

Soria, Víctor M. **La inserción de Brasil y México en sus esquemas regionales de integración en el contexto de la globalización y el ALCA.** *En publicación: Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado.* Vidal, Gregorio; Guillén R., Arturo.(comp). Enero 2007. ISBN: 978-987-1183-65-4

Disponible en: http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/edicion/vidal_guillen/16Soria.pdf

Red de Bibliotecas Virtuales de Ciencias Sociales de América Latina y el Caribe de la Red CLACSO
<http://www.clacso.org.ar/biblioteca>
biblioteca@clacso.edu.ar

VÍCTOR M. SORIA*

LA INSERCIÓN DE BRASIL Y MÉXICO EN SUS ESQUEMAS REGIONALES DE INTEGRACIÓN EN EL CONTEXTO DE LA GLOBALIZACIÓN Y EL ALCA

INTRODUCCIÓN

La globalización económica actual se puede visualizar como la principal estrategia política del capitalismo para salir de la crisis del patrón de acumulación de corte “fordista”, crisis que emergió a mediados de los años setenta¹. Esta salida desembocó en un régimen de acumulación cuyo objetivo es la valorización a escala mundial del capital financiero. Hoy, los principales actores del capitalismo mundial son, más que los grandes grupos industriales, las instituciones financieras no bancarias, que no crean créditos sino que se consagran a rentabilizar los recursos líquidos que recaudan. Una de las principales fuentes de ingreso es la financiación de los déficits fiscales y externos así como la refinanciación de la deuda externa de los países subdesarrollados, lo cual deriva en una

* Profesor investigador del Departamento de Economía, Universidad Autónoma Metropolitana (UAM)-Iztapalapa, México.

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

sustancial extracción del excedente económico de estos, condenándolos a la exclusión del desarrollo económico y social (Chesnais, 2003: 48).

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

Durante los años noventa, con la liberalización económica y la conformación de los grandes bloques de la “Tríada”, el despliegue capitalista ha impulsado la multiplicación de acuerdos de integración regional, muchos de los cuales han tomado la forma de acuerdos bilaterales entre economías subdesarrolladas y una economía fuerte. Aparte de los acuerdos bilaterales, en el continente americano sobresalen el Mercado Común del Sur (MERCOSUR, en adelante MR) entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, así como el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN) entre Canadá, Estados Unidos y México. A imagen y semejanza del TLCAN, EE.UU. lanzó el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), para integrar a los 34 países del hemisferio americano, en un esfuerzo por consolidar el bloque regional y recomponer su hegemonía económica.

Es en este contexto que nuestro trabajo se propone analizar el desempeño de las economías de Brasil y México durante su inserción en los respectivos esquemas de integración regional, así como su estrategia frente a las negociaciones del ALCA. La hipótesis que surge del modesto desempeño de dichas economías es que no han sido capaces de tomar ventaja del crecimiento del comercio exterior proveniente de la integra-

² El adjetivo *competitiva* se utiliza para convencer de que dicha política llevaría a la reactivación de la producción, al aumento de la productividad del trabajo y a la disminución de la pobreza. La justificación afirma que una política de sobrevaluación del tipo de cambio tiene efectos similares a los de un progreso técnico *capital saving*, cuando las importaciones que promueve están concentradas en bienes intermedios y bienes de capital. Pero como esta política va acompañada de liberalización económica y altas tasas de interés real, tiene efectos macroeconómicos destructivos y un elevado costo social (ver al respecto Salama, 1999: 27).

ción regional, en vista, principalmente, del modelo de crecimiento y estabilización con ancla cambiaria frente al dólar. Dentro del modelo económico de Brasil y México, más sesgado a la estabilización neoliberal que al crecimiento, han jugado un papel importante el tipo de cambio sobrevaluado y la tasa de interés, variables que generalmente están ausentes en el análisis del nuevo regionalismo y de la geografía económica.

De acuerdo con lo anterior, este artículo se organiza en distintas secciones. En primer lugar, se aborda el análisis de la integración regional y el crecimiento económico desde el ángulo de la Comisión Económica para la América Latina (CEPAL), la cual, en los años noventa, ha cambiado su posición, ahora más en línea con la política neoliberal, así como desde el enfoque crítico de Celso Furtado. Luego se analiza el modesto desempeño de la economía brasileña durante la vigencia del MR, así como la crisis brasileña de 1999 y la de ese esquema de integración. Posteriormente se examina el pobre desempeño de la economía mexicana en el período del TLCAN a partir de la crisis de 1994-1995, así como los desequilibrios propiciados por dicho tratado. A continuación se trata brevemente la evolución de las negociaciones del ALCA, así como la estrategia de negociación de Brasil y México en dicho esquema. Finalmente, se vierten algunas reflexiones finales a manera de conclusión.

INTEGRACIÓN REGIONAL Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

De acuerdo con la CEPAL, la necesidad de la integración regional provenía de los problemas causados por el sistema centro-periferia, la restricción externa y la insuficiencia de capital y tecnología. En su propuesta inicial, realizada en 1959 para la formación de un mercado común, se subrayaba la necesidad de la creación de industrias “que no existen aún, o que están en grado incipiente de desarrollo” (CEPAL, 1998a: 329-330). Más adelante, a fines de los años sesenta, la CEPAL constataba el lento crecimiento económico de la región y su baja capacidad para importar, por lo que atribuía a la integración económica un papel estratégico para diversificar las exportaciones hacia las manufacturas y así ampliar la capacidad de importar y reforzar la industrialización. Recomendaba, además, combinar el proceso de integración regional con la expansión y diversificación del comercio a otras partes del mundo, así como establecer una política común frente a los países desarrollados e instituciones financieras internacionales con vistas a obtener mejores condiciones para las exportaciones de la región (Tavares y Gomes, 2000: 2).

El mercado común promovido por la CEPAL enfatizaba la aplicación del “principio de reciprocidad” en las relaciones económicas entre los países de la región, así como el reconocimiento de las “asimetrías” entre las economías de estos últimos. Se consideraba esencial que las importaciones que antes provenían del resto del mundo se adquirie-

ran en otros países latinoamericanos, en favor de un amplio esfuerzo de especialización y reciprocidad industrial. El país que recibiera estas importaciones industriales debería cubrirlas con exportaciones industriales propias, además de sus exportaciones primarias. Los países con mayor fuerza competitiva podían prevalecer en el mercado, pero en lugar de restringirlos era conveniente que estimularan sus importaciones del mercado común, acelerando el ritmo de eliminación y reducción de sus derechos aduanales o restricciones. Al mismo tiempo, los países rezagados en su fuerza competitiva tendrían que recibir una cooperación especial (Gurrieri, 1982: 499).

