

4. ALCA: Impacto económico y político

Patricia Argerey Vilar
Antonieta Prates

Índice: 1. ¿Qué es ALCA? 2. consecuencias económicas del ALCA 3. Impacto político del ALCA 4. Luces y sombras del proyecto 5. Conclusiones. Bibliografía. Anexo

1. ¿Qué es el ALCA?

El Acuerdo de Libre Comercio de las Américas es un proyecto de integración comercial ideado por Estados Unidos y propuesto a los países democráticos del continente americano con el objetivo de crear un área de libre comercio que abarque desde Alaska hasta Tierra de Fuego.

El ALCA propone una extensión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)⁸ al resto del continente, una vez se ha comprobado que el comercio sin restricciones genera efectos positivos y se han reconocido los beneficios que, en términos económicos, este Tratado ha supuesto para las partes firmantes, y especialmente para México.

El ALCA toma como punto de partida la aceptación, por parte de los países latinoamericanos, de las normas y condiciones políticas y técnicas del TLCAN. Se trata de un acuerdo de integración de segunda generación por el que, además de eliminarse aranceles aduaneros, se exige el respeto a la democracia y el buen gobierno, la realización de reformas económicas liberalizadoras (competencia, apertura exterior), y la adopción de normas técnicas comunes.

La velocidad de avance del proyecto está siendo lenta, siendo las Cumbres de las Américas, principalmente, los foros de impulso eficaz para que el ALCA llegue a ser una realidad.

La I Cumbre de las Américas, celebrada en 1994 en Miami bajo la presidencia de Bill Clinton, coincidió en el tiempo con el comienzo de las negociaciones para alcanzar un acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y MERCOSUR⁹, y también con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). En esta I Cumbre, marcada por un elenco de objetivos poco ambiciosos, se acordó dar un primer paso hacia el desarrollo de un sistema de cooperación entre todos los países del continente americano que superase la estructura tradicional en torno a la Organización de Estados Americanos (OEA). El logro más destacable fue la ampliación de la participación en el proyecto a otras organizaciones como el Bando

⁸ El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), firmado por Estados Unidos, Canadá y México, entró en vigor el 1 de enero de 1994, creándose un área de libre comercio que preveía la eliminación de las restricciones al comercio y a la inversión en un período de 15 años a partir de la fecha señalada. Se considera un acuerdo comercial histórico por ser el primero de integración regional entre dos naciones altamente industrializadas y una tercera en desarrollo, así como por su alcance y principios.

⁹ El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) es un acuerdo multilateral internacional de naturaleza político-económica en el que los Estados firmantes del Tratado de Asunción de 1991 (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) expresaron su voluntad de integrar sus economías nacionales en un único espacio aduanero. En este proceso también se encuentran involucrados actualmente, como *Estados Asociados*, Bolivia y Chile.

Interamericano de Desarrollo (BID) y la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) de Naciones Unidas.

La II Cumbre de las Américas se celebró en Chile, en 1998, y concluyó con la elaboración de un Plan de Acción para la definición de un Acuerdo de Libre comercio de las Américas (ALCA) basado en cuatro pilares: integración económica; democracia y derechos humanos; educación; y pobreza y discriminación.

La III Cumbre de las Américas, que tuvo lugar en Québec (Canadá) en abril de 2001 entre los líderes de 34 países americanos (Cuba quedó excluida), sirvió para reafirmar el proyecto del ALCA y para acelerar el proceso de integración, comprometiéndose los participantes al cumplimiento de determinados plazos, que serían fijados a posteriori.

Una de las principales trabas al avance de las negociaciones del ALCA fue en su momento la reticencia por parte del Congreso de los Estados Unidos a otorgar al presidente Bush la "autorización de promoción comercial" (TPA, en sus siglas en inglés) para la negociación de acuerdos comerciales por la vía rápida (*fast track*). Esta autorización fue finalmente concedida al presidente norteamericano por la cámara de representantes, permitiendo así el avance del acuerdo, y siendo ratificada por el senado en el año 2002.

Actualmente, sin embargo, el proyecto del ALCA es incierto, no estando claro que este acuerdo llegue, algún día, a ver la luz. Esta incertidumbre, junto con la parálisis actual de las negociaciones, será una constante a tener en cuenta a lo largo de la exposición que se presenta a continuación.

Este documento pretende exponer las consecuencias económicas y políticas del ALCA.

En primer lugar, se realiza un análisis económico de los posibles efectos del ALCA para las distintas partes implicadas, poniendo especial interés en el impacto del acuerdo sobre los flujos de comercio e inversión. Posteriormente, se estudia el impacto político del acuerdo, basado en cuatro pilares: la presencia de una cláusula democrática, la ausencia de una estructura institucional, la importancia de la transparencia y la participación de la sociedad civil, y la coordinación del ALCA con otros procesos de integración ya existentes. Se concluye este documento con una referencia a los posibles escenarios del futuro de la región y a las luces y sombras del proyecto de integración.

2. Consecuencias económicas del ALCA

2.1. Marco general

En caso de que en 2005 llegue a producirse el desarme arancelario previsto, el ALCA supondrá el mayor mercado común del mundo, con 800 millones de habitantes y 17 billones de dólares de renta. El conjunto de los países que pueden constituir el ALCA representan actualmente el 20% del comercio mundial (lo que equivale aproximadamente a la tercera parte de las exportaciones mundiales) y el 40% del PIB mundial.

Entre los objetivos de la creación del ALCA se encuentran los siguientes:

- Una de las finalidades de la creación del ALCA es conseguir un acceso preferencial al mercado estadounidense para las exportaciones latinoamericanas. Estados Unidos tiene actualmente un nivel arancelario consolidado en el seno de la OMC cercano al 2% como media (con fuertes picos arancelarios para ciertos productos), frente al 10% latinoamericano. Las

negociaciones con respecto al ALCA se centran actualmente en los niveles de consolidación arancelaria, mientras que los instrumentos no arancelarios empleados para la protección no están, por el momento, sujetos a negociación en el marco del Acuerdo.

- Constituye una prioridad para Estados Unidos lograr un acuerdo sobre liberalización de las inversiones con la finalidad de facilitar la inversión directa extranjera (IED) en la región latinoamericana y el Caribe. Esta liberalización crearía grandes posibilidades para la industria a escala, los salarios competitivos y la cercanía a los mercados.
- La creación del ALCA pretende, finalmente, la consolidación de un modelo de crecimiento basado en las exportaciones.

Una de las consecuencias de la creación del ALCA, que debe tenerse muy en cuenta, es la amenaza de división del mundo en bloques comerciales. Por mucho que se hable de regionalismo abierto, esta amenaza está presente pues, a priori, podría suponerse que el ALCA pretende alejar a Europa de la América en desarrollo, especialmente en términos comerciales.

2.2. Análisis de los efectos del ALCA sobre el desarrollo económico de la región, desde la perspectiva de las diferencias en los niveles de riqueza de los países integrantes del acuerdo

El ALCA pretende integrar a países con diferencias de desarrollo abismales. El PIB de Estados Unidos representa el 75% del conjunto de los 34 países implicados, mientras que el PIB de Brasil, es 15 veces inferior al de la gran potencia americana.

El ALCA plantea un modelo de integración asimétrica en el que los 34 países presentan niveles de desarrollo económico muy diferentes. El TLCAN supondría el 88% del PIB de todo el ALCA, suponiendo el MERCOSUR el 8% y el conjunto de los restantes 27 países apenas el 4%.

