

(Neo) Liberalismo e integración regional: economía política de la formación de bloques en la Cuenca del Pacífico

Este trabajo presenta un enfoque alternativo para el estudio de los acuerdos multilaterales de libre comercio en el contexto actual. Busca aportar elementos para comprender mejor, tanto la naturaleza como las motivaciones que dan origen a dichos acuerdos. Para ello se argumenta que el regionalismo es gobernado por la lógica que trasciende la simple racionalidad económica para extenderse a otros órdenes en respuesta a, y como producto de, la complejidad y la naturaleza cambiante.

Dicha lógica es discutida a la luz de los procesos de formación de bloques regionales en ambas márgenes de la Cuenca del Pacífico, a partir de la observación de que el regionalismo es, en última instancia, un producto de las ideas neoliberales dominantes, y de que los acuerdos de libre comercio son sus instrumentos por excelencia. El análisis se hace adoptando un enfoque alternativo que aborda el tema del regionalismo desde una perspectiva que trasciende las visiones convencionales fundadas en la doctrina neoliberal.

♦ Investigador del Departamento de Estudios del Pacífico del Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades-UdeG.

Introducción*

La negociación y entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés) en la primera mitad de los años noventa, junto con la transformación de la Comunidad Europea durante esos años en una

unión económica y política –la Unión Europea (UE)–, constituyen las iniciativas de integración regional de mayor trascendencia en la escena internacional de fines del siglo XX. Ambas han sido convencionalmente consideradas como triunfos de la racionalidad y el buen juicio en las relaciones comerciales entre naciones, en tanto prometen a los países signatarios acceso a nuevos y más amplios mercados para sus productos y, con ello, nuevas capacidades para obtener del exterior lo que sus economías demandan para su desarrollo, en un proceso que se asegura generará beneficios por igual para todas las partes involucradas. Desde esa perspectiva, la pertinencia y aun la nece-

* Marzo de 1998

sidad de esquemas como el NAFTA y la UE, a los que se suman otros que se han suscrito en años recientes con arreglo a las mismas ideas, como es el caso del Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR), aparecen incuestionables, ya que su creación es concebida como un avance seguro hacia la liberalización del comercio y la prosperidad económica a escala mundial.

Esas interpretaciones, sin embargo, asumen una economía internacional que opera de acuerdo a leyes inmutables y en la que siempre privan unas relaciones comerciales basadas en la libre competencia y la sana complementariedad entre los países. El libre comercio es concebido, por su parte, como un ideal alcanzable, una posibilidad latente en todo momento y en todas partes para cuya concreción sólo se requiere que se produzcan los acuerdos pertinentes entre los Estados que se decidan a concretarla.

Esa creencia, de orígenes decimonónicos pero que cobró una renovada vigencia a partir de la década de los ochenta, ha encontrado esta vez en el regionalismo el más efectivo instrumento para su realización bajo la forma de acuerdos de libre comercio, los cuales otorgan legitimidad y la necesaria cobertura institucional a los procesos de integración económica que se construyen en su nombre alrededor del mundo. De esta manera, más y más países se ven arrastrados por la fuerza avasalladora del regionalismo de la que, se dice, no es posible ni conveniente abstraerse so pena de quedar marginados de la corriente universal de progreso y prosperidad que auspicia la liberalización comercial.

Lo anterior ocurre especialmente en el ámbito de la Cuenca del Pacífico. En parte como respuesta a la preocupación de que el NAFTA se convierta en un bloque comercial cerrado, pero también como producto de la propia dinámica de las economías asiáticas, diversos procesos de integración regional se han puesto en marcha en las últimas dos décadas a lo largo del Pacífico occidental. Dado su potencial y dimensio-

nes, algunos de ellos podrían derivar en la formación de uno o varios bloques económicos en la región, en lo que sería la “respuesta del Pacífico” a los que se gestan en el hemisferio occidental. Aun cuando pueden adoptar diversas modalidades, todos esos procesos no son sino manifestaciones particulares del fenómeno global del regionalismo, el cual es concebido además como el esperado agente exógeno que será capaz de sacar a la economía mundial del prolongado estancamiento en el que se encuentra desde hace ya varios lustros.

El argumento que aquí se propone es que el regionalismo es gobernado por una lógica que trasciende con mucho la simple racionalidad económica para extenderse a otros órdenes en respuesta a, y como producto de, la complejidad y la naturaleza cambiante de la realidad económica en el mundo de fin de siglo. Se trata de una lógica múltiple que refleja la infinidad de influencias y factores, tanto domésticos como internacionales, que condicionan las decisiones de los gobiernos respecto a sus relaciones con el exterior.

El propósito del presente trabajo es discutir dicha lógica a la luz de los procesos de formación de bloques regionales en marcha en ambos márgenes de la Cuenca del Pacífico, partiendo de que el regionalismo es, en el fondo, un producto de las ideas neoliberales dominantes en esta época y de que los acuerdos de libre comercio son sus instrumentos por excelencia. El análisis se hace adoptando un enfoque de economía política que se ubica dentro de una corriente alternativa que aborda el tema del regionalismo desde una perspectiva crítica, la cual se está extendiendo a círculos más convencionales de estudiosos del tema, como lo ilustran obras como la de Mansfield y Milner (1997).

Partiendo de lo anterior, se argumenta que es indispensable evitar la abstracción que hacen las visiones convencionales de las realidades económicas y geopolíticas actuales a fin de trascender dichas visiones y así tener más elementos para comprender mejor la compleja trama de motivaciones que

subyacen las iniciativas de asociación regional entre Estados nacionales que se multiplican en el mundo en la actualidad.

El Regionalismo como Fenómeno Global

Como resultado del colapso del orden internacional que emergió de la Segunda Guerra Mundial, en la década de los noventa, el mundo ha atravesado por una época de incertidumbre y transición en la que se escenifica una cerrada disputa entre las grandes potencias para definir cuál será el hegemon de la posguerra fría y, a partir de ello, forjar los contornos del nuevo orden internacional que regirá en el siglo XXI (Leaver y Richardson, 1993; Cowling y Sugden, 1994).

Como telón de fondo, la economía global se encuentra en un prolongado *impasse* para el que dichas potencias buscan una salida efectiva desde hace más de cuatro lustros. Tanto el *boom* de la posguerra que se tradujo en la prosperidad económica de los años cincuenta y sesenta, como los sólidos impulsos impartidos por las políticas keynesianas durante buena parte de ese período, empezaron ambos a perder ímpetu a mediados de los setenta, dejando de ser capaces de proporcionar el combustible necesario para mantener la febril dinámica que las economías capitalistas registraron en las décadas precedentes. Esa desaceleración pronto se tornó en recesión crónica la cual, lejos de ser una caída pasajera, a partir de octubre de 1987 pasó a convertirse en lo que en rigor constituye una depresión, en muchos sentidos reminiscente del penoso episodio de los años treinta (Kindleberger, 1989). Durante los primeros tres años del presente decenio, las economías occidentales más industrializadas crecieron a tasas menores al 2%, llegando éstas, en el caso de la Unión Europea, a menos del 1% en 1993.

En gran medida como respuesta a ese adverso escenario, dos nuevas y poderosas tendencias empezaron a cobrar

forma desde los años ochenta. Ambas fueron concebidas desde entonces como las nuevas fuerzas que podrían retomar el papel de las que alimentaron el prolongado auge económico de la posguerra. Una es la globalización de los procesos de producción e intercambio comercial, la cual se ha publicitado como una tendencia inevitable que debe ser aceptada y asumida sin discusión por todos los países del planeta. En realidad no se trata de un fenómeno nuevo originado por los avances tecnológicos de la época, sino que es un producto de la evolución histórica del capitalismo como sistema mundial que se manifiesta como una extensión sin precedentes –para muchos la culminación– del proceso secular de internacionalización del capital, el cual, si bien puede decirse que comienza desde el mismo siglo XVI, cobra un decidido ímpetu a fines del siglo XIX con la consolidación del capitalismo industrial en Europa y Norteamérica y su expansión hacia otras latitudes (Palacios, 1993). Los protagonistas y, al mismo tiempo, los principales beneficiarios de la globalización no han sido los Estados, cuya esfera de competencia se reduce al ámbito definido por el territorio sobre el que se extiende su soberanía, sino las grandes corporaciones privadas de los países desarrollados cuyo poderío económico y tecnológico les ha permitido expandir sus operaciones más allá de los limitados ámbitos definidos por las respectivas fronteras nacionales.

La otra gran tendencia que surge en los ochenta es el impulso de los estados nacionales a asociarse con otros Estados bajo esquemas de cooperación inspirados en la figura del libre comercio. Esta tendencia, que puede denominarse genéricamente como regionalismo global, ha surgido como una búsqueda de seguridad colectiva por parte de los países industrializados ante la creciente inestabilidad e incertidumbre que presenta la actual coyuntura mundial, así como una estrategia deliberada que han adoptado individualmente sus gobiernos para enfrentar esas adversidades.



El regionalismo está inspirado en los añejos principios del librecambismo decimonónico y parte de la creencia, ahora convertida en artículo de fe, de que la liberalización del comercio entre los países permitirá crear las condiciones para el advenimiento de una nueva ola de expansión económica global. La creación de la Unión Europea desde un principio se justificó a partir de la convicción de que el Tratado de Roma del 25 de marzo de 1957 constituyó el impulso decisivo para consolidar el auge de la posguerra con la creación del Mercado Común Europeo (Sweezy y Magdoff, 1989), por lo que ahora se cree que la formación de nuevos esquemas regionales será el catalizador económico que hará posible el advenimiento de la esperada etapa de prosperidad global en el mundo de la posguerra fría.

Desde otra perspectiva, el regionalismo es concebido como un paso necesario hacia la globalización económica sobre la base de que la asociación entre varios países les permitirá preparar sus economías para expandirse a nivel internacional, dados los mayores mercados y escalas de producción que se pueden generar al interior de las áreas regionales de comercio (Emmerij, 1992). Se dice así que la globalización y el regionalismo son compatibles, si bien de una manera secuencial. A pesar de que aún está por ser probado, este argumento se ha convertido en el otro pilar sobre el que descansan las iniciativas que se han multiplicado en la última década para crear áreas de libre comercio y mercados comunes regionales.

