

LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA EN TRANSICIÓN: LA DIFÍCIL COOPERACIÓN ENTRE LOS SOCIOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE Y LOS DEL MERCADO COMÚN DEL CONO SUR TRAS LA SEGUNDA CUMBRE DE LAS AMÉRICAS.

María Cristina Rosas *

La regionalización económica en América Latina¹, y especialmente entre los socios de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)², experimenta una importante transición. Esta se inició en los últimos años de la guerra fría y continúa hasta el día de hoy, alentada, en un primer momento, por las consecuencias de la llamada “década perdida” y el peligroso estancamiento que presentó en un momento dado la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). De hecho, la crisis del GATT tuvo un peso importante en la decisión de Estados Unidos de efectuar negociaciones con sus principales socios comerciales, luego de un acuerdo que a manera de “experimento” había firmado con Israel en 1985³. Así, como se verá a lo largo del presente trabajo, EEUU incorporó el regionalismo como parte fundamental de su política comercial en la segunda mitad de los 80 y en la primera parte de los 90. Dado que los principales socios comerciales de Washington en el continente americano son México y

¹ Para los fines del análisis en el presente trabajo, los países latinoamericanos analizados –salvo que se indique lo contrario– serán específicamente México y los del Cono Sur, excluyendo a Centroamérica y el Caribe.

² Creada en 1980, tras la imposibilidad de que la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) cumpliera cabalmente los objetivos de liberalizar y promover el comercio intrarregional. Los miembros de ambas instituciones han sido los mismos países: México, Brasil, Argentina, Bolivia, Paraguay, Uruguay, Perú, Ecuador, Chile, Colombia y Venezuela. La ALADI tiene su sede en Montevideo, Uruguay y recientemente analiza la petición de Cuba (primera ocasión en que esto sucede desde la creación de la institución) para incorporarse como miembro de pleno derecho.

³ Se trata del Acuerdo para el Establecimiento de un Área de Libre Comercio entre EEUU e Israel, cuya negociación se inició en abril de 1985 y cuya entrada en vigor se produjo en septiembre del mismo año. En el Congreso estadounidense, la ratificación de éste acuerdo fue rápida y expedita y se dice que el interés de Washington por suscribir un vínculo contractual tan importante con Tel Aviv radicaba en que con anterioridad, las Comunidades Europeas ya habían firmado acuerdos preferenciales con los israelíes que podrían ser desventajosos en términos de acceso a mercados para EEUU. El Acuerdo de Libre Comercio EEUU-Israel tuvo una duración de 10 años, de manera que hacia el 1° de enero de 1995, buena parte del comercio bilateral estaba libre de obstáculos,

Canadá, era inevitable que el resto de las naciones del hemisferio externaran su preocupación en torno al riesgo de ser aisladas ante el selectivo regionalismo estadounidense. Además, ocurre que los principales socios de la Unión Americana son vecinos contiguos de ésta. Por si fuera poco, la ALADI se veía debilitada e incapaz de promover una liberalización comercial genuina dado que su nacimiento y desenvolvimiento se vieron severamente afectados por la “década perdida”, cuando los países latinoamericanos estaban más preocupados por salir de la crisis que por buscar la integración económica. Este fue uno de los catalizadores de los acercamientos entre Argentina y Brasil que derivarían, en 1991, en el surgimiento del Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR), institución que plantea una dinámica integracionista inspirada en la ALADI, y por ende, distinta a la promovida por Washington que en 1988 y 1993 ratificó el Acuerdo de Libre Comercio Canadá-EEUU y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), respectivamente, con sus principales socios comerciales (Canadá y México).

México, en la práctica, ha venido estrechando sus relaciones económicas con EEUU en detrimento de sus lazos con el resto del mundo. Si bien el gobierno de México ha suscrito importantes acuerdos comerciales con diversos países del orbe, tales como el Acuerdo Marco de Tercera Generación con la entonces Comunidad Europea (CE) en 1991; el Acuerdo de Cooperación Asia-Pacífico (APEC) en 1993; el Acuerdo de Complementación Económica con Chile en 1991, recientemente ampliado y profundizado; etcétera, la diversificación de las relaciones económicas internacionales de los mexicanos no se ha concretado más allá del espectro discursivo.

Mención especial merecen los vínculos de México con América Latina, los cuáles, en términos cuantitativos se han incrementado, si bien en términos absolutos y cualitativos muestran un declive virtualmente irreversible. México, en la práctica,

considerando que el documento en sí afecta prácticamente a todas las esferas comerciales de las dos naciones.

vive un proceso de *deslatinoamericanización* porque a pesar de la amplia gama de acuerdos y mecanismos de consulta que mantiene con los países de América Latina, éstos no han derivado en un incremento sustancial de las relaciones bilaterales de cara a la creciente dependencia mexicana respecto a EEUU. Así, el propósito del presente trabajo es presentar el nivel en que se encuentran las relaciones entre México y los países de América Latina y el impacto de ésta situación sobre la integración latinoamericana.

Las prioridades de México

A pesar de que la ALADI antecede en el tiempo al TLCAN, el gobierno mexicano desdeñó los compromisos existentes con la Asociación en el momento de suscribir el Tratado de Libre Comercio de América del Norte con EEUU y Canadá. Ocurre que los estatutos de la ALADI incluyen una disposición (artículo 44) que establece lo siguiente: “Las ventajas, favores, franquicias, inmunidades y privilegios que los países miembros apliquen a productos originarios de o destinados a cualquier otro país miembro o no miembro, por decisiones o acuerdos que no estén previstos en el presente Tratado o en el Acuerdo de Cartagena, serán inmediata e incondicionalmente extendidos a los restantes países miembros”⁴.

Como puede observarse, el artículo de referencia implica en la práctica, que México, al signar el TLCAN con EEUU y Canadá, estaba obligado a extender los términos del acuerdo a los países miembros de ALADI. No es necesario insistir en el hecho de que para Estados Unidos una situación de éste tipo era inaceptable, en primer lugar por el carácter anti-estadunidense de la Asociación, además de que México es, entre los países latinoamericanos, el segundo socio comercial más importante para la Unión Americana, en tanto el resto del hemisferio, salvo Canadá, reviste un interés secundario para las prioridades económicas

⁴ Véase **Error! Bookmark not defined.**

internacionales de Washington⁵, como se observa en el cuadro 1 (y de hecho el Caribe, América Central y América del Sur han perdido importancia para EEUU en contraste con la creciente presencia de México en el comercio de esa nación con la región).

México, por lo tanto, procedió a la suscripción del TLCAN ignorando deliberadamente el artículo 44 de ALADI sin establecer consultas con sus socios latinoamericanos, situación que generó severas críticas hacia el gobierno mexicano, especialmente en 1994, fecha en que el tratado comercial norteamericano entró en vigor. El país que más abiertamente criticó la actitud de México fue Brasil, avivando una vieja rivalidad existente entre ambas naciones. El gobierno de Brasilia llegó a sugerir que México fuera expulsado de la ALADI dado

⁵ Para la Unión Americana, cuatro son los países que se ubican en la cúspide entre sus socios comerciales, a saber: Canadá, México, Japón y la República Popular China (en ese orden). Si bien hay países latinoamericanos para los que los intercambios de bienes y servicios con la Unión Americana son importantes (tales como Venezuela, los centroamericanos y Colombia), en el Cono Sur prevalece una amplia diversificación de las relaciones comerciales de esas naciones con el mundo, particularmente entre quienes integran el MERCOSUR. Sólo México, en América Latina, reviste importancia para la economía estadounidense, sin olvidar que hay una amplia gama de temas en la agenda bilateral (tales como el combate al narcotráfico, el ecocidio y las migraciones indocumentadas), que colocan a la República Mexicana en la cúspide de la atención por parte de Washington, antes que cualquier otra nación latinoamericana. De otra manera no sería entendible cómo es que Chile, país al que Bush mencionó explícitamente en su *Empresa para la Iniciativa de las Américas* como modelo económico latinoamericano, todavía no tiene un acuerdo comercial con EEUU, pese a que en la Primera Cumbre de las Américas se estableció un compromiso concreto entre México, Washington y Ottawa para convertir al país sudamericano en el cuarto socio del TLCAN. No importa, en la práctica, qué tan bien haya evolucionado la economía chilena a los ojos de Washington, ni siquiera de cara al llamado *efecto tequila*: Chile no tiene la relevancia económica y política de México.

Asimismo, aunque en promedio el 40 por ciento de las exportaciones latinoamericanas se dirigen al mercado estadounidense, salvo México, los países del área son menos dependientes de la Unión Americana en este rubro. Baste mencionar que de las siete economías latinoamericanas más grandes, México y Venezuela destinan más de la mitad de sus exportaciones a Estados Unidos (72 y 51 por ciento respectivamente, en el período 1989-1991) y ambos tienen en el petróleo a su principal producto de exportación. Colombia es otro país que canaliza buena parte de su comercio a EEUU (43 por ciento del total), mientras que Perú efectúa el 23 por ciento. Brasil vende a EEUU 23 por ciento de sus exportaciones, a la vez que Argentina y Chile sólo destinan a ese mercado el 12 y el 18 por ciento respectivamente. Uruguay, por otro lado, es el país que enfrenta los aranceles más altos respecto a otras naciones latinoamericanas, en el mercado de Estados Unidos (40 por ciento de sus exportaciones a EEUU son motivo de aranceles del 5 por ciento), si bien, en términos absolutos, los uruguayos destinan apenas el 10 por ciento de sus ventas totales a la Unión Americana. Véase Pekka Valtonen, "El TLC y el hemisferio occidental: implicaciones y perspectivas", *Relaciones Internacionales*, No. 72, octubre-diciembre de 1996., pp. 70, 74.

que había violado los estatutos y el espíritu de la institución. El gobierno mexicano, por su parte, presionado por la imagen de “norteamericanización” y “deslatinoamericanización” que el TLCAN implicaba, se dispuso a negociar con sus socios *aladianos* una exención al artículo 44 del Tratado de Asunción, así como la compensación por los efectos desfavorables que el TLCAN pudiera provocar a los miembros de la Asociación y así, tras arduas negociaciones, finalmente la dispensa le fue otorgada hacia finales del mismo año. El mal, sin embargo, ya estaba hecho y la ALADI se debilitó ante estos acontecimientos.

Cuadro 1
Comercio de EEUU con México, América Latina y el Caribe
(porcentaje del comercio latinoamericano y tasas de crecimiento anual)

Exportaciones totales (porcentaje del comercio total con América Latina y el Caribe)						
País	1990	1991	1992	1993	1994	1995
México	52	52	54	53	55	48
Caribe	11	10	8	9	8	9
América Central	7	7	7	8	7	8
América del Sur	29	31	31	31	30	36
Importaciones totales (porcentaje del comercio total con América Latina y el Caribe)						
México	47	50	51	53	56	60
Caribe	8	8	8	8	7	6
América Central	5	5	6	6	6	6
América del Sur	41	37	35	33	31	28
Tasas de crecimiento anual de las exportaciones						
México	-	17	22	3	22	(11)
Caribe	-	1	1	8	7	15
América Central	-	26	19	3	16	23
América del Sur	-	26	19	3	16	23
Total América Latina y el Caribe	-	17	19	4	18	3
Tasas de crecimiento anual de las importaciones						
México	-	3	11	14	26	27
Caribe	-	5	9	3	10	3
América Central	-	15	23	14	13	22
América del Sur	-	(12)	4	3	11	10
Total América Latina y el Caribe	-	(2)	9	9	19	20

Fuente: US Department of Commerce.