Algunos datos que muestran la situación económica actual de la región son los siguientes:

- A pesar de los progresos en materia de desarrollo que cabe constatar en distintos ámbitos, todo el continente sigue estando caracterizado por un reparto muy desequilibrado de las rentas, el patrimonio y el poder.
- A pesar de los avances que se están produciendo hacia la estabilidad macroeconómica en la región, al menos 224 millones de latinoamericanos viven en una situación de extrema pobreza, siendo la mitad de estas personas menores de 20 años.
- Aunque la renta per cápita se ha quintuplicado en los últimos 100 años, sigue estando muy por debajo de la correspondiente a las naciones industrializadas occidentales, y en el último decenio sólo ha aumentado en un 1,5%.
- El índice de desempleo sólo ha disminuido escasamente en un 0,1% y se mantiene oficialmente estancado a un nivel del 8,6%, sin tomar en consideración el sector informal, muy desarrollado en estos países, ni el número de personas subempleadas.
- El motor principal del crecimiento económico actual de la región es el sector de la exportación, cuyos ingresos aumentaron en 2002 en 68.000 millones de

dólares hasta alcanzar un importe de 410.000 millones de dólares. Ello favoreció sobre todo a los países exportadores de petróleo del continente, así como a México, país al que corresponde el 44% de las exportaciones totales. Un 85% de las exportaciones se dirigió a los Estados Unidos en el marco del TLCAN.

- Los países de América Latina y del Caribe siguen siendo ante todo exportadores de productos primarios y agrícolas, sectores muy protegidos en Estados Unidos y la UE.
- La mayoría de los países no están industrializados, salvo unas pocas excepciones (Brasil), y las exportaciones se limitan en general a la exportación de materias primas no transformadas y sin un gran valor añadido; Chile, por ejemplo, realiza de esta forma de 80% de sus exportaciones.

El ALCA no prevé una mayor cooperación regional en caso de graves crisis financieras o económicas que puedan sufrir los países, lo cual puede perjudicar notablemente a los países latinoamericanos (especialmente vulnerables desde el punto de vista económico), con la consiguiente amenaza de desestabilización económica para la región. Y no sólo pueden resultar afectados por las crisis económicas los países pequeños, sino también a los grandes. Sirva como ejemplo la actual crisis argentina, la crisis que sufrió Brasil en 1999 o la de México en 1994.

Todo proceso de integración implica el desplazamiento de mano de obra y capital desde las regiones menos eficientes hacia las más eficientes. La aglomeración de economías de escala provoca inevitablemente un impacto negativo sobre la distribución del ingreso. La integración en forma de un área de libre comercio supone además, la reestructuración de los aparatos productivos de los países miembros. Por tanto, un bajo nivel de desarrollo, puede generar, al menos en el corto plazo, problemas para los países más pobres (fundamentalmente de competitividad). El bajo nivel de desarrollo de los países más atrasados puede generar la aparición de perdedores en el área integrada.

Con la integración, al caer las barreras arancelarias, las empresas sólo sobrevivirían en la medida en que enfrentasen el mercado con una elevada competitividad. Para lograr mayores eficiencias y bajos costes de producción, deben recurrir a la especialización. Quizá ésta sea la única salida ante las posibles consecuencias negativas del ALCA y sea la única forma, para los países menos desarrollados, de beneficiarse de la creación del área de libre comercio.

2.3. Efectos comerciales de la creación del ALCA

Expuesta la definición del ALCA como una invitación de Estados Unidos al resto del continente americano a formar parte del TLCAN, y tomando como base los beneficios que este tratado ha aportado a la economía mexicana en términos de crecimiento económico, comercio exterior y estabilidad macroeconómica, trataremos de extraer algunas conclusiones sobre las posibilidades del impacto económico del ALCA en los países de América Latina y el Caribe. Es decir, se analizan a continuación algunos datos para poder extrapolar los resultados del TLCAN y obtener algún indicio acerca de las posibles consecuencias que la extensión de este tratado puede tener para los países del América Latina y el Caribe.

En la década de los 90 del pasado siglo México dobló su volumen de exportaciones sobre el total mundial¹⁰. El incremento de las exportaciones se produjo especialmente con sus vecinos del Norte (véase el gráfico 1 del anexo).

Sin embargo, si se analiza la evolución de las importaciones realizadas por la Unión Europea a México, un dato destaca especialmente: México exportó a la UE en el año 2000 casi 7.000 millones de euros (gráfico 2 del anexo), mientras el valor de sus exportaciones a Estados Unidos en el mismo año resultó de 149 billones de dólares. La diferencia no precisa aclaración alguna, aunque debe señalarse que esta realidad se produce aún a pesar del incremento del valor y volumen de comercio bilateral entre la UE y México, precedente a la firma del Acuerdo de libre comercio firmado entre ambos¹¹.

Los gráficos 3 y 4 del anexo muestran la evolución del comercio de México con la UE y con Estados Unidos, pudiendo apreciarse en los mismos las enormes brechas comerciales existentes, quedando así demostrado que el primer socio comercial de México es la gran potencia norteamericana. Por su parte, el gráfico 5 del anexo expone la evolución del comercio de la UE con diferentes áreas geográficas (América latina y el Caribe, TLCAN, México, MERCOSUR y Brasil). De forma intuitiva, este gráfico sirve para hacerse una idea de los intercambios comerciales de la Unión con sus socios comerciales del continente americano, destacando especialmente el volumen de comercio de la Unión con el área formada por Canadá, Estados Unidos y México. El dato fundamental que se puede extraer del citado gráfico es que el primer socio comercial de la UE es la potencia norteamericana.

Expuesto todo lo anterior, se puede intuir que el proyecto ALCA supone un riesgo notable para la Unión Europea, que ya ha experimentado como tras la firma del TLCAN sus relaciones comerciales con México se deterioraban en beneficio de Estados Unidos. Desde 1994, Estados Unidos casi ha duplicado sus exportaciones a México, pasando de 41.000 millones de dólares a un total de 79.000 en 1998. Mientras, las exportaciones de la Unión a México sólo representaron 9.000 millones de euros, algo más del 10% de lo que Estados Unidos exporta a ese país¹².

Es importante señalar, por último, que los países latinoamericanos disfrutan ya en la actualidad de un acceso preferencial al mercado estadounidense a través de programas de acceso preferencial o mediante el Sistema de Preferencias Generalizadas. Entre un 63% y un 85% (según países) de las exportaciones latinoamericanas entran ya en Estados Unidos sin pagar aranceles, aunque se trata de un acceso precario basado en privilegios concedidos discrecionalmente por Estados Unidos. El ALCA serviría fundamentalmente para la protección legal del trato preferencial, para eliminar o disminuir las barreras no arancelarias, y para mejorar en general las condiciones de acceso al mercado estadounidense.

2.4. Efectos sobre la inversión

¹⁰ México exportaba un 1,2% del total de las exportaciones mundiales de mercancías en 1990. En 2000 el porcentaje se había elevado a un 2,7%. Además, en esta misma década el porcentaje anual de crecimiento de las exportaciones mexicanas, en media, fue el más elevado del mundo, dándose un crecimiento del 15%, sólo comparable al crecimiento de las exportaciones chinas. Véase OMC (2001).

¹¹ En julio de 2000 entró en vigor el Tratado de Libre comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM), con el que se estableció el primer área de libre comercio que vincula a Europa con el continente americano. Desde su entrada en vigor, el 82% de los productos industriales mexicanos y el 48% de los europeos pueden ser comercializados en ambos mercados libres de aranceles.

