

INFORME *INTEGRAR*

INSTITUTO DE INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES
UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PLATA
IIL-FCJS-UNLP

CALLE 10 N° 1074 – (1900) LA PLATA – REPÚBLICA ARGENTINA
TEL/FAX: 54-0221-421-3202
E-MAIL integra@netverk.com.ar
www.iil.org.ar

N° 75 – OCTUBRE DE 2012

SUMARIO

- EL SISTEMA ECONÓMICO INTERNACIONAL Y LOS AVATARES EN LA CONSTRUCCIÓN DE UN NUEVO MULTILATERALISMO
- PUBLICACIONES
- INFORMACIÓN INSTITUCIONAL

 **EL SISTEMA ECONÓMICO INTERNACIONAL Y LOS AVATARES EN LA CONSTRUCCIÓN DE UN NUEVO MULTILATERALISMO***

MARCELO HALPERÍN

MIEMBRO DEL IIL-UNLP

CONSULTOR DE ORGANISMOS INTERNACIONALES
Y DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Las relaciones económicas internacionales exhiben una tendencia similar a la observable en otros planos de las relaciones humanas: la progresiva fragmentación o atomización de negociaciones y compromisos. En última instancia es la manifestación del desmembramiento de un orden tanto material como simbólico que había venido suministrando sentido a las relaciones económicas internacionales. Su reflejo más notorio: la erosión de las disciplinas multilaterales representadas por las instituciones y normativas emergentes de la segunda posguerra o acuerdos de Bretton Woods, con especial referencia al Fondo Monetario Internacional (FMI) y a la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Dichas fragmentaciones o atomizaciones tienden a ser representadas como “faltas” o “pérdidas” que, si resultaran irreversibles, indicarían el agotamiento de una civilización y el ingreso a una etapa convulsiva signada por la mayor imprevisibilidad. Esta percepción induce a los analistas a imaginar distintas recomposiciones disciplinarias con vistas a la recuperación de un ordenamiento internacional para dotarlo de poder de policía o coacción (*enforcement*) y ya no de (mera) manipulación psicológica o “coerción” (1). Sin embargo, tales fantasías regenerativas no son verosímiles: la fragmentación o atomización se va incrementando día a día.

Es un proceso de erosión que viene de lejos. En tal sentido, si se analiza lo acontecido en el ámbito internacional a partir de la segunda posguerra tanto en materia de política monetaria, como a propósito de la sistematización de las disciplinas comerciales, pueden advertirse anticipaciones o señales de fragmentaciones o atomizaciones progresivas (2). Sólo que durante los últimos años estos cambios fueron agudizándose hasta el punto que han dado lugar a las dramatizaciones típicas de fin de ciclo.

*Este trabajo es el soporte de la ponencia presentada por el autor para el Simposio sobre Regionalismo Sudamericano (IIL-UNLP, 5 y 6 de noviembre de 2012).

La recomposición de un ordenamiento simbólico y normativo a escala mundial no parece posible. Pero el diagnóstico apocalíptico tampoco es fiable. Mi hipótesis es que **la fragmentación o atomización de negociaciones y compromisos no está desintegrando las relaciones económicas internacionales en el sentido de dejar a su paso tierra arrasada. En cambio, afloran nuevas condiciones para estabilizarlas, aunque bajo un paradigma distinto.**

Propongo explorar de manera constructiva el referido proceso de fragmentación o atomización de negociaciones y compromisos. Esto es, en lugar de mortificarnos con la presunta desintegración de las relaciones económicas internacionales, conviene afrontar el análisis de las nuevas condiciones bajo las cuales parece ir esbozándose un paradigma distinto que, como tal, estaría suministrando nuevas claves de estabilización o equilibrio para las condiciones de producción y reproducción de la vida económica y social.

En esta tarea pueden auxiliarnos los historiadores, antropólogos y arqueólogos, habituados a observar sus materiales con dos miradas superpuestas: lo que una mirada cataloga como fragmentos, restos o reliquias (éstas últimas, cuando están cargadas de valor simbólico) y atribuidas a una cultura residual, “la otra mirada” cataloga los mismos materiales como indicios, indicadores o expresiones sintomáticas de una cultura incipiente o sobreviniente. Aquí me detengo un instante para resaltar que se trata de dos miradas distintas pero susceptibles de ser aplicadas sobre los mismos materiales.

En el campo de las relaciones económicas internacionales, los tratados internacionales de última generación usualmente denominados “tratados de libre comercio” (TLC) (3) aparecen a los ojos del pronóstico apocalíptico como fragmentos o restos de una organización multilateral que estaría desmembrándose. Desde “la otra mirada” estoy percibiendo a través de los mismos y tan vilipendiados TLC la gestación de una cultura distinta. Es así que me atrevo a descubrir en la estructura de estas codificaciones los indicios, indicadores o expresiones sintomáticas de tal formación internacional incipiente o sobreviniente. Al respecto propongo reparar al menos en dos puntos: (a) el contenido sustancial de la normativa codificada que no es, precisamente, la consagración de un irrestricto acceso a los mercados; y (b) la modalidad institucional que acompaña a las regulaciones en toda su extensión, con el objeto de promover una gimnasia de negociación permanente.

A propósito del contenido sustancial de la normativa codificada, podemos advertir rápidamente que los TLC distan de consagrar el “libre comercio” (4). Sin embargo, el “libre comercio” y su impacto sobre las condiciones de competitividad sigue siendo el eje temático de los estudios preocupados por construir agregados estadísticos a partir de la comparación entre distintos tratados internacionales catalogados como “de libre comercio”. Así se minimiza o ignora la verdadera carne de su normativa, expuesta mediante la genérica expresión “*medidas disconformes*” (*non-conforming measures*).

Las “medidas disconformes” consisten en “medidas que no se ajustan” a las llamativas declaraciones de principios (esencialmente: trato de la nación más favorecida y trato nacional) ostentadas en los encabezamientos de distintos capítulos y secciones. Tales declaraciones de principios adornan los encabezamientos pero luego son pormenorizadamente minimizadas. Así las **“medidas disconformes” constituyen extensas y densas nóminas de actividades y regulaciones restrictivas que se reconocen recíprocamente los Estados Partes con el objeto de evadir la aplicación de aquellos mismos principios y fijar legítimamente reservas de mercado en materias tan variadas como el comercio de bienes, las inversiones, el comercio de servicios, las compras gubernamentales, el transporte y las telecomunicaciones.** Las múltiples observaciones incorporadas a las nóminas de requisitos específicos de origen tienen en muchos casos un efecto equivalente: consagrar reservas de mercado. Desde esta perspectiva, los mentados TLC constituyen ya no manifestaciones de libre comercio, sino transacciones destinadas a reglar la administración de sensibilidades recíprocas. De modo que por su propia estructura, los TLC atienden a la necesidad de estabilizar las condiciones de supervivencia empezando por encuadrar las relaciones bilaterales y a veces plurilaterales. En resumen, **a través de las “medidas disconformes” pares o grupos de países interesados en incrementar su interdependencia incorporan cláusulas destinadas a neutralizar los efectos indeseables de la economía global.**

En esos mismos marcos bilaterales y plurilaterales, la flaqueza institucional por carencia de órganos comunitarios y de tribunales jurisdiccionales muestra en el revés de la trama una llamativa convocatoria al ejercicio de negociaciones sistemáticas y permanentes con respecto a la materia negociada. **Esa exigencia insoslayable de consensuarlo todo, implica la puesta en práctica de una gimnasia de**

concertación a través de múltiples comisiones, comités, foros, grupos técnicos y ad-hoc. De modo que para estabilizar las condiciones de supervivencia en la economía global comienza a difundirse un paradigma que ya no desciende precisamente desde las altas cumbres de una supranacionalidad y supra-racionalidad estatutarias.