Preparado por el Servicio de Información Económica y Social del USAID.

Esta crisis nuevamente puso en la mesa de las negociaciones las dificultades que ya desde finales de la década de los 50 se habían manifestado entre México y los países del Cono Sur, siendo éstos últimos quienes habían concebido un proceso de integración regional sin la participación de los mexicanos. Las razones para explicar la postura sudamericana básicamente pueden encontrarse en la lejanía geográfica de México; la estrecha relación de éste país con EEUU; la percepción de que los mexicanos no fortalecerían sino que debilitarían las iniciativas latinoamericanas de integración, dado que sus intereses comerciales y financieros se centraban esencialmente en el mercado estadounidense; y la rivalidad entre México y Brasil. A pesar de ello, el gobierno mexicano logró involucrarse en las negociaciones que en 1960 posibilitaron el nacimiento de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).

Cuadro 2
Procesos de regionalización en América Latina en los que participa México

Nombre	Fecha de creación	Miembros
Sistema Económico Latinoamericano (SELA)	17 de octubre de 1975 y entró en vigor en junio de 1976	Argentina, Barbados, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Perú, Suriname, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	12 de agosto de 1980 y entró en vigor el 18 de marzo de 1981	Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.
Grupo de los Tres (G-3)	Julio de 1991 y el área de libre comercio entró en vigor en enero de 1995	Colombia, México y Venezuela.

Nombre	Fecha de creación	Miembros
Asociación de Estados del Caribe (AEC)	Julio de 1994	Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Colombia, Costa Rica, Cuba, Dominica, República Dominicana, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Suriname, Trinidad y Tobago y Venezuela.

La ALALC surgía en momentos en que la integración europea tomaba bríos, y numerosos países latinoamericanos temían verse desplazados en los mercados internacionales por los productos y servicios que colocaba cada vez con mayor éxito la Europa Occidental reconstruída. Empero, dada la debilidad de las economías latinoamericanas, y el hecho de que la ALALC no distinguía claramente entre los países más desarrollados y los menos desarrollados de la región, supuso, en la práctica, problemas para el desenvolvimiento de la Asociación.

La ALALC también tuvo un desempeño limitado porque sus miembros contaban con políticas económicas basadas en la sustitución de las importaciones, y hacían extensivas dichas prácticas a las relaciones interregionales. Es entendible entonces que la Asociación tuviera dificultades para consolidar mercados amplios transnacionalizados en momentos en que los países estaban más interesados en proteger dichos mercados en beneficio de grupos empresariales e intereses locales⁶.

Las deficiencias de la ALALC llevaron a una reformulación del proceso latinoamericano de integración, el cual derivó en el nacimiento de la ALADI que,

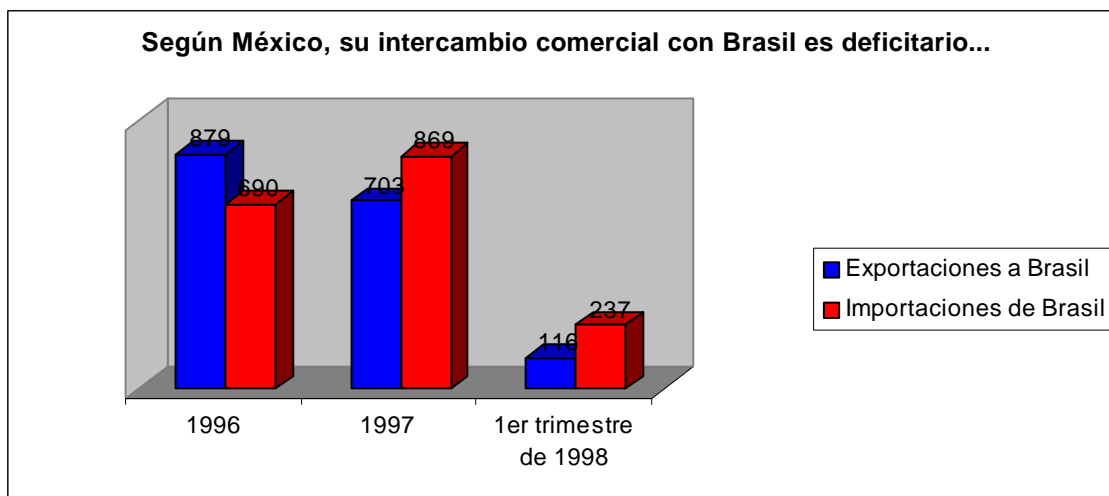
⁶ Sam Laird, *MERCOSUR. Objetivos y resultados*. Ponencia presentada en la Tercera Conferencia Anual del Banco Mundial sobre Desarrollo en América Latina y el Caribe celebrada en Montevideo, Uruguay, del 29 de junio al 1º de julio de 1997. Mimeo, p. 1.

en principio, trató de aprender de las limitaciones y los errores de la organización que la antecedió. Sin embargo, como se acotaba en el inicio del presente trabajo, la ALADI surgió en un momento inapropiado ya que la década de los 80, etapa en que buena parte de las economías latinoamericanas decrecieron y/o se estancaron, dio prioridad a temas como el endeudamiento externo y la reforma estructural y el interés por la integración regional perdió su *momentum*. En adelante, los proyectos latinoamericanos de regionalización resurgirían aunque cada vez más fragmentados, en parte debido a la decisión mexicana de suscribir el TLCAN con EEUU. La crisis económica de los 80 fue el detonante de una asociación entre Argentina y Brasil que se materializó en 1989 en el Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo que a su vez estuvo basado en la Declaración de Iguazú de noviembre de 1985.

La rivalidad entre México y Brasil

México y Brasil son las dos economías más importantes en América Latina, en tanto, a nivel continental, los cariocas son la segunda potencia detrás de EEUU superando a Canadá. Alejado geográficamente de EEUU, Brasil ha ejercido una posición de liderazgo en el Cono Sur, si bien en el marco de la guerra fría operó como garante de los intereses estratégicos de Washington en esa parte del mundo. Sin embargo, con el advenimiento del fin de la confrontación Este-Oeste y tras los estragos que produjo en América Latina la crisis de los 80, en el Cono Sur se transitó de la confrontación a la cooperación, quizá asumiendo que las rivalidades, aunque permanentes (y aun no del todo superadas, como lo revela el conflicto entre Perú y Ecuador), son menos redituables que una asociación económica para hacer frente a los imperativos del mundo globalizado.

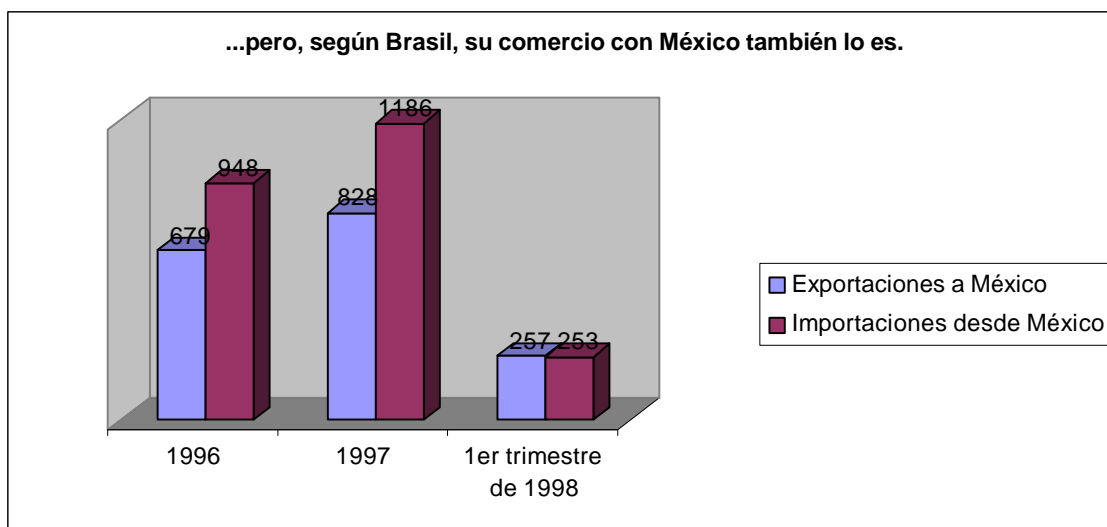
Gráfico 1



Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México.

Fue así como en 1989, Brasil y Argentina suscribieron el Tratado de Integración que dos años después, con la adhesión de Paraguay y Uruguay daría pie al nacimiento del MERCOSUR en el marco de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales del GATT y del inicio de las negociaciones entre México, EEUU y Canadá para signar el TLCAN. Estos hechos exacerbaron la rivalidad mexicano-brasileña a niveles considerables.

Gráfico 2



Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de Brasil.

Hoy en día México apoya al TLCAN y al concepto emanado de éste que es el Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA) dado a conocer por la administración Clinton en diciembre de 1994 y que busca crear una zona hemisférica de libre comercio con una agenda muy similar a la que existe en el TLCAN. Brasil, en cambio, tiene su propia agenda comercial manifestada en el MERCOSUR, considerado por el gobierno carioca como la principal prioridad de su política exterior.

Pero además, la relación comercial bilateral entre México y Brasil es muy polémica y está llena de fricciones. El gobierno brasileño decidió no renovar en 1998 las preferencias arancelarias que se otorgaban a una gran cantidad de productos mexicanos en el marco de la ALADI, situación que ha llevado a los industriales mexicanos a protestar ante éstas medidas. Lo más interesante de ésta crisis, sin embargo, es el hecho de que los demás miembros del MERCOSUR siguen otorgando (o intentan renovar) un trato favorable a México

como parte de las preferencias intra-ALADI⁷. También llama la atención que ambos países afirman tener balanzas comerciales deficitarias en la relación bilateral (véanse los gráficos 1 y 2), ya que Brasil, por ejemplo, dice que en 1997 su relación con México le produjo un déficit comercial por 350 millones de dólares. Los mexicanos, por su parte estiman el déficit en la balanza comercial con Brasil en 150 millones de dólares. ¿Quién tiene la razón y por qué no hay claridad en las cifras? Según el gobierno de México, Brasil absorbe el 0.6 por ciento de sus exportaciones. Según las autoridades brasileñas, apenas el 1.5 por ciento de sus exportaciones se dirigen a México. Así que el problema no es por montos, sino esencialmente político. En el fondo, hay una clara disputa por el liderazgo comercial en América Latina entre México y Brasil.