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

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

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

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

5 Entre las causas instrumentales que llevaron al fracaso de los procesos de integración se pueden citar, entre otras: la excesiva orientación comercialista que limitó otros tipos de acuerdos; la inoperancia de los preceptos por falta de facultades de los órganos comunitarios; los obstáculos nacidos de la negociación producto por producto (en la ALALC); el antagonismo entre algunos esquemas de integración subregional (por ejemplo, entre la

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

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

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

El problema de la integración es, para este autor,

mucho menos la formación de un espacio económico unificado mediante una movilidad progresiva de productos y factores de producción, que de reorientación del desarrollo en el plano nacional hacia una articulación creciente de las economías nacionales en un todo coherente. Las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio son fruto tardío de la ideología de *laissez-faire*, al paso que el tipo de integración que podrá beneficiar a las economías latinoamericanas presupone un considerable avance en la planificación a nivel nacional [...] Es a partir de objetivos claros que será posible identificar los sectores de actividad en los que los beneficios de la integración –resultantes de economías de escala en la producción, ventajas locacionales de varios tipos o fenómenos de conglomeración– son indiscutibles y pueden ser captados y repartidos entre el conjunto de las partes interesadas. En consecuencia, cabe admitir que los progresos del llamado movimiento “integracionista” continuarán siendo lentos y las decepciones en ese terreno frecuentes, mientras la planificación económica no se transforme en un eficaz instrumento de política en el plano nacional (Furtado, 1991: 282-283).

ALALC y el GRAN); así como la incapacidad intrínseca de los instrumentos normativos para enfrentar la crisis de 1982 (Grien, 1994: 372-375).

En vista de las profundas transformaciones de la configuración internacional traídas por la globalización⁶ y la formación de grandes bloques regionales, la CEPAL cambió su enfoque hacia la integración adaptándose a las nuevas circunstancias. En marzo de 1990, esta institución expresó que la tarea prioritaria del desarrollo económico de América Latina durante la década era “la transformación productiva con equidad” (CEPAL, 1998c: 858). Posteriormente, en 1994, la CEPAL publicó su manifiesto y define el “regionalismo abierto”:

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

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

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

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

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

EL MODESTO DESEMPEÑO DE LA ECONOMÍA DE BRASIL Y SU PARTICIPACIÓN EN EL MERCOSUR

EL DESEMPEÑO GENERAL DE LA ECONOMÍA BRASILEÑA DURANTE LA ETAPA EXITOSA DEL MERCOSUR

A partir del gobierno de Collor de Mello (marzo de 1990 a septiembre de 1992), se instrumentó una importante ruptura con el modelo desarrollista de sustitución de importaciones, surgiendo el embrión de una nueva estrategia de desarrollo hacia afuera, que aprovechó tanto el clima internacional de liberalización comercial como la trayectoria de integración regional con Argentina iniciada desde 1985, y que cristalizó en 1991 con la constitución del MR. En este contexto, a partir de 1990 se implementó un programa de liberalización comercial, bajando el arancel máximo de 105 a 35% en dos años, por lo que a fines de 1992 el arancel promedio había descendido a 21% (Agosin y Ffrench-Davis, 1993: 44). Simultáneamente, se implementó un programa de desregulación económica y privatización de empresas paraestatales, con la finalidad de recuperar el nivel de las finanzas públicas y reducir al mínimo su papel impulsor de la industria brasileña (Sallum, 1997: 14).

No obstante, el Plan Collor fracasó en cuanto a conseguir la estabilización de la economía: aunque la inflación se redujo de 1.585% en 1990 a 475% en 1991, para el siguiente año repuntó a 1.149%, mientras que el PIB per cápita disminuyó el 2,1% (ver Cuadro 1).

Cuadro 1
Brasil. Principales indicadores económicos, 1991-2002

Concepto	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Población (millones)	147,1	149,4	151,5	153,7	155,8	157,9	159,9	161,5	163,7	165,5	168,5	171,0
Nivel de actividad												
PIB a precios 2002 (billones de reales)	998,5	993,0	1.041,9	1.102,9	1.149,5	1.180,0	1.218,7	1.220,3	1.229,9	1.283,5	1.301,6	1.326,5
PIB per cápita a precios 2002 (reales)	6.788	6.647	6.877	7.176	7.378	7.473	7.621	7.556	7.513	7.755	7.725	7.756
Inversión interna bruta como % del PIB	18,8	18,9	19,2	19,6	19,2	20,7	20,7	20,8	19,5	19,8	19,4	18,3
Inversión extranjera directa (millones de dólares)	1.103	2.061	1.294	2.589	5.475	10.496	18.745	28.718	26.888	30.497	19.011	nd
Desempleo (en %)	5,2	6,1	5,7	5,4	5,0	5,8	6,1	8,3	8,3	7,8	6,8	7,9

Cuadro 1 - Continuación

Concepto	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Precios												
Índice precios consumidor (tasa anual, en %)	475,1	1.149,1	2.489,1	929,3	22,0	9,1	4,3	2,5	8,4	5,3	9,4	14,7
Sector público												
Balance fiscal (% PIB)	-1,4	2,2	-0,3	-1,4	-4,9	-3,8	-4,3	-8,0	-10,4	-4,5	-7,0	nd
Sector externo												
Exportaciones (% PIB)	7,8	9,2	9,0	8,0	6,6	6,2	6,6	6,5	9,0	9,3	11,6	nd
Importaciones (% PIB)	5,2	5,3	5,9	6,1	7,1	6,9	7,4	7,3	9,3	9,4	11,1	nd
Saldo cuenta corriente (% PIB)	-0,4	1,6	-0,1	-0,3	-2,5	-3,0	-4,1	-4,5	-4,7	-4,1	-4,6	nd
Tipo de cambio real/dólar	0,00	0,00	0,03	0,64	0,92	1,00	1,08	1,16	1,81	1,83	2,35	2,93
Deuda externa												
Pública (millones de dólares)	94.624	93.441	90.616	87.334	95.131	93.662	85.710	95.367	100.681	92.358	93.182	nd
Privada (millones de dólares)	29.286	42.508	55.110	60.961	64.124	86.274	114.287	146.277	140.788	143.799	132.885	nd

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

La recuperación económica se inicia en 1993, pero la inflación en ese año alcanzó el 2.489%, por lo que en 1994 el Plan Real, implementado en el último año del presidente Itamar Franco, logra bajarla al 929%. Este plan buscaba la estabilización rápida de los precios, para lo cual se establecieron las siguientes medidas drásticas, de acuerdo con un compendio realizado por Brasílio Sallum (1999: 38).

- Mantener un tipo de cambio sobrevaluado frente al dólar para bajar la tasa de inflación, y el abaratamiento de las importaciones;
- abaratamiento de divisas y ampliación de la apertura comercial para la renovación rápida del parque industrial y mayor competitividad de exportaciones;
- política de intereses altos para atraer el capital extranjero, mantener reservas cambiarias elevadas, financiar el déficit externo y reducir el nivel de actividad económica interna para evitar el crecimiento de las importaciones;

- realizar un ajuste fiscal progresivo de mediano plazo basado en la recuperación de la carga tributaria, en el control progresivo del gasto público y en reformas estructurales (seguridad social, tributaria y administrativa), para equilibrar definitivamente las cuentas públicas; y
- no ofrecer estímulos directos a las actividades económicas, debiendo concentrarse el Estado en la preservación de la concurrencia a través de la regulación y fiscalización de las actividades productivas.

El Plan Real permitió reforzar la recuperación económica iniciada en 1993. Además de bajar la inflación y elevar el ingreso per cápita, hizo posible el aumento del consumo y la demanda efectiva⁸. Se inició un proceso de lenta recuperación de la inversión privada, junto con una importante entrada de Inversión Extranjera Directa (IED), lo cual promovió el crecimiento económico y el empleo, aunque la creación de empleos asalariados formales fue muy pequeña (Cacciamali, 1998: 2).