A la luz de las características indicadas en los TLC (administración de sensibilidades recíprocas a través de las medidas disconformes y otras modalidades de reserva de mercados; y establecimiento de mecanismos de negociación permanente) supongo que estaría gestándose una nueva formación internacional. Pero no es ésta la perspectiva dominante desde la literatura económica de raíz neoclásica, que suele abordar a los TLC para ensayar con ellos distintos tipos de ejercicios estadísticos destinados a evaluar los alcances de la creación o del desvío de comercio a partir de la liberalización comercial que presuntamente identifica a dichos ordenamientos (5). Las discrepancias con semejantes elaboraciones estadísticas –discrepancias hasta ahora excepcionales en la bibliografía-, obedecen a que por los rasgos de la economía global ya resulta poco fructífera la dicotomía introducida por Viner (1950) (6). Ocurre que como reflejo sintomático de las condiciones impuestas por la economía global, los TLC están muy lejos de anticipar una hipotética liberalización del comercio entre los países signatarios. Pero inclusive haciendo caso omiso de aquellas “medidas disconformes” y otras reservas de mercado contempladas, las interpretaciones que identifican al auge de los TLC con la mayor apertura de mercados (sea calificada dicha supuesta liberalización como creación o bien como desvío de comercio), de todos modos suelen adolecer de gruesos errores metodológicos. En tal sentido, los análisis comparativos casi nunca ponderan la exagerada desagregación de datos que debería surgir al considerar –como correspondería- los muy diversos tiempos y ritmos en las desgravaciones comprometidas. Tales diferencias en los tiempos y ritmos de desgravación configuran variaciones ostensibles en toda la extensión del nomenclador arancelario al fijar distinciones que casi nunca engloban bajo los mismos patrones de liberalización a ramas o sectores productivos enteros. A ello debe agregarse la medición del aprovechamiento de las concesiones, que a su vez parece no depender necesariamente de la magnitud de dichas concesiones (7). Tampoco es frecuente la medición del grado de distorsión introducido por las medidas no arancelarias toleradas por los propios Tratados con respecto a la misma materia que simultáneamente se somete al programa de desgravación. Y finalmente no suele proyectarse sobre la economía de cada uno de los países signatarios de determinados TLC, el impacto

producido por nuevos compromisos de acceso a mercados que pudieran contraerse frente a terceros países (típicamente mediante otros TLC).

En resumen, la frecuente degradación de los TLC como materia de análisis comparativo se manifiesta por la imputación de su ilusoria homogeneidad. En efecto, es escasa o nula la ponderación metodológica del tratamiento dispar asignado por los distintos Tratados a cuestiones cruciales en todos ellos: (a) “medidas disconformes” y otras modalidades de reservas de mercado bajo figuras tales como los requisitos específicos de origen; requisitos e incentivos de desempeño tolerados; y excepciones o exclusiones al programa de liberalización; (b) dispersión de tiempos y ritmos de desgravación en toda la extensión de la materia negociada; (c) nivel de aprovechamiento efectivo de las concesiones, que a su vez puede tener un efecto sobre las transacciones no necesariamente vinculado a la magnitud de las concesiones acordadas; y (d) el impacto ejercido sobre las transacciones bilaterales puestas bajo el amparo de un Tratado, por la progresiva extensión de concesiones similares y sustitutivas con las cuales cada uno de los países signatarios beneficia a terceros países a través de otros TLC.

Las presentaciones que, directa o indirectamente, pregonan una “caótica desintegración del sistema de comercio global” (8) están asociadas al tratamiento peyorativo del fenómeno representado por la acumulación desordenada de TLC, calificada como “*spaghetti bowl*” o “*noodle bowl*”. Las simplificaciones estadísticas aludidas más arriba, contribuyen a reforzar esta creencia sobre el desmoronamiento multilateral. Sin embargo, algunos autores han optado por asignarle a los TLC una propiedad regenerativa desde la perspectiva multilateral preexistente. Por ejemplo, Peter A. Petri utiliza la terminología usualmente aplicada en materia de comercio internacional de servicios, para indicar que a partir de los TLC estaría reconstruyéndose el sistema de comercio internacional “desde abajo” (*bottom up*). La conceptualización matricial representa un cambio cualitativo frente a la perspectiva de los analistas empeñados en la minimización sistemática de los TLC. Pero luego su hipótesis acerca del sentido atribuido a una progresiva convergencia de dichos instrumentos y la posible recomposición –por esa vía- del ordenamiento multilateral ahora erosionado, a mi juicio parece remitir al mismo error o vicio de interpretación de la doctrina que sigue reivindicando los engendros de Bretton Woods. Al respecto, aplicando la concepción de Richard E. Baldwin sobre el efecto “dominó” como consecuencia de la proliferación de los TLC, Petri advierte que la progresiva multiplicación de TLC suscritos por los mismos países va alterando la relación costo-

beneficio respecto de los compromisos multilaterales sobre la materia negociada en ellos, desde al menos dos perspectivas: el costo administrativo por la creciente superposición de compromisos iría en aumento y los beneficios comerciales asociados a la captura de los mercados en cambio recorrerían una curva descendente, **hasta el punto crítico en el que las curvas de caída de beneficios y aumento de costos se cruzarían, marcando en ese punto de intersección la conveniencia de tornar hacia un sistema de concesiones multilaterales** (9). Lo que a mi juicio se pasa por alto es que la erosión del multilateralismo y el consiguiente auge de las relaciones bilaterales tiene directa vinculación con los cambios estructurales en las condiciones de producción prevalecientes a escala mundial. El multilateralismo del futuro ya no será el mismo multilateralismo del pasado. Es decir que **aún aceptando la prevalencia de los beneficios sobre los costos a medida que convergen los TLC respecto de la misma materia negociada y para un número creciente de países involucrados en ellos, de todos modos las características del eventual retorno a un sistema multilateral debería reflejar los cambios en las condiciones de producción que fueron, precisamente, la causa del desmembramiento del régimen multilateral conocido**. Una vez más debería considerarse la sustancia de los TLC como expresión o respuesta de los Estados nacionales frente al desafío de la economía global. Por ejemplo: una cosa es imaginar la convergencia de concesiones arancelarias y otra cosa (más difícil pero también más realista), es imaginar la convergencia de “medidas disconformes”.

Está en curso la tendencia o proclividad a una convergencia de los TLC. La convergencia se insinúa por vía de las articulaciones que proporcionan reglas de acumulación ampliada en la calificación de origen, o bien por la confluencia de distintos TLC en el curso de la negociación de nuevos ordenamientos que total o parcialmente concurren a la unificación o al menos a la compatibilización de compromisos preexistentes entre pares o grupos de países (10). Sin embargo, el modelo compromisorio no varía: se trata de seguir administrando las sensibilidades y de fijar redes de negociación permanentes (aunque vaya modificándose la escala en cuanto al número creciente de países involucrados). Es decir: **la convergencia no augura de por sí una mayor ni una más profunda liberalización comercial que la pactada de a pares de países. En cambio amplía el marco geopolítico de garantías para las “medidas disconformes” y reservas de mercado afines**. De manera que la reconfiguración de un ordenamiento multilateral tendrá rasgos que no necesariamente serán los mismos que aquéllos pergeñados en Bretton Woods ni

renovados en la Ronda Uruguay del GATT (1986-1994) cuando se fundó la Organización Mundial del Comercio. Tales diferencias tienen ostensible relación con la función que deben asumir –al calor de la economía global- los Estados nacionales. En la medida que siga recayendo sobre los Estados nacionales el peso de neutralizar los efectos indeseables de la economía global sobre sus propias poblaciones, cabe suponer que el sistema económico internacional mantendrá sus rasgos como un ágora donde proliferan las prácticas del regateo. Mientras tanto deberán permanecer aletargadas las musas inspiradoras de la épica supranacional y supra-racional.