En un plano más pragmático, el hecho es que ante el fracaso del GATT para instaurar un régimen multilateral de libre comercio después de más de cuatro décadas de operación, en los años ochenta se optó por intentarlo de manera más modesta, paso por paso a base de iniciativas de liberalización a escala regional, con la esperanza de que la escala se fuera extendiendo y gradualmente se llegara a proyectos más amplios con los que se irían cubriendo los distintos rin-

cones del planeta. Dichas iniciativas tuvieron desde un principio como justificación una serie de beneficios que, con toda seguridad, se espera traigan los acuerdos de liberación económica regional. Young (1993) los resume de la siguiente manera:

- Impulso al intercambio comercial en mayor medida que las desviaciones que pueden causar debido a la especialización regional que generan.
- Creación de economías de escala gracias al mayor tamaño de los mercados regionales.
- Reducción de las ineficiencias y aceleración de la innovación tecnológica al aumentar la competencia entre los países miembros.
- Incremento en la productividad y estímulo a la inversión y al crecimiento económico en el mediano plazo y, con ello una mayor confianza de los inversionistas internacionales.
- Todo lo anterior será asegurado por las reformas económicas con las que los acuerdos son promovidos y justificados, y cuya consecución es uno de sus objetivos principales

El empuje de la Ronda Uruguay

Un factor que contribuyó decisivamente a precipitar la formación de bloques regionales, a fines de la década pasada y en los primeros años de la presente, fue la prolongación y casi colapso de la Ronda Uruguay de negociaciones del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), junto con el debilitamiento que sufrió en consecuencia esta institución, fundada en 1948 como parte del esquema de regulación internacional surgido de los acuerdos de Bretton Woods. A lo largo de cuatro decenios, el GATT se fue desgastando hasta tornarse en los noventa en un mecanismo obsoleto y anacrónico que fue desbordado por las crudas realidades de

◆◆◆

fin del siglo XX. Esto llevó a sus naciones miembros a acordar su reemplazo con un nuevo organismo que se denominó la Organización Mundial del Comercio, el cual inició labores en 1994 y fue, paradójicamente, el principal producto de la Ronda Uruguay.

Es importante señalar que, contrariamente a lo que se sabía, el control que tuvo el GATT sobre el comercio mundial fue de hecho sumamente limitado. De acuerdo a Louis Emmerij, Presidente del Centro de Desarrollo de la OCDE, dicho control sólo llegó a cubrir el 10% del total de flujos económicos y financieros en el mundo, al estar restringido al comercio internacional de bienes industriales excluyendo importantes sectores como textiles y vestido –los cuales se habían regulado a través del Acuerdo Multifibra–, así como automóviles y acero (Emmerij, 1992).

En efecto, el articulado del GATT no cubría la agricultura ni los servicios, ni tampoco los flujos financieros, por lo que la Ronda Uruguay fue en realidad un intento para someter esos sectores al control del GATT (Emmerij, 1992). Empero, el estancamiento en que cayeron las negociaciones de la Ronda Uruguay por varios años reveló la incapacidad que desde un principio tuvo ese organismo para regular el comercio mundial, dejando ver asimismo la inviabilidad del multilateralismo global consagrado en sus principios medulares.

En octubre de 1992, en los altos círculos de la entonces Comunidad Europea se anticipó que el fracaso de la Ronda Uruguay proyectaría sobre el mundo el espectro de guerras comerciales que se extenderían a escala global. Revelando que esa posibilidad aparecía bastante real, desde los años ochenta, los países capitalistas más industrializados ya habían empezado a proponer la estrategia de instituir esquemas regionales de asociación entre dos o más Estados, lo cual de hecho estaba previsto en el artículo XXIV del GATT pero que se alentaba más ahora con el empuje de la doctrina del libre comercio, ya plenamente en boga por esos años.

Regionalismo y libre comercio

Desde fines de los ochenta, Peter Drucker, uno de los más prestigiados gurús de los círculos corporativos y gerenciales de Estados Unidos, había sentenciado que el libre comercio no era viable ni deseable como estrategia para guiar las relaciones económicas entre los países (Drucker, 1989). Dicha sentencia resultó tan impactante como significativa en esos tiempos de predominio indisputado de las ideas neoliberales en los que se ha entronizado de nuevo, como ocurrió a fines del siglo XIX y luego en los años veinte, la firme creencia en la viabilidad e inmutabilidad de los principios del libre comercio y el libre mercado. Estos últimos se han convertido, de hecho, en una doctrina pretendidamente universal que ha sido adoptada por líderes políticos y gobiernos alrededor del mundo como la piedra angular de sus estrategias de desarrollo, encontrándose en ella la justificación perfecta para emprender iniciativas multietnacionales de asociación regional.

No obstante, en la segunda mitad de los noventa, dicha creencia ha empezado a debilitarse ante el creciente peso de los adversos resultados que las estrategias neoliberales han arrojado en términos de la exacerbación de las desigualdades y la pobreza y su extensión a segmentos cada vez más amplios de las sociedades en que se han implementado, especialmente en países en desarrollo. Esto ha provocado el desgaste y, según algunos analistas, el virtual colapso de la doctrina del liberalismo económico en general (e. g. Clairmont, 1996).

Por otro lado, la vigencia del libre comercio se ha erosionado por la introducción y multiplicación en la última década de nuevas prácticas comerciales que la contradicen. Una de las más significativas es la aplicación cada vez más extendida de las llamadas políticas comerciales estratégicas (*strategic trade policies*), las cuales se basan en la idea de que la liberalización comercial no necesariamente trae consigo

una mayor eficiencia y productividad y, por consiguiente, que la promoción de exportaciones puede y debe ser combinada con una protección deliberada y selectiva de industrias prioritarias (Emmerij, 1992). El argumento es que las ventajas comparativas pueden ser alteradas mediante el desarrollo tecnológico y la intervención gubernamental, ya que “el libre comercio no es necesariamente y en todo tiempo la política óptima a seguir; existen intervenciones de política que pueden aumentar el ingreso real de un país por encima del nivel que alcanzaría bajo el libre comercio” (Emmerij, 1992: 12, traducción del autor).

Otra práctica que también milita en contra del libre comercio, y cuya necesidad está siendo impuesta por las dificultades que enfrenta el multilateralismo ante la intensificada competencia que prevalece en las relaciones comerciales internacionales, es el llamado comercio negociado (*managed trade*). Se trata de la repartición concertada de segmentos de mercado y la resolución negociada de conflictos comerciales entre las principales corporaciones dentro de una industria en dos o más países, con el apoyo amplio de sus respectivos gobiernos. Un ejemplo típico de estas prácticas son las reuniones a puerta cerrada que suelen tener lugar de tiempo en tiempo entre los fabricantes más grandes de automóviles de Estados Unidos (General Motors, Ford y Chrysler) y de Japón (Toyota, Nissan, Honda, Mazda y Mitsubishi) para discutir el comercio de autos entre los dos países y las respectivas tajadas de mercados en los mercados japonés y estadounidense (Magnusson, 1992). La importancia de dichos acuerdos puede ser apreciada mejor si se recuerda que Estados Unidos y Japón generan conjuntamente cerca de la mitad –48%– de la producción mundial de automóviles.

En el plano político, la llegada al poder de la plataforma demócrata del Presidente Clinton en Estados Unidos en 1993, y su reelección a fines de 1996, representa otra, si bien

simbólica indicación de la cada vez más visible pérdida de terreno que acusan estrategias neoliberales como las aplicadas de manera irrestricta por las administraciones conservadoras de Ronald Reagan y George Bush.

Indicaciones similares se han producido en otras partes del mundo en los noventa con el triunfo electoral de partidos socialistas en países tan diversos como Grecia, Polonia y Francia; las ofensivas cada vez más vigorosas de la oposición comunista en Rusia; la multiplicación de movimientos de protesta en numerosos países de América Latina y el surgimiento en distintos países de una diversidad de iniciativas por parte de políticos e intelectuales para cuestionar el neoliberalismo y proponer alternativas. Destacan el proyecto coordinado por el sociólogo mexicano Pablo González Casanova; las conferencias convocadas por Kari Levy Polanyi –hija de Karl Polanyi–; las acciones que realizan infinidad de organizaciones no gubernamentales en numerosos países; y las reuniones de un grupo de discusión formado en 1997 por conocidos intelectuales, activistas y políticos de América Latina para construir una convergencia amplia para cuestionar los esquemas neoliberales y proponer una estrategia alternativa, entre los que se encuentran ex-presidentes y líderes de la oposición.

De concretarse, esas iniciativas tendrán efectos de gran trascendencia particularmente en México y Chile, países que han sido calificados por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial como casos ejemplares en la aplicación de políticas de “ajuste estructural”, el producto acabado del ideario económico neoliberal.

En general, el desgaste de la doctrina neoliberal está provocando el debilitamiento de las bases sobre las que se justifican y se instrumentan los acuerdos de libre comercio, lo que a su vez implica el cuestionamiento de su viabilidad a largo plazo. La creencia y, mas aún, la certidumbre de que estos acuerdos realmente funcionarán en la práctica ha sido ven-



dida en todo el mundo por los gobiernos de los países más avanzados y sus grandes corporaciones con el argumento tácito de que, para que el libre comercio se instaure, sólo requiere la suscripción del acuerdo adecuado. Sin embargo, parece muy difícil que eso pueda ocurrir en un mundo dominado por las grandes corporaciones transnacionales y en el que un cada vez más agresivo neoproteccionismo no arancelario es una práctica común en las relaciones económicas internacionales (Palacios, 1995).

Pero, no obstante que su vigencia se ha debilitado por efecto de las prácticas comerciales referidas, el neoliberalismo ha sido y sigue siendo el sustento ideológico del regionalismo económico. Sin embargo, como se verá en seguida, las motivaciones que están detrás de los acuerdos con los que éste último se instrumenta en el nombre del libre comercio entrañan consideraciones que desbordan con mucho las razones y objetivos puramente económicos atribuidos a la doctrina neoliberal.

La lógica subyacente de la formación de bloques

Entre la multiplicidad de razonamientos e influencias que informan las decisiones de los gobiernos en cuanto a participar en, o impulsar la creación de, alianzas *ad hoc* entre sus respectivos países y otros vecinos en una determinada región del planeta, pueden distinguirse dos categorías que agrupan a los que aparecen como los más decisivos. La primera se refiere a consideraciones de orden geopolítico que aluden al lugar que ocupa cada Estado en la escena internacional y las implicaciones que tienen sus acciones y políticas en las relaciones con otros Estados; la segunda corresponde a consideraciones de índole ideológica que corresponden a las visiones y convicciones que profesan las respectivas élites gobernantes, las cuales reflejan el complejo de intereses políticos y

económicos, tanto de dichas élites como de los grupos sociales en los que sustentan su legitimidad.

