

PRESENTACIÓN

La proliferación de acuerdos comerciales regionales en el continente americano, que empezó en los albores del siglo **xxi**, es un fenómeno nuevo que requiere de análisis crítico para evaluar cuándo constituyen la mejor opción de política pública y cuándo conllevan pérdidas excesivas de autonomía. Se intenta conocer hasta qué punto representan respuestas adecuadas frente a la globalización que surgen de los intereses internos de los Estados o una redefinición de las relaciones tradicionales de dependencia frente a Estados Unidos, en que este último impone sus directrices a los demás países. Sin duda, los crecientes flujos de mercancías, capitales y personas a través de las fronteras nacionales del mundo actual, cada vez vuelven más imprescindible la cooperación internacional; pero ésta no es sinónimo de regionalismo. Para evaluar si la formalización de acuerdos de integración comercial coadyuva en la superación de los problemas causados por la globalización, conviene conocer el contenido de dichos acuerdos, así como su funcionamiento, contrastando esta práctica con lo que teóricamente deberían aportar tales acuerdos. Un estudio de esta naturaleza conlleva complejidades particulares, porque en América coexisten países de niveles de desarrollo sumamente contrastantes, además de que existen acuerdos regionales de varios tipos —sin soslayar dificultades relacionadas con diferencias entre las metodologías utilizadas para recabar estadísticas sobre estos procesos—. Todos estos aspectos (teóricos, empíricos, históricos y metodológicos) son relevantes para esta problemática, por lo que se reúnen investigaciones puntuales sobre cada uno de aquéllos en el presente volumen.

Después de documentar el apogeo de acuerdos regionales de libre comercio, el primer artículo repasa las teorías que explican este fenómeno. La atención se centra en el nuevo regionalismo, que hace énfasis en los factores sistémicos relacionados con la globalización, en vez de factores economicistas relacionados con economías de escala. Se explica que países desarrollados se alían con los subdesarrollados, que éstos aceptan liberalizarse unilateralmente y que suelen rebasar el ámbito de la desgravación arancelaria para incluir medidas de integración más profundas. Se compara la tipología del nuevo regionalismo con las características de los acuerdos recientes en el continente americano, señalando diferencias entre esta teoría y la práctica, concluyendo que, si bien esta teoría sobre la integración regional actualiza las tradicionales, resulta demasiado optimista para aplicarla al pie de la letra en el caso de nuestro continente. Subestima la importancia que tuvo el cambio de estrategia comercial en Estados Unidos en el giro ocurrido en el resto del continente, así como su influencia hegemónica en la determinación de los escenarios alternativos de integración; de igual manera, sobreestima la participación de la sociedad civil en la negociación de los acuerdos, así como el grado en que éstos se profundizan mediante la creación de instituciones comunes. Después de indicar los aportes y limitaciones de la tipología, Monica Gambrell y Gustavo Acua, autores de este artícu-

lo, sugieren factores adicionales para adaptar el análisis de los acuerdos regionales de libre comercio al continente americano, sobre todo a nivel nacional, donde los actores con poder para aprobar u obstaculizar estos procesos elaboran sus preferencias.

El siguiente artículo continúa con el análisis teórico sobre la integración regional, explorando la relación que ésta guarda con la cooperación internacional entre diferentes actores. Esta perspectiva es, a la vez, más amplia y restringida que la teoría de los acuerdos regionales de libre comercio: más amplia porque concibe la integración regional como un proceso que empieza desde el nivel de la cooperación informal, antes de cualquier acuerdo escrito, y evoluciona hasta llegar a la integración política; y más restringida porque el área geográfica en que se presenta la cooperación puede ser una región subnacional transfronteriza. Este enfoque neofuncionalista, que empieza con lo informal y local, indaga las condiciones bajo las cuales la cooperación se convierte en instancias de integración que se extienden y formalizan. Mercedes Pereña Gili aplica la teoría al estudio de la cooperación transfronteriza en la región binacional Tamaulipas-Texas. Este trabajo empírico es especialmente interesante, porque dicha región transfronteriza reviste modalidades más igualitarias que en la relación binacional México-Estados Unidos, por ello, al disminuir las desigualdades, se acrecienta la cooperación, lo cual apuntala las condiciones bajo las cuales la cooperación crecería entre ambas naciones; esto no implica la ausencia de conflicto, sino más bien un comportamiento en el que los actores están dispuestos a adaptar mutuamente sus preferencias, ya sea para evitar conflictos potenciales, ya para resolverlos una vez surgidos. También es interesante este trabajo porque ejemplifica la manera en que se deben operacionalizar los conceptos teóricos, convirtiéndolos en indicadores susceptibles de medición.