Acudo a las palabras “supranacionalidad” y “supra-racionalidad” para evocar el deseo napoleónico de concentrar la más enérgica fuente posible de poder y racionalidad. Esta especie de obsesión histórica por alcanzar –también dentro de la política económica internacional- una “razón objetiva” parece vincularse al auge o quizás a la temprana declinación de distintas civilizaciones. Revisando el antecedente más cercano, la segunda posguerra en el siglo XX fue un campo propicio para descubrir las consecuencias del estallido de ese tipo de paradigma, como lo atestigua el desgarramiento intelectual expuesto por la Escuela de Frankfurt, al poner al desnudo lo poco que había quedado en pie después de la conflagración: una esquilmada “razón instrumental” (11).

Bajo el imperio devaluado de dicha “razón instrumental” pueden entenderse los resquebrajamientos de fin de siglo aludidos más arriba, con respecto a las políticas monetarias y comerciales. Sin embargo, **todavía queda en pie un novedoso hallazgo de la intelectualidad que adornó la segunda mitad del mismo siglo XX. Se trata de imputar una capacidad de homeostasis o auto-corrección a los ordenamientos instituidos, creencia quizás inspirada en la cibernética y sus cualidades vinculadas a la búsqueda de realimentaciones virtuosas.** Semejante adjudicación de racionalidad a la economía global llegó al punto de justificar la despreocupación por las transgresiones de política económica (los Estados nacionales empeñados en el dispendio de recursos para sostener a poblaciones y tecnologías desplazadas) y por las transgresiones corporativas (depredación de mercados a través de prácticas empresariales de acaparamiento, manipulación y colusión, incluyendo la multiplicación y diversificación de operaciones con títulos valores). De modo que las transgresiones no fueron objeto de una ponderación multilateral. Entretanto y dado que las sensibilidades en la economía global están a flor de piel, las medidas y prácticas predatorias, restrictivas y discriminatorias comenzaron a ser materia de

regulaciones bilaterales y a lo sumo plurilaterales. Es decir que las acciones multilateralmente no punibles (por la imposibilidad de prescindir de ellas), han pasado a ser materia de **regulación acordada** sobre la base del reconocimiento recíproco de las sensibilidades afectadas en cada caso. Sin embargo se sigue dando por sentado el predominio de un sistema –en última instancia, el mismo que había sido erigido en Bretton Woods- fundado en aquella solidaridad objetiva y por lo tanto presumiblemente idóneo como mecanismo disuasivo. Esta es la convicción inspiradora de: (i) la preservación de anchos márgenes de discrecionalidad para los flujos internacionales de bienes, servicios y capitales entre corporaciones privadas; y (ii) las reformas introducidas por la Ronda Uruguay al Sistema de Solución de Diferencias del GATT y el encuadramiento del régimen dentro de la entonces flamante OMC. Se supuso –y aún se supone- con respecto a los flujos internacionales, una particular benignidad asociada a la circulación irrestricta de mercancías, prestaciones, activos físicos y financieros; y que sólo con un régimen de coerción progresiva puede impedirse a los Estados Miembros de la OMC la evasión y elusión de sus compromisos recíprocos (12).

La Ronda Doha (abierta en 2001) quizás encuentre su principal obstáculo en la dificultad para asumir las implicaciones de aquel axioma sistémico posiblemente inspirado en la cibernética. La magnitud del problema puede advertirse catalogando falencias, omisiones e insuficiencias en las disciplinas multilaterales. Propongo a continuación reparar brevemente sobre algunas de ellas.

- A. Impedimentos para neutralizar maniobras públicas o privadas dirigidas a la manipulación del comercio y los mercados internacionales, debido al ancho margen concedido al comercio intra-firma y a los precios de transferencia; y a la falta de regulaciones multilaterales para contrarrestar los abusos de posiciones dominantes (13);
- B. Imposibilidad de afrontar conflictos de intereses planteados con motivo de la imposición de normas técnicas justificadas por objetivos en materias de inocuidad, calidad, seguridad y protección del medio ambiente, cuando las exigencias vigentes en los mercados superan los estándares convencionales (14); y
- C. Carencia de instrumentos que permitan ponderar el impacto de las fluctuaciones monetarias y cambiarias respecto de las corrientes comerciales (15).

Quizás podría progresarse en la comprensión del proceso erosivo que padece la OMC si muchos analistas advirtieran que los tres problemas indicados más arriba no pueden, por su propia naturaleza, ser presentados como desafíos a encarar dentro del orden multilateral tal como se encuentra prefigurado en esta fase del capitalismo tardío u economía global. Y que precisamente la imposibilidad de resolver dichos problemas con alcance multilateral es lo que da lugar al auge de previsiones en los TLC, ya sea mediante regulaciones o bien, subsidiariamente, suministrando vías y procedimientos institucionales destinados a fijar los ámbitos y condiciones para negociar y concertar medidas preventivas, reparadoras o compensatorias en un marco de reciprocidad.

En síntesis, pretendo advertir que la economía global encuentra límites infranqueables en la necesidad de supervivencia de poblaciones y tecnologías (en última instancia, siempre poblaciones) desplazadas en virtud de la evolución de esta economía global librada a su propio impulso. Son los Estados nacionales los que, para subsistir como tales, deben adquirir una capacidad transaccional que les permita negociar entre sí – en razón de los intereses contrapuestos- para reducir consecuencias tan indeseables como inevitables y hacerse cargo, cada uno hasta donde pueda, de los residentes y sus quehaceres a medida que van siendo desplazados. En esta búsqueda de poco valen los artificios normativos e institucionales a escala multilateral, porque simulan un foco de poder y racionalidad que ya se ha diluido. Pero abandonar tales artificios resulta traumático ante la persistencia y en muchos casos la agudización de desigualdades económicas y sociales y, en consonancia, la vigencia residual de una concepción del mundo que reniega del pensamiento dialéctico aplicado a las relaciones sociales y económicas.

Dicho de otra forma: todavía prevalece una **concepción del mundo que desprecia los procesos de transformación que se generan a través de las relaciones humanas (sociales y económicas) en tanto formas de reconocimiento recíproco de las diferencias** (16). El foco de la resistencia consiste en un reduccionismo que afirma la posibilidad de sortear este problema de forjar reconocimientos y compromisos a partir de las ostensibles desigualdades. Si tal posibilidad existiera, dispondríamos de un amparo incondicional provisto por las concentraciones políticas de poder y racionalidad, asociando indisolublemente ambos conceptos en un círculo de realimentación virtuosa: el poder tendería a racionalizarse y la racionalidad tendería a concentrar poder. Pero en el marco de las relaciones económicas internacionales la fragmentación se manifiesta inequívocamente a través del progresivo

desmoronamiento de los órdenes o estatutos que remedan aquella conjunción de poder y racionalidad, incluyendo tanto a las organizaciones de integración económica como a los organismos y foros multilaterales. Sin embargo, en los claustros de muchos países periféricos los académicos siguen abrazándose a cáscaras institucionales ya vaciadas, como es el caso de las siglas que identifican a distintas organizaciones de integración económica subregional.

