

Las negociaciones comerciales centroamericanas frente a las últimas tendencias de globalización y regionalización del comercio

Loïc P. Dufresne de Virel**

internacional*¹

EL ARTICULO ANALIZA LA REALIDAD ACTUAL, TENDENCIAS Y ACCIONES EN EL MARCO DEL COMERCIO INTERNACIONAL, DESDE LA PERSPECTIVA DE LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES, SUS CAUSAS Y SUS EFECTOS EN CENTROAMERICA.

Introducción

El 15 de setiembre de 1993, después de siete años de lo que fue sin duda la ronda más difícil de negociaciones desde el establecimiento del GATT en 1947, los 117 países miem-

bros, entre ellos los Estados Unidos de América y la Unión Europea, aprobaron el tratado comercial más ambicioso en la historia del comercio internacional. El acuerdo, finalmente firmado por los ministros de los 124 países participantes en el Acta Final de la Ronda Uruguay celebrado en la ciudad de

* Ponencia presentada en el Seminario Regional "Negociaciones Comerciales en el Contexto de la Integración Centroamericana" en San Salvador, El Salvador, los días 10 y 11 de noviembre de 1994. Instituto Centroamericano de Administración Pública, Delegación Regional para la Cooperación en América Central del Gobierno de Francia, Instituto Internacional de Ad-

ministración Pública y Ministerio de Economía de El Salvador.

** Experto regional para Centroamérica del Programa TRAINFORTRADE, Training in the field of Foreign Trade, de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, UNCTAD.

1. Las opiniones expresadas en este documento no son necesariamente las de la UNCTAD o de la Unión Europea.

Marrakech, Marruecos, en abril de 1994, no constituye en sí un tratado de libre comercio, sino más bien un convenio marco a favor de la liberalización del comercio internacional, base para múltiples negociaciones y acuerdos ulteriores, bi o multilaterales entre diferentes socios comerciales miembros del convenio general.

Apenas un mes antes, el 17 de noviembre de 1993, la Cámara de Representantes había sellado el destino del Tratado de Libre Comercio con Canadá y México, con la ratificación del mismo por 234 votos contra 200, lo que también había constituido un buen augurio para la culminación exitosa de la Ronda Uruguay.

El primero de enero de 1993, la Comunidad Europea había concretado un paso significativo de su proceso de integración, con el nacimiento del Mercado Unico Europeo, espacio de libre circulación de los bienes, servicios y personas.

Estos son sólo tres ejemplos de muchos otros de las tendencias actuales del comercio mundial. Tendencias llenas de esperanzas y al mismo tiempo de contradicciones internas... Esperanzas, porque todos reconocen que el establecimiento de convenios globales, particularmente los acuerdos del GATT, tienden a favorecer el aumento de la riqueza mundial. Contradicciones, porque la regionalización del comercio puede interpretarse como la creación de zonas de poderes, propicias para fomentar posiciones proteccionistas. Sin embargo, el libre comercio en gran escala, los progra-

mas de privatización, la globalización de los mercados y la creación de bloques comerciales regionales, son los principales elementos que surgen de las modificaciones que han afectado en las últimas décadas a la economía mundial, sobre los cuales vamos a referirnos más detalladamente a continuación.

En primer lugar, trataremos de determinar los elementos más significativos de las últimas tendencias del desarrollo del comercio internacional. Eso nos conducirá a abordar temas tales como las relaciones de fuerza y poder, los tratados de libre comercio y la "desconexión" entre el mundo productivo y el mundo financiero. En segunda instancia, analizaremos la situación de Centroamérica, su grado de integración en el ambiente internacional, así como las implicaciones que pueden tener para los países del área, los tratados más importantes que han sido firmados recientemente, como los acuerdos del GATT y el NAFTA. Para concluir, intentaremos definir algunas directrices y pautas que pueden ser de utilidad para las próximas rondas de negociación a realizarse, sean éstas bilaterales o multilaterales.

Tendencias actuales del comercio internacional

El mercado mundial bajo influencia

Existe en economía una regla fundamental, base de muchos modelos

de previsión a largo plazo, según la cual la confrontación entre la oferta y la demanda tiende a gobernar los grandes equilibrios mundiales. Si esto puede explicar las principales tendencias de fondo de la economía mundial, no hay que reducir el mercado mundial a una feria donde se enfrentan los principales poderes del mundo, como estados y transnacionales. Se debe de combinar este enfoque con una visión del mercado mundial como un sistema de leyes a favor del libre comercio, para lograr entender las tendencias y fuerzas que dominan el comercio internacional.

El aspecto más espectacular de la evolución global del comercio internacional es la rapidez de su crecimiento. Los intercambios internacionales crecen notablemente más rápido que la producción, tanto desde un punto de vista global como en cada país. En los principales países, la fracción de la producción nacional dirigida hacia el mercado exterior no deja de aumentar. Uno de cada cuatro asalariados en Francia, por ejemplo, trabaja para la exportación. Cada economía nacional se encuentra entonces cada día más dependiente de la "economía-mundo". Dos relaciones permiten medir la amplitud de este fenómeno, a saber, el coeficiente de apertura, que es la relación entre las exportaciones y el PIB, y el coeficiente de dependencia, o sea la relación entre las importaciones y el PIB. El primero expresa la dependencia del país considerado en relación con los mercados externos, mientras el segundo mide la dependencia del país

en relación con los suministros adquiridos en terceros mercados.

El Cuadro 1 indica claramente que la participación en el comercio internacional de los países centroamericanos es, primero, casi insignificante, o sea que Centroamérica representa menos del 1% del comercio mundial, y segundo, que esta participación se traduce más en importaciones que en exportaciones, lo cual provoca un problema crónico de balance comercial negativo. Sin embargo, la relación entre las exportaciones y el PIB es en general más alta para estos países que para otras economías líderes desde el punto de vista comercial, probablemente porque las exportaciones de productos básicos son un elemento constitutivo esencial del PIB o porque los Estados Unidos o Japón cuentan con un mercado interno fuerte, de alto poder adquisitivo.