¹² Véase EUROSTAT (2001) y

http://www.europa.eu.int/comm/external_relations/MERCOSUR/background_doc/interest_eu_es.htm (27.2.2002)

Los efectos de un acuerdo comercial, no sólo se dejan sentir sobre el intercambio de bienes y servicios, sino también sobre los movimientos de capital, es decir, la inversión extranjera directa (IED) e indirecta. Por esta razón, la UE debería tener muy presente que tras la integración de México en el TLCAN las empresas europeas perdieron casi la mitad de su presencia en el mercado mexicano.

Además de las ventajas comerciales que conlleva el ALCA, no debe obviarse que Estados Unidos pretende incrementar el volumen de inversión extranjera directa en la región, aspecto en que la UE ha ganado terreno frente a Estados Unidos, ocupando el primer lugar como inversor en la región latinoamericana¹³ en su conjunto. Como consecuencia de ello, las empresas multinacionales americanas constituyen en la actualidad un lobby importante en la defensa del ALCA, llegando incluso a financiar parte de la celebración de la III Cumbre de las Américas¹⁴.

Alentada por las expectativas económicas favorables, la IED en México superó los 13.000 millones de dólares, la cifra más alta registrada hasta el año 2000. Los flujos de inversión permitieron financiar tres cuartas partes del déficit por cuenta corriente de la Balanza de pagos. Se calcula que alrededor de 6.000 empresas con capital extranjero (el 40% de ellas industrias maquiladoras) realizaron inversiones en México en el año 2000. Dos tercios de la cuantía total provinieron de Estado Unidos, y el 80% se concentró en la manufactura y las telecomunicaciones¹⁵.

La importancia de la IED en América Latina y el Caribe se pone de manifiesto al analizar el gráfico 7 del anexo, del que podemos extraer algunos datos sobre la evolución de la distribución por propiedad de las 100 principales empresas manufactureras privadas de la región. En el período 1990-1992, la propiedad estaba repartida en partes iguales entre capitales nacionales y extranjeros, con 48 empresas en cada clasificación. Hacia finales de los 90, sin embargo, las empresas extranjeras habían incrementado enormemente su ya importante participación en las principales empresas manufactureras regionales. Así, en el bienio 1998-1999, 59 de las 100 principales empresas manufactureras de la región estaban en manos extranjeras, mientras que sólo 40 eran propiedad de capitales nacionales privados¹⁶.

3. Impacto político del ALCA

Evaluar el impacto político de una posible puesta en marcha del Área de Libre Comercio de las Américas, resulta difícil en tanto no se ha precisado la incorporación de elementos políticos al acuerdo. En este sentido, el ALCA no pretende ir más allá de un libre mercado que alcance desde el Norte hasta el Sur del Continente americano. Es decir, el ALCA tiene un alcance muy limitado pues no se prevé una unión económica ni monetaria, y se descarta cualquier tipo de integración política o social.

¹³ La IED comunitaria en la región, concentrada especialmente en los países de MERCOSUR, superó los 32.000 millones de dólares en 1998 (el 44% del total), mientras la entrada de capital estadounidense alcanzó en el mismo año casi 20.000 millones de dólares (aproximadamente al 23% del total). Además, la IED comunitaria en la región ha crecido con más rapidez que la estadounidense (en 1994 la IED europea en Latinoamérica apenas llegaba a los 6.000 millones de dólares, frente a los 16.000 millones de Estados Unidos).

¹⁴ Empresas multinacionales como Cisco Systems (equipos para redes), Bombardier (aeronáutica), Sun (software), Alcan (aluminio), Versión (telefonía), o las consultoras KPMG y Ernst & Young, han mostrado su apoyo al ALCA y han financiado el evento con la intención de tener una presencia importante en el proceso de negociación como actor social.

¹⁵ CEPAL (2001).

¹⁶ CEPAL - UNIDAD DE INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES DE LA DIVISIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL (2001).

Sin embargo, la propia iniciativa responde, en parte, a cuestiones políticas. De hecho, los pronunciamientos contra el ALCA provienen en su mayoría de sectores que se verían perjudicados económicamente por la apertura comercial (los mismos que obstaculizaban el consentimiento al procedimiento de fast track, al presidente Bush), y en menor medida de quienes demandan la creación de un espacio político-social, cuyos planteamientos se orientan hacia cuestiones vinculadas con el medio ambiente y las normas laborales.

Esto hace suponer, la existencia de cierto consenso sobre la trascendencia política del acuerdo, pero no sobre sus ventajas económicas.

Hay quienes sostienen que dos de las principales razones que han dado impulso al proyecto han sido, por un lado la necesidad de Estados Unidos de detener el avance europeo en la zona, y por otro, la intención de la potencia de reforzar las alianzas militares frente al deterioro de muchos regímenes políticos latinoamericanos.

Si bien Europa parece estar más centrada en cuestiones como la ampliación a los países de Europa Central y Oriental que en un posible acercamiento a América Latina, la presencia europea en la región ha crecido en los últimos años, especialmente en términos de inversión extranjera directa.

La segunda hipótesis se ve reforzada si se entiende que “preservar la estabilidad” frente a las convulsiones políticas y sociales presentes en el sur del continente, es una prioridad del gobierno norteamericano que identifica esas crisis con el debilitamiento de su “responsabilidad en la seguridad continental”¹⁷.

Recorriendo los distintos puntos del acuerdo, destacan cuatro cuestiones del ámbito puramente político que conviene tener en cuenta, tanto por su presencia en un acuerdo exclusivamente comercial, como por sus implicancias en el medio y largo plazo. Esas cuestiones son las siguientes, y en ellas se centrará el análisis sobre el impacto político del ALCA:

- La presencia de una cláusula democrática.
- La ausencia de una estructura institucional.
- La intención de aportar transparencia a las negociaciones, mediante la participación de la sociedad civil.
- Las perspectivas de beneficios del acuerdo para los sub-bloques de la región latinoamericana (particularmente MERCOSUR).

3.1. Cláusula democrática y ausencia de estructura institucional

En los estatutos del ALCA se recoge una *cláusula democrática* según la cual ningún país bajo un régimen no democrático podrá formar parte del bloque. Sin embargo, no ha sido objeto de discusión la forma en que se determinará qué países reúnen determinadas características democráticas¹⁸.

En todo caso, debe tenerse en cuenta que aunque en la mayoría de los países latinoamericanos pueden verificarse “sistemas democráticos en vías de consolidación”, la inestabilidad gubernamental, la permanencia de elites políticas sumamente corruptas, la inseguridad jurídica, la desarticulación de los partidos políticos, la ausencia de legitimidad, la interrupción de mandatos, etc., son fenómenos que se presentan todavía, con frecuencia. Nadie duda que la matriz institucional

¹⁷ KATZ, C. (2001)

¹⁸ En este sentido, cabe señalar que en la actualidad solo Cuba quedaría excluida del acuerdo, mientras países como Venezuela podrían participar en el mismo sin restricción alguna.

latinoamericana no aporta hoy el marco propicio para embarcarse en un proceso de integración de las dimensiones del ALCA.

En una situación de integración, los países con mayores irregularidades en este ámbito, tendrán un modo de inserción menos equitativo y más funcional al mantenimiento de esas estructuras poco democráticas, donde las influencias desempeñan un papel determinante. Sobra resaltar que un ALCA funcionando sobre estas bases resulta poco sostenible a largo plazo.

Por otra parte, los procedimientos democráticos dentro del bloque, la toma de decisiones y la configuración de un sistema de relaciones entre los miembros, quedarían excluidos de todo debate, y por lo tanto, de una *evaluación* democrática.

Otro de los temas de gran trascendencia política es la ausencia de una estructura institucional del futuro bloque. Llama la atención en el ALCA, la diferencia entre el apresurado proceso de liberalización económica propuesto y la escasa institucionalización política planteada.