Entretanto, **por necesidad y no por elección o virtud, los Estados nacionales -y a través de ellos las corporaciones empresariales- plantados en una economía global deben valerse de ordenamientos acotados que permiten encauzar las relaciones económicas a partir del problemático pero inevitable reconocimiento recíproco de las diferencias.** Esta es la función de los TLC.

Para los Estados de países en desarrollo, que por su tradición colonial cuentan con burocracias habituadas a escudarse bajo las disciplinas multilaterales (aunque no les traiga beneficios concretos), negociar un TLC plantea dos desafíos sucesivos. El desafío inicial –que debe afrontarse para poder sentar las delegaciones a las mesas de negociación- consiste en arribar a un orden de prioridades, lo que supone contar con dos tipos de apoyo: el sustento político dentro del propio país; y la preparación y soporte técnico que permita diseñar las “medidas disconformes” y luego articularlas en el sentido de asegurar la consistencia de las prioridades preestablecidas para las materias reguladas en toda la extensión de cada Tratado. Luego asoma un segundo desafío, tanto en el proceso de negociación destinado a formalizar un TLC como también durante toda su vigencia, incluyendo las instancias de renegociación. Este segundo desafío consiste en la adquisición de destrezas, que como hemos anticipado, están vinculadas al desarrollo del pensamiento dialéctico: destrezas para el reconocimiento recíproco de las diferencias y consiguiente individualización de los términos de la desigualdad (17). Ocurre que las propias prioridades pueden ser cuestionadas, ya no sólo por la prepotencia o por los artilugios de un embaucamiento, sino porque en el intercambio de prestaciones y de pretensiones es posible descubrir que esas prioridades pierden justificación, que deben ser matizadas o modificadas en el propio interés del país representado por la misma delegación que las ha expuesto al abrir las negociaciones. Y tratándose de países en desarrollo, este tipo de (desagradable) descubrimiento difícilmente pueda ser procesado sin escándalos, dado los conflictivos entrecruzamientos de intereses atribuibles a la dualidad de las estructuras productivas y comerciales internas (18).

Con lo expuesto quiero sugerir **cuáles son los principales problemas de política económica que aquejan a los países en desarrollo en esta fase de la economía global: identificar sus propias prioridades frente a las de otros países con los cuales deben articular jurídicamente su interdependencia; y luego poder revisar esas mismas prioridades durante la negociación, la implementación y la renegociación de los compromisos.** Tales problemas pueden llegar a ser críticos cuando las contrapartes son países centrales o –al menos- de mayor desarrollo relativo, esto es, países formadores de precios o con mayor participación o incidencia significativa en los distintos mercados en juego. Y aquí me detengo a preguntar: **¿se conocen acciones de cooperación técnica, programadas o ejecutadas por organismos internacionales, con el objeto de asistir a países en desarrollo para perfeccionar sus destrezas aplicadas a la identificación y revisión de prioridades con motivo de la negociación, implementación o renegociación de TLC? Y si no se conocen, cabe una segunda pregunta: ¿las élites de los países en desarrollo que cargan con dichos problemas pendientes, han adquirido alguna conciencia sobre la envergadura de estos problemas?**

REFERENCIAS

(1) Vuelvo una y otra vez a ese pie de página que hace años descubrí en uno de los trabajos más creativos de E. Durkheim: *“...Porque hemos hecho de la coerción el SIGNO EXTERIOR en el que pueden reconocerse más fácilmente los hechos sociales y distinguirse de los hechos de la psicología individual, se ha creído que, para nosotros, la coerción física era lo esencial de la vida social. En realidad, jamás hemos visto en ello más que la expresión material y aparente de un hecho interior y profundo que, él sí es absolutamente ideal: es la AUTORIDAD MORAL. El problema sociológico –si se puede decir que hay un problema sociológico- consiste en buscar, a través de las diferentes formas de coerción exterior, los diferentes tipos de autoridad moral que les corresponden, y descubrir las causas que han determinado a éstos últimos”* (“Las formas elementales de la vida religiosa”, versión del francés de Iris Josefina Ludmer, ed. Schapire, Buenos Aires 1968, página 246 en nota). En pleno auge del funcionalismo, Talcott Parsons alude a las observaciones de Piaget al elemento de compulsión que introduce Durkheim como fundamento de la cohesión social y al hacerlo pone de relieve la necesidad de valorar teóricamente la propuesta de Durkheim porque sostiene que dicho elemento de compulsión es el que caracteriza la dimensión estrictamente normativa de la acción social (Parsons, Talcott: “La estructura de la acción social” traducido por J.J. Caballero y J. Castillo Castillo, ed. Guadarrama, S.A. Madrid 1968, páginas 478 y 479, en nota).

(2) Sugiero examinar los cambios ocurridos desde que las paridades “oro” fijadas por el FMI se fueron convirtiendo en referencias hipotéticas (1971, 1973). Revisé la cuestión en “Spaghetti bowl o el multilateralismo en cuestión”, Informe Integrar número 67, Instituto de Integración Latinoamericana de la Universidad Nacional de la Plata, junio de 2011. Con respecto a las modificaciones introducidas por la Ronda Uruguay del GATT y la creación de la Organización Mundial del Comercio, abordé dichas transformaciones en “América Latina en un tiempo de transfiguración de los Estados nacionales, los tratados de libre comercio y el orden multilateral”, Aportes para la Integración Latinoamericana, año XIV número 18, junio de 2008. En otros documentos elaborados con posterioridad he intentado sistematizar una cuantiosa literatura que contribuye a delinear el estado de situación característico de la economía global. En tal sentido, anoté que **la economía global está yendo en la dirección contraria a los supuestos tradicionales que nutrieron las concepciones acerca de la competitividad. Así, la segmentación de los mercados no sólo es compatible con la economía global, sino que constituye uno de sus rasgos esenciales.** El sistema de acumulación productiva y reproductiva tiene un soporte tecnológico que a la vez explica el funcionamiento y las tensiones sociales de dicho sistema. Es un proceso histórico que se realimenta sobre la base de la segmentación dinámica (ciclos de procesos, productos y servicios) y estática (diferenciación de procesos, productos y servicios). De modo que las actividades productivas, y luego los productos y servicios tienden a diferenciarse según estándares de diseño, calidad, seguridad, inocuidad y afinidad a pautas de protección ambiental. Todos estos estándares van modificándose permanentemente. Las estrategias de comercialización se desarrollan incentivando ciclos y diferenciaciones, pero **la explicación de dicho proceso histórico de segmentación excede como tal a la teoría del marketing, remitiendo en cambio a las condiciones de producción prevalecientes para esta fase del sistema económico internacional.** Simultáneamente, las negociaciones comerciales internacionales no pueden sino reproducir estrategias con el mismo rasgo de diversificación, tanto en la atomización de los acuerdos o “asociaciones” entre países como en la atomización de las preferencias negociadas (incluyendo los requisitos específicos para calificar el origen). Resultan así regímenes de administración (y ya no liberalización) del comercio, atendiendo a la responsabilidad indelegable que asumen los Estados nacionales para intentar proteger a sus poblaciones frente a los desplazamientos producidos por el impacto de los ciclos y las diferenciaciones aludidas. Los actuales TLC pasan a ser entonces minuciosos códigos de administración del comercio. En tales condiciones, el concepto de competitividad aplicado por los analistas a la creación y el desvío del comercio internacional se vuelve una noción prácticamente inasible o irreal (véase, del autor: “Organizaciones de integración económica en América Latina y el Caribe: textos versus contextos”, en Revista Aportes para la Integración Latinoamericana, año XVII número 24, junio 2011).