En cuanto a su evolución, hasta 1970 el auge del comercio internacional de los países industriales ha sido más fuerte que el de los países en desarrollo y ha dado como resultado una "marginalización" de los países del tercer mundo. Su participación en el comercio mundial disminuyó de manera regular, del 27.5% en 1952 hasta el 17.5% en 1970. Esta tendencia se reversó en los años setentas, como consecuencia de las crisis petroleras y de las alzas en los precios de los productos básicos, lo que permitió a los países en desarrollo recuperar, a finales de los años setentas, la posición que ocupaban en 1950. Sin embargo, dicha progresión se debió principal-

CUADRO 1
CENTROAMERICA: PARTICIPACION EN EL COMERCIO
INTERNACIONAL - 1992
Miles de millones de US\$

	PIB	Export.	X/PIB	Import.	I/PIB	(X+I)/PIB
EE.UU.	5951.00	447.50	7.52%	553.70	9.30%	16.82%
México	283.70	27.50	9.69%	48.10	16.95%	26.65%
Francia	1303.40	235.80	18.09%	253.00	19.41%	37.50%
Alemania	1695.90	429.40	25.32%	408.30	24.08%	49.40%
Japón	3509.80	339.60	9.68%	233.10	6.64%	16.32%
Chile	33.20	10.00	30.12%	10.23	30.81%	60.93%
Guatemala	9.76	1.07	10.98%	2.46	25.25%	36.23%
El Salvador	5.70	0.6	10.53%	1.71	29.93%	40.46%
Honduras	3.94	0.80	20.33%	1.05	26.56%	46.89%
Nicaragua	1.9	0.23	12.12%	0.80	42.07%	54.19%
Costa Rica	6.40	1.83	28.65%	2.46	38.40%	67.05%
Panamá	5.25	4.60	87.55%	6.27	119.34%	206.89%

Fuente: *L'Etat du Monde 1994.*

mente a la contribución de los países exportadores de petróleo. Después de 1980, se observó una nueva regresión con la caída de precios de las materias primas, las cuales alcanzaron entre 1991 y 1992 los niveles más bajos del siglo XX. Dicho retroceso se encuentra acentuado en el istmo centroamericano por situaciones conflictivas, lo cual explica la reducción notable del 35% en la participación de América Central en el comercio internacional entre 1980 y 1990.

Globalmente, los países industrializados realizan hoy un 72% del comercio mundial, dejando un 23% a los países del "Sur" y un 5% a los países

en transición (ex-socialistas). Un análisis más detallado revela la alta densidad de los intercambios entre países industrializados, ya que cerca del 75% de sus exportaciones están destinadas a otros países del "Norte", contra un 25% con destino a los países del "Sur". El comercio "Norte-Norte" constituye entonces el "núcleo duro" del comercio mundial, lo cual se ve ahora más acentuado con la quiebra total del modelo de economía planificada de los países socialistas, lo que se ha traducido en una reducción importante de su participación en el comercio mundial: 5% actualmente contra el 10% en los años ochentas. De hecho, el derrumbe

del comercio recíproco no ha sido compensado aún con la apertura comercial hacia el "Oeste".

Pero estas evoluciones de los países o grupos de países esconden las realidades del mercado internacional, caracterizado esencialmente por especializaciones fuertes y relaciones de dominio. En este sentido, la composición por productos de los intercambios es reveladora. Con todos los matices o precisiones del caso, se puede decir que los países en desarrollo son "hiper-especializados", y que esta especialización corresponde a la exportación de productos básicos.

La "hiper-especialización" de los países en desarrollo contrasta con la especialización difusa de los países industriales. Muchos de los primeros obtienen casi la totalidad de sus ingresos a partir de la exportación de un pequeño número de productos básicos, los cuales en algunos casos se reducen solamente a uno. Ejemplos de esta dependencia son los países árabes con el petróleo, Zambia con el cobre, Cuba con el azúcar, etc. Se puede afirmar que dos tercios de los países en desarrollo dependen directamente de la exportación de dos o tres productos básicos. Varios estudios de la UNCTAD han demostrado que aquellos países en desarrollo que habían logrado diversificar sus exportaciones y disminuir sus grados de dependencia, habían obtenido los mejores índices de crecimiento en los últimos años, con la excepción clásica de los países dedicados casi exclusivamente a la exportación de petróleo. Por el contrario,

las exportaciones de los países industrializados, ampliamente diversificadas, consisten de intercambios recíprocos de productos similares: cada uno exporta e importa una gran cantidad de productos similares.

Dicha hiper-especialización está también muy marcada en el sector primario, ya que los países en desarrollo son, tradicionalmente, productores y exportadores de productos básicos. A finales de los años ochentas, las materias primas representaban más del 50% de las ventas de los países en desarrollo a los países industrializados, mientras éstos aparecen especializados en los productos manufacturados, los cuales representan más del 80% de los flujos comerciales "Norte-Sur". Sin embargo, hay que complementar esta descripción esquemática de la división de trabajo entre el "Norte" y el "Sur". Aunque sean principalmente productores primarios, los países en desarrollo no tienen el monopolio de la producción y exportación de productos básicos. Estados Unidos, la ex-URSS y Canadá son los principales productores y exportadores de productos primarios, tanto en el sector minero como agrícola. Son también, por sus niveles de consumo, los principales importadores de los mismos. No obstante, los productos básicos representan una pequeña parte de las actividades de producción y exportación de los países desarrollados, lo que constituye una situación opuesta a la de los países en desarrollo. Philippe Chalmin, especialista francés en comercialización de productos básicos, lo resume de la si-

guiente manera: *“Los productos básicos son importantes para los países en desarrollo, mientras que los países en desarrollo no son importantes para los productos básicos.”*

Los países centroamericanos parecen haber captado e integrado esta idea en sus políticas comerciales, tal vez en grados diversos. Todos han tratado de diversificar sus exportaciones, y si el café o el banano siempre juegan un papel primordial en las exportaciones, cabe señalar la importancia de otros productos, tales como frutas, hortalizas, etc. De igual manera, se ha buscado por medio del desarrollo de zonas francas, incentivar el desarrollo industrial del área. El “Norte” ya no tiene el monopolio de producción de productos manufacturados. Desde hace aproximadamente veinte años, se observa un aumento notable en las exportaciones de productos manufacturados de los países en desarrollo. Estadísticamente, la contribución de los productos manufacturados en las exportaciones de los países en desarrollo ha aumentado de un 7% en 1960 hasta un 14% en 1970, para alcanzar un 52.5% en 1990. Al principio de la década de los noventas, los países en desarrollo se han convertido en exportadores globales de productos manufacturados. De ahí aparece la opinión generalmente aceptada de la existencia de una nueva división internacional del trabajo: el tradicional intercambio de productos básicos contra productos manufacturados ha sido sustituido por una orientación de los países en desarrollo hacia las actividades industriales

que requieren mucha mano de obra, mientras que los países desarrollados enfocan sus actividades industriales hacia los sectores de alta tecnología y alto valor agregado. Este fenómeno, que se refleja de una manera muy global en las cifras, se limita a una docena de países asiáticos y latinoamericanos, entre los cuales los cuatro “dragones” (Hong Kong, Corea del Sur, Taiwan y Singapur) representan dos tercios de las exportaciones de productos manufacturados del tercer mundo.