Del mismo modo en que un apoyo de la sociedad civil es fundamental para la legitimidad del sistema, lo es la existencia de altos niveles de consenso político en el ámbito continental, o al menos, de mecanismos básicos de coordinación de políticas.

Los impulsores del ALCA han querido otorgar a las reuniones Ministeriales (reuniones de los jefes de Estado y de Gobierno) celebradas en distintos países con periodicidad anual, la investidura de una especie de poder político del bloque. Pero estas Cumbres no constituyen por sí mismas una supra-nación (mucho menos legítimamente democrática), ni tampoco una institución capaz de formar consenso, ni planificar la acción e ir midiéndolo con los propios representados, los logros y necesidades a cumplir¹⁹.

Como complemento a estas reuniones, el ALCA cuenta con un Comité Tripartito, integrado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Organización de Estados Americanos (OEA)²⁰ y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas (CEPAL), cuyas principales funciones son aportar tanto asistencia técnica como financiera²¹ al proceso.

A la vez, estas instituciones individualmente, brindarán apoyo técnico en temas relacionados con el ALCA, especialmente a las economías más pequeñas. Además de las declaraciones de intenciones respecto de la atención a las economías más vulnerables que pueden extraerse de las distintas Actas de las Reuniones, este sería el mecanismo de convergencia propuesto por el ALCA.

3.2. Transparencia en las negociaciones y participación de la sociedad civil

Otro apartado interesante en la Declaración de Québec es el énfasis puesto en la necesidad de transparencia en las negociaciones y en la participación de la sociedad civil.

En un proyecto de integración de las dimensiones del ALCA, con importantes derivaciones en el ámbito social, que afectarán la estructura misma de las sociedades latinoamericanas, la participación de la sociedad civil se torna fundamental desde el momento en que será quién le aporte legitimidad, y por tanto eficacia al sistema. Sin

¹⁹ TRAINER, M. (2001).

²⁰ La OEA ostenta, además, la secretaría del ALCA.

²¹ Los compromisos financieros adoptados en la Cumbre de Québec por parte de diversas organizaciones son: - Banco Interamericano de Desarrollo: ocho millardos de dólares americanos.

- Banco Mundial: un millardo de dólares americanos al año durante cuatro años.

Véase COMISIÓN EUROPEA (2002).

embargo, se evidencia una marcada inexistencia de mecanismos de agregación de intereses de los distintos grupos (empresarios, sociedad civil, partidos políticos, organizaciones no gubernamentales, etc.).

En sus documentos, el ALCA se propone transmitir permanentemente información fiable sobre las decisiones para generar apoyo al proceso, a la vez que aspira a recibir propuestas y correctivos de la sociedad civil. Pero curiosamente la convocatoria a la opinión pública se haría a través de un sitio de Internet.

Esto demuestra, como señala Martin Traine, además de buena voluntad, poco realismo, ya que este hipotético debate virtual sería demasiado elitista en Latinoamérica, a tenor de los datos sobre el porcentaje de población conectada a la red.

Sería saludable, desde una concepción democrática como la que se pretende, que en el intento de integración económica de zonas con creciente desempleo, precarización de las relaciones laborales, pobreza, degradación de la calidad de vida, etc., se plantease la generación de espacios de participación ciudadana y de canalización de propuestas más cercanas a la realidad que vive hoy el continente.

Por otra parte, si lo que se busca es formar consenso ante el proceso de integración y aportar transparencia a las negociaciones, sería deseable un despliegue de información masiva sobre los objetivos, etapas, efectos y oportunidades de la misma, máxime cuando la entrada en vigor del tratado está prevista para el año 2005. Sin estos mecanismos y sin la participación ciudadana, la base de legitimidad necesaria para un proceso eficaz se verá socavada, y los acuerdos económicos debilitados.

Esta situación de, paradójicamente, no-transparencia se ve agudizada por los desequilibrios en los recursos de poder entre los estados miembros. Está claro que los recursos de poder con los que cuenta cada Estado, serán en última instancia, los conductores de la política del ALCA. Una integración equilibrada requiere de una negociación gradual, dejando márgenes flexibles que permitan políticas de transición y plazos adecuados, para el cumplimiento e implementación de los planes acordados.

Las élites políticas latinoamericanas tienen ante sí un gran desafío, en tanto parecen no tener clara conciencia de lo que se está negociando. La complejidad técnica de las negociaciones ha disuadido la reflexión amplia y plural sobre las distintas implicaciones del ALCA, y ha hecho que la región se deslice casi sin advertirlo, hacia una situación comprometida: El ALCA impulsa un acuerdo sin instrumentos de cooperación, carente de tratamiento especial para las economías más vulnerables (salvo períodos más amplios y flexibles para el cumplimiento de ciertos acuerdos), donde a diferencia de la Unión Europea, no se apunta a la creación de zonas homogéneas ni a la implantación de mecanismos de convergencia real.

El ALCA sólo plantea un marco institucional intergubernamental, aunque muy limitado, donde ni siquiera los Parlamentos tienen participación. El proceso de toma de decisiones dentro de la estructura del nuevo bloque, no parece estar claramente definido, lo que puede conducir a que sea centralizado en él, o los países, que contaban con mayores niveles de poder antes de la integración.

3.3. Papel del ALCA en el panorama de la integración regional actual

Para completar el análisis político del ALCA, queda imaginar el futuro de los bloques económicos ya existentes en la región, de los cuales los más importantes son NAFTA y MERCOSUR. Nos referiremos solo al segundo caso, ya que el ALCA supone una ampliación de los límites del TLCAN, cuyos miembros no cambiarán su posición de poder en la estructura de integración, sino que más bien la mantendrán. Por el

contrario, para los países del MERCOSUR implica un cambio radical en las reglas de juego y en su posición como actores dentro del mismo.

Entre los principios rectores de las negociaciones del ALCA se incluye el siguiente: "El ALCA podrá coexistir con otros acuerdos bilaterales y sub-regionales y los países pueden negociar o aceptar las obligaciones derivadas del ALCA en forma individual, o como miembros de grupos de integración sub-regionales".

Esto difícilmente podrá hacerlo MERCOSUR, en tanto ha avanzado poco más allá del establecimiento de un arancel externo común. Es un proceso firme pero lento y obstaculizado en varias ocasiones por las sucesivas crisis de sus países miembros.

La postura asumida por Brasil (el socio más importante de todo el continente para Estados Unidos) en relación a las negociaciones hemisféricas, prioriza el fortalecimiento del MERCOSUR frente a la creación del ALCA, mientras que Argentina no ha definido una postura coherente frente a esta circunstancia, lo que debilita aún más la posibilidad de un frente negociador común desde el MERCOSUR.

Por su parte Chile prefiere una asociación inmediata con la potencia del Norte antes que una incorporación plena a este sub-bloque.

MERCOSUR (con Brasil liderando el conjunto de países que plantean una fuerte oposición a algunos de los planteamientos americanos en relación con el ALCA) está negociando en paralelo con la UE y con Estados Unidos, lo cual puede fortalecer su posición negociadora frente a ambas potencias. Es Brasil el país que mayor madurez y decisión ha demostrado en mantener su capacidad negociadora, y en su interés por convertirse en un interlocutor válido en el sistema internacional.

De concretarse el ALCA, la tendencia del MERCOSUR es hacia su disolución en el contexto más amplio de integración hemisférica, y cada país se insertaría entonces como individualidad en una gran zona de libre comercio. El proceso de integración de MERCOSUR y sus instrumentos serían superados por los asumidos en el plano continental.

Por su parte, ¿qué papel debe jugar la Unión Europea ante la posible pérdida de liderazgo en América Latina y el Caribe?