En el tercer escrito, la autora, Marcela Osnaya Ortega, explora la relación entre teoría e investigación empírica, dentro de la temática de la integración regional. Es un estudio metodológico enmarcado en la vertiente teórica del transaccionalismo, colaboración que documenta discrepancias entre los datos proporcionados por las agencias gubernamentales de México, Estados Unidos y Canadá sobre sus operaciones internacionales. Ella subraya que estas diferencias metodológicas limitarían la capacidad de los investigadores de aprehender el monto correcto de varios tipos de intercambios internacionales, antes y después de la entrada en vigor del TLCAN. De hecho, el problema es tan grave, que ha propiciado ya la colaboración trilateral entre las agencias gubernamentales, las cuales trabajan conjuntamente en la definición de conceptos y metodologías aplicables a la medición de sus transacciones. El alcance de los parámetros que se consideran más adecuados para evaluar el TLCAN en cada país se evalúa aquí junto con los alcances de la homogeneización realizada entre sí, aunque pone más atención a las estadísticas generadas en materia de comercio e inversión, ya que representan las variables más homogéneas. Así, este trabajo advierte sobre las posibilidades y limitaciones inherentes al uso de los datos primarios como fuentes de información del fenómeno de la integración, lo cual no sólo es indispensable para los especialistas en el tema, sino que también resulta interesante para cualquier lector.

En el penúltimo artículo, se aplican las teorías del viejo y nuevo regionalismo al estudio de la integración comercial en América Central, enfocándose sobre todo en el Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos (CAFTA, por sus siglas en inglés). Imtiaz Hussain, su autor, sostiene la tesis de que surge una tercera versión del regionalismo, la cual refleja aspectos de ambas versiones anteriores, pero que se caracteriza sobre todo por aplicar una política comercial competitiva por parte de Estados Unidos, reflejando sin ambages las asimetrías entre las partes. Por ejemplo, el estudio revela que no sólo impide la participación de la sociedad civil y relega a un segundo plano la creación de normas ambientales y laborales, sino sobre todo que refuerza los patrones tradicionales de comercio de la región hacia Estados Unidos mediante el establecimiento de “candados” que impiden que dichos patrones se modifiquen en un futuro. También argumenta que Estados Unidos aportó los detalles técnicos e institucionales para cumplir los compromisos adquiridos para lograr “la transición hacia el libre comercio”, compromisos incompatibles con las estructuras administrativas existentes en Centroamérica; por ello, el tipo de regionalismo negociado en este acuerdo logrará sus objetivos comerciales, pero no la democratización ni el respeto a los derechos humanos que tanto necesita la región.

Para concluir el volumen, el último texto analiza la participación de Venezuela durante las dos etapas en las que se dividió el proceso de integración. La primera era característica del viejo regionalismo, durante los años setenta, es decir, en el periodo en que se aplicaba en Latinoamérica la estrategia de sustitución de importaciones. En ella se acordó una distribución de actividades económicas entre los Estados participantes en tal proceso de integración, particularmente en el sector automotriz, metalúrgico y de productos químicos. A partir de esa división, los Estados miembros del acuerdo regional intentaron especializarse en la producción de ciertos bienes; pero esto requería de recursos de inversión básicos que Venezuela no proporcionó en la medida de los compromisos planteados. En la segunda etapa —denominada regionalismo abierto, a partir de los años noventa— se requirió de un ajuste en las variables macroeconómicas, la eliminación de los subsidios, la disminución de los aranceles y la liberalización comercial generalizada, entre otras reformas. Para ello, el Estado debía proporcionar un marco institucional básico que permitiera la competitividad entre los diferentes actores y la suficiente estabilidad económica para generar confianza en el sector productivo. La autora, Ana Marleny Bustamante, explica los factores que intervinieron para debilitar este proceso de integración, centrandó su atención en la dispersión de las políticas aplicadas, la falta de correlación entre los organismos estatales, la desvinculación entre la producción nacional y las estrategias de comercio exterior, la falta de una política coherente y de continuidad ideológica entre gobiernos, además de nombramientos equivocados en los cargos públicos de nivel regional.