La industrialización a que me refería solamente concierne a algunos países. En su mayoría, los países en desarrollo siguen especializados en la producción y exportación de productos básicos. No obstante este fenómeno afecta fuertemente a los países industrializados, los cuales tienen que competir con los nuevos países industrializados, lo que les ha obligado a abandonar ciertas actividades, como la construcción naval, y modernizar o reubicar otras actividades, como la manufactura textilera. Estas estrategias de reubicación diseñadas por empresas transnacionales han constituido el motor de la industrialización reciente de los países en desarrollo. Dichas empresas controlan una porción muy importante de las exportaciones de estos países, como es el caso de Singapur, en donde este control alcanza el 90%.

Considerar el comercio internacional como un comercio entre naciones es entonces una simplificación abusiva. Los intercambios internacionales

proviene de centros de poder y decisión, entre los cuales las firmas transnacionales juegan un papel cada día más fuerte. Las cifras siguientes nos indican la fuerza del dominio que ejercen estas empresas sobre la producción y el comercio mundial. El monto acumulado de las inversiones exteriores directas de empresas norteamericanas ha aumentado de 7.2 miles de millones de dólares en 1946 a 450 miles de millones de dólares en 1991. En 1992, el volumen de negocios de General Motors, primera empresa industrial mundial, era superior al Producto Nacional Bruto, PNB, de Austria, Finlandia o Dinamarca. El volumen de negocios de Ford, cuarto rango mundial, era superior al PNB de Noruega, y aproximadamente equivalente al de Portugal y Grecia juntos. Más significativo aún es el volumen de negocios global de General Motors, Royal Dutch-Shell y Exxon, probablemente las tres empresas industriales más grandes del mundo, el cual era superior en 1992, al PNB de la China. Las empresas transnacionales controlan un 60% de la producción industrial de Canadá, Brasil o Colombia. Las 35.000 empresas transnacionales y sus 147.000 subsidiarias registradas mundialmente realizan un volumen de negocios equivalente a la mitad del PNB mundial. Las primeras 350 representan un 28% del PNB de los países con economía de mercado, desarrollados o no, y proporcionan un cuarto de los empleos industriales de los países desarrollados. Hoy, el 30 % del comercio mundial es un comercio cautivo, o

sea que consiste en un intercambio entre una casa-matriz y sus subsidiarias. Esta forma de comercio representa la mitad del comercio exterior de los Estados Unidos, y con un sentido más amplio, el comercio transnacional, en el cual está involucrado al menos un miembro de una transnacional, representa más del 90% del comercio exterior de los Estados Unidos.

Las características principales de las relaciones comerciales "Norte-Sur" se pueden resumir en consecuencia de la siguiente manera:

- contraste de las especializaciones;
- contribución importante de los países desarrollados a la producción y al comercio mundial de productos básicos;
- dependencia global de los países industrializados, importadores netos de muchas materias primas provenientes del tercer mundo;
- participación fuerte de las firmas transnacionales en la producción y comercialización de los productos básicos de los países en desarrollo.

Esta configuración es muy importante, ya que explica las relaciones de fuerza presentes, e impone la siguiente conclusión: la estructura de los intercambios entre el "Norte" y el "Sur" no es neutra, sino que modifica las relaciones de poder a favor de los países industriales, principales proveedores y clientes de los países en desarrollo, y al mismo tiempo sus principales competidores en los mercados de produc-

tos básicos. La estructura de los intercambios y la especialización explican la vulnerabilidad externa de los países en desarrollo, y la debilidad de su poder adquisitivo en los mercados internacionales. Todo pareciera indicar que si no dependieran tanto de unos pocos productos de exportación, si no estuvieran tan subordinados al mundo industrial para sus compras y sus ventas, si no estuvieran tan supeditados a las compañías transnacionales para la comercialización de sus productos, etc., la posición de los países en desarrollo, en el tablero del juego económico, sería más fuerte. Esto constituye la mejor ilustración del hecho de que las relaciones de fuerza, en lugar de "caer del nido", están estructuralmente determinadas. El interrogante básico reside entonces en la manera de enfrentar y tratar con las estructuras de los intercambios internacionales. No existe ningún mecanismo, en el campo del comercio internacional, que no sea determinado por las estrategias de "grupos activos", tales como los Estados y las transnacionales, por sus habilidades de negociación y sus capacidades de retorsión. Se debe cambiar la representación de las "relaciones internacionales", e incluir el papel dominante de las transnacionales, dejando de hablar del comercio internacional como si las naciones fueran sus únicos actores. No se puede seguir estableciendo estrategias sobre los esquemas usuales que consideraban a la nación como un espacio protegido, con fronteras que prohíben los movimientos de capi-

tales y mano de obra. El economista francés Lionel Stoleru, en 1987, definió las políticas económicas como el resultado de una ambición internacional sometida a coacciones nacionales.

Sin embargo, no se debe menospreciar el papel del estado, ya que la diversidad de las prácticas comerciales restrictivas o proteccionistas, así como las formas atípicas de comercio como el trueque, atestiguan el papel otorgado al Estado en el campo del comercio internacional. Además, con la posición dominante de las firmas transnacionales, hay que abandonar los esquemas usuales de competencia pura y perfecta, y pensar en una nueva definición e implementación de las políticas económicas y comerciales. En este juego tan complejo de alianzas y conflictos, de coacción y cooperación, las negociaciones comerciales y los acuerdos de libre comercio constituyen un elemento clave, que estudiaremos a continuación.

El desarrollo de los convenios de libre comercio

Como se menciona en la introducción, 1993 ha sido un año muy especial para los convenios comerciales a nivel internacional, especialmente con la aprobación del NAFTA y la conclusión de la Ronda Uruguay. Dedicaremos más adelante una sección a las implicaciones del GATT para Centroamérica, por lo que vamos a enfocar la presente sección a los convenios comerciales bi y multilaterales actual-

mente vigentes en Centroamérica, y extender el tema a otros convenios regionales cuyo impacto sobre las economías locales no puede ser ignorado.