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

Los resultados del Plan Real, junto con el excelente desempeño de las exportaciones brasileñas al interior del MR, sobre todo entre 1994 y 1997, le dieron al gobierno de FHC el grado de libertad para realizar algunas reformas estructurales de carácter neoliberal⁹. Sin embargo, la naturaleza de las reformas y la política de estabilización diseñada sobre un tipo de cambio sobrevaluado, elevadas tasas de interés y cobertura de los desequilibrios externo y fiscal con capital extranjero mostraron sus límites hacia finales de 1998, y sentaron las condiciones para la crisis de 1999.

En resumen, el desempeño económico de Brasil en el período 1991-1997 fue muy modesto, a pesar del elevado crecimiento de sus exportaciones al MR. Aun cuando estas crecieron a una tasa del 26% anual, el PIB tan sólo creció a una tasa del 2,9% y el PIB per cápita lo

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

9 Las exportaciones de Brasil a los otros países del MR aumentaron de 2.309 millones de dólares en 1991 a 5.921 millones en 1994 y 9.047 millones en 1997 (ver Cuadro 2).

hizo a una tasa del 1,3%. La inversión interna bruta como porcentaje del PIB tuvo un aumento promedio del 0,5% anual entre 1991 y 1995, y sólo en 1996 y 1997 tuvo un aumento anual del 1,9% con respecto a 1991. La drástica política de austeridad aplicada en esos años, si bien permitió bajar la inflación a un dígito a partir de 1996, inhibió el potencial de crecimiento a pesar del extraordinario aumento de las exportaciones y el incremento sostenido de la IED, que pasó de 1.103 millones de dólares en 1991 a 18.745 millones en 1997. Como se indicó anteriormente, el modelo de estabilización neoliberal pronto estableció los límites de viabilidad de la economía brasileña, que se mostró altamente vulnerable a la volatilidad financiera externa.

LA CRISIS FINANCIERA DE BRASIL Y EL IMPACTO EN SU ECONOMÍA Y EN EL MERCOSUR

Aun cuando la crisis brasileña fue catalizada por el contagio proveniente de la crisis rusa de agosto de 1998, su causa principal fue la fragilidad de la economía generada por la política de estabilización. Esta política ancló el tipo de cambio al dólar, propició la sobrevaluación de la moneda, el desequilibrio fiscal y del sector externo¹⁰, así como elevadas tasas de interés para atraer las inversiones externas que a su vez cubrirían dichos desequilibrios, pero no se pudo sostener cuando sobrevinieron la salida de capitales y los ataques especulativos al real.

El plan de salvamento de 41,5 billones de dólares, con fondos del FMI, el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y veinte gobiernos nucleados alrededor del Banco de Pagos Internacionales (BPI), tuvo como contrapartida un vasto programa de reducción de los déficits públicos. No obstante, este primer programa no convenció a los inversionistas¹¹, por lo que después de las dificultades en el Congreso para aprobar las medidas propuestas y la decisión de Itamar Franco de decretar una moratoria de la deuda de su estado con el gobierno federal, la administración de FHC decidió dejar flotar el real en enero de 1999. El gobierno se comprometió frente al FMI a reducir la inflación en un 5% anual y a obtener un excedente primario del sector público de entre 3 y 3,5% del PIB, contra el 2,6% previsto en el plan inicial.

10 El déficit en cuenta corriente alcanzó una cifra récord de 34,6 billones en 1998, aun cuando las autoridades afirmaban que no era motivo de preocupación en vista de que estaba financiado en más del 50% por la IED.

11 A pesar del plan de salvamento del FMI, la desconfianza de los inversionistas no desapareció en vista de que la estabilidad del real necesitaba de una baja inflación, lo que a su vez presionaría para mantener la sobrevaluación del tipo de cambio. Además, los intereses netos sobre la deuda externa tenían un elevado nivel en 1998 (11,5 billones de dólares), y junto con los 6 billones de dólares pagados al extranjero hicieron dudar a los inversionistas de la bondad del plan de ajuste (Cordonnier, 1999: 21).

El desempeño del sector externo brasileño, que había tenido un incremento continuo desde 1991 tanto al interior como fuera del MR, tendió a deteriorarse en 1998, y sobre todo en 1999, recomponiéndose en términos globales entre 2000 y 2002, pero no dentro del MR, a pesar del relanzamiento de este último en el año 2000. La estrepitosa caída de las exportaciones brasileñas intra MR entre 2000 y 2002 fue compensada con las exportaciones extra MR (ver Cuadro 2). En términos porcentuales, las exportaciones intra MR tendieron a la baja, cerca del 2% en 1998 y el 23,6% durante 1999, mientras que las extra MR bajaron al 3,8 y 2,4% respectivamente. En 2000 el intercambio con los países del MR subió un 14%, pero en 2001 bajó un 17,7% y en 2002 se desplomó un 48%. En términos absolutos, la caída de 4.422 millones de dólares intra MR entre 2000 y 2002 fue compensada con el aumento de 9.698 millones en las exportaciones extra MR en esos mismos años (ver Cuadro 2).

Cuadro 2
Exportaciones de Brasil, 1991-2002 (millones de dólares)

Países de destino	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Var % 2000-2002
Argentina	1.476	3.040	3.659	4.136	4.041	5.170	6.770	6.748	5.364	6.233	5.002	2.342	-62,4
Paraguay	496	543	952	1.054	1.301	1.325	1.407	1.249	744	832	720	558	-32,9
Uruguay	337	514	776	732	812	811	870	881	670	669	641	410	-38,7
Total intra MERCOSUR	2.309	4.097	5.387	5.921	6.154	7.305	9.047	8.878	6.778	7.733	6.364	3.311	-57,2
Com. Andina	1.194	1.459	1.645	1.775	2.115	1.888	2.530	2.422	1.752	2.116	2.529	2.678	26,5
Chile	677	924	1.110	999	1.210	1.055	1.197	1.024	896	1.246	1.352	1.461	17,2
TLCAN	1.847	8.448	9.294	10.367	9.640	10.368	10.688	11.293	12.256	15.457	16.613	18.478	19,5
Canadá	464	402	455	501	461	506	584	544	513	566	555	782	38,2
EE.UU.	624	6.933	7.843	8.816	8.683	9.183	9.276	9.747	10.675	13.181	14.190	15.354	16,5
México	758	1.114	995	1.050	496	679	828	1.002	1.068	1.711	1.868	2.342	36,9
Unión Europea	10.096	10.774	10.190	12.202	12.912	12.836	14.514	14.748	13.736	14.784	14.865	15.113	2,2
Resto del mundo	15.497	10.092	10.928	12.281	14.475	14.295	15.018	12.774	12.593	13.748	16.500	19.321	20,5
Total extra MERCOSUR	29.311	31.696	33.168	37.624	40.352	40.442	43.947	42.262	41.233	47.353	51.860	57.051	9,6
Total general	31.620	35.793	38.555	43.545	46.506	47.747	52.994	51.140	48.011	55.086	58.224	60.362	40,5

Fuente: Elaborado en base a SECEX.