América Latina constituye un área disputada para los intereses geoestratégicos de Estados Unidos y la Unión Europea.

Actualmente la Unión mantiene un alto nivel de diálogo político a nivel regional y sub-regional con América Latina, y un marco de cooperación bilateral y multilateral con casi todos los países, que han permitido un nuevo tipo de relaciones entre ambas regiones²². Los acuerdos de cuarta generación firmados con MERCOSUR, Chile y México sirven para reforzar la presencia de la UE en la región. El interés por establecer relaciones más estrechas es mutuo, pues los países latinoamericanos pretenden contrarrestar y equilibrar la gran influencia de Estados Unidos en la región, además de lograr una relación privilegiada con un socio de gran potencial económico, en términos de comercio e inversiones, y con un peso cada vez mayor en los foros internacionales.

Sin embargo, y aunque algunos países latinoamericanos y caribeños están jugando la carta europea para contrapesar la fuerte influencia norteamericana, Bruselas ha desempeñado siempre en la región un papel inferior al de Washington, que ya a finales del siglo XIX estableció la Oficina comercial para América Latina, embrión de la futura OEA (Organización de Estados Americanos).

²² La Primera cumbre celebrada entre la UE y América Latina y el Caribe (junio de 1999) concluyó con la redacción de dos documentos: la Declaración de Río y las prioridades para la Acción. El primero establecía los principios generales de las relaciones entre Europa, América Latina y el Caribe, mientras el segundo establecía las prioridades en el ámbito político, económico, cultural, educativo, científico, tecnológico, social y humano.

A priori, podría suponerse que las dudas de Brasil con respecto al ALCA están relacionadas con las negociaciones que mantiene con la UE para la creación de un área de libre comercio del MERCOSUR con Europa. La UE cuenta con algunas ventajas en su pugna comercial con Estados Unidos respecto al Cono Sur. Así, por ejemplo, el modelo de integración regional que plantea la UE pretende ser algo más que una zona de libre comercio.

La iniciativa de cooperación europea sería más amplia que la que ofrece el ALCA, puesto que la Unión entiende que los beneficios de un área de libre comercio sólo se percibirían con una mejora de la distribución del ingreso y una reducción de la pobreza en los países latinoamericanos, que les permitiría mantener una capacidad de consumo creciente con respecto a los productos europeos.

Sin embargo, si se establece un Área de Libre Comercio de las Américas que no esté precedido por un acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y MERCOSUR y Chile, la posición de la Unión en el Cono Sur puede deteriorarse. En realidad, el propio proceso de integración de MERCOSUR corre el riesgo de debilitarse a causa del proyecto ALCA.

La postura del Parlamento Europeo confirma que la integración regional debe ser coherente con una política de desarrollo global, y no sólo con la liberalización del comercio, en especial cuando se trata de las regiones más pobres del mundo en desarrollo. Es indispensable que los acuerdos de integración regional permitan que sus socios profundicen en su integración económica y regional más allá de lo exigido por la OMC, siempre y cuando dichos acuerdos no impliquen un mayor proteccionismo contra terceros países.

En relación al TLCAN, el Parlamento Europeo ha llamado la atención sobre su posible incidencia en las relaciones de la UE con América Latina y especialmente con México. Respecto al ALCA, el Parlamento no ha expresado ningún punto de vista por tratarse de un proyecto en fase de definición, pero afirma que seguirá los avances con atención.

Es importante que la Unión Europea adopte una actitud decidida en apoyo del proceso de integración de MERCOSUR, así como ha demostrado recientemente con las ya concluidas negociaciones para la firma de un Acuerdo de Asociación con Chile²³.

El ALCA inquieta a la UE no tanto porque el comercio entre los 800 millones de americanos pueda llegar a realizarse sin aranceles cuando culmine el desarme aduanero, sino por lo que puede suponer respecto a la generalización de normas técnicas y sanitarias, modos de hacer y procedimientos comerciales y financieros, basados en la normativa estadounidense, que complicaría la actividad de las empresas europeas en los mercados de América Latina y el Caribe.

Así, por ejemplo, en el sector químico y farmacéutico los productos europeos pagan un arancel medio del 17% en MERCOSUR, sin embargo, las barreras no arancelarias en este sector son especialmente importantes debido al sistema de licencias, procedimientos aduaneros, aplicación de precios mínimos a la exportación y determinados requisitos técnicos, estándares y normas. La reducción de estas

²³ En mayo de 2002 se concluyeron las negociaciones para la celebración de un Acuerdo de Asociación entre la UE y Chile, como paso decisivo para el fortalecimiento de las relaciones políticas, comerciales y de cooperación ya existentes entre ambos. El acuerdo prevé la férrea promoción de los valores democráticos, la coordinación de las posiciones de ambas regiones y el fomento del diálogo entorno a iniciativas conjuntas en los foros internacionales, la cooperación en materia de política exterior y de seguridad, así como la lucha contra el terrorismo. En cuanto a las relaciones comerciales, el acuerdo va más allá de los compromisos asumidos por ambas partes en el marco de la OMC, basándose en la transparencia y la liberalización del comercio de bienes y servicios y de las inversiones.

barreras permitiría un incremento destacable las exportaciones europeas de este tipo de productos.

Otros sectores son también especialmente sensibles a la existencia de barreras no arancelarias (textil, bienes de equipo o material de transporte), siendo ésta una cuestión que se negocia en el marco del ALCA. Así, la ausencia de un acuerdo entre la UE y MERCOSUR y Chile beneficiará fuertemente las exportaciones de Estados Unidos a estos países, en detrimento de los intereses europeos.

Por otra parte, en caso de que lleguen a superarse los múltiples obstáculos señalados, el ALCA sería la mayor área de libre comercio del mundo, y gozaría de una ventaja considerable en las negociaciones multilaterales en el seno de la OMC, lo cual sería muy perjudicial para la Unión Europea y muy beneficioso para los intereses estadounidenses.

4. Luces y sombras del proyecto

El ALCA puede tener efectos muy positivos en términos comerciales para la mayoría de los países integrantes. Nadie duda la importancia de pertenecer al bloque económico de la mayor potencia mundial, y de que el proceso podría servir para impulsar el desarrollo económico en países medianos o pequeños, cuya inserción en el sistema internacional sería casi imposible desde una posición individual.

Ahora bien, cada país debe actuar en su propio beneficio y jugar bien sus cartas para aprovechar los posibles beneficios derivados del Acuerdo de Libre Comercio.

En todo caso, existe una gran preocupación por las consecuencias que puedan derivarse de una asociación entre economías tan diferentes como las de Estados Unidos y las de Bolivia o Haití, con niveles de pobreza muy elevados.

Una asociación basada en un modelo netamente liberal en la que no se prevén unos fondos estructurales ni unas políticas sociales mínimas, o cualquier tipo de política que apoye a los sectores, regiones o países más atrasados y vulnerables a la apertura de los mercados, corre el riesgo de originar graves crisis políticas, económicas y sociales. Propuestas como el establecimiento de unos criterios de convergencia para medir los avances de los países más atrasados, y la creación de un fondo de cohesión social que ayude a las economías más atrasadas, destinando por ejemplo un porcentaje los gastos de defensa (siguiendo el modelo costarricense) a la redistribución de rentas, deben incluirse a lo largo del proceso de negociación.

Las negociaciones en el seno de la OMC vienen resultando cada vez más complicadas con el paso de los años, entre otras razones por el enfrentamiento continuo entre los países desarrollados y los países menos adelantados. En las negociaciones del ALCA ocurre algo semejante.