(3) Dentro de los Tratados de Libre Comercio (TLC) o en su versión inglesa “Free Trade Agreements” (FTA) suele incluirse un capítulo relativo a promoción y protección de inversiones. Dichos compromisos relativos a inversiones, sin embargo, pueden preceder al TLC, configurando Tratados que en su versión inglesa suelen denominarse “Bilateral Investment Treaties” (BIT). Por otro lado, al acordar con países en desarrollo la UNIÓN EUROPEA impuso la característica de sumar al cuerpo de concesiones y regulaciones comerciales una parte relativa a los compromisos de cooperación y otra sobre coordinación política. De tal forma, los textos agregados pasan a englobarse bajo el nombre “Tratado de Asociación”, o bien “Tratado de Asociación Económica” o bien “Tratado de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación”. En versión inglesa también se ha utilizado como equivalente la expresión “Economic Partnership Agreement” (EPA).

(4) En primer término, rige nominalmente la exigencia del GATT sobre los mínimos alcances del libre comercio requerido para legitimar multilateralmente a las zonas de libre comercio (programar la *“eliminación de derechos de aduana y demás reglamentaciones comerciales restrictivas (...) con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios...”* conforme GATT artículo XXIV párrafo 8 inciso b). Pero difícilmente la referida cláusula pueda representar una exigencia significativa en el punto de partida de cualquier zona de libre comercio. Así cabe suponerlo, debido a que las corrientes comerciales preexistentes a la suscripción de los acuerdos ya reflejan el interés de los países involucrados, de modo que con sólo consagrar el acceso a los mercados para lo esencial de dicho intercambio, el requisito queda satisfecho. Por lo demás, estos márgenes mínimos y obligatorios de apertura comercial (para el comercio de servicios la calificación en GATS es *“...cobertura sectorial sustancial”* según el artículo V), nunca fueron objeto de precisiones inequívocas. Por ejemplo, con respecto al comercio de bienes, ¿qué significa literalmente *“lo esencial”* del comercio? Pasando por alto que se carece de un número límite o mínimo, si lo hubiera podría aludirse con ese número a los valores o precios de las mercaderías concesionadas, o bien al número de posiciones arancelarias abarcadas por dichas concesiones. Por otro lado, ¿qué período base deberá computarse? ¿Y habrán de ser consideradas sólo las importaciones de cada Parte respecto de los bienes y servicios originarios de la otra Parte, o también habrá que sumar las exportaciones a la otra Parte? Esta última duda emergió en los negociadores latinoamericanos cuando parecían avanzar las tratativas para formalizar el ALCA. La duda tenía un sentido práctico, pues cuando se trata de celebrar un Tratado entre países cuyo comercio recíproco está signado por la asimetría intersectorial (los países de menor desarrollo relativo exportan a los de mayor desarrollo relativo materias primas e insumos e importan bienes finales), a los primeros les conviene calcular la “esencialidad” como suma de importaciones y exportaciones, pues en tal caso disponen de mayores márgenes para negociar exclusiones, excepciones o reservas de mercado. En el marco de la Ronda Doha, la dilucidación de *“lo esencial de los intercambios comerciales”* constituye uno de los temas llamados “sistémicos”. En un informe

del 21 de abril de 2011, el Presidente del Grupo de Negociación sobre las Normas (TN/RL/W/253) observó que persistían las diferencias conceptuales acerca de los criterios para medir dicha esencialidad. Según el informe, alrededor de un tercio de las propuestas presentadas apuntó al establecimiento de un punto de referencia mínimo para “lo esencial de los intercambios comerciales” sobre la base del comercio bilateral, de las líneas arancelarias, de ambos o de un promedio combinado de ambos.

(5) Sin embargo, resulta por lo menos curiosa la fruición de los analistas por explorar en los TLCs las claves de una creación o desvío de comercio. En este plano se libran batallas metodológicas alrededor de interpretaciones (casi siempre esquemáticas) sobre el impacto de los TLC, las cuales han merecido un instructivo relevamiento por Emanuel Ornelas en su documento “Preferential Trade Agreements and the Labour Market” (International Labour Office, Employment Working Paper number 117, 2012, especialmente en el apartado III “Preferential Trade Agreements”).

(6) Observando las características de los acuerdos comerciales y sobre inversión entre países de Asia Oriental, se ha señalado la irrelevancia del enfoque tradicional de Viner sobre la creación y desvío de comercio. En tal sentido, véase: Chia, Siow Yue: “Regional Trade Policy Cooperation and Architecture in East Asia”, ADBI Working Paper Series, number 191, February 2010, Asian Development Bank Institute.

(7) En el documento antes citado, S.Y. Chia cuestiona las simplificaciones estadísticas tejidas a partir de las concesiones arancelarias pactadas en los TLCs, señalando que no suelen considerarse aspectos tales como las excepciones o exclusiones reconocidas en dichos Acuerdos; las implicaciones que deberían atribuirse a las corrientes del comercio de servicios; y la relativa incidencia de la magnitud de las concesiones comerciales respecto del acceso a los mercados para las mercancías negociadas. Las falencias metodológicas también son advertidas por Emanuel Ornelas (véase el documento indicado más arriba) quien se sorprende por la escasa atención prestada por los analistas a los programas de liberalización gradual que contemplan los Acuerdos (obra citada, página 23). Este mismo autor menciona que en su búsqueda sólo pudo encontrar, entre los estudios dedicados a evaluar el impacto de los TLC, un solo trabajo (Grossman y Helpman, 1995) en el que se reconocía relevancia teórica al análisis de las excepciones o sectores excluidos de los programas de liberalización.

(8) *“The visual image of the spaghetti bowl –or noodle bowl, as it is often called in the East Asian context- implicitly suggest the chaotic disintegration of the global trading system”* (Petri, Peter A: “Multitrack Integration in East Asian Trade: Noodle Bowl or Matrix?”, AsiaPacific Issues, Analysis from the East-West Center number 86, October 2008 page 2.

(9) Petri, Peter A., obra citada, páginas 3 y 4.

(10) Puede hallarse un catálogo de las disposiciones relativas a la acumulación ampliada de calificación de origen en acuerdos de libre comercio celebrados por países latinoamericanos, en Alí M.L., Miranda J.I. y Ramírez L.M.: “Cláusulas sobre acumulación ampliada en la calificación de origen. Análisis y propuestas”, publicado por la Revista Aportes para la Integración Latinoamericana año 17 número 25, 2011. Con respecto al proceso de ampliación progresiva de TLC, un ejemplo digno de la mayor atención es el polo de atracción que se está gestando alrededor de las tratativas para formalizar un Acuerdo Trans-Pacífico (Trans-Pacific Partnership, TPP), que para septiembre de 2012 había completado catorce rondas de negociación entre –hasta entonces- nueve países (Australia, Brunei Darussalam, Chile, Estados Unidos de América, Malasia, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam), a los que iban a sumarse prontamente Canadá y México. Estos movimientos reciben un gran impulso desde el Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC).

(11) *“(…) en la concepción subjetivista, en la cual RAZÓN se utiliza más bien para designar una cosa o un pensamiento y no un acto, ella se refiere exclusivamente a la relación que tal objeto o concepto guarda con un fin, y no el propio objeto o concepto. Esto significa que la cosa o el pensamiento sirve para alguna otra cosa (...) Si la concepción subjetivista es fundada y válida, entonces el pensar no sirve para determinar si algún objetivo es de por sí deseable (...) El pensar debe medirse con algo que no es pensar”* (Horkheimer, M.: “Crítica de la razón instrumental”, versión castellana de H.A. Murena y D.J. Vogelmann, ed. Sur, Buenos Aires 1969 páginas 17, 19 y 61).

