

GLOBALIZACIÓN Y REGIONALIZACIÓN

INGENIERÍA Y SOCIEDAD

Cátedras II y III

DIRECTORAS DE CÁTEDRAS:
MILENA RAMALLO Y ÉLIDA REPETTO

Caracterización económica de la Sociedad Contemporánea

LA DINÁMICA DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL PARECE ESTAR CARACTERIZADA POR:

- ♦ EL AVANCE DE LA GLOBALIZACIÓN;
- ♦ UNA CRECIENTE TRANSNACIONALIZACIÓN;
- ♦ UN RETROCESO DEL MULTILATERALISMO;
- ♦ UNA CRECIENTE REGIONALIZACIÓN.

A continuación, explicaremos cada uno de estos procesos, sin pretender con ello agotar cada uno de estos temas.

¿QUÉ ES LA GLOBALIZACIÓN?

En sentido general, la globalización designa el tránsito alrededor del mundo cada vez mayor de personas, información, bienes materiales y culturales, servicios e inversiones, y la creciente interrelación entre Estados y sociedades. Para decirlo metafóricamente, “el mundo se hace más redondo”.



La globalización es un hecho tanto político como económico, ya que las economías nacionales están sensibles a las medidas políticas que se toman a escala internacional. Pero es el desarrollo tecnológico-en particular el de las tecnologías de la información-el que da características inéditas a esa globalización.

Una economía global no es una economía mundial, que existe desde el siglo XVI. No es una economía en la que el comercio, las inversiones y la explotación de los recursos naturales se pueden ejecutar donde más convenga, en cualquier lugar del mundo; ni siquiera es una economía en la que el sector externo es prioritario: una economía global es aquella cuyas funciones críticas se pueden ejecutar, en tiempo real, en cualquier lugar del mundo, y pueden llegar a tener efectos a escala planetaria.

En un sentido económico, “el proceso de globalización puede entenderse como una reducción de las barreras nacionales o multilaterales al movimiento internacional de bienes, servicios y capitales, o como manifestación de la fuerza expansiva de los mercados en los campos de la producción, el comercio y las finanzas, que atraviesan las fronteras a través del dominio de la tecnología y del poder económico” (1).

La globalización económica, puede ser entendida como una creciente interacción o interdependencia entre las distintas naciones que se produce a través de la expansión entre las mismas del movimiento de bienes y servicios (2).

Entendemos por globalización financiera "en sentido general, el libre movimiento de capitales a través de las fronteras nacionales del mundo. Desde un punto de vista económico, y sin salirnos de la ortodoxia teórica, este fenómeno debiera reflejar una gran libertad de movilización de ahorros generados en cualquier parte del mundo hacia oportunidades de inversión en cualquier otra parte" (3).

Bernardo Kosacoff, señala que la globalización es una nueva fase del proceso de internacionalización, y que la misma comprende tres fenómenos diferentes:

1. el comercio internacional,
2. la Inversión Directa en el Exterior (IDE o IED) y las actividades de las Empresas Transnacionales.(ET) en la estructuración de redes globales corporativas, y
3. el sistema monetario-financiero global.

Es importante que nos detengamos a desarrollar los conceptos de IED y ET, a fin de poder comprender y seguir avanzando en las cuestiones que implica el proceso de globalización.

IED: INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS

En el Código de la OCDE de Liberalización de los Movimientos de Capital, "las IED se describen como inversiones efectuadas con objeto de establecer vínculos económicos duraderos con una empresa y que ofrecen la posibilidad de ejercer una influencia efectiva en la gestión de ésta" (4).

"La **inversión extranjera directa** es la categoría de inversión internacional que refleja el objetivo, por parte de una entidad residente en una economía ("inversionista directo") de obtener una participación duradera en una empresa residente en otra economía ("empresa de inversión directa").

Los dos criterios incorporados en el concepto de "participación duradera" son: la existencia de una relación a largo plazo entre el inversionista directo y la empresa y, el grado significativo de influencia que da al inversionista directo una participación efectiva en la dirección de la empresa" (5).

Empresas de Inversión Directa: comprende a aquellas empresas en las cuales el inversor directo posee al menos el 10% de las acciones ordinarias o de poder de voto o su equivalente (según los parámetros establecidos por el FMI y la OCDE). Son empresas de inversión directa las filiales, las compañías asociadas y las sucursales.

No debe confundirse la IED con las inversiones de cartera.

"Los inversionistas de cartera por lo general no esperan percibir beneficios adicionales relacionados con el control de la gestión de la empresa en que invierten. Su interés fundamental se concentra en la plusvalía y el rendimiento que su capital pueda generar, independientemente

de cualquier consideración a largo plazo en cuanto a su relación con la empresa y el control de ésta. Esa es la razón de ser de la inversión de cartera, y lo que la diferencia sustancialmente de la IED.