Sin embargo, la crisis económica y financiera de 1999 no trastocó el bloque hegemónico en el poder, aunque el ala desarrollista del bloque tomó cierta fuerza¹². Se observa, pues, que el bloque neoliberal continuó hasta el final del mandato de FHC¹³ como el principal tomador de decisiones y forjador de políticas públicas, y en los primeros seis meses del gobierno de Luiz Inácio Lula da Silva, este no escapó de la hegemonía política liberal (Sallum y Kugelmas, 2003: 5). La administración de Lula profundizó la política económica del segundo gobierno de FHC, cuando menos en tres aspectos: un ajuste fiscal más fuerte y una política monetaria más rígida; retomó el programa de reformas interrumpido por Cardoso: la reforma de la seguridad social (de carácter liberal), la reforma tributaria, la reforma laboral y la autonomía del Banco Central; y a pesar de que en la campaña electoral Lula y el Partido de los Trabajadores (PT) prometieron hacer de la política social el centro de sus acciones, esta no se ha diferenciado de la del gobierno anterior (Sallum y Kugelmas, 2003: 10).

EL DESEMPEÑO DE LA ECONOMÍA MEXICANA BAJO EL TLCAN

A través de su primera década de operación, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ha mostrado su cara real, guiado por las políticas económicas que condensa el llamado Consenso de Washington. Si bien el comercio trilateral se ha duplicado y México es el que más creció dentro de este, tanto el modelo de estabilización económica con desinflación competitiva como el propio TLCAN han provocado graves

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

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

desequilibrios macroeconómicos, sectoriales y regionales, que desembocaron en el incremento de un dualismo económico de nuevo cuño, la incapacidad para crear empleo formal, y el aumento de la pobreza. El modelo económico orientado al exterior no sólo es desequilibrante, sino que ha introducido el riesgo permanente de caer en crisis financiera.

EL DESEMPEÑO AGREGADO DE LA ECONOMÍA MEXICANA 1993-2002

Los agregados económicos entre 1993 y 2002 muestran grandes desequilibrios, ya que mientras las exportaciones crecieron a una tasa anual del 12,4% y las importaciones a una del 10,8%, la demanda final tan sólo creció a una tasa anual del 4,2%, la formación bruta de capital fijo a una del 3,2%, el consumo privado al 2,7%, y el consumo de gobierno al 1,1%. El PIB (a precios de mercado constantes de 1993) tan sólo creció a una tasa anual del 2,8% entre 1993 y 2002 y, en términos per cápita, del 1,3%. Ello arroja un crecimiento anual muy modesto, que ha inhibido la creación de empleo (ver Cuadro 3.1).

EL TLCAN HA BENEFICIADO MÁS A LA REGIÓN DE LA FRONTERA NORTE

La reubicación de la actividad industrial a favor de la frontera norte es reflejada por el cambio en la estructura porcentual del PIB. Mientras en la frontera norte su contribución al PIB subió del 21,95% en 1993 al 23,92% en 2001, o sea, cerca de 2 puntos porcentuales, en la región "capital", conformada por el Distrito Federal y el estado de México, bajó poco más del 1%, del 34,27% en 1993 al 33,21% en 2001, descendiendo también en el resto de las regiones cerca del 1%, del 43,78 al 42,87% en esos mismos años (ver Cuadro 3.2). Cabe mencionar que dentro de estas últimas se encuentran las regiones del centro y centro norte, que progresaron juntas cerca de medio punto porcentual, mientras que las del golfo centro, el Pacífico centro, el Pacífico sur y el peninsular perdieron conjuntamente cerca de un punto y medio.

EL TLCAN Y LA ESPECIALIZACIÓN DE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA INDUSTRIAL

En el Cuadro 3.3 se puede observar que los coeficientes de exportación e importación¹⁴ confirman la evolución hacia un creciente grado de especialización de los grupos incluidos. Los sectores que registran mayores grados de avance en la exportación, incluida la maquila, son en primer lugar las industrias intensivas en trabajo (pasan del 0,34 al 0,58) seguidas por las intensivas en capital (del 0,17 al 0,29). En el te-

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

crecimiento de las importaciones se destacan los coeficientes mayores a los de exportación para las industrias intensivas en capital.

México. Indicadores Económicos, 1993-2002

Cuadro 3.1

Agregados macroeconómicos de bienes y servicios 1993-2002 a precios de 1993
(millones de pesos y porcentajes)

Concepto	1993	2002	Porcentaje participación		Porcentaje anual
			1993-2002	1993-2002	
Oferta (demanda) final de bienes y servicios	1.497.055	2.216.459	100,0	100,0	4,2
PIB a precios de mercado	1.256.196	1.611.666	83,9	72,7	2,8
Importaciones	240.859	604.793	16,1	27,3	10,8
Consumo privado	903.174	1.151.029	60,3	51,9	2,7
Consumo de gobierno	138.565	153.061	9,3	6,9	1,1
Formación bruta de capital fijo	233.179	310.944	15,6	14,1	3,2
Variación de existencias	30.597	49.839	2,0	2,2	5,8
Exportaciones	191.540	551.586	12,8	24,9	12,4

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INEGI.

Cuadro 3.2

PIB por regiones en valores básicos 1993-2001 a precios de 1993 (estructura porcentual)

Región	1993	2001	Saldo
Capital	34,27	33,21	-1,06
Frontera norte	21,95	23,92	1,97
Otras regiones	43,78	42,87	-0,91

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INEGI (2001b: 26; 2002b: 18).

Cuadro 3.3

Coeficientes de exportación e importación y tasas de participación en la producción bruta,
1991-1993, 1994-1999

Concepto	Coeficiente exportación		Coeficiente importación		Participación exportaciones		Participación importaciones	
	1991-1993	1994-1999	1991-1993	1994-1999	1991-1993	1994-1999	1991-1993	1994-1999
Agropecuario, extracción y manufacturas primarias*	0,1920	0,2601	0,0859	0,1233	23,68	15,78	10,12	8,12
Manufacturas intensivas en trabajo*	0,3382	0,5764	0,2154	0,3841	16,01	19,78	8,28	7,20
Manufacturas intensivas en capital*	0,1699	0,2921	0,4763	0,6124	20,43	22,18	57,88	51,59
Industria maquiladora*					39,88	42,27	23,72	33,09
Total					100	100	100	100

Fuente: Arriaga y Estrada (2002).

* Incluyen maquila.

Las manufacturas intensivas en trabajo incrementaron su participación en las exportaciones en un 3,77% entre 1991-1993 y 1994-1999, mientras que las intensivas en capital lo hicieron en un 1,75% y las maquiladoras en un 2,39%¹⁵. En cambio, los sectores agropecuario y extractivo perdieron un 7,9% en dicho período¹⁶. En cuanto a la participación en las importaciones, se destaca el incremento del 9,37% de la industria maquiladora, teniendo como contraparte la disminución de los sectores agropecuario, extractivo y manufacturero.

EL DESEMPEÑO SESGADO DEL SECTOR EXTERIOR DE MÉXICO

El comercio trilateral entre los socios del tratado ha tenido un desempeño favorable, ya que aumentó de 288.554 millones de dólares en 1993 a 603.503 en 2002, o sea, un 209% de incremento, en buena parte impulsado por el gran peso de la economía estadounidense, que ha ampliado sus importaciones de los otros dos socios del 52,28% en 1993 al 57,21% en 2002, mientras que sus exportaciones han declinado del 46,32% en 1993 al 40,71% en 2002.