Motivaciones geopolíticas

El fenómeno del regionalismo surge y se desarrolla en una época en la que el mundo es testigo de la gestación de un nuevo orden internacional. El fin de la Pax Americana que se sustentó en la hegemonía que Estados Unidos aseguró en la Segunda Guerra Mundial y hoy ha perdido, aunado al consiguiente rompimiento de la relativa estabilidad propiciada por la estructura bipolar producida por la guerra fría, han llevado a las naciones más poderosas a hacer lo que esté a su alcance para recomponer sus posiciones en la arena mundial a fin de poder influir en la conformación del orden internacional que regirá en los próximos decenios. La ausencia de un hegemón indisputado es, de hecho, uno de los factores que más han provocado que la economía mundial se organice en torno a tres ejes: Estados Unidos, Japón y Alemania, incidentalmente los tres actores principales de la Segunda Guerra Mundial.

Por lo tanto, la asociación entre Estados representa el mejor recurso para esos fines, pues les otorga un peso político y un poder de negociación que no podrían tener actuando individualmente en la arena internacional. La formación de bloques regionales está influyendo de hecho en la redefinición del mapa mundial de la posguerra fría, alterando el carácter y las funciones tradicionales de las fronteras nacionales.

Haciendo eco de lo anterior, la Agencia Central de Inteligencia (CIA) de Estados Unidos elaboró a fines de los ochenta un reporte que apareció en 1990 bajo el título de *Changemasters*, en el cual se concluyó que era imperativo llevar a cabo la integración económica de América del Norte y crear así el mercado más grande del mundo, a fin de que Estados Unidos pudiera enfrentar tanto a una Europa occidental unificada como a un bloque asiático encabezado por Japón que, eventualmente, podría surgir en cualquier momento, ambos considerados por la CIA como las mayores amenazas a la hegemonía

estadounidense a fines del siglo XX (*El Financiero*, 11 septiembre 1991: 18.).

En una interpretación coincidente, Deblock y Rioux (1993) sostienen que el NAFTA es una nueva forma de regionalismo estratégico a través del cual Estados Unidos intenta reconstruir su menguado liderazgo mundial alterando la distribución de poder en la escena internacional. Añaden que el NAFTA es un proceso hasta cierto punto irreversible de integración continental con el que “Estados Unidos trata de promover su visión de las relaciones económicas internacionales a un enorme costo para la soberanía de México y Canadá” (Deblock y Rioux, 1993: 30).

Por otra parte, Grinspun y Kreklewich (1994) apuntan que el NAFTA es una repuesta defensiva a la declinante competitividad de Estados Unidos, así como un intento por recomponer su hegemonía en el nuevo orden mundial. En el mismo sentido, pero desde la perspectiva de la región Asia Pacífico, Dobbs-Higginson (1994) considera que las comunidades comerciales de Occidente como el NAFTA y la Unión Europea surgieron en última instancia como iniciativas para llenar el vacío de poder creado en el mundo por el fin de la guerra fría.

El contenido geopolítico de la lógica que subyace los acuerdos de libre comercio queda más de manifiesto al observar que los esquemas regionales de cooperación económica, con el tiempo, derivan de manera natural en esquemas de cooperación en materia diplomática y de seguridad, como lo muestra con claridad el caso de la Unión Europea que, de mercado común, pasó a ser una comunidad y luego una unión económica y política que incluso considera la creación de un ejército y un régimen de seguridad comunes.

Lo anterior ha ocurrido también en el caso de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés) después de dos décadas y media de existencia; esto a pesar de que, ante esa realidad, se ha tratado de refrendar

el carácter económico del organismo con la creación de un área de libre comercio en el sudeste asiático, como se analizará posteriormente. El hecho es que, con el tiempo, los intereses económicos de los países miembros van siendo más y más coincidentes por efecto de la intensificación de sus intercambios, además de que, en tanto socios comerciales, se verán en la necesidad de formar un frente común ante terceros en la arena internacional.

La primera etapa en ese proceso es la eventual evolución de los acuerdos regionales de libre comercio hacia bloques económicos crecientemente cerrados a terceros países, lo cual ha sido desde el principio una seria preocupación de gobiernos, líderes empresariales y analistas asiáticos en el caso del NAFTA. En una declaración que resume esas preocupaciones, el entonces Vice Ministro japonés de Relaciones Exteriores advirtió, en la IX Reunión General del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC) en septiembre de 1992, que era necesario tener el mayor cuidado para evitar que la integración regional se tradujera en prácticas discriminatorias, llevando así a la formación de bloques comerciales (JEI Report No. 41B: 4).

Si bien casi un lustro después de haber entrado en vigor el NAFTA no se ha convertido en un bloque cerrado, su articulado contiene las previsiones necesarias para que en un plazo mayor se avance hacia esa posibilidad.

Motivaciones económico-ideológicas

Como se apuntó antes, las iniciativas para formar bloques comerciales multinacionales en los ochenta y principios de los noventa fueron, en principio, una respuesta al adverso escenario que se vislumbraba en el mundo ante el posible colapso del GATT que podría provocar un eventual fracaso de las negociaciones de la Ronda Uruguay, así como ante el espectro de guerras comerciales a escala global que se crearía

en consecuencia. Sin embargo, Drucker (1994) sostiene que esas iniciativas son más bien una estrategia para enfrentar lo que él ha calificado como comercio antagónico. En tanto una característica constitutiva de la nueva economía transnacional –ya no internacional– que según Drucker predomina hoy en el mundo, el comercio antagónico es cualitativamente diferente del comercio complementario y/o competitivo del pasado, ya que consiste en ganar el control de un mercado destruyendo la capacidad de lucha de los otros participantes, de manera de hacerles imposible volver a desafiar al líder de la industria.

La estrategia adecuada para enfrentar ese ambiente hostil no es, según Drucker, ni el proteccionismo ni el libre comercio, sino la asociación entre dos o más países para constituir bloques económicos regionales. Sólo de esa manera se podrán crear las condiciones para que sus economías logren las escalas de producción y los tamaños de mercado que se requieren para competir y sobrevivir en el mundo de fin de siglo. El argumento es que ésa es la única manera en que un país puede obtener reciprocidad en sus relaciones internacionales, lo cual no puede lograr individualmente confiando en la buena fe de sus socios comerciales. El surgimiento de la Unión Europea, del NAFTA y de otros procesos similares que se desarrollan en el mundo ilustran ese hecho.

En un argumento similar, Aggarwal (1993) estima que los bloques económicos regionales son la alternativa de liberalización comercial más viable en ausencia de un hegemon global único capaz de sostener un orden multilateral bien cimentado. Esto es siempre y cuando los bloques no provoquen una desviación de los flujos de intercambio comercial. Aggarwal añade que los esquemas que propugnan el libre comercio en general como el NAFTA, la Unión Europea y el GATT son, en última instancia, regímenes internacionales que establecen las reglas y procedimientos por los que se rigen las relaciones económicas entre países con arreglo al meta-régi-

men vigente, el cual no es sino la ideología económica dominante en cada época, como lo es hoy por hoy el liberalismo.

Ahondando en la orientación económico-ideológica que subyace los acuerdos de libre comercio, Bienefeld (1994) apunta que éstos constituyen barreras institucionales y legales que erige el capital internacional para extender su poder y proteger sus intereses, las cuales cumplen además la función de hacer irreversible la globalización que es lo que, en última instancia, busca promoverse con dichos acuerdos. Por lo tanto, la globalización, según Bienefeld, no es de ninguna manera inevitable ni irreversible ya que, si así fuera, no se estarían creando esquemas internacionales de libre comercio para hacerla vigente, los cuales son usados para amenazar con represalias a cualquier país miembro que pretenda revertirlos.

En la misma línea, Grinspun y Kreklewich (1994) señalan que los tratados de libre comercio (TLCs) centrados en Washington, como el NAFTA y el CUFTA (Tratado de libre comercio Canadá-Estados Unidos), son ante todo marcos institucionales condicionantes de mucho mayor alcance e implicaciones que los tradicionalmente representados por las cartas de intención signadas con el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. Dado ese carácter, los TLCs tienen como objeto promover y consolidar reformas de corte neoliberal en los países que las llevan a cabo, las cuales buscan a su vez desplazar el poder económico y político hacia el sector privado en esos países. Esto toma la forma de políticas de privatización, desregulación, liberalización y apertura al exterior, todo lo cual conduce a la internacionalización de los Estados respectivos y a una mayor interacción económica con el exterior.

En el marco de una discusión sobre el fenómeno de la globalización, Panitch (1994) es más enfático al decir que actualmente los Estados promueven activamente el establecimiento de un nuevo constitucionalismo para instaurar y per-

petuar la doctrina neoliberal. Así, en el contexto de los TLCs, los Estados signantes son promotores de regímenes que definen y garantizan, a través de tratados con estatus constitucional, los derechos tanto domésticos como globales del capital. Por lo tanto, de acuerdo a Panitch, el NAFTA es un ejemplo acabado de constitucionalización de reformas neoliberales ya que, por un lado, más que reducir aranceles garantiza a compañías estadounidenses nuevos derechos de propiedad que van mucho más allá de lo que reconocen las leyes mexicanas y canadienses y, por otro, constituye la mejor póliza de seguridad para sus inversiones en México y Canadá.

Sobre la misma línea de análisis, Mac Ewan (1994) concibe al NAFTA, y por extensión a los TLCs en general, como un paso hacia la globalización mediante el cual se establece el mercado como el principio rector con base en el que ha de organizarse la actividad económica en Norteamérica, y más generalmente como un paso hacia la extensión geográfica irrestricta de la producción capitalista a lo largo y ancho del planeta.

En suma, lo que las referencias anteriores permiten observar es que las iniciativas de asociación internacional bajo acuerdos de libre comercio no son el simple resultado de decisiones que racionalmente toman los Estados para abrir nuevos mercados en un proceso que automáticamente reportará beneficios a todos los participantes por igual. Lo que se revela es que, más que originarse en factores de carácter exclusivamente económico y de objetivos de beneficio general, el regionalismo es un fenómeno que responde a una compleja variedad de motivaciones que conforman una lógica múltiple que es la que, en última instancia, gobierna el surgimiento de sus distintas manifestaciones.

En un plano más global, el regionalismo representa una respuesta del gran capital a las severidades económicas impuestas por el persistente estancamiento que experimenta la economía mundial desde principios de los setenta. Se trata,

por lo tanto, de una estrategia de las grandes corporaciones transnacionales para enfrentar las críticas realidades económicas de la presente coyuntura. Esas iniciativas pueden adoptar una variedad de modalidades dependiendo de la ubicación geográfica, el grado de desarrollo y la situación económica de los países que las emprendan; no obstante, de acuerdo a lo aquí discutido, la lógica subyacente parece ser la misma.

Un examen somero de la gestación de las iniciativas de formación de bloques que han surgido a ambos lados de la Cuenca del Pacífico en los últimos años permitirá ilustrar las observaciones de los párrafos anteriores.