Históricamente, los convenios comerciales han constituido para los países centroamericanos, un medio para superar las restricciones impuestas por la pequeñez de los mercados internos. Tal consideración, en los años sesentas, tenía validez para los demás países de la región, y en aquella época se concretaron cuatro acuerdos regionales, a saber:

- La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), establecida en 1960, integrada por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, reemplazada en 1980 por la ALADI, Asociación Latinoamericana de Integración.
- El Mercado Común Centroamericano, MCCA, establecido en 1960 e integrado por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.
- La Asociación de Libre Comercio del Caribe, establecida en 1965 y reemplazada en 1973 por la Comunidad del Caribe, CARICOM, en la cual participa Belice.
- El Pacto Andino, fundado en 1969, con la participación inicial de Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú.

Todas estas tentativas de integración comercial han fracasado, después de un lanzamiento prome-

tedor, en los años ochentas, por no haber logrado alcanzar un tamaño crítico y no haber diseñado a tiempo los mecanismos institucionales adecuados para resolver disputas y remediar incumplimientos.

A fines de 1980 renació una era integracionista, con una propuesta diferente, buscando la inversión extranjera como fuente de capitales, y orientada hacia el exterior, con un enfoque liberal y competitivo. Dentro de este esquema resucitaron el Pacto Andino, con una espina dorsal conformada por el proceso de liberalización comercial recíproca entre Colombia y Venezuela, y el Mercado Común Centroamericano, con el establecimiento de una zona de libre circulación de bienes producidos en la región. Inspirado por el desarrollo de la Comunidad Europea, se agregó a esta tendencia el MERCOSUR, integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, como ampliación de una serie de tratados bilaterales firmados entre Argentina y Brasil, los cuales constituyeron la base de uno de los convenios multilaterales más exitosos de los últimos años en la región. De hecho, este acuerdo va más allá de la creación de una unión aduanera, caracterizada por la definición de un arancel exterior común y la supresión de las barreras tarifarias y no tarifarias, ya que contempla, al igual que la Comunidad Europea, la armonización de políticas macroeconómicas.

Estos convenios constituyen tal vez los pasos iniciales hacia un área de libre comercio hemisférico, considerado por algunos economistas como

la meta final del proceso de liberalización del comercio en la región. Sin embargo, ningún acuerdo parece tener tanto impacto como el tratado de libre comercio firmado entre Canadá, los Estados Unidos de América y México. De hecho, los demás países latinoamericanos están casi todos considerando o pidiendo su entrada en el NAFTA, no tanto para obtener nuevas ventajas tarifarias —muchos ya gozan de tarifas preferenciales y otros arreglos favorables de manera bilateral con los EE. UU.— sino para compensar la pérdida de competitividad entre ellos mismos y México, que se encuentra actualmente en una posición de prominencia como puerta de entrada a Norteamérica. Todos consideran que, con su participación en el NAFTA, México lleva una ventaja primordial, principalmente en el campo de atracción de inversiones, y anticipan una redistribución de los flujos de capitales a favor de México. El presidente Clinton ha mencionado que estudiaría favorablemente las solicitudes de ingreso al tratado, particularmente en su discurso después de la aprobación por la Cámara de Representantes, diciendo *“tenderé mi mano a las otras democracias latinoamericanas orientadas al mercado para pedirles que se sumen a este gran pacto americano, el cual creo que ofrece mucha esperanza para nuestro futuro”*. No se sabe cuándo se presentará la oportunidad, pero es muy probable que transcurrirá un tiempo razonable antes de que los Estados Unidos estén en condiciones de abrir, con sus colegas del NAFTA, ne-

gociaciones con otros países como Chile o los del MERCOSUR, los cuales han pedido que se considere su adhesión. Cabe señalar, con respecto al NAFTA, que el hecho de tener acuerdos comerciales bilaterales con México, como es el caso de Chile, Colombia, Costa Rica y Venezuela, no abre la puerta al mercado norteamericano, ya que la libre circulación de las mercancías y bienes implica cumplir con normas de origen muy estrictas.

A nivel centroamericano, Costa Rica es sin duda el país que más ha trabajado en el campo de convenios y tratados comerciales, generalmente de carácter bilateral, por lo que su posición dentro del esquema de integración ha sido bastante criticada y cuestionada por sus vecinos. Consecuencia de la Declaración de Tuxtla Gutiérrez, firmada en enero de 1991, y del “Acta y Bases para un Acuerdo de Complementación Económica entre México y Centroamérica”, el convenio de libre comercio con México firmado por el presidente Calderón, aparece como el punto culminante de estos procesos de negociaciones bilaterales, aunque no haya sido ratificado aún por la Asamblea Legislativa de Costa Rica. Sin embargo, si no se puede cuestionar la labor realizada por los grupos de negociadores, si vale la pena preocuparse por el grado de preparación del país frente a un socio comercial cuyas capacidades de inversión, de producción y consumo son infinitamente mayores. Dejar fuera del marco del convenio los sectores en los cuales se siente que el país no puede competir

no constituye una solución viable a largo plazo. El establecer toda una serie de restricciones y excepciones hace también que se pueda dudar del verdadero alcance del convenio. Antes de arriesgarse a negociar convenios con socios poderosos, podría resultar conveniente y útil dar a la región centroamericana mayor credibilidad y potencia comercial, al dinamizar y finalizar un proceso de integración económica, caracterizado por un crecimiento acentuado del comercio regional.

Centroamérica podría, entonces, negociar globalmente con sus vecinos inmediatos, México, Colombia y Venezuela, un convenio de libre comercio G3-CA. Los países considerados ya

han hecho propuestas en este sentido a sus socios centroamericanos.

De hecho, como lo podemos notar en el Cuadro 2, las características básicas de Centroamérica, considerada en su globalidad, son bastante semejantes con las de países como México, Venezuela, Colombia o Chile. Por el contrario, las economías de los Estados Unidos de América y México son bastante diferentes, y sin embargo, estos dos países han logrado concretar un acuerdo de libre comercio realmente increíble.