Cuadro 3
Indicadores económicos y sociales de México y Brasil

Rubro	México	Brasil
PNB (millones de dólares de EEUU)	334 792	748 916
PNB per cápita (dólares de EEUU)	3 670	4 400
Población (millones de personas)	93	161
Esperanza de vida al nacer	69 (hombres) 75 (mujeres)	63 (hombres) 71 (mujeres)
Mortalidad infantil (por cada 1 000 nacidos vivos)	32	36
Población urbana (como % del total)	74	79
Vehículos por cada 1 000 personas	140	79
Presupuesto para la defensa (como % del PNB)	1.0	1.7
Líneas telefónicas (por cada 1 000 personas)	95	96
Computadoras personales (por cada 1 000 habitantes)	29.0	18.4
Acceso a internet (por cada 10 000 personas)	3.72	4.20

Fuente: *World Development Indicators 1998*, The World Bank.

⁷ “Cachaca vs tequila”, en *América Economía*, 16 de julio de 1998, pp. 66-70.

Las relaciones entre México y el MERCOSUR

Siendo Brasil el líder del MERCOSUR, la posibilidad de un arreglo comercial entre éste proceso de regionalización y México se antoja remoto. Por ahora sólo se vislumbra un acuerdo transitorio, del cual sólo existen algunos borradores y aun no se ha logrado definir el universo arancelario que cubriría dicho acuerdo. El proceso además, se encuentra suspendido y no será reanudado sino hasta después del proceso electoral en Brasil en el mes de octubre. Esto plantea dificultades dado que la vigencia de algunos acuerdos bilaterales ha expirado.

El problema estriba en que México buscaba un amplio acuerdo con el MERCOSUR, el cual abarcaría un universo muy diverso de productos cubiertos por los acuerdos pre-existentes en el marco de la ALADI. Brasil, en cambio, quiso excluir del llamado acuerdo "4+1" los sectores automotriz, equipos de telecomunicaciones y de informática, y parcialmente el de electro-electrónicos. Estas objeciones impidieron el nuevo acuerdo⁸.

Aquí ha salido a relucir la fuerte disputa empresarial entre México y Brasil. La mexicana es la economía con la que más fuertemente compite Brasil en América Latina, dado que ambas poseen parques industriales similares (aun cuando, en honor a la verdad, en el territorio brasileño se asienta una base industrial mucho mayor a la mexicana) y si se observa la lista de las 200 grandes empresas latinoamericanas al final del presente trabajo, se verá el predominio mexicano (en contraste, si se analizan las 100 instituciones bancarias más importantes en el área se verá la preponderancia de Brasil).

A efecto de no interrumpir el diálogo entre México y el MERCOSUR, se prorrogaron los acuerdos existentes con Paraguay y Uruguay hasta el 31 de diciembre de 1998. Con Argentina se están llevando a cabo negociaciones para refrendar el acuerdo que expiró el 30 de junio. Brasil, como ya se había explicado

⁸ "Cachaca vs tequila", *Op. cit.*, p. 70.

anteriormente, simplemente decidió no extender la vigencia de los acuerdos con México.

A principios de abril y mediados de junio del presente año, se llevaron a cabo reuniones para analizar las eventuales compensaciones que México otorgaría a Argentina por aplicación del Protocolo Interpretativo del artículo 44 de ALADI, a fin de compensar a los argentinos por los impactos desfavorables que hayan experimentado sus exportaciones al mercado mexicano a raíz de la entrada en vigor del TLCAN. El gobierno de Buenos Aires ha señalado que una vez que se concluya éste proceso de compensación, refrendaría el acuerdo bilateral. Por lo anterior, México está realizando consultas internas para definir las posibilidades de compensación en algunos productos de interés de Argentina, a fin de lograr un acuerdo para éste tema, entre los dos países.

Como se observa en el cuadro 4, el comercio entre México y el MERCOSUR ha pasado de un déficit creciente en los primeros cuatro años de la década a un superávit en 1996 y 1997. El paso de una situación deficitaria a una superavitaria puede explicarse a partir de la crisis financiera iniciada en 1994 y que se prolongó a lo largo de 1995 en México, con la subsecuente devaluación que abarató las exportaciones mexicanas y que encareció las importaciones. Esto es particularmente notorio en el caso de las relaciones entre México y el MERCOSUR, dado que las exportaciones mexicanas casi se duplicaron, pasando de 681 millones de dólares en 1994 a 1 211 millones en 1995. En contraste, las importaciones decrecieron a menos de la mitad ya que en 1994 eran por un monto de 1 619 millones de dólares y se desplomaron en 1995 a 776 millones.

Sin embargo en 1998, es razonable esperar una relación nuevamente deficitaria para México, considerando primero que nada la tendencia observada en las cifras de enero a mayo, donde las importaciones por 532 millones de dólares superan a las exportaciones que apenas llegan a 413 millones. A ello hay que sumar, desde

luego, las restricciones que México enfrenta desde enero del presente año, para acceder al mercado brasileño por la supresión de las preferencias en el marco de ALADI.

Cuadro 4
Comercio entre México y el MERCOSUR
(en millones de dólares)

Año	Comercio total	Variación porcentual	Exportación de México	Variación porcentual	Importación de México	Variación porcentual	Saldo
1990	1 120		410		711		- 301
1991	1 574	40. 5	418	2. 0	1 156	62. 6	- 738
1992	2 086	32. 5	683	63. 4	1 403	21. 4	- 720
1993	2 268	8. 7	767	12. 3	1 501	7. 0	- 734
1994	2 300	1. 4	681	- 11. 2	1 619	7. 9	- 938
1995	1 987	- 13. 6	1 211	77. 8	776	- 52. 1	435
1996	2 588	30. 2	1 544	27. 5	1 044	34. 5	500
1997	2 445	- 5. 5	1 294	- 16. 2	1 151	10. 2	143
1997 *	1 081	-	634	-	447	-	187
1998 *	945	- 12. 6	413	-34. 9	532	19. 6	- 119

* Cifras de enero a mayo.

Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

La estrategia negociadora de México y Brasil

En el capítulo IV, artículo 20 del Tratado de Asunción, base jurídica del MERCOSUR, se establece lo siguiente: “el presente tratado estará abierto a la adhesión, mediante negociación, de los demás países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración, cuyas solicitudes podrán ser examinadas por los estados después de cinco años de vigencia de este tratado.

“No obstante, podrán ser consideradas antes del referido plazo las solicitudes presentadas por países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración que no formen parte de los esquemas de integración subregional o de una asociación extraregional.

“La aprobación de las solicitudes serán objeto de decisión unánime de los estados parte”⁹.

En contraste, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en su artículo 2204 establece que “cualquier país o grupo de países podrán incorporarse a este Tratado sujetándose a los términos y condiciones que sean convenidos entre ese país o grupo de países y la Comisión, y una vez que su adhesión haya sido aprobada de acuerdo con los procedimientos legales aplicables de cada país.

“Este tratado no tendrá vigencia entre cualquiera de las partes y cualquier país o grupo de países que se incorpore, si al momento de la adhesión cualquiera de ellas no otorga su consentimiento”¹⁰.

Estas cláusulas de los tratados de referencia son centrales en el análisis de las estrategias negociadoras que persiguen México y Brasil respecto a los procesos de regionalización que se gestan en América Latina. Así, mientras que el MERCOSUR apunta a conformar un grupo compacto de países latinoamericanos que podrían exigir mejores términos de intercambio a EEUU y otras potencias comerciales, México está dispuesto a negociar con quien lo desee por separado.

Cuadro 5
Principales productos que intercambia México con el MERCOSUR

Exportaciones	Porcentaje respecto al total	Importaciones	Porcentaje respecto al total
Vehículos	11.3	Vehículos	8.6
Computadoras	6.5	Minerales de hierro sin aglomerar	7.3
Medicamentos	5.3	Semimanufacturas de hierro	6.7
Pilas y baterías	3.1	Aceite de girasol o cártamo	2.6

⁹ “Tratado de Asunción”, en *Se nos vino el MERCOSUR... Los trabajadores en el proceso de integración*, Montevideo, CIEDUR/DATES, Fundación Friedrich Ebert, 1994, p. 20.

¹⁰ *Tratado de Libre Comercio de América del Norte* (Tomo I), México, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, p. 339.

Exportaciones	Porcentaje respecto al total	Importaciones	Porcentaje respecto al total
Tubos de hierro	2.4	Soya	2.4

Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Así, México es visto por Brasil como el principal obstáculo para liderar los procesos latinoamericanos de regionalización de cara a la propuesta estadounidense de dar vida al ALCA.

Como se recordará, en diciembre de 1994, con motivo de la celebración de la Primera Cumbre de las Américas en Miami a la que fueron convocados todos los países del hemisferio occidental miembros de la Organización de Estados Americanos (OEA) -con la excepción de Cuba¹¹, se anunció que en el año 2005 el continente americano sería una vasta zona de libre comercio estableciendo el ALCA. También, a manera de preámbulo para dar la bienvenida al ALCA se dio a conocer la incorporación de Chile al TLCAN. Este enfoque, al decir de Brasil, debilita la integración latinoamericana porque la posición negociadora de Chile es más endeble en lo individual que si, por ejemplo, estuviera acompañada de la de todos los demás miembros de la ALADI. Si bien Brasil ha hecho críticas implícitas a Chile por buscar un acercamiento individual con EEUU, a los ojos de Brasilia el principal responsable de ésta situación es México, país que ha “traicionado” buena parte de los principios latinoamericanos de negociación al suscribir un TLCAN con EEUU a espaldas de la ALADI.

A pesar de que en la Segunda Cumbre de las Américas celebrada en Santiago de Chile quedó claro que los chilenos no se incorporarán al TLCAN (no sólo por el

¹¹ Los miembros de la OEA son Antigua y Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, San Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela. Como observadores permanentes figuran Argelia, Angola, Austria, Bélgica, Bosnia y Herzegovina, Croacia, Chipre, República Checa, Egipto, Guinea Ecuatorial, Unión Europea, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Santa Sede, Hungría, India, Israel, Italia, Japón, Kazajstán, República de Corea, Letonia, Líbano,

hecho de que a Washington no le es tan importante otro socio latinoamericano aparte de México, sino también por la percepción que tienen diversos grupos y organizaciones empresariales y de trabajadores estadounidenses sobre el tratado comercial norteamericano que lo asumen como deficiente y su ampliación como extensión de esas deficiencias a otros países), EEUU negociará un acuerdo por separado con Santiago, por lo que el proyecto de regionalización hemisférica que plantea Washington se mantiene. La administración Clinton quiere evitar una negociación en la que pudiera enfrentar a América Latina como bloque ya que éste plantearía seguramente una serie de condicionamientos a Washington por lo que EEUU favorece, en cambio, acercamientos con países latinoamericanos en lo individual, como ocurrió primeramente con México, y ahora con Chile. Actualmente también están en marcha negociaciones entre EEUU y los países de Centroamérica y del Caribe para compensarlos por los efectos desfavorables que a las exportaciones de éstas naciones les ha producido el TLCAN. A éstas negociaciones se les conoce como *NAFTA parity* (o bien “paridad del TLCAN”) y aunque lentas y difíciles, contribuirán a fracturar aun más la posición negociadora de América Latina frente al ALCA.