Integración Regional en el Pacífico Asiático

En respuesta tanto a la consolidación de la Comunidad Europea durante los ochenta como a la conversión de esta última hacia una unión económica y la creación del NAFTA en los primeros años de los noventa, los vientos del regionalismo económico también han soplado fuerte en la región del Pacífico occidental y en el continente asiático en general. Diversas iniciativas para crear esquemas comerciales han surgido en esa dinámica región a medida que un número creciente de países están siendo atraídos por el concepto de asociación regional. Éstos van desde la Zona de Libre Comercio del Sureste de Asia (AFTA) hasta los diversos arreglos informales de cooperación que se han emprendido para el desarrollo de regiones transfronterizas llamadas “triángulos de crecimiento” y otras que se organizan en torno a las cuencas hidrológicas o los estuarios de algunos de los ríos más importantes de Asia

Esos vientos han llegado hasta el Asia Central, donde ha surgido una de las más recientes de esas iniciativas con la restauración y fortalecimiento de la llamada Organización de Cooperación Económica (OCE). Originalmente fundada

en los sesenta por Turquía, Irán y Paquistán, la OCE está siendo ampliada para incluir Afganistán y seis ex-repúblicas soviéticas: Azerbaiján, Kazajistán, Kirguistán, Turkmenistán, Tadjikistán y Uzbekistán (Huntington, 1993). Un nuevo tratado fue suscrito en noviembre de 1992, el cual incluyó el establecimiento de aranceles preferenciales y un banco regional de desarrollo (Rowley, 1992c). Este ambicioso proyecto, el cual está organizado en torno a la idea de la legendaria Ruta de la Seda, ha sido calificado como el Mercado Común Islámico, ya que comprende diez naciones musulmanas no-árabes con una población total de 230 millones de habitantes.

La leyenda de la Ruta de la Seda, cuyos orígenes se remontan al año 300 A. C. y se extendía por más de 4,000 millas desde el Medio Oriente hasta el este de China, se está convirtiendo en los noventa en un nuevo y potente concepto que está inspirando grandes proyectos de globalización en círculos corporativos, como lo ha señalado Gareth C. C. Chang, Vice Presidente de GM Hughes Electronics y Presidente Ejecutivo de Hughes Electronics (Chang, 1994).

Otra iniciativa de gran alcance es la que se ha venido gestando en el sur de Asia con la formación, en 1985, de la Asociación para la Cooperación Regional del Sur de Asia (SAARC, por sus siglas en inglés). Impulsada originalmente por Bangladesh y en buena medida inspirada en la ASEAN, esta organización incluye además a Nepal, Sri Lanka, las Maldivas, Bhutan, la India y Paquistán. Su creación respondió a una diversidad de factores que incluyeron el creciente proteccionismo de las naciones desarrolladas, el deterioro en la situación económica de los países de la región y el debilitamiento de la seguridad que provocó en la misma la intervención soviética en Afganistán en los ochenta (Dash, 1996). En la reunión cumbre de 1995 en Nueva Delhi, los líderes de la SAARC ratificaron el acuerdo para hacer operativo un esquema de aranceles preferenciales (SAPTA) y decidieron dar

los primeros pasos para la creación de un área de libre comercio (SAFTA), en un proceso que viene a asemejarse al de la ASEAN y representa una manifestación más de la fuerza con que el regionalismo está cobrando vigencia en Asia.

Un proyecto más incipiente, si bien con un potencial realmente gigantesco, es la eventual formación en el nordeste asiático de un agrupamiento entre nada menos que China, Rusia, Corea del Norte, Corea del Sur y Japón, el cual eventualmente podría incluir a Hong Kong y a Taiwán (Holloway, 1991: 15). La idea de un esquema de cooperación en el nordeste asiático fue inicialmente concebida por Mikhail Gorbachov en 1986 como parte de su estrategia para desarrollar vínculos entre la URSS y las economías más dinámicas de Asia, aduciendo la necesidad de una cooperación multilateral en el plano regional que sustituyera los acuerdos bilaterales existentes y promoviera la llegada de inversiones extranjeras (Thant, Tang y Kakazu, 1994). Geográficamente, la región del nordeste asiático incluye: las provincias chinas de Jilin, Liaoning y Heilongjian; Corea del Sur; Corea del Norte; el lejano oriente ruso; Mongolia y las prefecturas japonesas de Niigata, Toyama, Akita, Isikawa y Hokkaido (Ibidem).

La iniciativa de Gorbachov se fortaleció con la reapertura en 1991 del Río Tumen a China por parte de la URSS y el restablecimiento de relaciones diplomáticas de ambos países con Corea del Sur en 1992 y 1990, respectivamente, lo que dio lugar al proyecto de desarrollar la vasta región en torno al delta del Río Tumen como núcleo de dicho macroesquema de cooperación regional. Esta región se ha llegado a calificar como el “Rotterdam de Asia” o el nuevo “Triángulo Dorado”, y se considera que su desarrollo será auspiciado por el Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas (Van Kemende, 1997: 318-319).

La posibilidad de crear dicho esquema ha sido considerada en círculos políticos japoneses en donde se concibe inclu-

so como la Gran Esfera Económica del Nordeste de Asia, y es propiciada adicionalmente por acontecimientos como los avances si bien lentos en el proceso de reunificación entre las dos Coreas, así como por el hecho de que no existe ningún esquema formal de cooperación comercial en esa parte de Asia Pacífico.

La formación de ese formidable bloque tendría consecuencias insospechadas no sólo para Asia, sino para el mundo entero, en un sentido tanto económico como geopolítico. Esto dependerá, sin embargo, de la manera en que evolucionen en los próximos años los procesos más formales que se gestan en la región.

AFTA y el Proyecto EAEC

La decisión de establecer un área de libre comercio tomada por los líderes de los países de la Asociación de Naciones del Sudeste de Asia (ASEAN), en su reunión cumbre de enero de 1992 en Singapur, constituye el avance más significativo que se ha producido hasta ahora hacia la creación del primer esquema comercial formalizado no sólo en el sudeste asiático, sino en Asia Pacífico en general. La iniciativa, conocida como AFTA (por sus siglas en inglés), recibió desde un principio un amplio apoyo de Japón, Estados Unidos y el resto de los miembros del foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC), si bien se expresaron algunas reservas en cuanto a la extensión del período acordado para su instrumentación –15 años– el cual se redujo a 10 en la reunión ministerial del organismo en 1994. El proyecto consiste en la reducción gradual de aranceles hasta llegar a menos de 5% en 2003 (*Far Eastern Economic Review* 157/40: 15).

Aunque fue planteada inicialmente como producto de la evolución de los procesos de cooperación de la ASEAN, la creación de AFTA se concibió en realidad como una respuesta directa a la formación tanto de la Unión Europea como del

NAFTA. Esto fue declarado explícitamente por los líderes de la ASEAN en la cumbre de enero de 1992, quienes consideraron necesario tomar medidas en Asia para enfrentar el surgimiento de grandes bloques comerciales en Occidente (Vatikiotis, 1992).

En esa misma reunión se discutió la propuesta de Malasia de formar lo que puede traducirse como una Junta Económica del Este de Asia (*East Asian Economic Caucus*, siglas EAEC) la cual, si bien no fue aprobada, recibió un apoyo inicial al considerársele como un mecanismo capaz de contribuir a ampliar la cooperación entre los miembros de la ASEAN. Aun cuando fue remitida a un comité para su estudio, analistas como Jusuf Wanandi, del Centro de Estudios Estratégicos e Internacionales en Jakarta, señalaron que la ASEAN apoyaba el concepto de EAEC como un “proceso mediante el cual los países del Pacífico occidental, estrechamente integrados económicamente, pueden tener la posibilidad de cooperar más”; en el mismo sentido, Wanandi añadió que la EAEC podía ser una “póliza de seguro” para mantener abiertos bloques como el NAFTA y la Unión Europea (*Far Eastern Economic Review* 155/3: 15).

La EAEC fue originalmente propuesta en diciembre de 1990 por el Primer Ministro de Malasia, Dr. Mahathir Mohamad, bajo el nombre de Agrupación Económica del Este de Asia (*East Asian Economic Grouping*, siglas EAEG). El punto de partida fue el señalamiento de que las aspiraciones asiáticas eran esencialmente diferentes de las de Occidente, con lo que implícitamente se postulaba el concepto de un Pacífico occidental exclusivo como el principio orientador para la organización propuesta, la cual se desarrollaría bajo el liderazgo de Japón.

El potencial de la EAEC radica en que puede convertirse en el marco sustentador para la creación de una gigantesca agrupación multi-nacional a nivel del Pacífico occidental, capaz de catalizar los procesos de integración actualmente



en marcha en la región. Como era de esperarse, Estados Unidos mostró desde un principio su desacuerdo y preocupación dada la posibilidad de que el proceso de la EAEC pueda prosperar y convertirse en “una asamblea consultiva en la que Japón y sus vecinos podrían crear su propio bloque comercial, o incluso planear represalias contra el proteccionismo [de E. U. A.]” (Rowley, 1992b).

Otro argumento en ese mismo sentido es el aducido por Nigel Holloway, Editor Económico del *Far Eastern Economic Review*, quien ha señalado que el proyecto EAEC propugnado por Malasia es peligroso porque entraña una división del comercio mundial de acuerdo a criterios raciales, por lo que la mejor alternativa para los países asiáticos es buscar un acuerdo con Estados Unidos; de hecho, Washington había considerado originalmente que el próximo país con el que firmaría un acuerdo de libre comercio después de Canadá sería de Asia (Holloway, 1992). Este analista sostiene que “cualquier cosa que pueda evitar que el comercio trans-Pacífico sea partido en dos sería buena para Asia, para Norteamérica y para el mundo” (1992: 74.; traducción del autor).

Dada su compleja posición económica y geopolítica, tanto en Asia Pacífico como en el resto del mundo, Japón ha mostrado, también desde un principio, una actitud ambigua hacia la idea de una EAEC. Oficialmente, el gobierno japonés no ha dado su apoyo a la iniciativa del Primer Ministro Mahatir, empero, varios líderes de opinión en Tokio han señalado la conveniencia de hacerlo. Éstos han incluido a ex-funcionarios gubernamentales y aun a políticos prominentes como Yohei Kono, el líder del Partido Liberal Democrático, quien llegó a decir que Tokio debería escuchar con más cuidado el proyecto de Malasia para crear una agrupación económica en el este asiático (Rowley, 1992a). Reflejando la postura oficial, sin embargo, en la reunión ministerial de la ASEAN de 1994 referida antes, el entonces titular del Ministerio de Comercio Internacional e Industria (MITI) y quien

luego fuera Primer Ministro, Ryutaro Hashimoto, expresó con cierta ironía que el EAEC seguía siendo considerado “seriamente” (*Far Eastern Economic Review* 157/40: 15).

