber acentuado esta tendencia. En efecto, entre 1987 y 1990 el ratio "exportación intraregional/exportación total" aumentó de 58,5 a 60,4%, en tanto que el ratio "exportación intraregional/exportaciones mundiales" lo hizo de 40,7 a 41,4%. Cf. A. de la Torre y M. K. Kelly (1992).
10. Alexandre Lamfalussy. "62 Rapport Annuel de la Banque des Règlements Internationaux". (Bale). En: *Problèmes Economiques*, 15 juin 1992, p.6.
11. Entre 1970 y 1980 la participación de la Cuenca del Pacífico en el producto mundial bajó de 52 a 42%, debido principalmente a que Estados Unidos redujo su participación de 38 a 25%. En cambio, el aumento de la participación de la Cuenca a 48% del producto mundial durante 1985 se basó en el dinamismo de la región Asia-Pacífico. Cf. Centro de Investigación para el Desarrollo (1988).
12. Cf. CEPAL (1991).
13. Los datos se refieren a la suma de las exportaciones más las importaciones entre EE.UU., Canadá y México. Si sólo son contabilizadas las exportaciones intraregionales, en 1989 éstas representaron 45,4% de las exportaciones regionales totales y 17,4% de las exportaciones mundiales. Se trata de ratios superiores a los registrados por el bloque EE.UU.-Canadá (33,8% y 16,7% respectivamente), pero inferiores a los de la CE (59,8% y 39,1% respectivamente). Cf. información elaborada en base a De la Torre/Kelly (1992), Banco Mundial (1991) y Claudia Avila (1991).
14. "La libertad ha avanzado a pasos agigantados, no sólo en Europa Oriental, sino aquí mismo, en las Américas. Hemos contemplado un resurgimiento del régimen democrático, un apogeo democrático nunca visto hasta ahora en la historia de nuestro amado hemisferio. Con una excepción, la de Cuba, la transición hacia la democracia se aproxima a su consumación". Alocución del Presidente George Bush, al presentar la Iniciativa para las Américas, el 27/06/90. SELA (1990), p.46.
15. Departamento de Comercio de Estados Unidos. *Hoja Informativa sobre la Iniciativa para las Américas*. Lima, 17/01/92, p.6.
16. Cf. USIS. *Bush Firma Fondos Inversiones Multilateral*. Lima, 12/02/92.

17. Cf. SELA (1990), p.33.
18. Carrie B. Clark (1991).
19. Ver al respecto: SELA (1990).
20. Así, por ejemplo, "...Estados Unidos importó un total de 44 mil millones de dólares en bienes provenientes de Argentina, Brasil, México, Uruguay y Venezuela en 1989. De dicho monto, sólo un 34,3% fue nominalmente elegible para el programa, y apenas un 9,7% recibió realmente un trato de excepción de derechos. Los US\$ 39,7 mil millones restantes correspondían a productos que están sujetos a tasas relativamente altas de derechos, los cuales se verían, por lo tanto, beneficiados sustancialmente con un ALC". Idem, p.38.
21. Ver al respecto Bruce Campbell (1991).
22. Idem. p.6.
23. *Canadá: Inquietud por el TLC. El Día Latinoamericano*. México: Edición quincenal, Año 3, N° 88, 27/07/92, p.18.
24. Cf. Claudia Avila Connelly (1991).
25. SELA (1990), p.46.
26. "...incluso en el período posterior a la II Guerra Mundial, el péndulo del interés (norteamericano) hacia América Latina y el Caribe ha oscilado permanentemente, como lo demuestran las iniciativas del Fondo para el Progreso Social de Eisenhower, la Alianza para el Progreso de Kennedy, el Grupo de Trabajo Latinoamericano de Kissinger y la Iniciativa para la Cuenca del Caribe de Reagan. El contexto en que se desarrollaron estas iniciativas fue, por lo general, una preocupación de Estados Unidos relacionada con la seguridad. Las mismas observaciones podrían incluso formularse en el caso de la iniciativa del presidente Bush hacia los países de la región andina, anunciada a finales de 1989". Idem. p.32.
27. Banco Mundial (1991).
28. USIS. *Bush Firma Fondo Inversiones Multilateral*. Lima, 12/02/92.
29. Al respecto puede consultarse Victor Torres (1991).

REFERENCIAS

- Antoine, Michel. "La Zone de Libre-échange Nord-américaine: Quels enjeux?". En: *Problèmes Economiques* N° 2271, La Documentation Française, 15 de abril de 1992.
- Avila Connelly, Claudia. "El Mercado de América del Norte, Espacio Económico para México". En: *Comercio Exterior*. México: julio de 1991.
- Banco Mundial. *Informe sobre el Desarrollo Mundial 1991. La Tarea Acuciante del Desarrollo*. BM, Washington DC: 1991.
- Campbell, Bruce. *Las Duras Lecciones de Vivir en el Mercado Libre*. Canadá: Mayo 1991.
- Centro de Investigación para el Desarrollo. *México ante la Cuenca del Pacífico, Alternativas para el Futuro*. México: Editorial Diana, 1988.
- CEPAL. *Internacionalización y Regionalización de la Economía Mundial: Sus Consecuencias para América Latina*. CEPAL/NN.UU., 23 de septiembre de 1991.
- Clark, Carrie B. *La Iniciativa para las Américas: Respaldo a una "Revolución Silenciosa" en América Latina*; Departamento de Comercio de EE.UU., 26 de setiembre de 1991.
- De La Torre, Augusto y Margaret R. Kelly. *Regional Trade Arrangements*. International Monetary Fund, Washington DC: Marzo 1992.
- Departamento de Comercio de EE.UU. *Iniciativa para las Américas*. Lima: 27 de junio de 1990.
- Departamento de Comercio de EE.UU. *Hoja Informativa sobre la Iniciativa para las Américas*. Lima: 17 de enero de 1992.
- Lamfalussy, Alexandre. "62 Rapport Annuel de la Banque des Règlements Internationaux". (Bale), 15 juin 1992; En: *Problèmes Economiques* No 2285, La Documentation Française, 22 de julio de 1992.
- Lipietz, Alain. *The Debt Problem, European Integration and the New Phase of World Crisis*. París: CEPREMAP, 1989.

SELA. *Análisis Preliminar de la Iniciativa Bush para las Américas*. Capítulo 26, Caracas: julio/septiembre 1990.

Torres, Victor. *El Perú Frente a la Cuenca del Pacífico, Flujo Comercial con los Países Asiáticos*. Lima: IPRI-PNUD, 1991.

USIS. *Bush Firma Fondo Inversiones Multilateral*. Lima: 12 de febrero de 1992.

Wallerstein, Immanuel. *Geopolitics and Geoculture, Essays on the Changing World-system*. Cambridge University Press, 1991.