En el caso de México, sus exportaciones se incrementaron del 14,84% del comercio trilateral total en 1993 al 23,66% en 2002, mientras que las importaciones subieron del 16,10% al 18,41% en esos mismos años, lo cual refleja que la economía mexicana ha logrado obtener un superávit comercial dentro del TLCAN. Canadá exportó un 38,84% en 1993 y un 35,63% en 2002, mientras que sus importaciones bajaron del 31,62% en 1993 al 24,38% en 2002.

Aun cuando dentro del TLCAN México ha obtenido un superávit con sus dos socios a partir de 1995, tiene un déficit con el resto del mundo¹⁷ en vista de que las importaciones de bienes intermedios y de capital

15 En la industria maquiladora hay una considerable participación de las ramas de equipo y aparatos eléctricos, que representan una tercera parte del total de exportaciones. También se destacan las ramas de equipo y aparatos electrónicos (14%), y maquinaria y equipo no eléctrico, que pasa del 6,4% en 1991 al 8,7% en 2000. El sector de prendas de vestir aumenta su participación del 6,4 al 8,7%, mientras que las autopartes oscilan en alrededor del 6% del total de exportaciones de la IME (Arriaga y Estrada, 2002: 218-219).

16 Al interior del sector agrícola existe un patrón de especialización entre el subsector de cereales y oleaginosas y el subsector de legumbres hortalizas y varios. En las exportaciones, el segundo sector cubre casi el total del valor exportado de la agricultura (el 93,4% en 1991 y el 96,4% en 2000), indicando una total especialización. Las importaciones se dividen en cerca de dos terceras partes para cereales y oleaginosas y una tercera parte para legumbres y hortalizas (Arriaga y Estrada, 2002: 216).

17 México importó del resto del mundo 18.896 millones de dólares en 1993 y 57.808 millones en 2002, o sea un aumento del 305,9%, con una tendencia a la diversificación de sus importaciones. En cambio, las exportaciones de México al resto del mundo fueron de 7.412 millones de dólares en 1993 y 14.941 millones en 2002, es decir, un aumento del 201,6%, lo cual indica un déficit comercial con el resto del mundo a diferencia del superávit que obtiene dentro del TLCAN (Banco de México, 1999; 2003).

traídas de países fuera del TLCAN por las transnacionales que operan en México han llevado a un déficit comercial. En números absolutos, el superávit comercial de México con sus socios del TLCAN fue de 31.682 millones de dólares en el año 2002 y el déficit con el resto del mundo ascendió a 39.679 millones de dólares, arrojando un saldo negativo en la balanza comercial de 7.997 millones¹⁸ (ver Cuadro 4).

Cuadro 4
México. Comercio exterior, 1993-2002

En millones de dólares										
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002*
Exportaciones	51.886	60.882	79.542	96.000	110.430	117.460	136.391	166.455	158.443	160.682
Maquiladoras	21.853	26.269	31.103	36.920	45.166	53.084	63.854	79.467	76.881	78.041
Resto	30.033	34.613	59.079	59.080	65.264	64.376	72.537	86.988	91.562	82.641
Importaciones	65.366	79.346	72.453	89.469	109.808	125.373	141.975	174.458	168.396	168.679
Maquiladoras	16.443	20.466	26.179	30.505	36.332	42.557	50.409	61.709	57.598	59.296
Resto	48.923	58.880	46.274	58.964	73.476	82.816	91.566	112.749	110.798	109.383
Bienes intermedios Asociados a exportación	24.388	31.299	40.753	49.675	59.403	67.830	78.358	96.096	86.778	85.928
Bienes intermedios No asociados a exportación	22.080	25.215	17.668	22.214	25.963	29.105	30.911	37.541	39.371	40.580
Balanza comercial	-13.480	-18.464	7.089	6.531	622	-7.913	-5.584	-8.003	-9.953	-7.997
Maquiladoras	5.410	5.803	4.924	6.415	8.834	10.527	13.445	17.758	19.283	18.745
Resto	-18.890	-24.267	2.165	116	-8.212	-18.440	-19.029	-25.761	-29.236	-26.742
Sin exp. petróleo	-20.899	-25.909	-1.334	-5.123	-10.700	-15.048	-15.512	-24.386	-22.752	-22.474
En porcentaje										
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002*
Importación/Exportación	126,0	130,3	91,1	93,2	99,4	106,7	104,1	104,8	106,3	105,0
Maquiladoras	75,2	77,9	84,2	67,5	80,4	80,2	78,9	77,65	74,9	76,0
Insumos importados Asociados a exportación	37,3	39,4	56,3	55,5	54,1	54,2	55,2	55,1	51,5	50,9
Bienes capital Asociados a exportación	3,2	2,9	4,2	4,3	4,5	4,4	nd	nd	nd	nd
Total Asociados a exportación	40,5	42,3	60,5	59,8	58,6	58,6	nd	nd	nd	nd

Fuente: Banco de México/INEGI/Servicio de Administración Tributaria/Secretaría de Economía. Para datos de bienes de capital asociados a exportación 1993-1998: Banco de México (1999: 59).

* Cifras preliminares.

18 Las cifras del déficit con el resto del mundo aquí mencionadas son distintas a las expresadas en la nota anterior, en vista de la diferente fuente de los datos.

Por otra parte, el desempeño del sector externo de México y su relación con los sectores productivos es insatisfactorio, en vista de que los productos exportados contienen un elevado porcentaje de insumos importados. En la industria maquiladora, el porcentaje de importación por cada dólar de exportación ha tendido a subir en el período del TLCAN: alcanzó el 75,2% en 1993, el 84,2% en la crisis de 1995 y el 76% en 2002. Los insumos totales importados, asociados a la exportación, subieron significativamente de 37 centavos por cada dólar exportado en 1993 a 54,2 centavos de dólar en 1998. Sumada a esto, la importación de bienes de capital por empresas exportadoras hizo subir la dependencia a 58,6 centavos por cada dólar exportado en 1998 (ver Cuadro 4). En el caso de la producción para el mercado interno, la dependencia de importaciones también ha subido, del 5,24% en 1993 al 15,28% en la crisis de 1995, situándose en el 10,40% en 2002¹⁹.

EFFECTO EN LOS MERCADOS DE TRABAJO EN EL DESEMPLEO Y LA POBREZA

La población total se incrementó en 12.674.000 personas entre 1993 y 2002, y tomando en cuenta una tasa de participación cercana al 55% se deberían haber creado 6.970.700 puestos de trabajo; pero en vista de que sólo se crearon 2.862.000 puestos formales, el déficit alcanzó 4.108.700 puestos, cuya absorción ha quedado a cargo de los sectores informales.

El subempleo y el desempleo se han mantenido elevados durante la vigencia del TLCAN. La tasa de subempleo subió al 25,7% en la crisis de 1995 y se mantuvo arriba del 25% en 1996, comenzando a bajar en 1997 hasta descender al 18,9% en 2000. En los años de recesión 2001 y 2002, el porcentaje es muy similar al del año 2000, alcanzando el 18,9 y el 18% respectivamente (Banco de México, 2003).