Si bien la decisión de apoyar abiertamente ese proyecto por parte de Japón dependerá en gran medida de consideraciones tanto políticas como estratégicas, puede decirse que, en este caso, los imperativos económicos impuestos por las realidades de los noventa discutidas antes bien podrían llegar a precipitarla antes de lo esperado.

¿Hacia un bloque asiático encabezado por Japón?

La propuesta para crear la EAEC encierra una creencia ampliamente extendida en Occidente desde los ochenta en el sentido de que un gran bloque económico se está incubando en Asia Pacífico bajo el liderazgo de Japón. El creciente poderío económico de ese país en la región ha fortalecido esa creencia y, más aún, la idea de que un bloque monetario basado en el yen se está formando como parte de una iniciativa japonesa deliberada para crear una nueva versión de la Gran Esfera de Co-Prosperidad del Este de Asia sobre bases económicas, es decir, esta vez sin sustentarse en el uso de la fuerza militar como ocurrió en el conocido episodio del período de entreguerras.

De acuerdo a Borthwick (1992), el yen aún representa una proporción pequeña en las reservas de divisas en poder de los bancos centrales asiáticos, si bien rápidamente creciente en virtud de los cada vez más estrechos vínculos económicos entre Japón y el resto de los países del Pacífico Asiático. El comercio intrarregional está expandiéndose más rápidamente que el comercio con Norteamérica, y Japón continúa siendo el epicentro de esas transacciones. Pero, si bien el yen es una divisa crecientemente preferida en la región, una Unión Monetaria del Pacífico Occidental similar a la que se está construyendo en Europa está aún lejos de ser considerada.



Lo que es más probable que tome forma en las primeras décadas del siglo XXI es más bien un bloque monetario *de facto* basado en el yen (Borthwick, 1992: 520), lo cual se refuerza por el hecho de que Japón es individualmente el principal inversionista en Asia Pacífico.

En efecto, el liderazgo japonés podría tanto definir los contornos geográficos como proporcionar la justificación económica para el surgimiento de dicho bloque monetario, ya que simplificaría los mecanismos de pago y permitiría controlar la inflación en la región. Estos atractivos para que los países asiáticos se alineen con Japón irán aumentando a medida que las transacciones de estos últimos con Estados Unidos continúen disminuyendo. Sin embargo, algunos banqueros japoneses y sudcoreanos se han mostrado más escépticos argumentando que aún existe una gran resistencia en la mayoría de los países del este y sudeste de Asia a la idea de que Japón asuma un liderazgo monetario completo, lo cual los lleva a pensar que la formación de un bloque alrededor del yen podría tomar varias décadas (Holloway, 1991). Un alto ejecutivo del Banco de Japón dijo que dicho bloque “era una posibilidad pero para el siglo XXII” (1991: 190, traducción del autor).

Por otro lado, no obstante, algunos analistas financieros han argumentado que hay dos factores que pueden propiciar tal posibilidad: la disminución de la importancia del dólar estadounidense en transacciones internacionales, y la visible formación de un “área horizontal de comercio” entre Japón y los países de Asia Pacífico como resultado del rápido crecimiento del comercio intrarregional (Holloway, 1991: 191). Esto último se refiere a la transformación de esas relaciones en el sentido de que Japón ha pasado de ser un comprador de materias primas, lo cual implica una relación vertical, a un comprador de productos acabados, lo que significa la aparición de transacciones horizontales.

Otros analistas como Rowley (1991) han percibido que, visto desde el interior de Asia Pacífico, el surgimiento de un

bloque económico *de facto* alrededor del yen es el resultado inevitable de la proximidad geográfica y el rápido crecimiento basado en las exportaciones de los países de la región, de manera que el proceso se está desarrollando al azar más que por diseño o por una deliberada intervención gubernamental.

La decisión de formar un bloque económico bajo su liderazgo va a depender en última instancia de lo que Japón decida en cuanto al papel que está dispuesto a desempeñar en el nuevo orden internacional que se está forjando en los noventa. Es decir, dependerá de la medida en que ese país esté dispuesto a abandonar por fin la doctrina Yoshida por la que se ha regido desde la posguerra y convertirse en una potencia mayor que comparta o incluso dispute la hegemonía mundial en el nuevo orden. El hecho es que si Japón asumiera de lleno el papel de líder de un bloque asiático, sus relaciones con Estados Unidos y Europa se modificarían sustancialmente, dando lugar incluso a la posibilidad de confrontaciones abiertas con estas potencias y con el resto del mundo.

Es bien sabido que las diferencias culturales, políticas y económicas que existen entre las naciones de Asia han impedido hasta ahora que éstas hayan alcanzado un grado de integración comparable al de los países de Europa occidental. No obstante, la creación del NAFTA ha abierto nuevas alternativas para la formación de un bloque comercial en el Pacífico asiático. En este respecto, desde hace algunos años empezó a circular en Japón una idea en el sentido de que, a diferencia de la Unión Europea, el NAFTA no es un área de libre comercio en toda la extensión del término ni tampoco una unión aduanera, mucho menos una unión monetaria o económica. Por lo tanto, la idea es que un esquema "tipo NAFTA" podría ser un modelo viable para iniciar una integración más formal entre Japón y otros países de la región (Rowley, 1992b).

Debe recordarse que un renovado espíritu regionalista ha cobrado fuerza en las últimas décadas, reviviendo una visión Pan-Asiática que ha sido mantenida desde hace mucho tiem-

po por líderes políticos y económicos en la región, la cual en muchos respectos corresponde a lo que, parafraseando a Samuel Huntington, sería una especie de conciencia de civilización asiática o china (Huntington, 1993). Esta perspectiva es precisamente la que subyace la propuesta de Malasia para crear la EAEC, por lo que puede ser reactivada en la medida en que esta propuesta sea gradualmente aceptada por los miembros tanto de la ASEAN como de APEC.

Huntington sostiene que la identidad cultural es un prerequisite para la integración económica, por lo que si un bloque asiático llegara a formarse, lo más seguro es que estaría organizado en torno a China. Empero, dado que el proyecto de la EAEC considera a Japón como el líder del grupo, parece más probable que dicho bloque se forme más bien bajo liderazgo japonés, el cual podría extenderse a todo el Pacífico occidental. Más que motivos puramente económicos, los factores que podrían llevar a la formación de dicho mega bloque se derivarán en primer lugar de consideraciones geopolíticas y de seguridad, de acuerdo a la lógica antes discutida.

Un esquema complementario que podría contribuir a avanzar en la formalización de los vínculos económicos entre los países del Pacífico asiático en general es la propuesta hecha originalmente por dos analistas estadounidenses (Graham y Guisinger, 1992) para el establecimiento de un acuerdo regional de inversiones como la mejor manera de superar las trabas que existen para normar los lazos económicos entre los países de la región. Esta propuesta fue luego adoptada por el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC), al considerársele como una medida necesaria para regular un elemento clave en las transacciones económicas en la Cuenca del Pacífico, como es la inversión extranjera. La propuesta ha sido ampliamente discutida desde entonces en diversos foros de análisis de PECC, habiéndose llegado a elaborar un proyecto para crear lo que se denomina un Código de Inversiones de Asia Pacífico (Bora, 1993), el

cual, si bien no se ha logrado concretar, puede ser el embrión de un nuevo y poderoso mecanismo de integración entre los países del Pacífico occidental.

Todos esos procesos podrían incluso conducir a la formación de un gran bloque Pan-Pacífico constituido nada menos que por Japón, los Cuatro Dragones –Korea, Taiwán, Hong Kong y Singapur–, los diez países del sudeste asiático –incluidos los seis de la ASEAN–, y Oceanía –Australia y Nueva Zelanda. Dobbs-Higginson (1994) sostiene que es necesario un nuevo foro que agrupe a la comunidad de Asia Pacífico de manera que se logre finalmente su integración y se convierta en un actor poderoso en la escena global capaz de enfrentar a Norteamérica y Europa. Ambos esquemas coinciden con la visión pan-Pacífica, aunque también pan-asiática, que propugna el EAEC propuesto por Malasia, el cual sería el núcleo a partir del que se conformaría dicho mega bloque.

Cooperación económica
y seguridad regional: el caso de la ASEAN

Por experiencia histórica es sabido que la cooperación económica internacional, con el tiempo, conduce inevitablemente al desarrollo de vínculos políticos y estratégicos entre los países involucrados y, de esta manera, a la necesidad de construir esquemas de cooperación en materia de seguridad regional. Esta observación ha sido formalizada por diversos analistas (e. g. Buzan, 1994; Zysman y Borrus, 1994), quienes han mostrado que las cuestiones económicas y de seguridad están estrechamente ligadas y que su consideración conjunta es indispensable para un análisis apropiado de la presente realidad internacional. El caso de la ASEAN ilustra elocuentemente esta tendencia, la cual es inherente a todos los procesos de integración económica, incluido el NAFTA.

El establecimiento de la ASEAN en agosto de 1967 fue originalmente una respuesta directa a la necesidad de contar

con un esquema de cooperación en el sudeste asiático que permitiera resolver los conflictos internacionales que frecuentemente estallaban en la región, en especial el causado por el nacimiento de Malasia a principios de los años sesenta. Si bien su papel político desde un principio fue deliberadamente disminuido y su carácter económico explícitamente enfatizado, la misión original de ASEAN como un foro regional de resolución de conflictos geopolíticos ha permanecido latente a través del tiempo.

Después de más de dos décadas de esfuerzos continuos de cooperación en el plano puramente económico, dicha misión empezó a ser formalmente resucitada durante la celebración del xxv aniversario de la creación del organismo en 1992. El argumento fue que, dado el vacío de poder que se produjo en la región al término de la guerra fría, la ASEAN debería extender sus acciones de cooperación para incluir asuntos de seguridad e incluso iniciar discusiones en ese respecto a nivel de todo el Pacífico asiático (Wanandi, 1992). Haciendo eco de esta observación, la cual reflejaba el espíritu de esa reunión cumbre, los líderes de la ASEAN acordaron intensificar el diálogo sobre cuestiones políticas y de seguridad dentro de las conferencias Post-Ministeriales del organismo.

Reforzando lo anterior, poco después un ex-Ministro de Relaciones Exteriores de Malasia señaló que aun cuando los primeros 25 años de ASEAN habían sido un período en el que se había avanzado sustancialmente en la construcción de confianza entre los países miembros, sería erróneo perder de vista el hecho de que la cooperación en materia diplomática y de seguridad era indispensable para asegurar los logros económicos alcanzados, por lo que resultaba imperativo para la ASEAN convertirse de nuevo en una fuerza política y diplomática (*Far Eastern Economic Review* 155/42: 30).