(12) Las iniciativas y compromisos internacionales para combatir los paraísos fiscales y el lavado de dinero distan aún de articularse con las discusiones multilaterales alrededor de las disciplinas comerciales. Y en materia de solución de controversias, la visión optimista sobre las presuntas virtudes del cambio introducido en la Ronda Uruguay tuvo un tropiezo significativo cuando la jurisprudencia debió reconocer el problema padecido por países en desarrollo agraviados ante el incumplimiento de fallos por países desarrollados. Todavía no se ha reparado suficientemente en esta simple constatación jurisprudencial: las retaliaciones pueden tener efectos claramente contraproducentes y empeorar aún más la situación de un país en desarrollo que como último recurso decide recurrir a dichas retaliaciones contra un país desarrollado con el que mantiene una interdependencia comercial significativa. Ello ha surgido palmariamente de un reclamo de Brasil ante Estados Unidos de América por el incumplimiento de este último país al pronunciamiento de los árbitros en materia de subsidios al algodón (véase WT/DS267/ARB/1, numerales 5.88 y 5.126, entre otros).

(13) Muchas corporaciones transnacionales están en condiciones de acaparar o manipular mercados valiéndose de las operaciones comerciales entre sus distintos asientos geográficos imputando precios (“de transferencia”) que pueden responder a facturaciones irreales. Pero el volumen del comercio intra-firma dentro del total de las transacciones internacionales es de tal envergadura, que la metodología establecida por el Acuerdo sobre valoración aduanera (“Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994”) resulta tan imprecisa que difícilmente permite sostener un control aduanero efectivo por los países en desarrollo. Y en general, las prácticas predatorias públicas y privadas que habían proliferado antes de la Ronda Uruguay, merecieron apenas una sanción retórica con la cláusula contenida en el Acuerdo sobre Salvaguardias, al indicarse que *“los Miembros no alentarán ni apoyarán la adopción o el mantenimiento, por empresas públicas o privadas, de medidas no gubernamentales equivalentes (...)”* a las *“limitaciones voluntarias de las exportaciones, acuerdos de comercialización ordenada u otras medidas similares respecto de las exportaciones o las importaciones”* (artículo 11). La aspiración de iniciar dentro de la Ronda Doha negociaciones acerca de la interacción entre comercio y políticas de competencia todavía no ha podido ser concretada.

(14) Un indicador normativo sobre el deterioro del orden multilateral es el de la creciente inutilidad de las disciplinas en materia de medidas sanitarias y fitosanitarias y de obstáculos técnicos al comercio frente a las mayores exigencias sobre inocuidad alimentaria y solicitud de certificaciones técnicas a las que se atienen corporaciones privadas residentes en países desarrollados cuando importan o compran productos de distinta especie.

Si bien el artículo 13 del “Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias” atribuye a los Estados Miembros plena responsabilidad para la observancia de todas las obligaciones estipuladas en el mismo, difícilmente podría suponerse la procedencia de reclamaciones frente a decisiones enteramente privadas (y por lo tanto encuadradas dentro de la libertad de comercio) por las cuales determinadas empresas fijan requisitos de inocuidad y calidad que exceden los criterios objetivos de legitimidad negociados multilateralmente. De esa manera las empresas radicadas en países desarrollados prefieren importar o adquirir en el mercado interno mercaderías dotadas de certificaciones que van más allá de los límites mínimos de tolerancia convenidos multilateralmente (*OMC plus*). En tal sentido, es cierto que los requerimientos de importadores o compradores radicados en países desarrollados pueden ser interpretados muchas veces como un exceso de celo para la protección de la vida, la salud o la seguridad de los consumidores, al exigir certificaciones sobreabundantes como condición para adquirir determinados productos. Pero si al hacerlo no vulneran el principio de trato nacional y por ende solicitan los mismos estándares a proveedores locales y a extranjeros, ¿a qué título deberían responder por ello los Estados Miembros de la OMC donde esas empresas estén radicadas? (véase, del autor: “Fantasías y realidades sobre el liberalismo, el proteccionismo, las disciplinas multilaterales y los acuerdos de libre comercio”, publicado en Guía Práctica de Comercio

Exterior Anticipos del Nomenclador Arancelario Aduanero, número 181 del 17 de enero de 2011, ed. Tarifar Buenos Aires).

(15) En estas circunstancias pareció una curiosidad el documento presentado por Brasil al Grupo de Trabajo sobre Comercio, Deuda y Finanzas el 20 de septiembre de 2011 (WT/WFTDF/W/56), sugiriendo la realización de un taller para examinar (nada menos que) los remedios comerciales disponibles en el sistema multilateral, con el objeto de compensar o corregir fluctuaciones monetarias que puedan perjudicar los compromisos adquiridos por los Miembros.

(16) Después de la parafernalia de instituciones, ordenamientos y organizaciones internacionales que poblaron el siglo XX con sus variados discursos regulatorios, es comprensible la dificultad para entender que ingresamos a una fase histórica en la cual para subsistir ya no basta con remitirse a las reglas arcaicas que han sido construidas sin la participación de los actores sobre los que recae el peso de lo instituido. Los Estados nacionales entre sí, las corporaciones privadas entre sí, pero también los Estados nacionales interactuando con las corporaciones privadas, para sobrevivir deben afrontar un camino inverso, en el sentido que lo instituido en realidad ha de resultar esencialmente de una coexistencia reglada en el curso de esa misma interacción. ¿Rémora o anticipo? Parecería que ambas cosas a la vez. Y me permito una digresión, con el objeto de advertir el proceso convulsivo que se desata con el redescubrimiento de la potencialidad transformadora de las relaciones humanas desarrollando su propio juego. En tal sentido, propongo repasar dos momentos en la producción del arte pictórico, separados uno de otro por trescientos años. En 1656 Diego de Velázquez pintó “Las Meninas o la Familia de Felipe IV” (exhibida en el Museo del Prado). En 1957, Pablo Picasso, con 76 años de edad, padeció una especie de obsesión que lo impulsó a producir de manera febril y en corto tiempo una serie de cincuenta y ocho lienzos directamente inspirados en aquella obra de Velázquez pero reformulada dentro de su propio estilo (serie que se presenta en el Museo Picasso de Barcelona). No se conocen los motivos de la efervescencia, esto es, cuál fue el estímulo para tan afanosa búsqueda emprendida por el maestro malagueño al querer reproducir, con las armas expresivas de la vanguardia modernista de posguerra, el mensaje de quien lo había maravillado desde su juventud. Sin embargo hay algunos indicios. A Velázquez y en especial a sus Meninas se atribuye la transmisión de un mensaje típicamente renacentista, sobre la base del uso del espejo, que Pacheco (suegro y maestro del pintor) le habría recomendado siguiendo las orientaciones de Leonardo Da Vinci (“el espejo mágico que devora los siglos”, en los términos de Carl Justi; véase de dicho autor “Velázquez y su siglo”, Madrid, ed. Istmo, 1999). En el juego de espejos, tal como está planteado por “Las Meninas” participa el mismo pintor, quien observa y se observa en actitud creativa, dispuesto a devolverle a la realidad su propia imagen pero ahora enriquecida, interpretada, dotada de sentido. Es así que la imagen proyectada en el

espejo (que es el cuadro) e incluyendo al artista, los modifica sustancialmente: han dejado de ser lo que eran antes de ser intervenidos como material de trabajo estético. El cuadro adquiere la condición de superficie de registro porque inscribe o, para traducirlo normativamente, instituye a los personajes como tales. El espectador de la obra es tentado a suponer que antes de la intervención de Velázquez, tanto el pintor como sus personajes no habrían sido sino gestos, proyectos, intenciones a la espera de ser plasmadas. Y para mayor perturbación, en ese listado de criaturas creadas o recreadas y que se conocen o reconocen a través del espejo figuran (periféricamente) Felipe IV y Mariana de Austria. La misma y desconcertante sensación de la existencia “reflejada” puede recaer sobre la propia entidad del espectador. De modo que posiblemente, puesto en el papel de espectador, Picasso se habría preguntado: ¿cómo puede ser que estemos atrapados en una modernidad incapaz de volver sobre sí misma? O bien, ¿cómo puedo hacer para darle a mi mensaje un carácter preformativo como el de la propuesta renacentista de Velázquez? Quizás haya un elemento premonitorio en la decisión que adoptó Picasso para intentarlo: abrir los postigos de las ventanas y dejarse invadir por la luz exterior.