Las posturas de los diferentes bloques comerciales son las siguientes:

- América Latina quiere acceder al mercado norteamericano con los productos en los que posee ventajas comparativas (metales, agricultura, textiles), lo que exige reducciones arancelarias en materia agrícola por parte de Estados Unidos²⁴, relajación de las normas antidumping y supresión de las ayudas a la exportación, esencialmente²⁵.

²⁴ Es en este tipo de productos en los que se encuentran los picos arancelarios.

²⁵ Sin embargo, ¿Cómo va a evolucionar la política agraria estadounidense? ¿será posible que el proteccionismo agrícola estadounidense continúe manifestándose en subsidios nacionales y a la exportación? Cabe esperar que en Estados Unidos las presiones por parte de los lobbies interesados en mantener elevados niveles de protección no

- Estados Unidos quiere negociar sobre liberalización de servicios y de las inversiones, establecimiento de normas sobre la propiedad intelectual y estándares laborales.

En definitiva, las cuestiones que enfrentan a Estados Unidos y América Latina son las mismas que vienen siendo el caballo de batalla de los países desarrollados y los países en vías de desarrollo, dentro de la OMC. La Ronda del Desarrollo (que se acordó celebrar recientemente en Doha) centrará sin duda las negociaciones en agricultura, fibras, derechos compensatorios y antidumping, subvenciones a la exportación, inversiones, barreras no arancelarias y propiedad intelectual.

La integración, a la manera europea, ha supuesto la formación de entidades supranacionales, con pérdida de soberanía para los países miembros, y la puesta en marcha de un presupuesto comunitario, dirigido a alimentar el sistema de transferencias y a soportar el funcionamiento institucional comunitario. La integración, al estilo norteamericano, por lo visto hasta ahora en el desarrollo del TLCAN, no ha significado pérdida de soberanía, busca funcionar a muy bajos costes administrativos y carece de un sistema de transferencias o de instrumentos de cooperación en caso de graves crisis económicas.

La integración regional, salvo que se dote de instrumentos compensatorios y redistributivos, es un proceso neto de ganadores y perdedores. Estar de uno u otro lado de la balanza, depende del nivel de desarrollo con el que se acuda al área integrada.

5. Conclusiones

¿Cuáles son los posibles escenarios de cara al futuro?

- El primer escenario posible sería que las negociaciones del ALCA siguiesen hacia adelante: El comercio de Estados Unidos con el con el resto de Latinoamérica, que actualmente es de poca consideración, podría sufrir un crecimiento acelerado si se eliminaran las barreras comerciales y a la inversión en toda el área del continente americano. Algunos cálculos sugieren que el comercio entre Estados Unidos y Brasil podría pasar de los 29.000 millones de dólares en 2000 a 86.000 millones si estuviera vigente un ALCA²⁶.
- Una segunda opción sería que MERCOSUR, con Brasil a la cabeza, no acepte algunas de las propuestas de Estados Unidos y consolide su posición en el Cono Sur. Así podría avanzarse hacia un ALCSA²⁷, con la adhesión de pleno derecho a MERCOSUR de Bolivia, Chile y el Grupo Andino.

El ALCA es quizá un poco precipitado. El año 2005 no parece una fecha viable para la culminación del acuerdo, máxime cuando recientemente, el presidente del Comité de Negociaciones Comerciales del ALCA²⁸ reconocía que el bienio 2001-2002 estaba siendo difícil para los procesos de integración regional, dadas las crisis

vayan a permitir tan fácilmente la liberalización y apertura de sectores como el de cítricos, soja o azúcar (que son productos muy sensibles dentro de la agricultura americana).

²⁶ OREJAS, D. (2001).

²⁷ Área de Libre Comercio Suramericana.

²⁸ X Reunión del Comité de Negociaciones Comerciales del ALCA. Venezuela, 24 de abril de 2002. www.ftaa-alca.org/tni51s.doc (19.7.2002)

experimentadas por varios países de la región. La propia CEPAL asegura que lejos del estancamiento del avance hacia las uniones aduaneras, se está produciendo una fuerte desaceleración del proceso.

Además, recientemente se han intensificado las negociaciones de acuerdos comerciales extra-regionales, lo que podría producir una dispersión de esfuerzos frente al objetivo que constituye la integración hemisférica. Para mayor incertidumbre sobre este proyecto de integración comercial, quedan todavía por definir las disciplinas básicas para la negociación de compromisos específicos en el comercio de bienes agrícolas y no agrícolas, servicios, inversiones y compras del sector público.

El área de libre comercio puede llegar a funcionar bien y contribuir al crecimiento económico de los países, pero en tiempos de crisis (algo relativamente habitual en los países de América Latina) podrían aumentar los riesgos de tensiones en el área comercial.

La política comercial no puede, ni debe ser usada como sustituto de una política de ajuste macroeconómico (debe insistirse en que el ALCA no prevé ningún tipo de esfuerzo de convergencia macroeconómica). Las iniciativas regionales de liberalización comercial pueden brindar beneficios importantes, y el acuerdo no tiene por qué ser incompatible -de hecho no lo es- con procesos de integración sub-regional más ambiciosos, pero se debe evitar la multiplicación desordenada y a veces, contradictoria de acuerdos comerciales.

Suprimir barreras a los intercambios no es suficiente para que un proyecto de integración sea exitoso. Mucho menos cuando se trata de economías con grados de desarrollo tan diferentes y dónde la sombra de las crisis amenaza continuamente.

El ALCA debería completarse en todo caso con la creación de unas instituciones que velen por el cumplimiento del acuerdo. Instituciones que deberían establecer mecanismos de solución de controversias y trabajar en la "coordinación" de las políticas económicas entre países.

Las palabras de Jean Monnet, "Nada es posible sin la acción de los hombres, pero nada es duradero sin las instituciones", se ignoran en este caso. La no existencia de unas instituciones comunes y la falta de interés en un modelo de integración que vaya más allá de la simple liberalización comercial, hacen que la convergencia real entre los países de América Latina y el Caribe, no sean una prioridad ni parezca viable.

Probablemente, como señalan algunos analistas, el proceso hacia el ALCA sea imparable, y la única estrategia defensiva posible y eficaz por parte de los latinoamericanos sea la construcción económica y jurídica de espacios sub-regionales (MERCOSUR, Grupo Andino, Mercado común Centroamericano...) con estrategias convergentes, que adquieran un mayor peso negociador, y que a su vez diversifiquen sus opciones de comercio exterior con otros socios entre los que habría que situar a la Unión Europea.

La UE debe aprovechar esta opción acelerando sus procesos de negociación con los diversos bloques regionales de América Latina y el Caribe.

Sin embargo, es la clase política latinoamericana la que tiene que instrumentar desde dentro, y teniendo en cuenta las características propias de cada país (por eso de la heterogeneidad que caracteriza a América Latina), las políticas de redistribución de rentas y de bienestar social, y luchar, en definitiva, por un desarrollo humano sostenible.

Aunque las negociaciones no estén exentas de obstáculos, parece claro que en el futuro de la región latinoamericana el ALCA se proyecta como un importante factor en el desarrollo económico. Si el ALCA llegara a proporcionar beneficios a las economías latinoamericanas, son los gobiernos nacionales son los que deben completar dichos

beneficios con políticas que lleven a una redistribución de rentas y que mejoren la estructura social y el bienestar de la población.

Generalmente, los intentos de desarrollo en América Latina han fracasado porque los esfuerzos se han centrado casi exclusivamente en el crecimiento económico. Desde hace muy poco, menos de 20 años, estos países han dejado atrás el autoritarismo y han incorporado la democracia como un elemento determinante para estabilizar económicamente sus sistemas.