Si bien esa transformación no ha avanzado en la medida en que esos señalamientos indicaban, el hecho es que desde entonces la ASEAN empezó a retomar en su agenda cuestio-

nes que van más allá de la mera cooperación económica a fin de poder enfrentar los cambios e incertidumbres de la presente coyuntura. Esto ha sido reforzado con la admisión de Viet Nam y, eventualmente, de Laos, Cambodia y Burma, con lo que el diálogo y la cooperación en materia de seguridad están extendiéndose a todo el sudeste asiático. Con ello se fortalecerá la idea de transformar a la ASEAN de una agrupación sub-regional *ad hoc* a un bloque regional en toda la extensión del término.

Puede verse, por lo tanto, que la integración regional en el sudeste asiático está propulsada no sólo por razones económicas, sino igualmente por imperativos geopolíticos. Esto mismo puede observarse en el caso de la formación de otras agrupaciones que están emergiendo en la región. Aunque es incierto si serán uno o varios bloques los que se formen, la discusión anterior da sustento a lo que argumenta el presente trabajo en el sentido de que la formación de bloques regionales está regida por una lógica múltiple que trasciende ampliamente la simple racionalidad económica; dicha lógica no es exclusiva del Pacífico asiático, sino que opera en otras latitudes, particularmente en Norteamérica, como se discute a continuación.

Integración regional en Norteamérica

A diferencia de Asia Pacífico, Norteamérica constituye una gigantesca masa territorial que se extiende desde las regiones árticas de Alaska y los Territorios del Noroeste de Canadá, hasta las regiones sub-tropicales de los estados mexicanos de Chiapas y Quintana Roo en la frontera con América Central. Esta notable contigüidad geográfica ha facilitado desde un principio el intercambio al interior de esta vasta región continental, propiciando así un proceso secular de integración económica y cultural entre los tres países que la

conforman. Este proceso cobró un dinamismo sin precedentes en el presente siglo a partir del *boom* de la posguerra en los cincuenta y sesenta, habiéndose intensificado en las últimas dos o tres décadas.

El hecho de que durante todo ese tiempo Estados Unidos ha sido no sólo el mayor productor, sino también la principal fuente de capitales y tecnología en el mundo, ha facilitado aún más los vínculos de inversión y comercio entre Estados Unidos, México y Canadá, dando lugar a un proceso que se ha caracterizado como de “integración silenciosa”, el cual se ha desarrollado en ausencia de todo acuerdo a nivel gubernamental a lo largo del presente siglo.

A pesar de las abismales diferencias en cuanto a tamaño y potencial productivo de las economías mexicana y canadiense con respecto a la de Estados Unidos, a mediados de los ochenta la formalización de la “integración silenciosa” de Norteamérica empezó a negociarse entre los dos vecinos de México al norte del Río Bravo.

El Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos

Oficialmente en respuesta al creciente proteccionismo practicado por la administración Reagan, al iniciarse la segunda mitad de los años ochenta, el gobierno canadiense decidió iniciar negociaciones para el establecimiento de un acuerdo de libre comercio con su poderoso vecino del sur. Dichas negociaciones fueron concluidas a fines de 1987 y, el 2 de enero de 1988, el Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos (CUFTA, por sus siglas en inglés) fue formalizado con las firmas del Presidente Ronald Reagan y el Primer Ministro Brian Mulroney, entrando formalmente en vigor el 1º de enero de 1989, una vez que fue ratificado por los cuerpos legislativos de ambos países.

El CUFTA fue proclamado por el gobierno canadiense como un “acuerdo histórico y sin precedentes que gobernará

el comercio bilateral más grande en el mundo”, así como “una importante contribución al crecimiento económico sostenido, al desarrollo y a la prosperidad de Canadá en el futuro” (MSS, 1988: 3; traducción del autor). Con el acuerdo, los dos gobiernos signantes oficialmente se propusieron eliminar las barreras al comercio de bienes y servicios, facilitar una justa competencia y liberalizar los flujos de inversión a través de las fronteras de los dos países.

Sin embargo, dada la vulnerable posición en la que negoció el acuerdo –con las exportaciones a Estados Unidos llegando al 80% del total nacional–, el gobierno canadiense se vio en la necesidad de hacer concesiones sustanciales. Entre las más importantes de éstas figuran: la apertura de los servicios financieros del país, incluyendo salud; el derecho a establecerse y operar libremente en territorio canadiense por parte de compañías de Estados Unidos; la eliminación de las salvaguardas sobre empleo para Canadá consideradas en el Pacto de la Industria Automotriz que por mucho tiempo habían estado en vigencia entre los dos países y un acceso virtualmente ilimitado de Estados Unidos a los abundantes recursos energéticos de Canadá (Watkins, 1988).

Las implicaciones de las concesiones relacionadas con la apertura del sector servicios pueden apreciarse mejor si se considera que, en 1986, ese sector representó el 70% del producto interno bruto de Canadá y proporcionó el 76% del total del empleo (MSS, 1988: 9). A pesar de todo esto, el CUFTA no incluyó ninguna exención automática para Canadá en relación con las medidas proteccionistas que estaba aplicando Estados Unidos, lo cual era un objetivo que se suponía era la principal justificación del acuerdo.

Como consecuencia de esas onerosas concesiones, el gobierno canadiense se vio desde entonces severamente restringido para impulsar una política industrial independiente bajo el CUFTA. Esta circunstancia era particularmente adversa si se considera que la economía canadiense depende

vitalmente de la exportación de productos, en su mayor parte sin procesar, a Estados Unidos (Watkins, 1988). Por último, dado que la apertura de los servicios de salud y otros allanó el camino para su privatización, puede apreciarse que el CUFTA fue concebido en realidad como un instrumento para introducir el neoliberalismo reaganiano en las políticas gubernamentales canadienses, ideología que profesaba conspicuamente el gobierno conservador de Mulroney.

En vista de los adversos resultados que arrojó en los primeros cuatro años de vigencia, a mediados de 1992 las encuestas nacionales en Canadá revelaron que sólo 4% de los canadienses daban su aprobación al acuerdo. A pesar de la contundencia de estas cifras, Mulroney decidió seguir adelante y unirse a otro pacto comercial aún más amplio que ahora iba a incluir a México. Sus razones fueron, en suma: su esperanza de que ese acuerdo permitiría revertir la contracción que había experimentado la economía canadiense en los dos años anteriores; la posibilidad que percibió de tener acceso en México a un amplio mercado para los productos manufacturados de su país y su convicción de que el nuevo pacto comercial era un conveniente medio para actualizar el que Canadá tenía con Estados Unidos, el cual ya tenía para entonces cuatro años en operación (Magnusson, 1992a).

El Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte

A partir de la alentadora experiencia que tuvo con el CUFTA, y dando continuación directa a las políticas librecambistas de Reagan, la administración Bush pronto comenzó a impulsar la idea de extender el acuerdo a toda Norteamérica, incluyendo a México, y luego a todo el continente americano, de acuerdo a un ambicioso proyecto que vino a ser conocido como la Iniciativa de las Américas.

Como ya se apuntó antes, la decisión fue precipitada en principio por el estancamiento en que cayeron en 1990 las

negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT como resultado de las persistentes diferencias que tenía Estados Unidos con Japón y con la entonces Comunidad Europea respecto a los subsidios agrícolas. Sin embargo, más allá de esas dificultades en el seno del GATT, lo que parece haber influido más en la decisión de Bush fue el reporte *Changemasters*, aludido anteriormente, el cual por cierto hizo suyas, sin reconocerlo, muchas de las tesis que Peter Drucker había formulado antes en su libro *The New Realities* (Drucker, 1989). Como ya se comentó, en ese reporte la CIA urgía a su gobierno a completar la integración económica de América del Norte a fin de crear el mercado más grande del mundo como el mejor camino para revertir la evidente declinación que ya para entonces mostraba la hegemonía estadounidense.

Del lado mexicano, primero como candidato presidencial durante 1988, y luego como presidente durante su primer año en el poder, Carlos Salinas de Gortari rechazó rotundamente la idea de negociar cualquier acuerdo de libre comercio como el que recientemente habían suscrito Canadá y Estados Unidos. No fue sino hasta 1990 que se decidió a iniciar consultas tanto en México como en Estados Unidos en cuanto a la conveniencia y viabilidad de establecer un acuerdo de ese tipo. Esto coincidió muy puntualmente con el lanzamiento de la iniciativa del Presidente Bush para crear “el mercado más grande del mundo”.

La primera acción formal de consulta fue un foro organizado y coordinado por el Senado mexicano, el cual se inició en abril de 1990, unas semanas después de que se habían iniciado en Washington las primeras pláticas entre representantes comerciales de las administraciones Salinas y Bush para analizar el proyecto. Desde entonces y durante los siguientes tres años, la negociación de un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos se convirtió en la prioridad más alta e incluso en el símbolo distintivo y la principal divisa política del régimen salinista.

La abrumadora importancia que recibió el NAFTA provenía del hecho de que, más allá de la nutrida retórica que se utilizó para su justificación, el acuerdo en realidad representaba el ancla central de la estrategia neoliberal de desarrollo de Salinas, la cual descansaba en la expansión de las exportaciones no petroleras y, sobre todo, en un flujo sostenido y abundante de capitales foráneos, condiciones ambas que se suponía el tratado iba a propiciar.

Con la suscripción del NAFTA, Salinas envió un poderoso mensaje a la comunidad internacional para asegurarle que la aplicación de medidas neoliberales por parte de su gobierno iba en serio. De esa manera, y como bien lo señalaron Grinspun y Kreklewich (1994), Salinas se protegió de críticas y cuestionamientos internacionales en relación a cuestiones escazosas como violaciones a derechos humanos y la falta de una verdadera apertura política que eran por demás evidentes ante el mundo, ganándose además aliados poderosos como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, la OCDE y el propio gobierno de Estados Unidos, en recompensa a sus esfuerzos para realizar reformas favorables al capital internacional.

Lo anterior, aunado a la elevada dependencia económica de México de Estados Unidos y las enormes diferencias en cuanto a grados de desarrollo existentes entre los dos países, pusieron al gobierno mexicano en una posición altamente vulnerable en las negociaciones, llevando a Salinas a hacer generosas y aun ominosas concesiones. Fue una experiencia muy similar a la de Canadá en el caso del CUFTA, si bien hay que decir que la posición de México era considerablemente más débil, ya que para entonces ya había abierto unilateralmente su economía de par en par al haber desmantelado su aparato arancelario varios años antes de que Salinas decidiera negociar el NAFTA (Palacios, 1992).