(17) La negociación de un TLC entre países con distinto nivel de desarrollo, puede generarle al país de menor desarrollo relativo consecuencias altamente indeseables en el caso de no atender a determinadas claves que comencé a deletrear en mi trabajo “El Colonialismo del Siglo XXI. América Latina y los Acuerdos de Libre Comercio”, difundido en febrero de 2011 a través de www.marcelohalperin.com.ar

(18) Suelen plantearse peligrosas simplificaciones al interpretar los focos de tensión y presión entre el sector público y los sectores privados dentro países en desarrollo que pueden estar abocados a la negociación de TLC. Aludí a estos errores en “El vínculo entre el sector público y el sector privado en los países latinoamericanos a la luz de la economía globalizada”, difundido en setiembre de 2010 a través de www.marcelohalperin.com.ar

PUBLICACIONES

BRICEÑO RUIZ JOSÉ; RIVAROLA PUNTIGLIANO, ANDRÉS Y CASAS GRAGEA, ÁNGEL M., EDITORES: INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA Y CARIBEÑA. POLÍTICA Y ECONOMÍA; MÉXICO, D.F.; FONDO DE CULTURA ECONÓMICA, 2012; 263 PÁGINAS.

En la introducción a este volumen los editores manifiestan que existe una larga tradición de reflexión latinoamericana sobre integración regional expresada por los precursores de la independencia y los Libertadores, que persiste durante todo el siglo XIX, cuya evolución continúa en el siglos XX hasta la actualidad. Lo consideran una cuestión inherente a la historia de América Latina. Ya en los inicios del proceso no eran solo hombres de pensamiento sino también de acción, que tuvo representantes destacados en las distintas etapas de su desarrollo entre intelectuales, pensadores y actores políticos. El fenómeno de la integración se aborda en este volumen en tres partes en relación con su contexto histórico, político y económico.

- **PRIMERA PARTE.** América Latina y la integración regional: lo original y lo adoptado. Consta de tres secciones.
- **JOSÉ BRICEÑO RUIZ** examina la autonomía y el desarrollo del pensamiento integracionista latinoamericano. El autor estima la importancia de estos dos conceptos -autonomía y desarrollo- en la historia del pensamiento de la región respecto de la integración, ya que ellos se relacionan respectivamente, con la búsqueda de mayor libertad frente a las potencias extrarregionales y diversificación de la estructura productiva. Estas han sido las orientaciones de las iniciativas y reflexiones de la integración latinoamericana. Se efectúa una periodización de las distintas etapas en las que en el pensamiento integracionista se alternó de modo hegemónico con la idea de autonomía o desarrollo así como en las cuales coexistieron ambas. El autor, después de analizar el desenvolvimiento de las distintas etapas de la periodización señala el predominio de una de esas ideas sobre la otra, pero desde mediados del siglo XX la tendencia es una síntesis de ambas.
- **MIGUEL ÁNGEL BARRIOS**, en su trabajo “Del unionismo hispanoamericano al integracionismo político latinoamericano”, expone los fundamentos socio-históricos del pensamiento integracionista de la región. A partir de la formulación de Methol Ferré, el autor sostiene que la condición fundamental para fortalecer la autonomía y viabilidad

de los actuales Estados-nación es que se transformen en Estados continentales industriales. Para ello es esencial que en el proceso de integración se incorpore la conciencia histórica que recree el pensamiento unitario del siglo XIX. Se examinan los vínculos entre el unionismo hispanoamericano de dicho siglo con el latinoamericanismo del siglo XX y sus perspectivas en el siglo XXI. Se relevan las figuras principales del continentalismo en cada época y si bien el enfoque del trabajo es principalmente histórico el propósito del estudio es comprender los procesos de integración vigentes. Se destaca que estos procesos guardan distancia con el europeo y el estadounidense de integración. Se señala que un pensamiento integracionista propio se funda en ideas de industrialización, democratización y participación.

- Las tres vertientes del pensamiento regionalista en América Latina son las que estudia **ANDRÉS RIVAROLA PUNTIGLIANO**. Este estudio considera que el regionalismo latinoamericano tuvo un momento de consolidación durante el período que va desde la creación de la Comisión Económica de América Latina y el Caribe (CEPAL, 1948), organismo de Naciones Unidas, y la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC, 1960). Ambas entidades se identifican con lo económico, ya desde su nombre –Comisión Económica y Libre Comercio-. También tienen en común la inclusión de los términos América Latina, concepto con una alta carga de identidad que trasciende hasta transformarse en una expresión política. Mediante este trabajo se procura entender la complejidad del pensamiento integracionista. Para ello se reconoce que se deben encarar las distintas vertientes que confluyen en el fenómeno de la integración: la política, la económica y la filosófica. El pensamiento regionalista proviene de estas tres vertientes y se destaca una fuerte interacción entre lo político y lo económico tanto como entre lo filosófico y lo político, pero más difícil resulta mostrar la conexión entre la filosofía y economía.

- La segunda parte contiene reflexiones socio-políticas sobre la integración regional

- **TULLO VIGEVANI Y HAROLDO RAMANZINI JÚNIOR** se refieren al pensamiento brasileño y la integración regional. Los autores examinan las escuelas de pensamiento de Brasil y su enfoque respecto de la integración. La investigación parte de la segunda mitad del siglo XX para estudiar las concepciones sobre la proyección regional e internacional de ese país que constituyen las bases de la integración. Para

ello debaten el papel del Estado, la visión del país, el nacionalismo, el desarrollo y subdesarrollo, el reconocimiento internacional y la percepción de los países vecinos. La cuestión de la especificidad ante los vecinos está presente en la obra de intelectuales y de los que formulan políticas. Lo que se persigue es determinar cómo esta idea evolucionó en Brasil para llegar en diferentes momentos de la década de los ochenta a aceptar la existencia de una comunidad de intereses con los países del Cono Sur y de los del resto de América del Sur. Las ideas brasileñas acerca de la integración regional están encuadradas en la dimensión continental del país y su objetivo de desempeñar un papel destacado en el escenario internacional.

- El papel de México en los procesos de integración latinoamericana es el tema abordado por **MARÍA ANTONIA CORREA SERRANO**. La autora encara en su estudio la visión integracionista mexicana en la que se subraya la estrecha relación entre el pensamiento filosófico y sociológico de destacados intelectuales -Leopoldo Zea, Pablo González Casanova y Jesús Silva Herzog- con la posición de los situados en el área económica -Víctor Urquidi, Miguel Wionczek y Alonso Aguilar Monteverde-. Se profundiza acerca de la importancia del regionalismo en el pensamiento mexicano tanto entre los ideólogos como los teóricos de la integración y los intelectuales con activa participación en la vida política de ese país. Tales ideas han sido de destacada influencia no sólo en México sino también en todo el proceso de integración de América Latina.