Existen todavía importantes desafíos cuya superación permitirá lograr un mayor equilibrio, transparencia, y justicia social. Difícilmente países con brechas importantes logren el desarrollo al que América Latina debe aspirar en un proceso de integración.

La razón de la liberación comercial no debe ser la eliminación de las barreras para el avance puramente económico, sino la búsqueda de un desarrollo integrador que no pierda nunca de vista el bienestar del hombre.

Bibliografía

CEPAL (2001): *Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 2000-2001*, Naciones Unidas. www.eclac.cl/publicaciones/ (20.2.2002)

CEPAL - UNIDAD DE INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES DE LA DIVISIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL (2001): *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 2000*, Naciones Unidas. www.eclac.cl/publicaciones/ (19.6.2002)

COMISIÓN EUROPEA (2002): *Informe estratégico regional sobre América Latina. Programación 2002-2006*, AIDCO/0021/2002.

http://europa.eu.int/comm/external_relations/la/rsp/02_06_es.pdf (13.5.2002)

DALLANEGRAS PEDRAZA, Luis: "Comprendiendo la racionalidad del sistema político latinoamericano" 2001, <http://www.zip.com.au/~agora/cortocircuito/sanluis.html> (18.2.02)

DERBEZ, L. A. (2001/2002): "Europa como objetivo para la diversificación comercial de México", *Economía Exterior*, nº 19. Pp. 65-68.

EUROSTAT (2001): COMEXT Data Base. Intra -and extra- EU trade. Oficina de Publicaciones oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

GRANELL, F. (2001): "ALCA, Estados Unidos, Europa", *Política Exterior*, vol. XV, nº 82. Pp. 73-86.

INSTITUTO DE ESTUDIOS EUROPEOS (2001): *Informe sobre la Presidencia Española de 2002: La Política Exterior Europea ante la Presidencia española*, Universidad San Pablo-CEU, Instituto de Estudios Europeos, Madrid.

ISBELL, P. (2001): "América Latina, Europa y Estados Unidos: el cambiante triángulo transatlántico", *Economía Exterior*, nº 17, Pp. 15-30.

KATZ, C. (2001): "El abismo entre las ilusiones y los efectos del ALCA", *Revista Realidad Económica* Buenos Aires.

OMC(2001): *Estadísticas del comercio internacional, 2001*, Organización Mundial de Comercio, Ginebra. www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2001_s/stats2001_s.pdf (20.2.2002)

OREJAS, D. (2001): "La integración de las Américas y el comercio transatlántico", *Economía Exterior*, nº 17, Pp. 81-92.

FIGUEROA, D. (1999): *Estudio comparativo y prospectivo sobre la Unión Europea, el Tratado de Libre Comercio (TLCAN), el MERCOSUR, y el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA): Resumen y conclusiones*, Parlamento Europeo, Luxemburgo. PE 168.205.

TRAINE, M. (2001): "ALCA: las deficiencias políticas de un proyecto panamericano", *Matices*, nº 30, Verano 2001.

PÁGINAS WEB CONSULTADAS:

www.banxico.org.mx

www.eclac.cl

www.economia.gob.mx/

www.europa.eu.int/comm/external_relations

www.ftaa-alca.org

www.iadb.org

www.nuevamayoria.com

www.sice.oas.org/defaults.asp

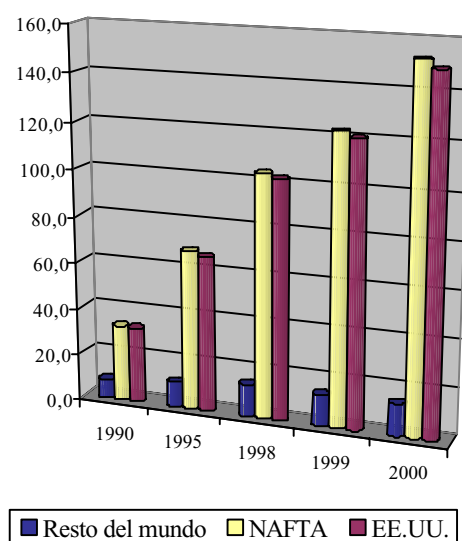
www.summit-americas.org

www.wto.org

Anexo

Gráfico 1:

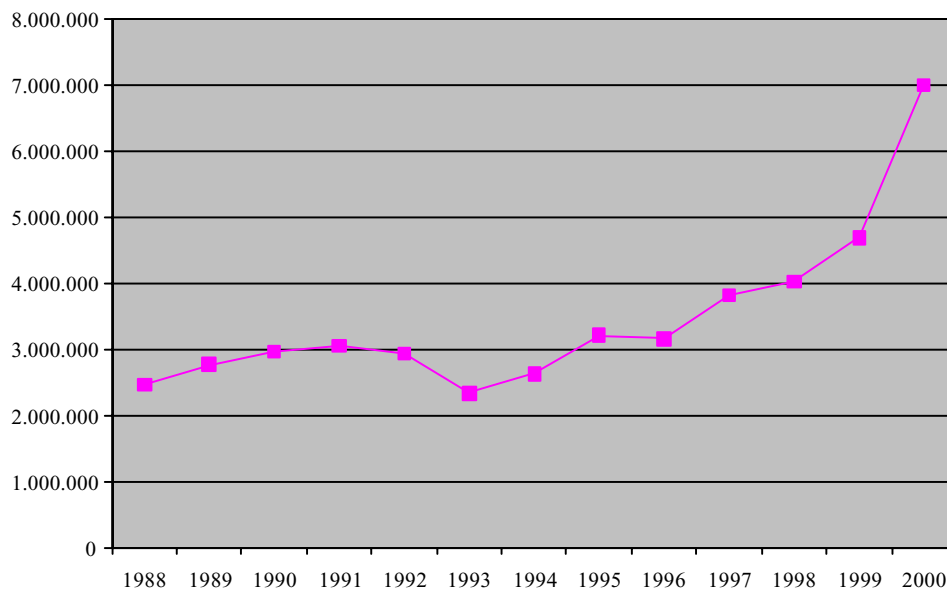
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS
(billones de dólares)



III Simposio Grupo de Estudios Jean Monnet

Fuente: Elaboración propia a partir de OMC(2001): *Estadísticas del comercio internacional2001*, Organización Mundial de Comercio, Ginebra.
www.wto.org/spanish/res_s/statistics/its2001_s/stats2001_s.pdf

GRÁFICO 2: IMPORTACIONES DE LA UE-15 A MÉXICO (MILES DE EUROS)



Fuente: Elaboración propia a partir de EUROSTAT (2001): COMEXT data base. Intra–and extra-EU trade. Oficina de Publicaciones oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