La inversión de cartera incluye los títulos de participación en el capital y los títulos de deuda en forma de bonos y pagarés, instrumentos del mercado monetario e instrumentos financieros derivados, que comprenden diversos instrumentos financieros nuevos. Con todo, se debe aclarar que si cualesquiera de estos instrumentos cumplen los parámetros de las IED, se consideran parte de éstas.”(8).

ET: EMPRESAS TRANSNACIONALES

Las empresas que buscan una posición global pueden seguir distintos tipos de estrategias. Existen cuatro principales estrategias globales que constituyen la base de la estructura organizacional de las empresas.:

- ✓ Exportador doméstico
- ✓ Multinacional
- ✓ Franquicias
- ✓ Transnacional

Centraremos el análisis en la estrategia multinacional y transnacional.

(Fuente: Laudon y Laudon.)

ESTRATEGIA MULTINACIONAL

A menudo concentra la administración y el control financieros fuera de una base central de control, mientras descentraliza las operaciones de producción, ventas y mercadotecnia en unidades en otros países. Los productos y servicios que se venden en otros países se adaptan para cumplir con las condiciones locales del mercado. La institución se convierte en una confederación dispersa de instalaciones de producción y mercadotecnia en diferentes países.

“En 1913,-señala Drucker-la compañía líder en cualquier industria, ya fuera en manufactura o las finanzas, vendía la mitad de su producción al exterior y la otra mitad dentro de su país. Pero en al medida en que producía fuera de sus fronteras nacionales, lo hacía dentro de las de otro país.

Un ejemplo.

El mayor proveedor de material bélico para el ejército italiano durante la Primera Guerra Mundial fue una joven compañía en rápido crecimiento llamada Fiat, con sede en Turín, que hacía todos los automóviles y camiones destinados a los militares. El mayor proveedor de material de guerra para el ejército austrohúngaro durante el mismo conflicto también era una compañía llamada Fiat, con sede en Viena. Suministraba todos los autos y camiones del ejército imperial. Era dos veces más grande que la compañía matriz. Puesto que Austria-Hungría era un mercado mucho más grande que Italia, en parte debido que tenía una población mucho mayor, y en parte porque estaba más desarrollada, en especial en la zona occidental. Fiat-Italia era la única propietaria de Fiat- Austria. Pero excepto los diseños que eran italianos, esta última empresa era una compañía independiente. Todos los productos se vendían en Austria. Y todos los empleados, incluido su director ejecutivo, eran austriacos. Cuando estalló la Primera Guerra Mundial y ambos países se convirtieron en enemigos, todo lo que los austriacos tuvieron que hacer fue, por lo tanto, cambiar las cuentas bancarias de Fiat-Austria, que por lo demás siguió trabajando como hasta entonces.

Ya ni siquiera industrias tradicionales como la automotriz o la de seguros están organizadas de esa forma.

Hasta hace poco, dos subsidiarias europeas de General Motors, Opel de Alemania y Vauxhall en Reino Unido, eran compañías independientes, una que producía en Alemania y vendía en el continente y la otra que producía y vendía en Gran Bretaña. Ahora General Motors tiene *una sola compañía* europea, que diseña, produce y vende en todo el continente y funciona en una sede europea. GM- Europa también produce en Sudamérica y Asia y vende en Estados Unidos. Del mismo modo, cada vez diseña más para las empresas de General Motors de todo el mundo. A su turno, GM de Estados Unidos diseña y produce de manera creciente para GM-Europa y GM- Brasil, y así sucesivamente. Las compañías de seguros mundiales- la primera de las cuales es hoy una alemana, Allianz-trasladan cada vez más actividades, como la resolución de reclamaciones y sobre todo la inversión, a instalaciones centrales que hacen el trabajo para todas las empresas del grupo, cualquiera sea su ubicación.

Las industrias surgidas luego de la Segunda Guerra Mundial, como la farmacéutica o la de la información, ya ni siquiera se organizan en unidades "internas" e internacionales" como todavía lo hacen General Motors y Allianz. Se las maneja como un sistema mundial en que las tareas individuales, ya se trate de investigación, diseño, ingeniería, desarrollo, pruebas y cada vez más la manufactura y la comercialización, están organizadas "transnacionalmente".