EEUU, sin embargo, tiene problemas políticos severos para hacer realidad el ALCA. En primer lugar requeriría el titular del ejecutivo estadounidense que su Congreso aprobara la autoridad del *fast track* mediante la cual el Presidente Clinton podría suscribir acuerdos comerciales con los países del continente, mismos que una vez redactados, serían presentados a los legisladores para su aprobación o rechazo sin que éstos pudieran modificarlos. El Presidente Clinton ha demorado la petición de la autoridad del *fast track* dado que no cuenta con el consenso necesario entre los legisladores para garantizar su aprobación, y a éstas alturas es difícil imaginar al mandatario estadounidense exponiéndose a una votación contraria a sus deseos pues ello proyectaría debilidad y falta de liderazgo no sólo dentro sino también fuera de la Unión Americana. Así, ante la

Marruecos, Países Bajos, Pakistán, Polonia, Portugal, Rumania, Rusia, Saudi Arabia, España,

indecisión de EEUU respecto a las negociaciones del ALCA, México ha aprovechado la oportunidad para convertirse en el país puente entre el TLCAN y América Latina, a través de la negociación de acuerdos de libre comercio con países como Chile, Colombia, y Venezuela con quienes se establecieron tratos preferenciales incluso de manera simultánea a la suscripción del TLCAN con Canadá y EEUU.

En el momento actual, México efectúa negociaciones para ampliar o profundizar las relaciones con naciones latinoamericanas, como se observa en el apéndice 1 al final del presente trabajo, y de manera específica con Colombia¹², Venezuela¹³, El Salvador, Guatemala, Honduras, Panamá¹⁴, Perú¹⁵, Ecuador¹⁶, y con la Asociación de Estados del Caribe¹⁷. Existen además acuerdos con Nicaragua, Costa Rica y Bolivia.

Suecia, Sri Lanka, Suiza, Túnez, Ucrania y Reino Unido.

¹² A partir de la entrada en vigor del G-3, el comercio bilateral entre México y Colombia se ha incrementado en 49. 2 por ciento. El comercio ha crecido especialmente en el rubro de las exportaciones mexicanas a ese destino (67. 7 por ciento) ya que las importaciones apenas se han elevado en un 2. 6 por ciento. Colombia y Venezuela habían advertido a México que uno de los saldos de la crisis financiera de 1994-1995 sería la exportación de esa crisis a los países latinoamericanos. La vía para exportar la crisis, al decir de los colombianos y venezolanos, era la devaluación del peso mexicano con lo que las exportaciones mexicanas se hacían competitivas en tanto las importaciones serían castigadas, afectando negativamente a los exportadores latinoamericanos que buscaban acceder al mercado mexicano.

¹³ A partir de la entrada en vigor del G-3, el comercio bilateral entre México y Venezuela ha crecido en un 132. 6 por ciento. Aquí se reproduce el patrón mostrado en el comercio México-Colombia, pues las exportaciones mexicanas han crecido mucho más que las importaciones de productos venezolanos. Baste mencionar que las ventas mexicanas a ese mercado crecieron en un 288. 3 por ciento, en tanto las importaciones lo hicieron apenas en un 41. 6 por ciento.

¹⁴ Estas negociaciones se llevan a cabo en el marco del proceso Tuxtla.

¹⁵ Debido a compromisos de Perú con el Grupo Andino, durante 1997 sólo se celebraron tres reuniones de negociación para el tratado comercial con México. En ellas se lograron avances muy escasos debidos en parte a la integración del equipo negociador de Perú, que obliga a limitar el tiempo disponible para el análisis de cada tema.

¹⁶ En la reunión de Ministros de Comercio de México y de los países del Grupo Andino celebrada en Santiago de Chile al amparo del ALCA, considerando la existencia de los tratados comerciales de México con Bolivia, y de México con Colombia y Venezuela se planteó la posibilidad de integrar el Grupo de los Seis (G-6), mediante un tratado comercial entre México y los cinco socios del Pacto Andino.

¹⁷ México ha participado en las tres reuniones del Comité de Desarrollo del Comercio y de Relaciones Económicas Externas de la AEC (celebradas en noviembre de 1996 en Venezuela; en mayo de 1997 en Colombia; y en octubre de ese mismo año en Trinidad y Tobago). El programa de trabajo de dicho Comité se ha centrado en tres esferas, a saber: 1) diseño y conformación de mecanismos de intercambio de información de la AEC; 2) promoción de contactos entre grupos empresariales; y 3) promoción de contactos entre del comercio y la inversión.

Se observa claramente la tendencia a que México negocie con los países latinoamericanos en lo individual, incluso con aquéllos que poseen economías sumamente vulnerables y carecen de un poder importante de negociación respecto a los mexicanos. Llama la atención, en éste sentido, que a pesar de las similitudes en los mercados centroamericanos, México haya procedido a negociar con Costa Rica y Nicaragua por separado. Lo mismo se aplica respecto a los países del Pacto Andino, con quienes, hoy por hoy, existen acuerdos y/o negociaciones individuales. En éste sentido, México tiene un estilo de negociación muy parecido al de EEUU, donde se privilegia a los países, por separado, por encima de las agrupaciones regionalizadoras tipo Pacto Andino o MERCOSUR. Sólo que en el caso de éste último, México sabe que será difícil negociar aisladamente con Argentina, Paraguay, Uruguay y Brasil, ya que los brasileños desean una negociación “4+1”.

Cuadro 6
Balanza comercial de México con el mundo por regiones

	Exportaciones					Importaciones					Saldo		
	1994 a	1995 b	1996 c	1997 d	Var % d/a	1994 a	1995 b	1996 c	1997 d	Var % d/a	1995	1996	1997
Totales	60 817.1	79 540.6	96 003.8	110 236.9	81.2	79 345.9	72 453.1	89 468.8	109 808.2	38.4	7 087.5	6 335.0	428.7
América del Norte	53 127.9	68 260.1	82 746.0	96 340.9	81.3	56 411.2	55 202.8	69 279.7	83 974.3	48.8	13 057.3	13 466.3	12 370.6
ALADI	1 598.8	2 853.4	3 457.4	3 737.2	133.7	2 587.2	1 414.5	732.2	2 372.5	12.1	1 138.8	1 725.2	1 464.7
Centroamérica	683.9	946.8	1 169.7	1 481.3	116.6	174.9	97.5	178.8	229.7	26.3	848.5	990.9	1 260.4
UE	2 805.6	3 353.5	3 509.8	3 987.5	42.1	9 058.1	6 732.2	7 740.6	9 912.3	9.4	- 3 378.7	-4 230.8	- 5 929.7
EFTA *	169.7	624.9	399.2	358.5	11.2	530.4	414.3	484.2	616.8	16.2	210.6	- 85.0	- 258.3
Asia *	1 344.4	1 829.3	2 339.7	1 983.6	47.5	8 094.7	6 611.6	7 472.3	9 165.6	13.2	- 4 782.3	- 5 132.6	- 7 180.0
Resto del mundo	1 086.8	1 673.5	2 382.0	2 347.8	116.0	2 489.5	1 980.2	2 581.0	3 646.8	16.5	- 306.7	- 190.0	- 1 299.0

* Noruega, Suiza, Islandia y Liechtenstein.

** Japón, China, Taiwán, Hong Kong, Corea del Sur y Singapur.

Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial con datos del Banco de México en millones de dólares.

Las relaciones entre México y América Latina

Como se observa en el cuadro 6, el comercio entre México y los países latinoamericanos ha experimentado un crecimiento notable, al menos en el terreno cuantitativo y alimentado por la devaluación inducida por la crisis financiera mexicana de 1994-1995. Con la ALADI, por ejemplo, mientras que las exportaciones sufrieron un incremento del 133.7 por ciento en el período 1994-1997, las importaciones apenas se elevaron en un 12.1 por ciento en el mismo período. Con América Central, las exportaciones se elevaron en un 116.7 por ciento, frente a las importaciones que apenas lo hicieron en un 26.3 por ciento en el mismo período. Contrastados éstos datos con los que ilustran el incremento del comercio con EEUU y Canadá que asciende en las exportaciones, a un 81.2 por ciento, y en las importaciones a un 48.8 por ciento, los intercambios con América Latina no se ven tan mal, y de hecho han crecido proporcionalmente más. El problema estriba, naturalmente, en los puntos de partida. Para México, América Latina tiene una relevancia secundaria porque los niveles de comercio son insignificantes frente a los que se tienen con América del Norte (1 598.8 millones de dólares, frente a 60 817.1 millones en 1994; y 3 737.2 millones frente a 110 236.9 en 1997). Ciertamente, se han elevado los intercambios con América Latina, pero también los intercambios con EEUU y Canadá, gracias en parte al TLCAN, por lo que en términos reales, los mercados latinoamericanos pierden importancia para México. Baste mencionar que en 1994 la ALADI representó para México el 1.6 por ciento de sus exportaciones al mundo, y el 3.2 por ciento de sus importaciones, en tanto hacia 1997, las cifras eran para las exportaciones de 3.3 y para las importaciones de 2.1. La suma de exportaciones e importaciones ubica a la ALADI en 1994 con 2.9 por ciento respecto al total del comercio exterior de México con el mundo, en tanto la cifra para 1997 había bajado a 2.7 por ciento.

Con América Central el panorama es más desolador. En 1994 las exportaciones a esa región representaban apenas el 0.11 por ciento de las ventas mexicanas al mundo. Las importaciones representaban el 0.2 por ciento. Hacia 1997 las

proporciones eran de 0.13 para las exportaciones y de 0.2 por ciento para las importaciones. El saldo total para 1994 fue de 0.6 por ciento del comercio exterior de México y en 1997 del 0.7 por ciento. Ello habla de una *deslatinoamericanización* de México de manera continua y sostenida.

Consideraciones finales

Los procesos de regionalización que se llevan a cabo en América Latina y el Caribe podrían dividirse en dos grandes grupos: los inducidos por EEUU (como el TLCAN, la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, y el ALCA) y los promovidos por los países latinoamericanos (como la ALADI, el Pacto Andino, y el MERCOSUR). México está atrapado entre ambos proyectos, ya que a pesar de tener una serie de afinidades culturales, políticas y económicas con América Latina, mantiene una relación muy estrecha con EEUU. Esta relación ha llevado a México a conflictos severos con las naciones latinoamericanas, especialmente con Brasil, ya que ambos pretenden liderar las iniciativas integradoras en América Latina. México lo hace tratando de ser el puente entre los países latinoamericanos y el ALCA y Brasil, en cambio, vislumbra negociaciones de bloque a partir del MERCOSUR para contar un *bargaining power* más sólido frente a EEUU y otras potencias.