Por lo tanto, se puede afirmar entonces que no es necesario tener índices económicos o de desarrollo

CUADRO 2
CENTROAMERICA: INDICES ECONOMICOS BASICOS
1992

	PIB Millones US\$	Población Millones	PIB/hab US\$
EE UU	5.951.000	255.2	23.319
México	283.700	88.2	3.217
Venezuela	60.460	20.2	2.993
Colombia	45.083	33.4	1.350
Chile	33.200	13.6	2.444
Costa Rica	6.401	3.2	2.000
El Salvador	5.697	5.4	1.055
Guatemala	9.755	9.7	1.006
Honduras	3.935	5.5	715
Nicaragua	1.897	4.0	475
Panamá	5.254	2.5	2.100
CA	32.939	30.3	1.087

Fuente: *L'Etat du Monde 1994.*

similares para poder entrar exitosamente en un juego de libre comercio. Sin embargo, el ejemplo de la Unión Europea refleja la necesidad de armonizar las situaciones y capacidades de los diferentes actores, al igual que lo que ocurre con el MERCOSUR. De no ser así, siempre existiría una inquietud muy fuerte acerca de los verdaderos objetivos del socio más poderoso, y sus obligaciones de cooperación con los menos desarrollados.

La explosión de la esfera financiera

Si bien es cierto que el comercio mundial ha conocido un fuerte desarrollo en las últimas décadas, existe un sector de la economía que ha conocido, a nivel mundial, más que un desarrollo, una verdadera explosión: los servicios financieros. Esta se explica de forma muy clara ante la necesidad que tienen los operadores comerciales de realizar pagos en varias divisas, conseguir financiamiento, créditos, etc., lo cual ha conducido a un crecimiento explosivo del sector financiero. Así, durante los años ochentas, los intercambios diarios de divisas alcanzaban 500 a 600 millones de dólares, o sea 8 a 10 veces el valor de las transacciones comerciales mundiales. En 1993, estos mismos intercambios superaron los 2000 millones de dólares por día. Vale la pena destacar que las transacciones relacionadas con las exportaciones de bienes y servicios

representan menos del 2% de este total.

Esta expansión de las finanzas mundiales se ha realizado por medio de nuevos productos, nuevas reglas de juego. Constituye ahora una nueva esfera de actividad con sus propias reglas y sus propios actores. La globalización financiera es el resultado de la unificación de varios mercados que conforman hoy una entidad integrada, consecuencia de un movimiento en tres direcciones, conocidas con tres neologismos: “descompartimentación”, “desregulación” y “desintermediación”. La descompartimentación se refiere a la supresión de las fronteras entre mercados nacionales, pero también entre mercado de divisas, mercado monetario y mercado de capitales a largo plazo. Hoy, el inversionista busca el mejor rendimiento, o sea que procede a arbitrar entre divisas e instrumentos, colocando sus fondos en acciones, bonos, contratos a futuro u otros instrumentos financieros derivados. Estos mercados inicialmente distintos, se han convertido en componentes de un mercado financiero global y mundial. La desregulación corresponde a la ola de liberalización de los movimientos de capitales, tanto en los Estados Unidos como en Europa, e incluso en Japón. Los capitales gozan ahora de una casi total movilidad geográfica, pero también interna, por la gran sustituibilidad de los activos financieros entre ellos. El tercer elemento de esta globalización financiera lo constituye la desintermediación, con la cual se ha logrado facilitar las emisio-

nes de títulos, lo que ha permitido “transformar” grandes cantidades de préstamos (particularmente las deudas de los países en desarrollo) en títulos negociables en los mercados secundarios.

Se puede decir que la integración financiera se caracteriza por una doble unidad de tiempo y ubicación: el mercado financiero funciona las 24 horas al día, y los mercados están todos interconectados, hasta tal punto que es factible compensar la compra de un contrato a futuro hecha en Singapur durante la noche, con la venta del mismo en Chicago al día siguiente. El progreso tecnológico hace también posible que el mercado funcione sin atrasos en la transmisión de información, en donde todos los actores se benefician de un acceso en tiempo real. Las consecuencias positivas y negativas de tal globalización son difíciles de determinar, por la naturaleza dinámica y compleja del sistema, pero se pueden mencionar varios elementos, usualmente considerados en contra de la globalización:

- desconexión entre la esfera real, el mundo tangible de las transacciones comerciales, y la esfera financiera;
- desarrollo de las operaciones especulativas;
- aumento de los riesgos de turbulencia y de la inestabilidad mundial.

En primer lugar, no hay que olvidar los elementos globalmente favorables del desarrollo de las finanzas interna-

cionales para cada país. Facilitó el acceso a nuevas formas de ahorros y financiación, estuvo al inicio de muchas operaciones de fusión o adquisición, y permitió solucionar parcialmente la crisis de la deuda del tercer mundo y “limpiar” los balances de situación de muchos bancos comerciales norteamericanos.

En cuanto a los problemas, el primero que se debe considerar es el de la desconexión entre la esfera financiera y la esfera productiva. La teoría económica, sin embargo, no admite que tal separación pueda ser duradera, aunque la observación de los acontecimientos pareciera dar cierta credibilidad a esta noción. Esta división tiene como corolario el auge de la especulación, con la cual se busca obtener rápidamente rendimientos altos, en detrimento de las inversiones productivas a largo plazo. El incremento de la cantidad de operaciones financieras parece provocar un riesgo de inestabilidad global. Los ejemplos de turbulencia son bastante frecuentes en los últimos años y se ha notado que el mercado tiende a sobrereaccionar de manera demasiado sensible ante algunos eventos o ante la posibilidad de que ocurriera algún evento. Las expectativas y el manejo de la información son los elementos claves de este ambiente.

El primer factor de riesgo se relaciona con la doble inestabilidad de los tipos de cambio y tasas de interés. Para protegerse contra las fluctuaciones adversas, es bastante usual, en el mercado internacional, que una opera-

ción básica dé lugar a una sucesión de operaciones de cobertura realizadas en los mercados derivados. De esta arborescencia pueden nacer, en caso de crisis, efectos de contagio, por dos canales principales. Un contagio horizontal, debido a la interconexión de los centros financieros, y el hecho de que los agentes son influenciados por las reacciones de los centros mayores, considerados más importantes que los propios valores de equilibrio de un centro menor. Estos elementos pueden modificar, aún reversar, la orientación natural al alza o a la baja de un centro financiero. Todo esto coincide con el ejemplo teórico del famoso economista Keynes, según el cual cada operador forma su juicio, no a partir de sus criterios personales, sino más bien a partir de sus expectativas en cuanto a los juicios y pensamientos de los demás operadores. Un contagio vertical, que viene a agravar la reacción en cadena geográfica, consecuencia de la propagación de rumores, de la difusión instantánea e inmediata de la información, de la integración vertical de los segmentos de mercado, de la interdependencia entre los mismos y de los programas, supuestamente expertos, automáticos de negociación de valores.