Las presiones se intensificaron a medida que las negociaciones empezaron a prolongarse más tiempo del esperado, de tal suerte que, a mediados de 1992, la administración

salinista ya estaba en gran premura. Como un alto funcionario de la administración Bush observó: “Los mexicanos se percataron de que estábamos al cuarto para las doce en las pláticas y empezaron a preguntar qué tenían que hacer para para cerrar el trato” (Magnusson, 1992a; traducción del autor). Pero el Presidente Bush también estaba de prisa, ya que la convención del Partido Republicano de ese año se celebraba en el mes de septiembre, por lo que el tiempo apremiaba igualmente del lado estadounidense.

El ritmo de las negociaciones se aceleró y el 12 de agosto de 1992 el pacto fue cerrado, a pesar de que sólo unos días antes varios puntos importantes estaban todavía sin resolverse, lo que deja en claro que la instrucción de Salinas fue concluirlo a cualquier costo. Contra viento y marea, el 7 de octubre de 1992 el Acuerdo –sólo para México el “Tratado”– de Libre Comercio de América del Norte fue firmado por los ministros de comercio de México y Canadá y el representante comercial de Estados Unidos, en presencia de los tres respectivos jefes de gobierno, quienes atestiguaron el acto para hacer explícito su compromiso político con la iniciativa. Se estaba concretando así la integración de un área de dimensiones económicas y demográficas en efecto gigantescas en la que viven 365 millones de personas y se genera un producto bruto de seis billones de dólares.

Los objetivos formales del NAFTA son esencialmente similares a los del CUFTA, siendo los más relevantes: la eliminación de barreras al comercio y la facilitación de los flujos de capital a través de las fronteras; el establecimiento de condiciones para unas relaciones comerciales justas en la región; la ampliación de oportunidades de inversión; la protección de derechos de propiedad intelectual y la definición de criterios para extender en el futuro la cooperación trilateral, regional y multilateral (SECOFI, 1992).

A cambio de lo anterior, y no obstante que cinco áreas quedaron reservadas al Estado por mandato constitucional,

México de entrada abrió el resto de su economía al capital extranjero, incluyendo el acceso al 100% de sus mercados de compras gubernamentales para firmas estadounidenses y canadienses. Este mercado representa un volumen de negocios de cerca de 7 mil millones de dólares al año, ya que incluye a gigantescas compañías estatales como PEMEX y CFE. Su apertura se hizo a pesar de que una gran cantidad de industrias mexicanas dependen de las compras de esas empresas eje, con lo que se puso en riesgo la operación de numerosas cadenas productivas (Proceso 824: 6). Lo más cuestionable es que la concesión fue unilateral, ya que Estados Unidos continuó reservando a sus empresas nacionales las compras gubernamentales en defensa y otros sectores claves.

Los beneficios inmediatos para Estados Unidos incluyeron: libre acceso del 50% de sus exportaciones a México, libre acceso al mercado financiero mexicano con un valor de 146 mil millones de dólares, y un trato nacional a firmas estadounidenses en territorio mexicano. Adicionalmente, la Ley de Inversiones Extranjeras de 1973 fue sustituida en diciembre de 1993 por una nueva que da muchas más facilidades para el ingreso a México de capitales foráneos y permite por lo tanto cumplir esa última concesión.

En consecuencia, y en virtud de la liberalización unilateral efectuada desde mediados de los ochenta, las exportaciones estadounidenses a México se duplicaron de 17 mil millones de dólares en 1987 a 33 mil millones en 1991; además, con la perspectiva de que crecerían en 16 mil millones anualmente bajo el NAFTA. En cambio, las exportaciones mexicanas a Estados Unidos se habían estancado durante los años previos, ascendiendo a 18,885 millones de dólares en 1990 y 18,856 millones en 1991 (BANCOMEXT, 1992: 95). En consecuencia, México registró en 1992 el déficit más alto en su historia económica, el cual ascendió a 20.6 mil millones de dólares, según lo anunció la propia Secretaría de Hacienda.

Lo anterior ilustra la profunda asimetría que subyace las relaciones comerciales entre los dos países, así como el hecho de que, como la historia lo muestra, los verdaderos beneficiarios de la integración económica son los países o regiones más desarrollados que participan en el proceso.

En ese respecto, una de las mayores concesiones que México se vio forzado a hacer fue el establecimiento de estrictas reglas de origen en sectores cruciales como automóviles y textiles. Para estos últimos se previó eliminar las barreras al comercio en un período de 10 años y se requirió que los productos fueran confeccionados con hilados producidos en Norteamérica. En el caso de los automóviles, el requisito de contenido regional fue de 56% en 1998, el cual irá aumentando hasta 62.5% en 2002. Estas cifras corresponden casi exactamente a lo que demandaron desde un principio los tres grandes fabricantes de automóviles de Detroit y, de hecho, exceden la regla del 50% pactada en el CUFTA.

En suma, la discusión anterior muestra que la decisión de negociar, suscribir y poner en marcha el NAFTA por parte de los gobiernos de los tres países miembros no fue motivada únicamente por las consideraciones económicas que oficialmente se estipulan en el texto del acuerdo, sino que fue determinada igualmente por otras de carácter político, estratégico y, sobre todo, ideológico, en respuesta a un intrincado complejo de intereses que el mismo está orientado a favorecer. Por consiguiente, los resultados que arroje a la postre estarán determinados en función de toda la gama de motivaciones que animaron a los tres gobiernos para tomar la iniciativa, y no sólo por sus propósitos declarados.

Comentarios finales

El presente trabajo tiene como objeto formular un enfoque alternativo para el estudio de los acuerdos multi-nacionales de libre comercio en el contexto actual, con el fin de aportar



elementos para comprender mejor tanto su naturaleza como las motivaciones que en realidad les dan origen. Los análisis y discusiones desarrollados mostraron, en efecto, cómo al examinar dichos esquemas desde una perspectiva no convencional es posible penetrar más allá de la pantalla de las descripciones oficiales con las que dichos acuerdos son justificados y, de esa manera, desentrañar las otras dimensiones que la retórica oficial oculta pero que cada iniciativa de hecho comporta.

Como se mostró, las interpretaciones convencionales del fenómeno del regionalismo en las que los acuerdos en cuestión se fundan son superficiales y deliberadamente ingenuas. Esto es en la medida en que dichas interpretaciones parten del supuesto de que la naturaleza y las modalidades que presentan actualmente las relaciones comerciales entre países son las mismas que privaban en siglos anteriores, además de que conciben a la economía internacional como una gran maquinaria regida por leyes inmutables que operan inalteradas a través del tiempo. De esta manera se alimenta recurrentemente la idea de que el libre comercio, postulado como principio universal, puede florecer igualmente en cualquier punto del tiempo y del espacio, requiriéndose únicamente que dos o más Estados se pongan de acuerdo y firmen un tratado para que su operación cobre vigencia.

Sin embargo, como los análisis anteriores mostraron, lo que dichas interpretaciones omiten es que, en el mundo de fin de siglo, priva un capitalismo de carácter transnacional en el contexto de unas relaciones comerciales antagónicas que son cualitativamente distintas de las prevalecientes en épocas anteriores, dentro de las que la asociación bajo acuerdos regionales de libre comercio representa la única forma efectiva en que los Estados pueden obtener reciprocidad en sus intercambios con el exterior. Se omite, asimismo, hacer reconocimiento explícito de la aparición y generalización de nuevas prácticas que contradicen frontalmente el libre comercio, así como del hecho de que el riesgo de guerras comer-

ciales es cada vez más grande y más real, como lo ilustran los frecuentes conflictos entre Estados Unidos y los países con los que tiene sus más altos déficits como son Japón y China. Esto se hizo evidente ya desde el final de la Ronda Uruguay ante el previsible colapso tanto de las negociaciones como del propio GATT, lo cual a su vez reveló la fragilidad que desde un principio ha tenido el sistema multilateral de libre comercio a escala mundial. Esto se agrava más por el hecho de que la ausencia de un hegemon indisputado, el rasgo más conspicuo de la posguerra fría, hace aún más precaria y menos viable la preservación del pretendido esquema multilateral en el mediano plazo.

En la misma forma, las visiones convencionales del regionalismo económico ignoran también el hecho de que en la presente coyuntura histórica se forja el nuevo orden mundial que prevalecerá en la próxima centuria. Así, las asociaciones que formalmente se justifican como esquemas de libre comercio son en realidad un recurso estratégico que los Estados miembros utilizan conscientemente para adquirir un poder de negociación que sólo la actuación y la negociación colectivas pueden otorgar. Por consiguiente, al igual que en el plano comercial, y parafraseando a Drucker, los TLCs constituyen el mejor instrumento para obtener reciprocidad política y diplomática en la arena internacional al ser el mejor recurso que tienen los países avanzados para apuntalar su posición geopolítica y aun reconstruir su menguada hegemonía, como el caso de Estados Unidos con el NAFTA ilustra con elocuencia.

Por consiguiente, sólo trascendiendo las concepciones convencionales es posible entender el carácter y objetivos reales de los TLCs como regímenes internacionales que dan vigencia al [neo]liberalismo en tanto meta-régimen dominante; como barreras institucionales para hacer irreversible la globalización capitalista; como marcos condicionantes con obligatoriedad constitucional aún más restrictivos que los im-



puestos por los convenios con instituciones internacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial; como los instrumentos más efectivos para promover y consolidar reformas neoliberales en los países que los adoptan; y, más generalmente, como esquemas constitucionales diseñados para instaurar y preservar el nuevo librecambismo y garantizar los derechos globales del capital en las postrimerías del siglo XX.

Los fenómenos surgen y se desarrollan en la realidad social y económica de los países con toda su riqueza existencial independientemente de la medida en que los observadores interesados los alcancen a entender; su comprensión depende de la óptica que se adopte y de los elementos de análisis de que se pueda disponer. Al igual que la globalización, el regionalismo se ha difundido profusamente en el mundo como una fuerza tanto inexorable como positiva a la cual, según la argumentación dominante, los países no pueden ni deben abstraerse, ya que tarde o temprano redundará en sendos beneficios que la justificarán. Sin embargo, la discusión anterior permite apreciar la parcialidad de esa visión y la manera en que omite las verdaderas motivaciones que hay detrás de cada iniciativa de asociación regional que se emprende en el nombre del libre comercio a fines del siglo XX.

Los casos revisados en el ámbito de la Cuenca del Pacífico ilustran cómo los objetivos y alcances de los acuerdos de integración que han surgido en esa región son presentados en forma parcial, en la medida en que sólo se destacan los beneficios económicos que supuestamente se generarán, omitiendo las otras motivaciones que están presentes en cada caso, que son las que realmente determinan el curso y los resultados de dichos procesos.