- **LA TERCERA PARTE** del volumen contiene colaboraciones sobre la política de la integración en América Latina.

- **CARLOS MALLORQUÍN** enfoca los aspectos teóricos y prácticos de la labor de Prebisch en la década de 1950. El autor encara el proceso de integración de la CEPAL, la óptica de Prebisch sobre industrialización y los problemas de desarrollo de la región, y aclara que es necesario admitir el carácter de algunos rasgos provocadores sobre puntos de vista de Prebisch que hacen difícil ubicarlo en alguna categoría. Con este estudio el autor hace una contribución importante para comprender los primeros años de la acción emprendida por el padre del estructuralismo latinoamericano y de la CEPAL, el centro intelectual más destacado de la región en aquel decenio.

- **ALFREDO GUERRA-BORGES** centra su estudio en los primeros años de la integración latinoamericana. De esa etapa temprana resulta el inevitable análisis del proyecto de integración de la CEPAL y la concepción de esa entidad de constituir un mercado común latinoamericano y cómo estas ideas se aplicaron en dos proyectos concretos el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). Con el proyecto de CEPAL el acento de la integración ya no residía en debatir sobre los efectos de la integración en el bienestar económico –conforme a la teoría de Jacob Viner sobre uniones aduaneras– sino acerca del aporte de la integración a la transformación productiva latinoamericana. La industrialización era un elemento básico en esta estrategia y la integración habría de ser el mecanismo para alcanzar la diversificación productiva regional.

- **ÁNGEL M. CASAS GRAGEA** analiza la teoría de la dependencia que, a mediados del decenio de 1960, irrumpió en el pensamiento político y social de América Latina. Este trabajo describe y analiza las principales características de la teoría de la dependencia y su relación con las ideas de la integración latinoamericana. A tal fin se examinan las influencias del pensamiento económico latinoamericano sobre la integración regional en las décadas del sesenta y setenta, sobre los planteamientos dependentistas, y la influencia de la teoría de la dependencia sobre la integración latinoamericana. Esto es el modo de ayudar a poner en evidencia las corrientes internas de la teoría de la dependencia, entender los procesos regionales que desde esos años proliferaron en la región y advertir cómo el pensamiento dependentista, aunque de manera marginal, trató la integración y la estrategia de desarrollo de América Latina. En algunos casos mostraron por la integración un rechazo abierto o implícito, y en otros la incorporaron conforme a planteamientos liberales a partir de los años ochenta –que después se conoció como nuevo regionalismo– o bajo los planteamientos estructuralistas de CEPAL, vinculados al antiguo regionalismo.

- **ALEJANDRO GUTIÉRREZ** considera en su trabajo las dos etapas principales en el pensamiento económico sobre integración latinoamericana. Por una parte se examina la propuesta de integración de la CEPAL con base en la industrialización sustitutiva de importaciones que en el decenio de 1990 se denominó regionalismo cerrado por oposición al nuevo regionalismo, regionalismo abierto, que surge en un nuevo contexto histórico dominado por la globalización, el cambio de Estados Unidos respecto de la integración económica y las reformas orientadas al

mercado. Asimismo, el autor encara la situación actual de los procesos de integración, en un contexto histórico enmarcado en la revisión crítica de la estrategia de desarrollo de la década de 1990, que ha dado lugar a un tipo de integración denominado regionalismo postliberal por algunos estudiosos.

En el epílogo se publica un estudio de **ALBERTO METHOL FERRÉ**, que sigue el pensamiento del geógrafo político alemán Fredrich Ratzel, respecto de la creación de Estados continentales industriales. El estudio de Ratzel se ubica en el análisis del sistema mundial y de las grandes potencias de fines del siglo XIX. Pero Methol Ferré lo actualiza con un enfoque para la actualidad latinoamericana en el contexto de nuestros días. Tanto en el siglo anterior como ahora el sistema mundial al expandirse tiende a crear unidades estatales de carácter continental y que para ser protagonistas de la historia deben ser industriales. Ejemplo de ello son Estados Unidos en el siglo XIX y en el siglo XX la Unión Soviética seguida por Rusia, a lo que cabe agregar la construcción de un nuevo Estado continental en Europa. Para Methol Ferré, América Latina no ha estado al margen de este proceso procurando la unidad continental desde los tiempos de la independencia. Aunque el resultado fue la fragmentación, el germen de la unidad continental sobrevivió y rebrotó con más fuerza en el actual proceso de integración. ■ **A- G**



INFORMACIÓN INSTITUCIONAL

SIMPOSIO

Regionalismo Sudamericano



El mundo actual y el regionalismo del siglo XXI requieren de nuevos conocimientos y enfoques multidisciplinares para enfrentar su complejidad.

Con la participación de académicos e investigadores de varias universidades latinoamericanas, europeas y del país, se abordan en este simposio las dimensiones social, jurídico-Institucional y económica, como también las relaciones económicas internacionales de estos tiempos, con el fin de detectar problemáticas claves que puedan dar lugar a nuevas líneas de investigación y aporten a la Teoría de la Integración.

5 y 6 de noviembre 2012

LUGAR:

Calle 10 Nº 1074 Planta Alta. La Plata – Buenos Aires

ORGANIZAN:

Instituto de Integración Latinoamericana
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales - UNLP

COMITÉ CIENTÍFICO:

Manuel Cienfuegos Mateo (UPF, España), Wilson Fernández (UDELAR, Uruguay), Rita Gajate (UNLP, Argentina), Rita Giacalone (ULA, Venezuela), Marcelo Halperín (UNLP, Argentina), Noemí B. Mellado (UNLP, Argentina), Gloria E. Mendicoa (UBA, Argentina), René Nicoletti (UNLM, Argentina)

INFORMES:

Instituto de Integración Latinoamericana
Tel 54-221-421-3202/423-6458

Email: integra@netverk.com.ar/integra@jursoc.unlp.edu.ar



www.iil.org.ar

Diseño: Área de Informática y Comunicación visual

* La Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva a través del Fondo para la Investigación Científica y Tecnológica -FONCYT- ha subsidiado parcialmente el presente Simposio sobre Regionalismo Sudamericano -RC 2012-0112-



Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales
Universidad Nacional de La Plata

UNLP

■ Se encuentra abierta la inscripción para el segundo cuatrimestre de 2012 para las CARRERAS DE POSGRADO categorizadas por la CONEAU

- *Maestría en Integración Latinoamericana*
- *Especialización en Políticas de Integración*

PARA INFORMES E INSCRIPCIÓN: De lunes a viernes en el horario de 8 a 14 horas en el Instituto de Integración Latinoamericana, calle 10 N° 1074, La Plata, Argentina.

E-mail: integra@netverk.com.ar ; Teléfono: 054-221-421-3202; **Web:** www.iil.org.ar

AUTORIDADES DEL IIL–UNLP	INFORME INTEGRAR
DIRECTORA NOEMÍ MELLADO	DIRECTORA NOEMÍ MELLADO
SECRETARIA MARIA LUCIANA ALI	DIRECTORA ASISTENTE Y COORDINADORA ACADÉMICA CLARA AMZEL–GINZBURG
SECRETARIO DE LA MAESTRÍA MARCELO HALPERÍN	EDICIÓN Y COMPOSICIÓN MARÍA LUCIANA ALI

Esta publicación es propiedad del Instituto de Integración Latinoamericana de la Universidad Nacional de La Plata. Registro de la Propiedad Intelectual Nº 960.725. Hecho el depósito que marca la Ley 11723. Impreso en Argentina. Las notas publicadas en **Informe Integrar**, que expresan exclusivamente la opinión de sus autores, se pueden reproducir con indicación de la fuente.