LOS EFECTOS NOCIVOS DEL MODELO DE ESTABILIZACIÓN CON DESINFLACIÓN COMPETITIVA Y EL TLCAN

La vulnerabilidad del sector externo proveniente de la elevada proporción de insumos importados, agudizada por la sobrevaluación del peso frente al dólar, así como por la fragilidad financiera que resulta del elevado endeudamiento de corto plazo con inversionistas extranjeros, fueron los impulsores de la crisis financiera de diciembre de 1994. Los crímenes políticos en ese año atizaron la fuga de capitales nacionales

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

y extranjeros, y esta a su vez llevó a una abrupta devaluación del peso y a la generalización de la crisis. El corolario devaluatorio le dio un empujón importante a las exportaciones mexicanas dentro del TLCAN comandadas por las empresas transnacionales (aumentaron el 31% en 1995 y el 21% en 1996), pero a un costo exorbitante para el mercado interno vía el desplome del consumo y la formación bruta de capital fijo, así como el consiguiente aumento del desempleo y la exacerbación del ajuste de las finanzas públicas y un dramático aumento de la pobreza. El superávit comercial traído por la devaluación del peso, sin embargo, casi desapareció en 1997, reapareciendo el déficit en 1998, que continúa hasta la fecha pues la sobrevaluación del peso sigue vigente. Aun cuando se estableció un tipo de cambio flotante, la masiva entrada de capital extranjero de cartera y la defensa del peso por parte del Banco de México ha perpetuado la apreciación de esta moneda, que junto con la rígida política antiinflacionaria mantienen postrada a la economía mexicana y sujeta a un alto riesgo de crisis financiera en vista de la posibilidad de huida del capital extranjero.

LAS ESTRATEGIAS DE BRASIL Y MÉXICO FRENTE AL ALCA

El proceso de negociación realizó avances, que se plasmaron en tres borradores del “Acuerdo ALCA”. Sin embargo, en la última reunión ministerial celebrada en noviembre de 2003 en Miami afloraron divergencias serias entre los negociadores adscritos al MR y los de EE.UU., dando lugar a una decisión “forzada” que prevé dos niveles, uno básico que abarcaría a todos los países y otro más elevado que incluiría también los temas en los que EE.UU. y Canadá han puesto mayor interés, junto con otros 12 países (incluido México). Estas divergencias han continuado, por lo que las negociaciones celebradas en Puebla, México, en febrero de 2004 y las realizadas en Buenos Aires, Argentina, en el siguiente mes estuvieron signadas por falta de acuerdos, motivo por el cual se pospuso la ronda de Puebla en abril de 2004.

LA POSICIÓN DE BRASIL Y DEL MERCOSUR FRENTE AL ALCA

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

Los países del MR han sostenido relaciones económicas importantes con los países del ALCA, por lo que desde un principio participaron en las negociaciones de este último, aun cuando el bloque ha mostrado una posición a menudo contraria a las propuestas estadounidenses. El

intercambio del MR con los países del ALCA alcanzó casi una tercera parte de su comercio total, y las exportaciones del MR a EE.UU. subieron del 17,2% en 1993 al 19,5% en 2000 y al 20,6% en 2002, mientras que las importaciones aumentaron del 18,8% del total en 1993 al 20,9% en 2000 y al 23,8% en 2002, aun cuando en este último año bajaron en términos absolutos debido a la crisis del MR (Soria, 2003).

Los miembros del MR también sostienen importantes relaciones comerciales con la Unión Europea, y el interés de esta aumentó en vista del lanzamiento de las negociaciones del ALCA. El MR sostiene actualmente negociaciones con ambos esquemas, las cuales coinciden incluso en el plazo establecido para la culminación de uno y otro proceso en el año 2005, lo que muestra el papel estratégico del MR para la UE²⁰ (Laens y Osimani, 2001: 240). El MR ha tenido un importante intercambio comercial con la UE, que estuvo por arriba del sostenido con EE.UU. Las exportaciones del MR a la UE llegaron a un 26,7% del total en 1993, y aunque bajaron al 23,3% en 2001, todavía son superiores a las enviadas a EE.UU., en tanto que las importaciones han tenido un ritmo creciente del 23,6% del total en 1993 al 25,8% en 2002 (Soria, 2003).

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

De acuerdo con Blanco y Zabludovsky (2003: 16), la negociación de acceso a mercados es muy compleja.

Los intereses defensivos son muy importantes, mientras que los ofensivos, al menos en lo que a aranceles no agrícolas se refiere, no parecen ser cruciales. De todos los participantes en el proceso del ALCA, después de Centroamérica, el MERCOSUR es el que tiene un menor porcentaje de exportaciones no agropecuarias (68%). Adicionalmente, sus exportaciones enfrentan en general, aranceles relativamente

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

reducidos, sobre todo en los mercados de Canadá y E.U.: 2,71 y 2,75% respectivamente. Esto se debe a la importancia de sus exportaciones de las industrias aeronáutica, automotriz, de la celulosa y de aluminio, las cuales están exentas o pagan aranceles muy bajos en los mercados de estos dos países [...] Eso implica que desde el punto de vista exportador, los únicos mercados en los que el MERCOSUR enfrenta aranceles promedio importantes son la Comunidad Andina, el Caribe y México con 11,1%, 9,9% y 14,5% respectivamente.

En cuanto a los bienes exportables de los miembros del TLCAN hacia el MR, los aranceles de este son elevados: 12,7, 11,2 y 15,1% para Canadá, EE.UU. y México respectivamente. Los productos automotores y electrónicos que tienen un peso importante en las exportaciones del TLCAN enfrentan aranceles elevados en el MR.

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

En la primera semana de septiembre de 2002 se realizó en Brasil un plebiscito sobre la actitud que se debería tomar frente al ALCA. Participaron más de diez millones de personas, y el 17 de septiembre los resultados fueron: el 98,94% de los votantes expresó que Brasil no debe firmar el tratado del ALCA, mientras que el 95,94% indicó que Brasil no debe seguir en la mesa de negociaciones del ALCA.

Luiz Inácio Lula da Silva, en su primer pronunciamiento oficial en su acceso a la Presidencia de Brasil, afirmó que buscaría “profundizar la integración económica y comercial entre los países, rescatando el MERCOSUR como instrumento de integración nacional e implementando una negociación soberana frente a la propuesta del ALCA”. Entre las organizaciones empresariales, sindicales y sociales involucradas en el ALCA

existe una visión generalizada de que el futuro gobierno del PT no romperá con las negociaciones en curso, pero que será un negociador más duro y que exigirá, sobre todo de EE.UU., contrapartidas más consistentes en términos de apertura y disminución del proteccionismo. Los analistas que han seguido de cerca la trayectoria del PT piensan que el gobierno seguirá negociando en el ALCA, pero con posiciones más firmes en relación con las reciprocidades respecto al acceso a los mercados. Es decir, en lo que se refiere al comercio exterior, el gobierno del PT posiblemente apostará a una liberalización que valga realmente para todos los países integrantes del acuerdo. Otra firme directriz de política exterior del PT se refiere al interés por construir un proceso de integración regional más cercano al modelo de la Unión Europea que al del ALCA (CESI, 2002c: 9).