Queda entonces un asunto sin resolver, el de la turbulencia del mercado financiero mundial. Para tratar de limitar estos nuevos riesgos, las autoridades monetarias han establecido reglas prudenciales y códigos de conducta, para proteger a los bancos de ellos mismos. Sin embargo, el sector de los

derivados (en inglés *derivatives*) ha conocido un desarrollo tal que algunos participantes son totalmente incapaces de estimar su exposición a los riesgos, y conocer *a priori* las implicaciones de sus posiciones en el mercado. Nada permite asegurar que las nuevas regulaciones establecidas en Europa y en los Estados Unidos sean suficientes para limitar o evitar las turbulencias de las finanzas mundiales. De hecho, algunos eventos y escándalos, como el *krach* de 1987 y el de 1989, las quiebras de las redes de mutuales de ahorros norteamericanas, del agente de bolsa Drexel, Burnham & Lambert, involucrado en el negocio de los *junk bonds*, y, más recientemente, de la BCCI, nos recuerdan que las finanzas funcionan de modo cíclico, con una alternancia de períodos estables más o menos largos, y períodos de tormentas y crisis breves, pero graves.

Con este asunto terminamos el planteamiento del contexto internacional en el cual los países centroamericanos buscan integrarse. Este ámbito, lo hemos visto, se caracteriza por los elementos siguientes:

- un nuevo sistema de conflictos y alianzas, cooperación y coacción, en el cual participan estados, empresas transnacionales, grupos financieros internacionales, etc.;
- un desarrollo fuerte de relaciones comerciales bi y multilaterales, dentro del marco global que constituyen los acuerdos del GATT;

- una explosión de la esfera financiera, desconectada o no del mundo real.

Centroamérica dentro del contexto internacional

En camino hacia una integración económica regional

La integración económica de Centroamérica es una larga historia que inició formalmente en 1960, con la creación del Mercado Común Centroamericano. El objetivo principal de dicha unión era el de superar las desventajas inherentes a la pequeñez de los mercados locales mediante la integración. Durante una primera etapa de sustitución de importaciones, el MCCA conoció un verdadero desarrollo, al margen de un período de crecimiento global y estabilidad económica mundial. En los años setentas y ochentas, en período de crisis financiera y bajo las presiones tanto externas como internas, los arreglos que gobernaban el funcionamiento del MCCA se derrumbaron. Como lo destaca Sylvia Saborío, *“estos países conocen bien los peligros de tratar de ganar fuerzas combinando debilidades”*, consecuencia del hecho de que el MCCA nunca se había dotado de los mecanismos institucionales necesarios para garantizar su desarrollo y permanencia. Tampoco se había convertido en el mercado dominante para los países de la región, con una tasa de participación del comercio intrarregional del 20% a su nivel más alto, en 1970.

Entre los obstáculos que tuvo que enfrentar el proceso integracionista figuran las diferencias iniciales entre los países del istmo, las cuales se han acentuado con los años. Los conflictos armados, en El Salvador y Nicaragua, han tenido también un impacto negativo muy fuerte sobre el desarrollo comercial de estos países. Con los arreglos de paz han resurgido las ideas de integración, hasta el punto de que, en julio de 1991, los presidentes de América Central acordaron suprimir todos los obstáculos al comercio intrarregional, regresar a un arancel externo común para finales de 1994, y limitar sus aranceles a un máximo del 20 por ciento para prácticamente todas las importaciones extrarregionales. Es muy cierto que tal proceso se puede llevar a cabo si todos los países miembros están dispuestos a pagar el costo del proceso de liberalización comercial. Aparte de un cambio en las mentalidades, el proceso implica un ambiente más competitivo para los productos locales, supone desarrollar un sector viable de exportación, y requiere una gran disciplina de parte del aparato estatal.

En este proceso de liberalización, cierto grado de armonización e integración parece necesario para evitar distorsiones innecesarias en la asignación de recursos dentro de la región. La aprobación del TLC entre EE. UU. y México significa para la región la desaparición de su ventaja de ubicación para abastecer al mercado norteamericano, lo que podría implicar una redistribución de las inversiones en la

región a favor del socio privilegiado de los EE. UU., o sea México. En última instancia, si se considera como remota la posibilidad de un acceso rápido de Centroamérica al NAFTA, lo que reestablecería el nivel inicial de ventajas competitivas entre la región y México, entonces se podría obtener la extensión a Centroamérica de cualquier preferencia concedida por los EE. UU. a México, para proteger a los países del istmo de los perjuicios no intencionales derivados del ingreso de México al TLC con los Estados Unidos. Tal medida, que tendría un impacto insignificante en los Estados Unidos, constituiría para estos países un poderoso incentivo y una oportunidad para sostener el proceso de reforma económica que se han trazado.

Los acuerdos del GATT y sus implicaciones para Centroamérica

Las 550 páginas del acuerdo adoptado el 15 de diciembre por los 117 países participantes en la Ronda Uruguay contienen todos los elementos de las nuevas reglas de juego que gobernarán, a partir de 1995, el comercio mundial.

Las principales disposiciones del Acta Final son las siguientes:

- **Apertura de mercados:** constituye el plato fuerte del acuerdo. Los participantes se han comprometido a una rebaja del 37% en promedio de los aranceles sobre los productos agrícolas e industriales. Los

Estados Unidos y la Unión Europea han decidido una reducción mutua del 50 por ciento de sus aranceles.

- **Servicios:** es la primera vez en la historia del GATT que se incluyen los servicios en las negociaciones. Sólo algunos temas como banca, seguros y turismo, se encuentran cubiertos por el convenio, mientras otros quedan fuera de las negociaciones, como el transporte marítimo, los servicios financieros y el sector audio-visual.
- **Agricultura:** el objetivo era de “saneear” el comercio mundial de los productos agrícolas, dominado por los Estados Unidos y la Unión Europea, los cuales practican una guerra de subvenciones que prohíbe la participación de otros productores y exportadores, aún competitivos como Argentina. También se ha logrado obtener la apertura del mercado arrocero de Japón.
- **Textil:** las cuotas actuales dentro del AMF se mantienen por 10 años.
- **Antidumping:** el acuerdo establece una normativa más estricta y eficiente.
- **Derechos de propiedad intelectual:** el acuerdo incluye una serie de medidas destinadas a fortalecer la protección de los derechos de propiedad intelectual, y compromete a los gobiernos a establecer los procedimientos adecuados para garantizar el respeto de los derechos mencionados.