No es de extrañar, entonces, que el MERCOSUR haya sido acusado por EEUU de incurrir en desviaciones de comercio sobre todo a raíz de la implantación del arancel externo común el 1° de enero de 1995, que al dar pie a la unión aduanera convierte a éste en un diseño más ambicioso que el TLCAN¹⁸.

¹⁸ En el establecimiento del arancel externo común, la tarifa promedio que se instituyó en el MERCOSUR hacia enero de 1995 fue del 10.7 por ciento, inferior al arancel promedio que tenían con anterioridad Argentina (30 por ciento en 1989), Brasil (51 por ciento en 1988) y Uruguay (arriba del 100 por ciento en 1978). Esto fue posible gracias a que el proceso de regionalización mercosureño fue posterior y/o simultáneo al cambio estructural en los países de la región, lo cual garantiza, en principio, que se buscará una compatibilidad entre los objetivos del MERCOSUR y los de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Entre 1990 y 1997, el comercio intrarregional entre los países que hoy integran el MERCOSUR paso de 4 mil a 20 mil millones de dólares. Esto significa que una quinta parte del comercio internacional de los países que integran el MERCOSUR ocurre entre ellos mismos. Esta cifra a menudo es presentada como la prueba fehaciente de que los socios del MERCOSUR incurren en

Desafortunadamente la cooperación entre los países latinoamericanos se ve interrumpida todo el tiempo no sólo por errores atribuibles a los gobiernos de la región, sino por las acciones ejercidas por naciones como EEUU. En esa lógica debería analizarse entonces la reciente decisión de la administración Clinton de poner fin a la política que por 20 años impidió la venta de armas sofisticadas de EEUU a América Latina.

El gobierno estadounidense aparentemente tomó esta decisión a efecto de no perder ventaja en la competencia con otros productores de armas que abastecen a las naciones latinoamericanas. De entrada, uno de los grandes beneficiarios de esta disposición será el gigantesco consorcio *Lockheed Martin* que ha concertado un acuerdo con el gobierno de Chile por un valor de 500 millones de dólares para

desviaciones de comercio que perjudican a terceros. Sin embargo, si se analizan con cuidado los conceptos relativos a la desviación y la creación de comercio, se encontrará que el MERCOSUR ha creado relaciones comerciales. La controversia estriba en que considerando la experiencia de la Unión Europea donde alrededor de tres cuartas partes del comercio internacional que efectúan sus miembros es entre ellos mismos, se teme que otros procesos de regionalización evolucionen de manera análoga. Sin embargo, todavía resulta difícil cuantificar y medir la desviación de comercio y la creación de comercio si bien, uno de los casos más documentados respecto a desviaciones de comercio es la Federación Rusa. En la actualidad, Rusia ha sido incapaz de generar comercio. La creación de comercio sugiere tratos con nuevos clientes o profundizar los vínculos existentes, en tanto la desviación significa cambiar de clientes sin un aumento cuantitativo ni cualitativo del comercio. Si bien Rusia se ha esmerado por intensificar sus vínculos con Occidente, esto ha ocurrido de manera simultánea a la reducción de sus relaciones con los países de la Comunidad de Estados Independientes (CEI) y Europa Oriental.

A partir de 1991, Rusia disminuyó su comercio con Europa Oriental y lo incrementó con Europa Occidental, a pesar de que los rusos y los europeos orientales adolecían de divisas convertibles para comerciar fuera de los esquemas del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME). Así, en 1993 el comercio entre Moscú y Europa Oriental había caído en un 20 por ciento respecto a la etapa previa a la *perestroika*. Asimismo, la participación de Europa Oriental en el comercio exterior de Rusia pasó de un 44 por ciento en 1990 a un 24 por ciento en 1993.

Contrario a lo que ocurre en la Federación Rusa, el MERCOSUR ha desarrollado relaciones económicas muy intensas a nivel extrarregional. Hacia 1986, sus exportaciones al mundo ascendían a 30 mil 549 millones de dólares, en tanto para 1995 se habían duplicado llegando a 70 mil 029 millones. Las importaciones, por su parte, pasaron de 21 mil 726 millones en 1986, a 79 mil 859 millones de dólares en 1995, por lo que la balanza comercial mercosureña es deficitaria, como puede observarse en los cuadros 1 y 2. Con EEUU y la UE la balanza es desfavorable para Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay y con Japón es ligeramente superavitaria. Véase Sam Laird, *Ibid.*

abastecer al país sudamericano con 20 aviones de combate. Así, los aviones F-16 de *Lockheed Martin* se colocarán en una situación ventajosa respecto a los aviones franceses Mirage 2000-5 y los rusos MIG-29 en el mercado chileno¹⁹.

Otro caso a ponderar es el de Argentina. El gobierno de Carlos Menem el 20 de agosto de 1997 emitió un boletín de prensa en el que se manifestaba a favor de que los Estados evitaran “la adquisición de armas sofisticadas que carecen de justificación en un ambiente de paz y seguridad”²⁰. Empero, recientemente Argentina recibió de EEUU el reconocimiento de “país no miembro de la OTAN más importante” y las demás naciones a las que Washington les ha otorgado ese estatus (Australia, Egipto, Israel, Japón, Jordania, Nueva Zelanda y Corea del Sur) han ganado acceso a cantidades importantes de armamento estadounidense, a la vez que se ha fortalecido la cooperación militar de los mismos con la Unión Americana²¹. Así, una cosa lleva a la otra. Si Chile adquiere sistemas sofisticados de armamento, Argentina deseará comprarlos también para no sentirse en desventaja. Brasil, por su parte, haría movimientos similares a efecto de evitar “desequilibrios estratégicos” respecto a Buenos Aires.

Otro ejemplo de las tácticas divisorias que EEUU hábilmente maneja respecto a América Latina es la reforma al Consejo de Seguridad de Naciones Unidas. Se ha ventilado la posibilidad de que, de abrirse la membresía permanente a Japón y Alemania, sería pertinente posibilitar que ingrese al menos un país de cada región no representada en éste órgano político tan importante. América Latina tendría la oportunidad de participar, y naturalmente Brasil, Argentina y México aspiran a ser los elegidos, por lo que unos y otros se descalifican continuamente para el cargo a pesar de que en otros tiempos, éstas y otras naciones han criticado el cariz oligárquico del Consejo de Seguridad²².

¹⁹ Wade Boese, “Clinton Ends 20-Year Ban On High-Tech Arms to Latin America”, en *Arms Control Today*, August 1997, p. 21.

²⁰ *Ibid.*

²¹ *Ibid.*

²² “The Pope Annan, dealing with the UN Reform”, en *The Economist*, August 14th, 1998, p. 15.

La rivalidad entre México y Brasil debe ser correctamente evaluada a efecto de explorar los mecanismos que permitan una conciliación de intereses. En la medida en que México actúe como el promotor de diversas zonas de libre comercio con vistas a allanar el camino para la creación del ALCA, la integración latinoamericana se resquebraja. De hecho el ALCA y el MERCOSUR no son irreconciliables, siempre que el primero satisfaga las necesidades y objetivos de los países latinoamericanos.

El primer paso para ello estriba en forjar un diálogo político al más alto nivel entre México y Brasil, en el que ambas naciones expresen sus dudas y resuelvan sus diferencias. Para México sería benéfico, puesto que allanaría el camino para una asociación con el MERCOSUR y le daría un margen de maniobra más amplio respecto a EEUU en la ejecución de diversas disposiciones del TLCAN y en la definición del ALCA. A Brasil le permitiría reafirmar su liderazgo en la consolidación del proyecto latinoamericano de regionalización, promovido por la ALALC y la ALADI desde 1960 y que tiene en el MERCOSUR a su punta de lanza. Los beneficios para América Latina serían muy amplios y en aras de ello bien vale la pena que México y Brasil dialoguen y diriman las controversias que los aquejan, no sólo las que se han generado entre ellos, sino las que son inducidas desde afuera por intereses claramente identificables.

ANEXO 1

ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES EN EL CONTINENTE AMERICANO

Nombre y fecha de suscripción	Miembros	Objetivos	Logros a la fecha
Pacto Andino (1969, reactivado en 1991)	Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela	Mercado común. Armonización de las políticas sociales y económicas, programas conjuntos	Hacia 1993 las barreras arancelarias entre los países miembros habían sido desmanteladas en casi todas las categorías de productos, excepto en bienes de capital. Una tarifa externa común a cuatro niveles - 5, 10, 15 y 20 por ciento- fue implantada en enero de 1995 con algunas excepciones. Las reglas estrictas en materia de propiedad extranjera se flexibilizaron significativamente en 1987
Acta Andina de Preferencias Comerciales (AAPC, 1991)	Estados Unidos, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú	Acuerdo de preferencias comerciales. Estados Unidos permite el ingreso de casi todos los productos de los países beneficiarios. Los productos excluidos son: textiles y ropa, petróleo, atún enlatado, calzado deportivo, ron, ciertos productos de piel, y ciertos relojes y partes de relojes	Entró en vigor en 1991
Mercado Común Centroamericano (MCCA, 1960, reactivado en 1990)	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua	Unión adunera. Los productos agrícolas están excluidos de la liberalización comercial; una banda de precios para algunos productos agrícolas clave está en vigor	Numerosas restricciones al comercio interregional fueron suprimidas en las décadas de los 60 y 70. Las barreras no arancelarias fueron reimplantadas en los 80. Se logró concretar una tarifa externa común entre el 5 y el 20 por ciento a finales de 1992
Acuerdo de Libre Comercio entre Centroamérica, Colombia y Venezuela	Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Venezuela	Area de Libre Comercio. Durante un período de transición, Colombia y Venezuela garantizan recortes tarifarios unilaterales a los países centroamericanos. Finalmente, estos recortes deberán ser recíprocos y resultar en un área de libre comercio	Las negociaciones se están llevando a cabo
Acuerdo de Libre Comercio entre México y Centroamérica (1992)	México, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua	Area de libre comercio	Acuerdo marco suscrito en 1992. La fecha límite para lograr el establecimiento del área de libre comercio ha sido fijada para 1996
Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC, 1984)	Estados Unidos, Antigua y Barbuda, Bahamas, Belice, Islas Vírgenes Británicas, Costa Rica, Dominica, República Dominicana, El Salvador, Granada, Guateamala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, Montserrat, Países Bajos, Antillas, Nicaragua, Panamá, San Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Trinidad y Tobago	Acuerdo de preferencias comerciales. Estados Unidos proporciona acceso a casi todos los productos importados de países beneficiarios. De la ICC están excluidos los textiles y ropa, petróleo, atún enlatado, calzado deportivo, ciertos productos de piel, y ciertos relojes y partes de relojes	El programa entró en vigor el 11 de enero de 1994. El programa se tornó permanente en 1990 a través del <i>Acta de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe</i> (ICC II)