LA ESTRATEGIA DE MÉXICO EN LAS NEGOCIACIONES DEL ALCA

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

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

De cualquier manera, la situación de México no es fácil, en vista de que las exportaciones manufactureras mexicanas han alcanzado un alto ni-

vel (85%), y el mercado potencial más importante es el del MR, con el que no tiene un TLC, y México también ha establecido aranceles NMF elevados. Las exportaciones mexicanas al MR enfrentan las tarifas más altas de la región (15,1%). Como contraparte, los países que no tienen acuerdos comerciales con México enfrentan aranceles altos por parte de este. Así, una estrategia que equilibre los intereses ofensivos y defensivos de la industria mexicana no es fácil.

REFLEXIONES FINALES A MANERA DE CONCLUSIÓN

Los esquemas actuales de integración entre los países latinoamericanos continúan en buena parte con los vacíos que llevaron al fracaso a la ALALC, al GRAN y al MCCA, es decir, la falta de voluntad política de los países miembros, la ausencia de instituciones sólidas para su administración eficaz, así como el olvido de los principios de solidaridad y reciprocidad preconizados por la CEPAL de los años de Prebisch. El nuevo regionalismo abierto de la CEPAL también los ha olvidado y se ha acercado más a los objetivos neoliberales vinculados al libre cambio y a la libre recepción de capitales extranjeros. Tampoco los países latinoamericanos han podido remontar los términos de intercambio desfavorables con los países centrales en las últimas dos décadas²¹. Como desde hace tiempo ha insistido Celso Furtado, una integración que privilegia a los consorcios internacionales y que no es capaz de construir un sistema económico regional coherente, y que ha olvidado una política común frente a las economías desarrolladas, tiene poco porvenir y está sujeta a múltiples decepciones.

El nuevo régimen de acumulación mundial con dominación financiera, en su versión latinoamericana con desinflación competitiva, ha afectado negativamente el desempeño de las economías de Brasil y México, a pesar del significativo incremento de su comercio internacional intra MR e intra TLCAN, respectivamente. El MR casi sextuplicó sus exportaciones entre los países miembros entre 1990 y 1997; sin embargo, a partir de la crisis brasileña de 1999 –causada mayormente por el modelo de estabilización– y posteriormente con la crisis de Argentina, el comercio intra MR se desplomó (un 49,4% entre 1998 y 2002). Aun cuando en Brasil el Plan Real tuvo éxito para controlar la inflación e incrementar el ingreso de los pobres durante el primer período de FHC,

21 Ocampo y Parra (2003: 7-35), a través de “un análisis estadístico de las series de precios relativos de 24 productos básicos y ocho índices, muestra que hubo un deterioro marcado de los términos de intercambio de trueque a lo largo del siglo XX, pero que este deterioro no fue continuo, ni tampoco homogéneo entre productos [...] las profundas transformaciones que enfrentó la economía mundial alrededor de 1920 y de 1980 se tradujeron en un deterioro escalonado, que se reflejó en el largo plazo en una caída cercana al 1% anual de los índices agregados de los precios relativos de las materias primas”.

el incremento del PIB per cápita durante la vigencia del MR tan sólo alcanzó una tasa promedio anual del 1,3%.

En el caso de México, la crisis de 1994-1995, causada también en buena parte por dicho modelo, marcó el inicio del TLCAN, dando un gran empuje a la participación mexicana en este por medio de la devaluación del peso, cercana al 60% de su paridad con el dólar. Si bien las exportaciones mexicanas a los otros países del TLCAN casi se triplicaron entre 1993 y 2002, el incremento del PIB per cápita apenas obtuvo una tasa promedio anual del 1,3%.

A diferencia de Brasil, cuya máxima participación en el MR alcanzó un 17% de sus exportaciones totales en 1997, la participación de las exportaciones de México en el TLCAN llegó en 2001 a cerca del 90% del total, de las cuales el 88% fue a EE.UU. Se puede afirmar que el aplastante poder de atracción estadounidense ha impuesto una integración hegemónica sobre México y Canadá. Sobre México, ello se manifiesta en la *maquilización* de su economía, ya que no sólo las exportaciones de la industria maquiladora requieren 76 centavos de dólar de importaciones por cada dólar exportado, sino también porque la producción para el mercado interno necesita cada vez más importaciones por unidad producida. La elevada extranjerización de la economía mexicana, con una débil y decreciente vinculación a las cadenas productivas internas, junto con la extracción de excedente vía el servicio de la deuda externa, explican en buena parte el pobre desempeño de la economía mexicana a pesar del enorme incremento del comercio exterior.

La maquilización de la economía también se manifiesta en el incremento de la especialización en industrias intensivas en trabajo a una tasa mayor que las intensivas en capital. La región fronteriza de México con EE.UU. capturó un aumento del 2% del PIB del país en detrimento de las otras regiones, y con el paso del tiempo se espera que la inversión en infraestructura en la región fronteriza norte crezca más que en las otras regiones. La operación del TLCAN ha impactado negativamente en la agricultura mexicana, debido a las elevadas importaciones de granos estadounidenses²², y está arruinando la cría de ganado bovino y porcino, lo cual ha redundado en un mayor empobrecimiento de la población rural. El significativo aumento de la IED estadounidense en México no ha sido capaz de llenar el estancamiento en la creación de empleo formal, cuyo déficit durante los diez años de vigencia del TLCAN asciende a más de 4 millones de puestos, déficit que sobre todo creció con la recesión económica en EE.UU. Al poder desequilibrante del TLCAN se ha su-

22 En vista de la importación de granos de EE.UU., junto con la sobrevaluación del peso frente al dólar, los precios domésticos del productor se han desplomado entre 1990 y 1999: el del frijol un 43,4%, el del trigo un 36,3%, el del maíz un 45%, disminuyendo la producción nacional de los mismos.

mado la errónea política económica pro-cíclica del gobierno de Vicente Fox, por lo que la actual recesión mexicana se extendió por tres años, aumentando el empobrecimiento de la población.

En la actualidad, Brasil se encuentra en una encrucijada: por una parte, el gobierno de Lula da Silva despertó grandes esperanzas, tanto de alcanzar una economía menos desigual en lo interno como una inserción externa menos dependiente a través de un cambio de la estructura productiva y de las relaciones sociales de producción. Como en el caso de México, Brasil está bajo la influencia de una “economía casino”, en la que sus necesidades crecientes de financiamiento la llevan a privilegiar el mantenimiento de una tasa de interés atractiva para los capitales en cantidad suficiente como para cubrir los desequilibrios que le genera el modelo de crecimiento y estabilización²³.

El ALCA constituye un proceso económico convergente con la globalización económica dado que pretende liberalizar, lo más rápido posible, el comercio, la inversión y los servicios en el hemisferio americano. Sin embargo, el ALCA no sólo muestra su cara económica, sino que en vista del activismo hegemónico de EE.UU., y la vinculación que este ha hecho de las medidas antiterroristas a los acuerdos de promoción comercial así como la intervención militar en Colombia y la región andina, también muestra un perfil militarista preocupante (Estay, 2004).

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

En el caso de México, además de sustituir el modelo de estabilización, se requiere la revisión y renegociación del TLCAN, en vista de

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

que este ha impuesto restricciones importantes a la política económica mexicana, ha agravado el desequilibrio regional y perjudicado a varios sectores, y ha promovido la invasión de la IED, a través de la compra de empresas de capital nacional, no sólo en la industria, sino también en el comercio interior y en los servicios. En el mediano y largo plazo es menester diversificar las relaciones económicas con otros países y esquemas de integración para empezar a reducir la dependencia con EE.UU.