Aunque el acuerdo aparece como el resultado de una negociación global,

muchos países en desarrollo sostienen la idea que la Ronda ha sido manejada y controlada por los Estados Unidos y la Unión Europea, los cuales han buscado resolver sus conflictos y problemas bilaterales, sacrificando los intereses de los demás participantes. De hecho, los países en desarrollo son los que han hecho las principales contribuciones a favor de la conclusión de la Ronda de Negociaciones. Sin embargo, no son los que más se van a beneficiar del incremento en el comercio internacional, y consecuentemente, en el ingreso mundial, valorado según las estimaciones entre 200 y 300 miles de millones de dólares anuales durante la próxima década. De acuerdo con las estimaciones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, OCDE, África asumiría pérdidas de aproximadamente dos millones seiscientos mil dólares por año, e Indonesia de un millón novecientos mil dólares, mientras que la China aparece como uno de los principales ganadores, con un ingreso adicional provocado por los acuerdos del GATT de 37 miles de millones de dólares al año.

Otras críticas fuertes en contra del GATT están relacionadas con la protección del medio ambiente, y los derechos laborales y sociales. Ambos temas han sido dejados de lado en las negociaciones, y muchas naciones en desarrollo temen ahora que cláusulas sociales unilaterales puedan justificar acciones proteccionistas por parte de los países industrializados, mediante la forma de sanciones dirigidas

hacia la reducción o prohibición de exportaciones.

Todavía es muy difícil cuantificar las ganancias o pérdidas derivadas del GATT para Centroamérica. Sin embargo, se sabe que la repartición del "pastel" no será equitativa. Los países en desarrollo que gozan para la mayor parte de sus productos de exportación de aranceles preferenciales no tienen mucho que ganar con una reducción marginal de los aranceles, y mucho que perder con la liberalización, por ejemplo, del sector de los servicios, usualmente en manos del Estado. Por otra parte, la puesta en aplicación de una verdadera legislación de protección de los derechos de propiedad intelectual podría requerir, especialmente en Centroamérica, de unos ajustes muy fuertes. Lo que si se puede garantizar es que la entrada en vigor del tratado en 1995 implica de parte de todos los actores del Tercer Mundo un esfuerzo adicional para poder competir en un ambiente más libre, pero bajo el control de la recién nacida Organización Mundial del Comercio, OMC.

Una economía abierta hacia el mundo exterior

Este esfuerzo tiene que ser aún más fuerte cuando consideramos los índices de apertura de los países centroamericanos, estimados entre un 36% para Guatemala y un 67% para Costa Rica. El caso de Panamá, in-

fluenciado por la zona libre de Colón y las actividades del Canal, es típico de una plataforma comercial. Con un grado de dependencia tan alto, las economías centroamericanas no pueden escapar a las olas liberacionistas que sacuden el comercio internacional, y tienen entonces que prepararse lo mejor que puedan: diversificación de las exportaciones, simplificación de los trámites, mejoramiento de las infraestructuras, etc. No hay duda de que los beneficios que Centroamérica pueda obtener de su participación en un mercado mundial más libre dependerán de su propia capacidad para atraer nuevas inversiones y fomentar el crecimiento de las exportaciones. Mientras no se tomen las acciones y decisiones necesarias, las economías locales no lograrán aprovechar las oportunidades del mercado. Oportunidades que son realidades en las economías de los principales socios del istmo, con los cuales Centroamérica ha desarrollado una relación comercial estrecha y durable. Los Estados Unidos y Europa constituyen hoy las principales contrapartes comerciales del istmo, con el 43% y el 21.5% respectivamente de sus exportaciones realizadas hacia estos mercados, y una presencia de 42% y 11.4% en el rubro de las importaciones. A raíz del concepto de "hiper-especialización" que hemos introducido anteriormente, cuatro productos, a saber el café, el banano, el azúcar y el algodón, representan el 90% de las exportaciones de la región hacia Europa. A pesar del desarrollo de nuevas líneas de productos y de la diversifica-

ción de las exportaciones, los ingresos seguirán determinados por algún tiempo más, por los precios internacionales de estos productos básicos. Con el café contando por un 40% en promedio de los ingresos de exportación de Centroamérica, los movimientos de precios registrados en la Bolsa de Nueva York pueden tener un impacto desastroso sobre las economías centroamericanas, sobre todo cuando el precio por quintal no permite cubrir los costos de producción. Debemos tomar en consideración que la depresión de los años 1990-1993 ha tenido un costo social muy fuerte, por lo que es necesario recordar que el desarrollo económico es condición y motor del desarrollo social.

La Comunidad Europea ha destinado muchos recursos a la realización de programas de cooperación técnica en el campo del comercio exterior, fomentando la diversificación, el desarrollo de nuevos productos, el control de calidad, el acceso a mercados "gourmet" o "bio" para cultivos sin pesticidas ni abonos químicos, etc. Este empeño puede explicar que, a pesar de una ubicación geográfica desfavorable, Europa se haya convertido en el segundo socio comercial de Centroamérica, y pretenda en el futuro seguir aumentando los flujos de intercambio entre los dos bloques.