Nombre y fecha de suscripción	Miembros	Objetivos	Logros a la fecha
CARIBCAN (1986)	Canadá, Anguila, Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Bermudas, Belice, Irlas Vírgenes Británicas, Islas Caymán, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Montserrat, San Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Trinidad y Tobago, islas Turcos y Caicos	Acuerdo de preferencias comerciales. Canadá proporciona acceso sin aranceles a casi todos los productos que importa de países beneficiarios. Están excluidos del CARIBCAN: textiles, ropa, calzado deportivo, prendas de vestir de piel, aceite lubricante y metanol	Entró en vigor en junio de 1986
Comunidad del Caribe (CARICOM, 1973). Antigua Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA, 1965)	Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Montserrat, San Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Trinidad y Tobago	Mercado común. Fijación del arancel externo común para llegar a un nivel del 5 al 20 por ciento hacia 1998	La mayor parte del comercio interregional se ha liberalizado. La primera fase del arancel externo común, que reducirá a cero las tarifas que actualmente ascienden a 35 por ciento, empezó a implantarse en enero de 1993
Acuerdo de Libre Comercio entre Colombia y el CARICOM (1994)	Miembros del CARICOM, Colombia	Area de Libre Comercio. Durante un período de transición operará como un sistema unilateral de preferencias arancelarias para que los productos del CARICOM accedan al mercado colombiano. Finalmente, los socios del CARICOM actuarán en reciprocidad	Entró en vigor el 11de enero de 1995
Acuerdo de Libre Comercio entre Venezuela y el CARICOM (1992)	Miembros del CARICOM, Venezuela	Area de libre comercio. Durante un período de 5 años, todos los impuestos que Venezuela aplica a las importaciones de los países miembros del CARICOM serán desmanteladas. Pasado ese tiempo, las negociaciones deberán iniciarse a fin de eliminar las barreras contra las importaciones venezolanas de los países del CARICOM	Entró en vigor el 11de enero de 1993
Empresa para la Iniciativa de las Américas (EIA, 1990, a ser reemplazada por el Area de Libre Comercio de las Américas, ALCA)	Bolivia, CARICOM (los 13 socios caribeños), Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Perú, países del cono sur (Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay), Estados Unidos, Venezuela	Fortalecimiento de las reformas con orientación de mercado en América Latina a través de la expansión del comercio, la inversión creciente, disminución de la carga de la deuda y fortalecimiento de las políticas de protección ambiental	Estados Unidos ha suscrito acuerdos marco con 31 países. Los acuerdos marco establecen la agenda para las negociaciones bilaterales así como para los mecanismos institucionales
Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA)	Todos los países del hemisferio occidental -excepto Cuba-	Area de libre comercio	Las negociaciones preparatorias están en camino. Se produjo un encuentro de ministros de comercio a mediados de 1995. Las negociaciones están programadas para completarse a finales del 2005
Grupo de los Tres (1994)	Colombia, México, Venezuela	Area de libre comercio. Creación de una zona de libre comercio en un período de 10 años que se inició el 11 de enero de 1995. Los bienes agrícolas están excluidos. La liberalización del sector automotriz será efectuada en un período de 13 años	Entró en vigor el 11de enero de 1995. El acuerdo plantea la reducción de aranceles a cero en algunos rubros y en un período de transición de 10 años para los demás. Los recortes arancelarios procederán más rápido para las exportaciones colombianas y venezolanas que para las mexicanas. A

Nombre y fecha de suscripción	Miembros	Objetivos	Logros a la fecha
			Venezuela se le han planteado dos años adicionales para que desmantele sus aranceles a los productos textiles
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI, 1980. Antiguamente denominada Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, 1960)	Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela	Mercado común. Área de preferencias económicas constituida de preferencias arancelarias "acuerdos regionales amplios" y "acuerdos parciales" -solamente entre algunos de los Estado miembros- sobre aspectos sectoriales de cooperación económica o liberalización comercial	Numerosos acuerdos bilaterales. En 1990 los Estados miembros duplicaron el nivel de la tarifa preferencial regional a un promedio del 20 por ciento. La no extensión de las preferencias que otorgó México a Canadá y Estados Unidos en el TLCAN requirió una enmienda al tratado
Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR, 1991)	Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay	Mercado común. Coordinación de la política fiscal y del tipo de cambio. Aceleración del desarrollo económico	El 11 de enero de 1995 el 90 por ciento de las tarifas al comercio interregional fueron eliminadas y se estableció un arancel externo común respecto al 85 por ciento del comercio que se efectúa con terceros países. Una tarifa externa común que va del cero al 20 por ciento se ha acordado en el 85 por ciento de los productos. No hay una tarifa externa común en bienes de capital ni en productos de alta tecnología
Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y el MERCOSUR	Países miembros del MERCOSUR y Chile	Área de Libre Comercio	Se está negociando
Acuerdo de Libre Comercio entre el Pacto Andino y el MERCOSUR	Países miembros del MERCOSUR y del Pacto Andino	Área de Libre Comercio	Se está negociando
Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, 1992)	México, Estados Unidos, Canadá (Chile)	Área de libre comercio. Incluye bienes y servicios, compras de gobierno y derechos de propiedad intelectual. La agricultura canadiense y el petróleo mexicano están parcialmente excluidos. Liberalización de flujos de inversión y servicios profesionales	Plantea la eliminación de aranceles y barreras no arancelarias a más tardar en 15 años. Actualmente se están llevando a cabo negociaciones para el ingreso de Chile
Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos (1989)	Canadá, Estados Unidos	Área de libre comercio. La liberalización tarifaria para el comercio en bienes de 5 a 10 años, la armonización de estándares técnicos, exenciones acordadas en servicios e inversiones, cierta liberalización en compras de gobierno	Entró en vigor el 11 de enero de 1989. La implantación va más allá de lo acordado; se completaron tres rondas de recortes tarifarios. Partes del acuerdo serán superadas por el TLCAN. El Auto Pact se mantiene y la membresía está congelada
Chile-Argentina	Chile, Argentina	Acuerdo de integración económica	Entró en vigor el 11 de enero de 1992
Chile-Uruguay	Chile, Uruguay	Acuerdo de integración económica	Entró en vigor el 11 de enero de 1985
Chile-Bolivia	Chile, Bolivia	Acuerdo de integración económica	Entró en vigor el 11 de julio de 1993
Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y Colombia (1993)	Chile, Colombia	Área de libre comercio	El área de libre comercio se hizo operativa en enero de 1994

Nombre y fecha de suscripción	Miembros	Objetivos	Logros a la fecha
Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y Venezuela (1993)	Chile, Venezuela	Area de Libre Comercio. La fecha límite para completar la liberalización comercial entre los dos países es 1999. Se plantea la posibilidad de avanzar hacia una unión aduanera	Entró en vigor el 11 de julio de 1993. Las tarifas intrarregionales alcanzarán el nivel cero en 1999
Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y Ecuador	Chile, Ecuador	Area de Libre Comercio	Entró en vigor el 11 de enero de 1995
Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y Perú	Chile, Perú	Area de Libre Comercio	Se está negociando
Acuerdo de Libre Comercio entre Colombia, Venezuela y Ecuador (1992)	Colombia, Ecuador, Venezuela	Unión aduanera. Eliminación de las tarifas y de las barreras no arancelarias al comercio bilateral y establecimiento de un arancel externo común simplificado	Se suscribió un acuerdo automotriz en 1993 y se hizo efectivo en enero de 1994; incluye una política industrial automotriz unificada a través de un arancel externo común y reglas de origen comunes. Las negociaciones en torno a la armonización de la política agrícola para estabilizar los precios y alinearlos de conformidad con la unión aduanera se encuentran en camino
Colombia-Venezuela	Colombia, Venezuela	Area de Libre Comercio	Tarifas intrarregionales fueron eliminadas en 1992 y se acordó una tarifa externa común
Acuerdo de Libre Comercio entre El Salvador y Guatemala (1991)	El Salvador, Guatemala	Area de Libre Comercio	Entró en vigor en 1991
Acuerdo de Libre Comercio entre México y Chile (1991)	México, Chile	Area de Libre Comercio. Promueve la inversión interna. Se plantea la eliminación de barreras arancelarias y no-arancelarias hacia 1998. Los productos petroleros y ciertos bienes agrícolas están excluidos. Armonización de los impuestos y reglas de inversión	Desde enero de 1992, las barreras no-arancelarias han sido eliminadas y la máxima tarifa mutua es del 10 por ciento. Esta tasa está siendo reducida a un 2.5 por ciento anual hasta que llegue a cero en 1996 para los bienes en <i>fast track</i> . Para los bienes en <i>slow track</i> (siendo claves, entre ellos, los textiles y el petróleo) los impuestos al comercio bilateral serán reducidos en un periodo de 7 años
Acuerdo de Libre Comercio entre México y Bolivia (1994)	Bolivia, México	Area de Libre Comercio.	Entró en vigor el 11 de enero de 1995
Acuerdo de Nueva Ocotepaque (1992)	El Salvador, Guatemala, Honduras	Unión aduanera. Formación de un área de libre comercio hacia 1993 y evolución hacia una unión aduanera	Los países miembros han suscrito acuerdos de complementación económica. Se ha logrado poco en el establecimiento de un área de libre comercio
Asociación de Estados del Caribe (1994)	Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Colombia, Costa Rica, Cuba, Dominica, República Dominicana, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, San Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago, Venezuela, y en calidad	Consulta, cooperación y acción concertada para identificar y promover la implantación de políticas y programas diseñados para el fortalecimiento mutuo y utilizar y desarrollar las capacidades colectivas de la región del Caribe para lograr avances sustanciales en esferas como la cultura, la economía, la sociedad, la ciencia y la	Fue creada en julio de 1994.

Nombre y fecha de suscripción	Miembros	Objetivos	Logros a la fecha
	de asociados: Anguila, Bermudas, Islas Caymán, Islas Turcos y Caicos, Islas Vírgenes Británicas, Montserrat, Guadalupe, Guayana Francesa, Martinique, Aruba, Antillas Holandesas, Francia y Países Bajos.	tecnología, y desarrollar el potencial del Mar Caribe a través de la interacción entre los miembros y con terceras partes.	
Acuerdo de Tuxtla	México, Nicaragua, Guatemala, El Salvador, Honduras y Panamá.	Mecanismo de negociación para suscribir acuerdos de libre comercio con cada uno de los países centroamericanos. El 1/ de julio de 1998 entró en vigor el Acuerdo de Libre Comercio entre México y Nicaragua y actualmente se llevan a cabo negociaciones con El Salvador, Guatemala y Honduras para concluir acuerdos similares. Recién concluyó la cumbre Tuxtla III celebrada en San Salvador los días 16 y 17 de julio de 1998. En ella, los Presidentes suscribieron una declaración que contiene mandatos para continuar los procesos de negociación de los tratados de libre comercio entre México y El Salvador, Guatemala y Honduras, así como con Panamá, a efecto de concluirlos antes de que finalice el presente año.	El proceso fue iniciado en 1995.
Sistema Económico Latinoamericano (SELA) (1975)	Argentina, Barbados, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Perú, Suriname, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.	Promover la cooperación en América Latina y lograr un desarrollo integral, autosuficiente e independiente de la región y que también sirve como órgano permanente de cooperación, consulta y coordinación de la postura de los Estados latinoamericanos en organismos internacionales y en sus relaciones con terceros Estados y agrupaciones interestatales	Entró en vigor en junio de 1976.
Acuerdo de Libre Comercio entre México y Costa Rica (1994)	México, Costa Rica	Area de Libre Comercio	Entró en vigor el 11 de enero de 1995

Fuente: The Senate of Canada, *Free Trade in the Americas. Interim Report*, Report for the Standing Senate Committee on Foreign Affairs, August 1995, pp. i-v (apéndice), UNCTAD, *State of South-South Cooperation*, New York and Geneva, United Nations, United Nations Commission on Trade and Development, 1995, pp. 11, 13.