La globalización y su correlato, la política neoliberal, han comenzado, afortunadamente, a ser contestadas por la sociedad civil internacional; esta ha librado ya varias batallas, que ojalá constituyan el punto de inflexión hacia el desmantelamiento de tan negativa ortodoxia económica²⁴. Se puede decir que la oposición del MR, y la de los otros 16 países que rechazaron los lineamientos de EE.UU. en las negociaciones del ALCA, continúan con el espíritu contestatario que se enfrenta a los designios hegemónicos de ese país.

BIBLIOGRAFÍA

- Agosin, M. R. y Ffrench-Davis, R. 1993 “La liberalización comercial en América Latina” en *Revista de la Cepal* (Santiago de Chile) N° 50, agosto.
- Arriaga, R. y Estrada, J. L. 2002 “Reestructuración del comercio exterior en México durante los noventa” en *Análisis Económico*, Vol. XVII, N° 36.
- Banco de México 1999 *Informe anual 1998* (México DF: Banco de México).
- Banco de México 2001 *Informe anual 2000* (México DF: Banco de México).
- Banco de México 2002 *Informe anual 2001* (México DF: Banco de México).
- Banco de México 2003 *Informe anual 2002* (México DF: Banco de México).
- Blanco, H. y Zabludovsky, J. 2003 “Alcances y límites de la negociación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas” (Washington DC: INTAL/ITD-STA) Documento de Trabajo IECI-01.
- Cacciamali, M. C. 1998 *Notas sobre o processo de informalização no mercado de trabalho no contexto da globalização* (São Paulo: FE-CAMP/IPEA).

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

- CEPAL 1998a “El mercado común latinoamericano” en CEPAL *Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL* (Santiago de Chile: FCE/CEPAL) Vol. I.
- CEPAL 1998b “El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad” en CEPAL *Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL* (Santiago de Chile: FCE/CEPAL) Vol. I.
- CEPAL 1998c “Transformación productiva con equidad: la tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa” en CEPAL *Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL* (Santiago de Chile: FCE/CEPAL) Vol. I.
- CESI 2002a *Informe ALCA* (Santiago de Chile: Fundación Friederich Ebert Stiftung) N° 1, agosto.
- CESI 2002b *Informe ALCA* (Santiago de Chile: Fundación Friederich Ebert Stiftung) N° 2, septiembre.
- CESI 2002c *Informe ALCA* (Santiago de Chile: Fundación Friederich Ebert Stiftung) N° 4, noviembre.
- CESI 2003 *Informe ALCA* (Santiago de Chile: Fundación Friederich Ebert Stiftung) N° 7, marzo.
- Chesnais, F. 2003 “¿Crisis financieras o indicios de crisis económicas características del régimen de acumulación actual?” en Chesnais, F. y Pilón, D. (coords.) *Las trampas de las finanzas mundiales* (Madrid: Akal).
- Cordonnier, C. 1999 “La crise économique brésilienne” en *Problèmes d'Amérique Latine* (París) N° 33, abril-junio.
- Diniz, E. 2000 *Globalização, reformas econômicas e elites empresariais* (Rio de Janeiro: FGV).
- Estay, J. 2004 “El ALCA, sus avances y el contenido de la negociación”. Conferencia INTAM-UAM, México DF, 22 de marzo.
- Furtado, C. 1991 *La economía latinoamericana. Formación histórica y problemas contemporáneos* (México DF: Siglo XXI).
- Furtado, C. 1999a “Punto de vista sobre la situación de Brasil” en *Problèmes d'Amérique Latine* (París) N° 33, abril-junio.
- Furtado, C. 1999b *El capitalismo global* (México DF: Fondo de Cultura Económica).
- Grien, R. 1994 *La integración económica como alternativa inédita para América Latina* (México DF: Fondo de Cultura Económica).
- Guerra-Borges, A. 2002 *Globalización en integración latinoamericana* (México DF: Universidad Rafael Landívar/IIEC-UNAM/Siglo XXI).
- Guillén, H. 2001 “De la integración cepalina a la neoliberal en América Latina” en *Comercio Exterior*, mayo.

- Gurrieri, A. 1982 “El mercado común latinoamericano” en Gurrieri, A. (comp.) *La obra de Prebisch en la CEPAL* (México DF: Fondo de Cultura Económica) N° 46.
- Hirsch, J. 1996 *Globalización, capital y Estado* (México DF: Departamento de Relaciones Sociales-UAM-X).
- INEGI 2000 *Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas de bienes y servicios 1988-1999* (Aguascalientes).
- INEGI 2001a *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 2000* (Aguascalientes).
- INEGI 2001b *Sistema de Cuentas Nacionales de México. PIB por entidad federativa 1993-2000* (Aguascalientes).
- INEGI 2002a *Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas de bienes y servicios 1995-2000* (Aguascalientes).
- INEGI 2002b *Sistema de Cuentas Nacionales de México. PIB por entidad federativa 1996-2001* (Aguascalientes).
- INEGI 2003 *Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas de bienes y servicios 1996-2001* (Aguascalientes).
- IPEA 2001 *Evolução recente das condições e das políticas sociais no Brasil* (Brasilia: Ministerio do Planejamento, Orçamento e Gestão/IPEA).
- Laens, S. y Osimani, R. 2001 “Dos frentes para la negociación externa del MERCOSUR: el ALCA y el Acuerdo con la Unión Europea” en Chudnovsky, D. y Fanelli, J. A. (coords.) *El desafío de integrarse para crecer. Balance y perspectivas del MERCOSUR en su primera década* (Buenos Aires: Red MERCOSUR/Siglo XXI/BID).
- Ocampo, J. A. y Parra, M. A. 2003 “Los términos de intercambio de los productos básicos en el siglo XX” en *Revista de la CEPAL*, N° 79, abril.
- Salama, P. 1999 *Riqueza y pobreza en América Latina. La fragilidad de las nuevas políticas económicas* (México DF: UdeG/FCE).
- Salama, P. 2003 “Le Brésil à la croisée des chemins”, París, mimeo.
- Sallum, B. 1997 “Globalização e estratégia para o desenvolvimento: o Brasil nos anos 90”. Ponencia presentada en el Seminario Internacional Estado e Sociedade: criando o futuro, FUNDAP, São Paulo, agosto.
- Sallum, B. 1999 “O Brasil sob Cardoso: neoliberalismo e desenvolvimentismo” en *Tempo Social*, Vol. 11, N° 2.
- Sallum, B. y Kugelmas, E. 2003 “Governo Lula: continuidade, avanço ou regressão?”, Departamentos de Sociología y Ciencia Política, Universidad de San Pablo, mimeo.
- Soria, V. M. 1999 “Algunas facetas negativas del Tratado de Libre Comercio de América del Norte” en González, E. A. *Algunos*

aspectos económicos y financieros nacionales e internacionales
(México DF: Departamento de Economía-UAM-I) Serie de
Investigación N° 20.

Soria, V. M. 2003 “El MERCOSUR en la estrategia de desarrollo
económico de Brasil” en *Problemas del Desarrollo* (México DF:
IIEc-UNAM) Vol. 34, N° 133.

Tavares, M. da C. y Gomes, G. 2000 “La CEPAL y la integración económica
de América Latina”, Cámara de Diputados, Brasilia, mimeo.