Gráfico 3: EXPORTACIONES DE MÉXICO

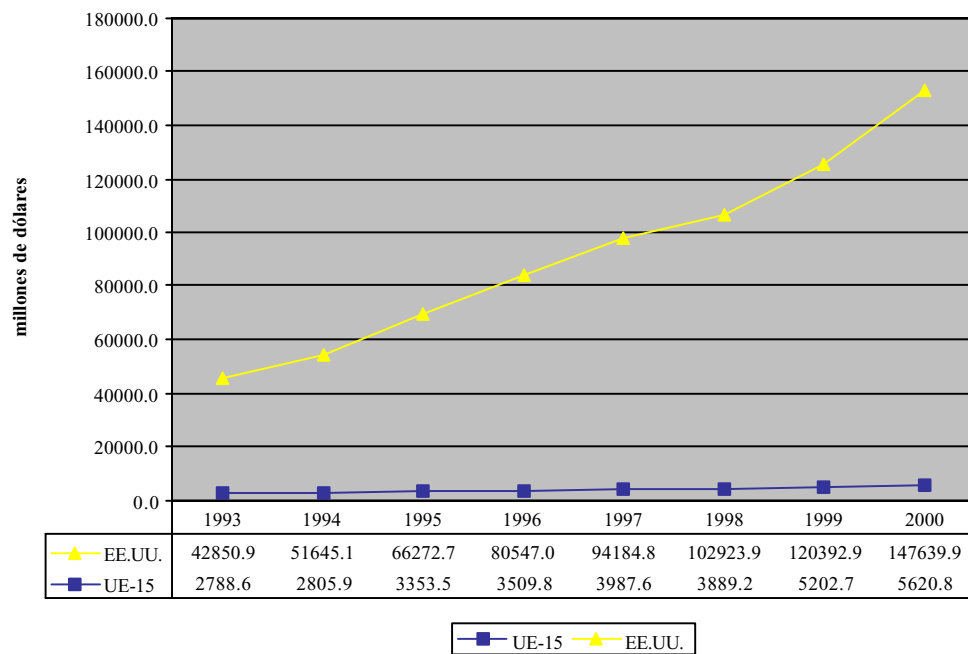
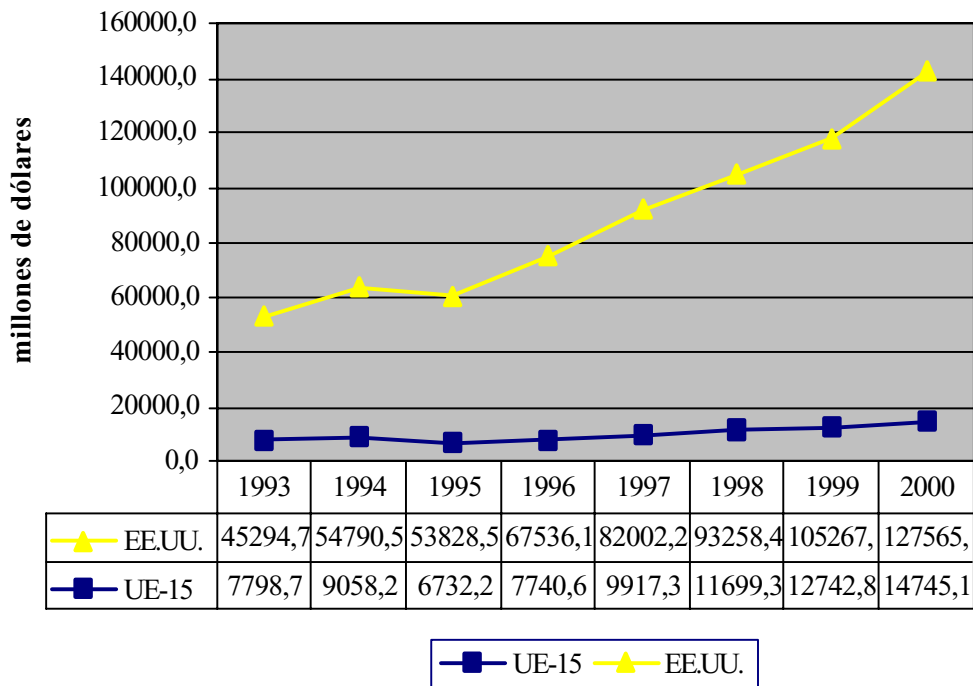
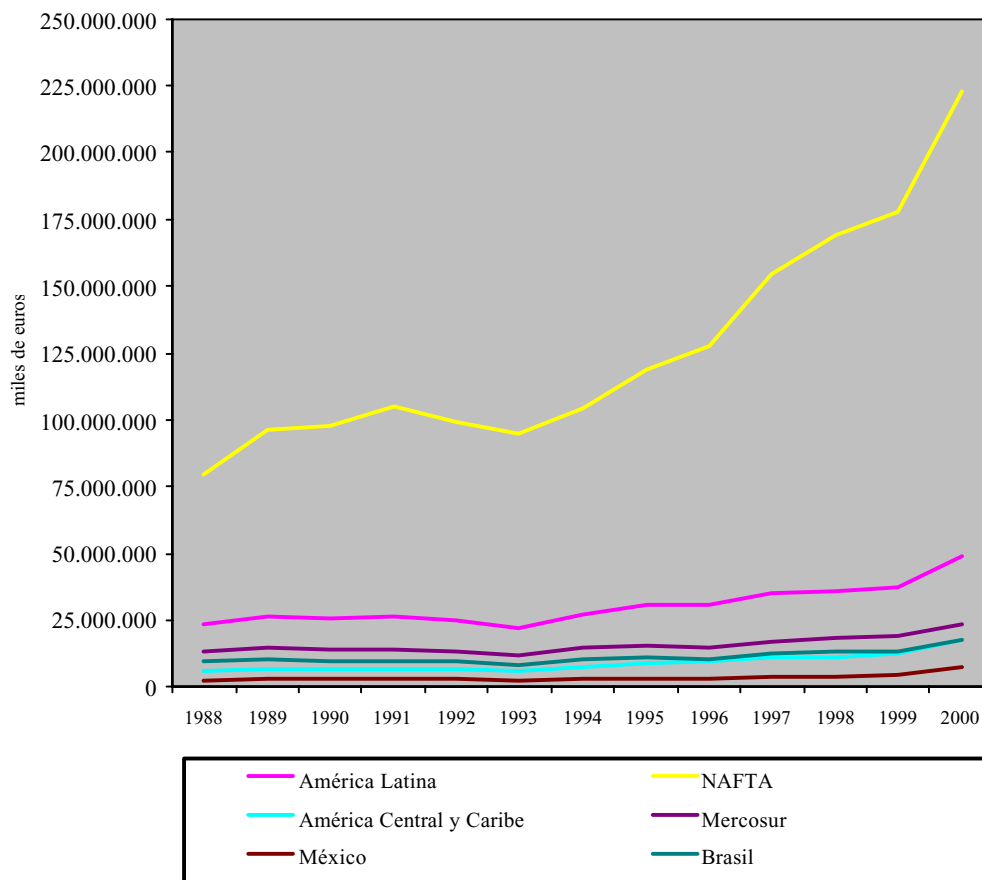


Gráfico 4:
IMPORTACIONES DE MÉXICO



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de México, www.banxico.org.mx, y la Secretaría de Economía de México, www.economia.gob.mx/

Gráfico 5:
IMPORTACIONES UE-15



Fuente: elaboración propia a partir de EUROSTAT (2001): COMEXT data base. Intra–and extra-EU trade. Oficina de Publicaciones oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

GRÁFICO 6:
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: LAS 100 PRINCIPALES EMPRESAS MANUFACTURERAS, 1990-1992, 1994-1996, 1998-1999
 (en número, millones de dólares y porcentajes)

	1990-1992	1994-1996	1998-1999

III Simposio Grupo de Estudios Jean Monnet

Número de empresas	100	100	100
Extranjeras	48	53	59
Privadas nacionales	48	46	40
Estatales	4	1	1
Ventas	102094	176923	187789
Extranjeras	54293	104922	117705
Privadas nacionales	43463	68341	70084
Estatales	4338	3661	2245
Distribución por propiedad	100	100	100
Extranjeras	53,2	59,3	62,7
Privadas nacionales	42,6	38,6	37,3
Estatales	4,2	2,1	1,2

Fuente: CEPAL - UNIDAD DE INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES DE LA DIVISIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL (2001): *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 2000*, Naciones Unidas. www.eclac.cl/publicaciones/