ANEXO 2
LAS 200 GRANDES EMPRESAS EXPORTADORAS
DE AMÉRICA LATINA

Ranking 1997	Ranking 1996	Empresa	País	Sector	Ventas en 1997 (en millones de dólares de EEUU)	Propiedad
1	1	Pdvsa	Venezuela	Petróleo/gas	22 120. 0	E
2	2	Pemex	México	Petróleo/gas	11 210. 0	E
3	6	Ford	México	Automotriz	6 482. 0	P
4	4	Chrysler	México	Automotriz	4 862. 0	P
5	3	General Motors	México	Automotriz	4 266. 2	P
6	5	Codelco	Chile	Minería	3 040. 8	E
7	16	Volkswagen	México	Automotriz	2 599. 7	P
8	9	Fedecafé	Colombia	Alimentos	2 339. 0	P
9	15	IBM	México	Computación	2 270. 9	P
10	10	Vale do Rio Doce	Brasil	Minería	1 924. 5	P
11	7	YPF	Argentina	Petróleo/gas	1 721. 0	P
12	14	Escondida	Chile	Minería	1 547. 1	P
13	8	Ecopetrol	Colombia	Petróleo/gas	1 507. 5	E
14	13	Petroecuador	Ecuador	Petróleo/gas	1 404. 5	E
15	18	Nissan	México	Automotriz	1 256. 8	P
16	11	Alfa	México	Acero	1 046. 7	P
17	12	Telmex	México	Telecomunicaciones	1 001. 6	P
18	20	Ford	Brasil	Automotriz	999. 5	P
19	19	CVG	Venezuela	Aluminio	980. 0	E
20	21	Delnosa	México	Autopartes	959. 6	P
21	69	Flat	Brasil	Automotriz	928. 3	P
22	23	Ceval	Brasil	Alimentos	919. 0	P
23	-	Thomson	México	Electrónica	915. 0	P
24	-	Sony	México	Electrónica	859. 8	P
25	21	CST	Brasil	Acero	848. 8	P
26	-	Kemet	México	Computación	837. 8	P
27	-	Fondo Nacional del Café	Colombia	Alimentos	811. 6	P
28	-	Deltrónicos	México	Electrónica	804. 7	P
29	31	Desc	México	Autopartes	792. 3	P
30	24	Southern Peru	Perú	Minería	767. 7	P
31	-	Electrónica Baja California	México	Electrónica	760. 6	P
32	27	Grupo México	México	Minería	758. 7	P
33	22	Vitro	México	Vidrio	741. 6	P
34	17	Cargill	Argentina	Agroindustria	736. 2	P
35	30	General Motors	Brasil	Automotriz	724. 5	P
36	-	SCI Systems	México	Electrónica	705. 5	P
37	25	Gruma	México	Alimentos	695. 0	P
38	-	Rockwell	México	Electrónica	694. 5	P
39	-	Altec	México	Electrónica	694. 5	P
40	26	Petrobrás	Brasil	Petróleo/gas	669. 0	E
41	88	Embraer	Brasil	Aviación	641. 2	P
42	-	Alambrados y C.	México	Electrónica	617. 3	P

Ranking 1997	Ranking 1996	Empresa	País	Sector	Ventas en 1997 (en millones de dólares de EEUU)	Propiedad
43	36	Carso	México	Tabaco	604. 6	P
44	28	Ispat	México	Acero	595. 3	P
45	-	Río Bravo	México	Electrónica	595. 3	P
46	-	United Technologies	México	Autopartes	584. 3	P
47	34	Volkswagen	Brasil	Automotriz	563. 2	P
48	33	Enami	Chile	Minería	552. 1	E
49	-	Favesa	México	Autopartes	551. 2	P
50	164	Coinbra	Brasil	Comercio	548. 9	P
51	37	Asocolflores	Colombia	Flores	545. 5	P
52	128	Glencore	Brasil	Comercio	503. 7	P
53	65	Peñoles	México	Minería	499. 1	P
54	76	Kodak	México	Fotografía	496. 1	P
55	29	Celanese	México	Química	483. 9	P
56	50	Tamsa	México	Acero	474. 7	P
57	80	Modelo	México	Bebidas/cerveza	474. 1	P
58	32	CSN	Brasil	Acero	453. 7	P
59	49	Mexicana	México	Aerolíneas	450. 0	P
60	324	Minería El Abra	Chile	Minería	447. 0	P
61	39	Aracruz	Brasil	Celulosa/papel	436. 2	P
62	-	Matsushita	México	Electrónica	429. 9	P
63	53	Albrás	Brasil	Aluminio	421. 2	E
64	61	Televisa	México	Medios	419. 5	P
65	147	Lucent	México	Electrónica	418. 9	P
66	58	Hewlett-Packard	México	Computación	418. 9	P
67	63	MBR	Brasil	Minería	413. 4	P
68	45	Souza Cruz Trading	Brasil	Tabaco	410. 6	P
69	-	Arneses y Accesorios	México	Varios	407. 9	P
70	46	Siderca	Argentina	Acero	401. 5	P
71	42	Centromín	Perú	Minería	386. 0	E
72	124	Motorola	México	Electrónica	385. 8	P
73	-	Samsung	México	Electrónica	385. 8	P
74	129	Cargill Agrícola	Brasil	Alimentos	385. 5	P
75	-	Aceitera General Deheza	Argentina	Agroindustria	385. 5	P
76	82	Santista Alimentos	Brasil	Alimentos	381. 7	P
77	40	Nidera Argentina	Argentina	Agroindustria	376. 8	P
78	56	Acominas	Brasil	Acero	376. 5	P
79	38	Transportación Marítima Mexicana	México	Naviera	375. 2	P
80	71	Noboa (banosa)	Ecuador	Agroindustria	350. 3	P
81	48	Pesquera de la Patagonia	Argentina	Pesca	346. 4	P
82	75	Minera Yanacocha	Perú	Minería	346. 3	P
83	60	Celulosa Arauco	Chile	Celulosa/papel	341. 3	P
84	-	Ford	Argentina	Automotriz	338. 7	P
85	109	Carterpillar	Brasil	Maquinarias	338. 2	P
86	73	Sivensa	Venezuela	Acero	332. 0	P
87	162	Avianca	Colombia	Aerolíneas	330. 9	P
88	-	TRW	México	Autopartes	330. 7	P

Ranking 1997	Ranking 1996	Empresa	País	Sector	Ventas en 1997 (en millones de dólares de EEUU)	Propiedad
89	-	Capacitores Componentes	México	Electrónica	330. 7	P
90	74	Philip Morris	Brasil	Tabaco	324. 1	P
91	59	Cutral	Brasil	Alimentos	323. 9	P
92	47	Cosipa	Brasil	Acero	323. 8	P
93	158	Daewoo	México	Automotriz	319. 7	P
94	-	LG	México	Electrónica	319. 7	P
95	-	Reyn	México	Electrónica	319. 7	P
96	110	Universal Leaf	Brasil	Tabaco	316. 9	P
97	51	Cydsa	México	Petroquímicos	316. 3	P
98	100	Mercedez Benz	Brasil	Automotriz	315. 6	P
99	117	Cotia OMB	Brasil	Trading	304. 2	P
100	79	Aeroméxico	México	Aerolíneas	301. 5	P
101	-	Carcafé	Colombia	Comercio	301. 1	P
102	230	Grupo Industrial de Saltillo	México	Autopartes	299. 2	P
103	-	Tamtrade	México	Trading	297. 6	P
104	54	Copersucar	Brasil	Alimentos	294. 1	P
105	55	Molinos Río de la Plata	Argentina	Agroindustria	293. 5	P
106	68	Sural	Venezuela	Aluminio	290. 0	P
107	89	Robert Bosch	Brasil	Autopartes	289. 4	P
108	-	Rafael Espinoza	Colombia	Comercio	288. 5	P
109	-	RCA	México	Electrónica	286. 5	P
110	83	Dribell	Brasil	Tabaco	280. 0	P
111	133	Xerox	México	Electrónica	275. 6	P
112	163	Delphi	México	Metalurgia	275. 6	P
113	-	Northern Telecom	México	Telecomunicaciones	275. 6	P
114	125	Cenibra	Brasil	Celulosa/papel	275. 4	E
115	78	Papeles y Cartones	Chile	Celulosa/papel	274. 1	P
116	44	Louis Dreyfus	Argentina	Alimentos	273. 7	P
117	92	Minera Ojos de Salado	Chile	Minería	271. 9	P
118	91	Incobrasa	Brasil	Alimentos	269. 0	P
119	57	Vicentín	Argentina	Alimentos	268. 4	P
120	108	Minera Candelaria	Chile	Minería	268. 0	P
121	96	Alcoa Aluminio	Brasil	Aluminio	266. 2	P
122	86	Billiton	Brasil	Aluminio	265. 4	P
123	67	Disputada de los Condes	Chile	Minería	264. 8	P
124	93	Altos Hornos	México	Acero	264. 6	P
125	134	Hyundai	México	Automotriz	264. 6	P
126	-	Hitachi	México	Electrónica	264. 6	P
127	118	Hylsamex	México	Acero	261. 6	P
128	112	Embraco	Brasil	Maquinaria	258. 3	P
129	159	Unicafé	Brasil	Comercio	256. 7	P
130	111	Mantos Blancos	Chile	Minería	253. 0	P
131	-	Video Tec	México	Electrónica	253. 5	P
132	-	Rectif. Intl.	México	Autopartes	253. 5	P
133	119	Goodyear	Brasil	Neumáticos	248. 8	P