Por lo tanto, no existen bases para esperar que los efectos prometidos se produzcan mecánicamente como aseguran los promotores de los acuerdos para lograr su justificación, ya que los supuestos teóricos e históricos de los que parten no

tienen la validez universal que se les atribuye, además de que los propósitos de los gobiernos participantes no se reducen a los que oficialmente declaran. Por lo tanto, es menester considerar las dimensiones no declaradas de las iniciativas de integración a fin de estar en condiciones de prever mejor no sólo los resultados que pueden producir, sino también el carácter y destino de los beneficios que se espera van a generar. Esas dimensiones constituyen el núcleo de lo que aquí se ha caracterizado como la lógica que rige los procesos de integración inspirados en la doctrina del libre comercio en las postrimerías del siglo XX, en particular los que han emergido a ambos lados del Pacífico.

Por último, en cuanto a la manera en que los esquemas regionales como los discutidos puedan evolucionar en el futuro, Stubbs (1997) señala que no sólo está surgiendo un mega bloque regional a nivel de Asia Pacífico, sino también una nueva especie de capitalismo asiático diferente y contrapuesto, tanto al capitalismo neoliberal norteamericano como al capitalismo social del mercado europeo. De concretarse, esto implicaría una marcada división continental entre ese gigantesco bloque asiático y el que surgiría del otro lado del Pacífico, de llevarse a cabo la pretendida extensión hemisférica del NAFTA de acuerdo al proyecto de crear una Zona de Libre Comercio de las Américas.

Desde la óptica neoliberal, la formación de esos bloques a escala continental se interpretaría simplemente como un avance sin precedentes hacia la liberalización del comercio mundial conducido por la fuerza irresistible del regionalismo. Sin embargo, usando el lente más penetrante del enfoque aquí propuesto, se puede prever que dichos procesos estarán regidos por la misma lógica que ha operado en la creación de los esquemas existentes, la cual, en los casos de referencia, se manifestaría aún con mayor fuerza dadas las enormes implicaciones económicas y geopolíticas que por definición tendrían unos bloques de esa envergadura. ■

Referencias

- Aggarwal, Vinod K. 1993, "The future of the liberal trading order". Pp. 134-146 en Richard Leaver y James L. Richardson, *The Post-Cold War Order: Diagnoses and Prognoses*.
- Balfour, Freddie, 1992, "Mexican stand-off: Asian companies remain cool on free-trade pact". *Far Eastern Economic Review* 155/30: 54.
- BANCOMEXT, 1992, *México: International Comparisons, 1985-1991*. México: Banco Nacional de Comercio Exterior.
- Bienefeld, Manfred, 1994, "Capitalism and the nation state in the dog days of the Twentieth Century". Pp. 94-129 en: Ralph Milliband y Leo Panitch, *Socialist Register 1994. Between Globalism and Nationalism*.
- Bora, Bijit, 1993, "Investment cooperation in the Asia-Pacific region: the PECC Asia-Pacific Investment Code". Ponencia presentada en el VII Foro de Políticas Comerciales, Consejo de Cooperación Económica del Pacífico. Puerto Vallarta, junio 23-25.
- Borthwick, Mark, 1992, *Pacific Century. The Emergence of Modern Pacific Asia*. Boulder, Colorado: Westview Press.
- Buzan, Barry, 1994, "The interdependence of security and economic issues in the 'new world order' ". Pp. 89-102 en: Richard Stubbs y Geoffrey Underhill (Eds.) *Political Economy and the Changing Global Order*.
- Chang, Gareth C. C., 1994, "Extending the Silk Road into the 21st century". *Pacific Economic Review* II/3: 14-16.
- Clairmont, Frederic F., 1996, *The Rise and Fall of Economic Liberalism. The Making of the Economic Gulag*. Pune, India: The Other India Press.
- Cowling, Keith y Roger Sugden, 1994, *Beyond Capitalism. Towards a New World Economic Order*. New York: St. Martin's Press.
- Dash, Kishore C., 1996 "The political economy of regional cooperation in South Asia". *Pacific Affairs* 69/2: 185-209.
- Deblock, Christian y Michèle Rioux, 1993, "NAFTA: the trump card of the United States". *Studies in Political Economy* 41 (verano): 7-44.
- Dobbs-Higginson, Michael S., 1993, *Asia Pacific: Its Role in the New World Disorder*. Londres: Heinemann.
- Drucker, Peter F., 1994, *The New Realities. In Government and Politics / In Economics and Business / In Society and World View*. Nueva York: Harper Business.
- The Economist, 1993, "Asia trades in triangles". *Foreign Report* 2264, 22 July: 3-5.
-

- Emmerij, Louis, 1992, "Globalization, regionalization and world trade". *Columbia Journal of World Business*, Verano: 6-13. (Reimpresión 2726)
- Graham, Edward y Stephen Guisinger, 1992, "Investment agenda". *Far Eastern Economic Review* 155/35: 60.
- Grinspun, Ricardo y Kreklewich, 1994, "Consolidating neoliberal reforms: 'free trade' as a conditioning framework". *Studies in Political Economy* (Spring) 43: 33-61.
- Holloway, Nigel, 1991, *Japan in Asia. The Economic Impact on the Region*. Hong Kong: Far Eastern Economic Review Publishing.
- Holloway, Nigel, 1992, "Across the divide". *Far Eastern Economic Review* 155/36:74.
- Huntington, Samuel J., 1993, "The clash of civilizations? pp. 22-49 en Samuel Huntington et al. *The Clash of Civilizations? The Debate*. Nueva York: Foreign Affairs. A Foreign Affairs Reader.
- Kakazu, Hiroshi, 1994, "Northeast Asian regional economic cooperation". Pp. 243-276 en Myo Thant, Min Tang y Hiroshi Kakazu (Eds.) 1994 *Growth Triangles in Asia. A New Approach to Regional Economic Cooperation*.
- Kindleberger, Charles P., 1989, *The 1930s and the 1980s: Parallel and Differences*. Singapore: Institute of Southeast Asian Studies.
- Klintonworth, Gary, 1994, *Taiwan in the Asia-Pacific in the 1990s*. Canberra, Australia: Allen & Unwin.
- Leaver, Richard y James L. Richardson, 1993, *The Post-Cold War Order: Diagnoses and Prognoses*. St. Leonard, NSW, Australia: Allen & Unwin.
- Mac Ewan, Arthur, 1994, "Globalisation and stagnation", pp. 130-145 en Ralph Milliband y Leo Panitch, *Socialist Register* 1994.
- Magnusson, Paul, 1992a, "Building free trade bloc by bloc". *BusinessWeek*, mayo 25: 26-27.
- Magnusson, Paul, 1992b, "Free trade: the U.S. shouldn't play purist". *BusinessWeek*, junio 8: 28.
- Mansfield, Edward D. y Helen V. Milner (Eds.), 1997, *The Political Economy of Regionalism* (New Directions in World Politics). New York: Columbia University Press.
- Milliband, Ralph y Leo Panitch, 1994, *Socialist Register 1994. Between Globalism and Nationalism*. Londres: The Merlin Press.
- Ministry of Supply and Services, 1988, *The Canada-U. S. Free Trade Agreement and Services. An Assessment*. Ottawa: Gobierno de Canadá.

Referencias

Referencias

- Palacios, Juan José, 1992, "La apertura de la economía mexicana y el surgimiento de la Cuenca del Pacífico: integración reciente y perspectivas". Pp. 33-68 en Juan José Palacios (Coord.) *La Apertura Económica de México y la Cuenca del Pacífico. Perspectivas de Intercambio y Cooperación*. Guadalajara: Editorial de la Universidad de Guadalajara.
- Palacios, Juan José, 1993a, "Regionalismo vs. globalización: algunas implicaciones para el Pacífico Asiático". *Revista Universidad de Guadalajara* 3: 106-112.
- Palacios, Juan José, 1993b, "Inversión e integración regional en el Pacífico: entre los acuerdos y los procesos "naturales"". *Comercio Exterior* 43/12: 1128-1138.
- Palacios, Juan José, 1995, "El nuevo regionalismo latinoamericano: el futuro de los acuerdos de libre comercio". *Comercio Exterior* 45/4: 295-302.
- Panitch, Leo, 1994, "Globalization and the State", pp. 60-93 en Ralph Milliband y Leo Panitch, *Socialist Register* 1994.
- Rowley, Anthony, 1991, "Half-full, half empty: a yen bloc in Asia". *Far Eastern Economic Review* 155/51: 69.
- Rowley, Anthony, 1992a, "Search for a leader". *Far Eastern Economic Review* 155/2: 46.
- Rowley, Anthony, 1992b, "Tricks of the trade". *Far Eastern Economic Review* 155/21: 64.
- Rowley, Anthony, 1992c, "Coming together". *Far Eastern Economic Review* 155/50: 64.
- SECOFI, 1992, *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. México: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Gobierno de México.
- Stubbs, Richard y Geoffrey Underhill (Eds.), 1994, *Political Economy and the Changing Global Order*. Nueva York: St. Martin's Press.
- Stubbs, Richard, 1996, "Asia-Pacific regionalism versus globalization: competing forms of capitalism". Mimeo. Department of Political Science, McMaster University.
- Sweezy, Paul and Harry Magdoff, 1989, "A new stage of capitalism ahead?". *Monthly Review* 41/1: 1-15.
- Thant, Myo, Min Tang y Hiroshi Kakazu (Eds.), 1994 *Growth Triangles in Asia. A New Approach to Regional Economic Cooperation*. Hong Kong: Oxford University Press para el Asian Development Bank.
- Van Kemenade, Willem, 1997, *China, Hong Kong, and Taiwan, Inc. The Dynamics of a New Empire*. New York: Alfred A. Knopf.
-

- Vatikiotis, Michael, 1992, "Action at last: six leaders agree on free trade area targets". *Far Eastern Economic Review* 155/5: 10-11.
- Wanandi, Jusuf, 1992, "Looming challenge for ASEAN". *Far Eastern Economic Review* 155/3: 15.
- Watkins, Mel, 1988, "The U.S.-Canada Free Trade Agreement". *Monthly Review* 40/4: 34-42.
- Young, Soogil, 1993, "Globalism and regionalism: complements or competitors?". Pp. 111-131 en Fred Bergsten y Marcus Noland (Eds.) *Pacific Dynamism and the International Economic System*. Washington, D. C.: Institute for International Economics, in Association with The Pacific Trade and Development Conference Secretariat and The Australian National University.
- Zysman, John y Michael Borrus, 1994, "Lines of fracture, webs of cohesion: economic interconnection and security politics in Asia". Berkeley Roundtable on the International Economy, Working Paper # 71.

Referencias