El futuro del istmo centroamericano

Frente al escenario internacional, el panorama financiero centroameri-

cano se observa falta de vigor, madurez y transparencia. El escándalo del Banco Anglo Costarricense, en Costa Rica, conlleva enormes interrogantes en cuanto al profesionalismo de la banca estatal, a su capacidad para apoyar y participar en el desarrollo económico y comercial de la región y las posibilidades de competir con instituciones financieras extranjeras, y eso ocurre en un país que muchos consideran como bastante adelantado en el campo comercial y financiero. La falta de claridad en las políticas monetarias elaboradas por los Bancos Centrales, con objetivos mal o no definidos, así como la ausencia de homogeneidad en las políticas económicas de cada país, debilitan la imagen que el área proyecta en el ámbito financiero. De hecho, cuando se habla de nuevos mercados financieros en América Latina, sólo se consideran México, Venezuela, Brasil, Argentina y Chile. Los países centroamericanos parecen totalmente ausentes del mercado financiero mundial, más que todo por la falta de circulación fuera de la región, de información acerca de los mercados locales. Sin embargo, existe un interés muy fuerte en Centroamérica por los temas relacionados con las finanzas, y los países del istmo han experimentado durante los últimos años un desarrollo verdadero, aunque variable, de las actividades bursátiles. Falta poco para concretar la integración regional de las bolsas nacionales de valores, lo que permitiría dar al mercado centroamericano más eficiencia y transparencia: eficiencia, porque al tener más

participantes, dispondría de un mayor volumen global de operaciones, lo que redundaría en una mayor liquidez y le permitiría ofrecer posibilidades de arbitrajes entre los diferentes valores y títulos negociados. Transparencia, por que no existirían entonces obstáculos a la transmisión en tiempo real, utilizando redes como Reuters o FutureSource, de la información que requiere cualquier inversionista en una base instantánea, regular y confiable antes de tomar una decisión de inversión.

Este punto, relativo a la calidad y la cantidad de información disponible acerca de los negocios y transacciones realizadas, es primordial. En nuestra época de alta tecnología, lo único que necesita un inversionista para trabajar es un teléfono, un fax y un buen sistema de información. En cuanto a la confianza, la emisión de eurobonos realizada hace un año por el Instituto Costarricense de Electricidad, ICE, constituye un índice positivo. Por fin, después de lograr una verdadera integración comercial, se podrá empezar a discutir acerca de una posible, sino necesaria, integración monetaria.

Sin embargo, los países centroamericanos no están listos todavía para entrar en esta segunda etapa de un amplio proceso de integración. Falta mucho para concretar la unión económica, teniendo bien claro que el camino será difícil y no exento de costos. Además, globalización no significa necesariamente crecimiento general y solidario de la economía mundial, y los países en vía de desarrollo aparecen a menudo como los perdedores de las

negociaciones multilaterales, esencialmente cuando se tiene una visión muy limitada de los fundamentos de las negociaciones. Como campo de aplicación directa de la Teoría de los Juegos, el arte de negociar se está convirtiendo en el arte de crear o generar utilidades mutuas. No tiene más sentido considerar que lo que gana uno, otro lo tiene que perder, aunque esta forma de pensar ha sido la espina dorsal de muchas negociaciones en el pasado. La Teoría de los Juegos, por medio del estudio y análisis de los conflictos y potenciales ganancias de la cooperación, trata de apoyar al proceso de toma de decisión en situaciones competitivas y ayuda a anticipar los resultados probables de encuentros entre compañías o potencias comerciales.

Al aplicar los conceptos de la Teoría de los Juegos a los procesos de negociaciones comerciales, se busca anticipar los movimientos y/o posiciones de la parte adversa y desarrollar interacciones estratégicas con un enfoque de ganancias compartidas, o sea de juego de suma positiva y no de juego de suma cero. Esto constituye tal vez la clave del éxito de los acuerdos del GATT, considerados como propicios para aumentar la riqueza y los intercambios mundiales.

Dentro de este esquema de juego, la tarea de los negociadores será entonces obtener una repartición justa y equitativa de la riqueza adicional que habrán contribuido a generar. De acuerdo con las directrices actuales de la ONU, y las preocupaciones de mu-

chos países desarrollados, Centroamérica puede perfectamente acercarse a una mesa de negociación con propuestas serias e interesantes: la protección y conservación de áreas biológicamente sensibles, la erradicación de la pobreza, la lucha contra el narcotráfico y los flujos migratorios ilegales, los procesos de paz, son algunos de los elementos que se encuentran en los temarios de las reuniones entre los gobernantes de las naciones más poderosas del mundo. Esto puede reflejar cierto grado de idealismo, pero en la búsqueda del bienestar general, no hay que olvidar que los hechos deben acompañar las buenas resoluciones. Oponerse a la deforestación y ser al mismo tiempo el principal consumidor mundial de pulpa de madera representa una contradicción interna flagrante. En la lucha contra el narcotráfico, mientras no se ofrezca a los campesinos colombianos medios de subsistencia alternos, tampoco se puede exigir de ellos que dejen de cultivar la coca. Es necesario e indispensable que los países "ricos" entiendan los problemas y las luchas de los países "pobres" para fomentar un desarrollo sostenible y equitativo, y que todos busquen conjuntamente una solución a los problemas que cada uno enfrenta por separado. Por no haber logrado participar en el desarrollo mundial a un ritmo similar al de los países del Norte, el Sur dispone hoy en día de un poder adquisitivo muy bajo, lo cual le impide comprar todo lo que necesita y ofrecen los países desarrollados e industrializados del Norte. La "inexis-

tencia" de este mercado, el hecho de no poder comprar por falta de recursos, se traduce para los proveedores no tanto en una fuerte reducción de ingresos sino más bien en un faltante de miles y miles de empleos, lo que se ha convertido en el elemento principal de la crisis social que atraviesan los Estados Unidos y Europa.

Al abandonar los antiguos esquemas, se deben enfrentar los problemas de una manera coherente y con una visión a largo plazo. En la preparación de una ronda de negociación, es requisito indispensable tratar de determinar lo que la contraparte busca obtener, o puede ofrecer, y cuales de nuestras fuerzas o destrezas pueden convertirse en elementos aptos a solucionar algunos problemas que conoce esta contraparte. De tal modo, lo que puede aparecer como exigencias se logra combinar con proposiciones, facilitando así la aprobación por ambas partes de un paquete de decisiones globalmente aceptables. Sólo así se puede esperar que las próximas rondas de negociación tengan un impacto notable y duradero a favor de un desarrollo justo, equitativo y global.

Bibliografía

Revistas

Forum de Comercio Internacional, CCI UNCTAD/GATT, No. 1-1994.

US Latin Trade, September 1993.

Panorama Internacional, 4 de octubre de 1993.

Sciences Humaines, No. 3, Nov.-Dec. 1993.

Sloan Management Review, MIT, Winter & Spring 1994.

Libros

Allais, Maurice. *L'Europe face à son avenir: Que faire?*

George, Susan. *L'effet Boomerang.*

Saborío, Sylvia & col. *Reto a la apertura: libre comercio en las Américas.*

Stoleru, Lionel. *L'ambition Internationale.*

Tugores Ques, Juan. *Economía Internacional e Integración Económica* Δ