Ranking 1997	Ranking 1996	Empresa	País	Sector	Ventas en 1997 (en millones de dólares de EEUU)	Propiedad
134	41	Oleaginosa Moreno	Argentina	Agroindustria	247. 8	P
135	-	Agrocereales	Paraguay	Agroindustria	246. 9	P
136	94	Samarco	Brasil	Minería	241. 9	P
137	-	Intercor	Colombia	Minería	238. 3	P
138	-	Volkswagen	Argentina	Automotriz	237. 1	P
139	136	Starexport	Brasil	Autopartes	235. 6	P
140	-	Dimon	Brasil	Tabaco	234. 4	P
141	139	Total	Colombia	Petróleo/gas	232. 6	P
142	52	Mabe	México	Electrónica	231. 5	P
143	-	Coclisca	México	Autopartes	231. 5	P
144	-	Caterpillar	México	Maquinarias	231. 5	P
145	-	JVC	México	Electrónica	231. 5	P
146	-	Teta Kawi	México	Electrónica	231. 5	P
147	-	Fábricas Monterrey	México	Metalurgia	231. 5	P
148	97	Carbocol	Colombia	Minería	227. 9	P
149	123	Corp. Ind. San Luis	México	Autopartes	227. 2	P
150	142	BP Exploration	Colombia	Petróleo/gas	225. 2	P
151	150	Du Pont	México	Petroquímicos	221. 3	P
152	72	Continental	Argentina	Agroindustria	220. 5	P
153	-	Carplastic	México	Autopartes	220. 5	P
154	-	Sistemas Eléctricos	México	Electrónica	220. 5	P
155	64	Prod. Sudamericana	Argentina	Alimentos	220. 3	P
156	144	Minera Outokumpu	Chile	Minería	216. 7	P
157	291	Oleos Brasil	Brasil	Química	214. 3	P
158	85	Occidental	Colombia	Petróleo/gas	211. 0	P
159	174	CBMM	Brasil	Aluminio	210. 1	P
160	121	La Favorita	Ecuador	Comercio	211. 0	P
161	149	Minera Zaldívar	Chile	Minería	210. 0	P
162	107	Perdigao Agroindustrial	Brasil	Alimentos	209. 8	P
163	-	Trico Componentes	México	Electrónica	209. 5	P
164	122	SQM	Chile	Minería	208. 2	P
165	185	Azúcares y Mieles	Colombia	Alimentos	208. 1	P
166	-	Sadia Concordia	Brasil	Alimentos	207. 0	P
167	130	Ceval Centro-Oeste	Brasil	Alimentos	206. 0	P
168	156	Braswey	Brasil	Alimentos	205. 6	P
169	43	La Plata Cereal	Argentina	Agroindustria	205. 3	P
170	102	Shell	Colombia	Petróleo/gas	203. 1	P
171	131	Bayer	Brasil	Química	200. 1	P
172	62	Asoc. Coop. Arg. ACA	Argentina	Comercio	199. 3	P
173	145	STB	México	Electrónica	198. 4	P
174	154	Mexinox	México	Acero	198. 4	P
175	-	Agroindustrias Unidas	México	Agroindustria	198. 4	P
176	-	BRK	México	Electrónica	198. 4	P
177	66	Usiminas	Brasil	Acero	197. 1	P
178	152	Shell	Brasil	Petróleo/gas	195. 8	P
179	105	Perúpetro	Perú	Petróleo/gas	191. 1	P
180	211	Sindicato Pesquero	Perú	Pesca	191. 1	P

Ranking 1997	Ranking 1996	Empresa	País	Sector	Ventas en 1997 (en millones de dólares de EEUU)	Propiedad
181	104	Industria Minera	México	Minería	187. 4	P
182	-	Zenco	México	Electrónica	187. 4	P
183	148	Bahía Suk	Brasil	Celulosa Papel	182. 8	P
184	-	Velrome/Ishibrás	Brasil	Autopartes	182. 3	P
185	98	Citrosuco Paulista	Brasil	Alimentos	178. 7	P
186	-	Price Pfister	México	Metalurgia	176. 4	P
187	-	Prod. Eléctrico	México	Electrónica	176. 4	P
188	-	Sonitronics	México	Electrónica	176. 4	P
189	103	A. Toepfer Inter.	Argentina	Alimentos	175. 8	P
190	-	Expocafé	Colombia	Comercio	175. 4	P
191	202	Compaq	Brasil	Computación	174. 6	P
192	231	Mouraoense	Brasil	Alimentos	173. 1	P
193	168	Uniban	Colombia	Comercio	172. 8	P
194	140	Superoctanos	Venezuela	Química	170. 0	P
195	-	Drummond	Colombia	Maquinarias	168. 3	P
196	146	Caraiba	Brasil	Aluminio	162. 6	P
197	210	Scania	Brasil	Automotriz	161. 2	P
198	191	Cemex	México	Cemento	161. 0	P
199	199	Comsur	Bolivia	Minería	160. 0	P
200	90	Varig	Brasil	Aerolíneas	157. 9	

P= Privada

E= Estatal

Nota: México es hegemónico en la lista, puesto que de las 200 empresas citadas, 82 son mexicanas. Brasil ocupa el segundo lugar con 56, seguido de Colombia y Argentina con 17 cada uno, Chile con 13, Perú y Venezuela con 5 cada uno, Ecuador con 3, y Paraguay y Bolivia con una cada uno.

Fuente: *América economía*, 16 de julio de 1998, pp. 75-82.

ANEXO 3
LOS 100 BANCOS MÁS IMPORTANTES DE AMÉRICA LATINA

Ranking en 1997	Ranking en 1996	Institución	País	Activos
1	1	Caixa Econômica Federal	Brasil	100 003
2	2	Banco do Brasil	Brasil	95 827
3	-	Banespa	Brasil	51 827
4	3	Bradesco	Brasil	37 932
5	6	Banco Itaú	Brasil	32 442
6	4	Banco Nacional de México	México	31 135
7	5	Bancomer	México	27 099
8	7	Unibanco	Brasil	22 110
9	8	Banca Serfin	México	17 919
10	9	Banco de la Nación Argentina	Argentina	14 859
11	11	Banco Real	Brasil	13 540
12	13	Banco Safra	Brasil	12 207
13	24	Banco de Crédito Nacional	Brasil	12 185
14	12	Banco de Santiago	Chile	12 096
15	16	Nossa Caixa	Brasil	11 727
16	19	Banco de la Provincia de Buenos Aires	Argentina	11 695
17	10	HSBC Bamerindus	Brasil	11 677
18	22	Banco de Galicia y Buenos Aires	Argentina	11 485
19	17	Banco del Estado de Chile	Chile	11 234
20	15	Banco Santander Chile	Chile	11 149
21	40	Banco Bozano Simonsen	Brasil	11 107
22	-	Banco Excel Econômico	Brasil	10 202
23	14	Bital	México	9 176
24	33	Banco Río de la Plata	Argentina	8 972
25	21	Banco de Chile	Chile	8 831
26	26	CCF do Brasil	Brasil	8 324
27	-	Banco Santander Mexicano	México	8 014
28	29	BBV-Probursa	México	7 816
29	30	Banco Sudameris	Brasil	7 304
30	27	Banco Sud Americano	Chile	6 859
31	-	Banco Meridional	Brasil	6 685
32	-	BankBoston	Argentina	6 456
33	32	Banco de Crédito e Inversiones	Chile	6 427
34	-	Banco Mercantil del Norte	México	6 321
35	47	Citibank	Argentina	5 888
36	42	Banco BBA Creditanstalt	Brasil	5 777
37	35	Bladex	Panamá	5 746
38	39	Banco de Crédito	Perú	5 597
39	-	Banco de A. Edwards	Chile	5 344
40	-	Banco Francés	Argentina	5 310
41	-	Citibank S. A.	Brasil	5 041
42	46	Banco Noroeste	Brasil	4 967
43	38	BankBoston	Brasil	4 913
44	48	Banco BNB	Brasil	4 752
45	23	Banca Promex	México	4 752
46	37	Banco Boavista	Brasil	4 612
47	49	Finasa	Brasil	4 276

Ranking en 1997	Ranking en 1996	Institución	País	Activos
48	-	Lloyds Bank	Brasil	4 215
49	-	Banco Provincial	Venezuela	4 096
50	-	Citibank	Chile	3 976
51	-	ABN-Amor Bank	Brasil	3 946
52	-	Banco Wiese	Perú	3 901
53	-	BFB	Brasil	3 841
54	41	Banco Bandeirantes	Brasil	3 825
55	43	Banco Hipotecario	Argentina	3 763
56	-	Banco Bansud	Argentina	3 567
57	-	Banco Ganadero	Colombia	3 567
58	-	Banco BHIF	Chile	3 394
59	-	Bicbanco	Brasil	3 391
60	-	Banco Roberts	Argentina	3 353
61	-	Banco Nacional de Panamá	Panamá	3 254
62	-	Banerj	Brasil	3 214
63	-	Banco Continental	Perú	3 083
64	-	Banco Corpbanca	Chile	3 016
65	-	Banco Bice	Chile	2 997
66	-	Banco Votorantim	Brasil	2 955
67	-	Banco de Colombia	Colombia	2 895
68	-	Banco de Bogotá	Colombia	2 811
69	-	Banco Nazionale del Lavoro	Argentina	2 800
70	-	Banpaís	México	2 763
71	-	Banco de la Nación	Perú	2 751
72	-	Deutsche Bank Argentina	Argentina	2 739
73	-	Banco del Desarrollo	Chile	2 729
74	-	Banco Mercantil	Venezuela	2 648
75	-	Banco cafetero	Colombia	2 487
76	-	Banco Inbursa	México	2 433
77	-	Banco de la Ciudad de Buenos Aires	Argentina	2 419
78	-	Banco Fiat	Brasil	2 401
79	-	Banco Davivienda	Colombia	2 380
80	-	BankBoston N. A.	Brasil	2 378
81	-	Banco Industrial Colombiano	Colombia	2 333
82	-	Chase Manhattan	Brasil	2 328
83	-	Santander Brasil	Brasil	2 145
84	-	Fibra	Brasil	2 134
85	-	Barclays e Galicia	Brasil	2 117
86	-	Caja Agraria	Colombia	2 025
87	-	Banco de Venezuela	Venezuela	1 967
88	-	Banco Security	Chile	1 953
89	-	Banco Credicorp Cooperativo Limitado	Argentina	1 942
90	-	Citibank	México	1 935
91	-	ING Bank	Brasil	1 915
92	-	Pactual	Brasil	1 912
93	-	Banco Quilmes	Argentina	1 890
94	-	Banco de la Provincia de Córdoba	Argentina	1 875
95	-	Desdner Bank Lateinamerika	Panamá	1 853
96	-	BESC	Brasil	1 850
97	-	Banco Cidade	Brasil	1 834

Ranking en 1997	Ranking en 1996	Institución	País	Activos
98	-	Morgan Guaranty	Brasil	1 807
99	-	Banco Santander	Colombia	1 768
100	-	BMC	Brasil	1 768

Nota: Brasil es hegemónico con 42 de los 100 principales bancos latinoamericanos. De manera sorprendente México, la segunda economía latinoamericana sólo figura con 11 bancos, por debajo de Argentina (16) y Chile (13) que son la tercera y la quinta economías latinoamericanas en la tamaño. Colombia figura con 8 bancos, Venezuela con 3, y Perú y Panamá completan la lista con 4 y 3 bancos respectivamente.

Fuente: *Latin Trade*, July 1998, pp. 28-30.