Una gran compañía farmacéutica tiene siete laboratorios en siete países distintos, cada uno concentrado en un gran sector (por ejemplo, antibióticos), pero todos manejados como un único departamento de investigación que da parte al mismo director de investigación en la sede central. La misma compañía tiene plantas manufactureras en once países, cada una de ellas muy especializada en la producción de uno o dos grandes productos para su distribución y venta mundiales. Tiene un director médico que decide en cuál de cinco o seis países se someterá a prueba un nueva droga. Pero la administración del riesgo cambiario de la empresa está totalmente centralizada en un único sitio para todo el sistema. La empresa electrónica médica de la compañía General Electric (estadounidense) tiene tres "sedes", una en Estados Unidos, otra en Japón y otra en Francia, cada una de ellas a cargo mundialmente de un gran sector tecnológico y los productos basados en él (por ejemplo, las tradicionales máquinas de rayos X o las más recientes de ultrasonido). Y manufactura en una docena o más países, cuyas plantas suministran algunas partes clave a todas las demás diseminadas por el mundo.

En la multinacional tradicional, la realidad económica y la realidad política eran congruentes. El país, era la "unidad de negocios", para usar una expresión actual. En las transnacionales de hoy- pero también cada vez más en las viejas multinacionales, dado que se ven obligadas a transformarse- el país sólo es un "núcleo generador de costos" (9).



EMPRESAS TRANSNACIONALES

No tienen país, son empresas administradas globalmente. En el futuro, tal vez sea esta la estrategia de negocios predominante. No tienen oficinas centrales nacionales únicas. En vez de ello, tienen muchas oficinas centrales regionales y probablemente una oficina mundial. En una estrategia transnacional, casi todas las actividades de valor agregado son administradas desde una perspectiva global, sin referencia a las fronteras nacionales, optimizando fuentes de oferta y demanda en donde quiera que se presenten y aprovechando cualquier ventaja competitiva local. Las empresas transnacionales toman el mundo como el marco de referencia de su administración y no el país sede. El gobierno de estas empresas se ha hecho a semejanza de una estructura federal en donde se tiene un núcleo central de toma de decisiones, pero una dispersión considerable del poder y de fuerza financiera a lo largo de las divisiones globales.

Cada una de las estrategias (Exportador doméstico, Multinacional, Franquicias, Transnacional) está asociada con una estructura organizacional de negocios específica. Podemos describir tres

tipos de estructura organizacional: centralizada (en el país de origen), descentralizada (dispersa en unidades locales en el extranjero) y coordinada (todas las unidades participan como iguales).

VEAMOS COMO ES LA ESTRUCTURA EN EL CASO DE LAS MULTINACIONALES Y TRANSNACIONALES:

ESTRATEGIA Y ESTRUCTURA GLOBAL DE NEGOCIOS

FUNCIÓN DE NEGOCIOS	ESTRATEGIA	
	Multinacional	Transnacional
Producción	Dispersa	Coordinada
Finanzas/ Contabilidad	Centralizada	Coordinada
Ventas/Mercadotecnia	Dispersa	Coordinada
Recursos Humanos	Centralizada	Coordinada
Administración Estratégica	Centralizada	Coordinada

Fuente: Laudon y Laudon

Sistemas Globales para cumplir con la estrategia

La configuración, administración y desarrollo de sistemas tiende a seguir la estrategia global seleccionada. Por "sistemas" se consideran el marco total de actividades involucradas en los sistemas de información: conceptualización y apego al plan estratégico de negocios, el desarrollo de sistemas y la operación continua.

Acotamos el análisis a las dos estrategias que son nuestro caso de estudio.

Configuración del sistema	ESTRATEGIA	
	Multinacional	Transnacional
Descentralizado	X	
En red		X

- ✓ Los sistemas descentralizados: son aquellos en donde las unidades en el extranjero diseñan sus soluciones y sus sistemas totales y únicos.
- ✓ Los sistemas en red: aquellos en donde el desarrollo de los sistemas y las operaciones ocurren de manera integrada y coordinada a lo largo de todas las unidades.

Las empresas transnacionales "tienen un papel clave en el proceso de globalización" (Kosacoff; 1995).

"El proceso de integración global se aprecia de forma clara en la mayor preponderancia de las empresas transnacionales. Se ha estimado que estas empresas representan tres cuartos de los flujos de IED y dos tercios del comercio internacional (un tercio en operaciones intra-empresa y un tercio con empresas no-relacionadas)". (CEPAL, Santiago de Chile) (10)

Continuando con esta idea, veamos la relación entre la IED y las ET en los años noventa:

"Los flujos de IED crecieron enormemente durante los noventa, superando los 900.000 millones en 1999 y los 1.100 billones en el año 2000, más del doble que el promedio en el período 1990-96 (...) La IED que llega a los países en desarrollo ha crecido con más fuerza todavía, convirtiéndose en la principal fuente de recursos financieros a largo plazo (The World Bank, 1999). Los grandes flujos de IED provienen de la expansión internacional de las empresas transnacionales y ejemplifican la creciente presencia e importancia de estas empresas en el mercado único en formación, es decir en el proceso de globalización". (11)

"Tradicionalmente, se espera que la IED tenga efectos de carácter macroeconómico (proceso de acumulación de capital, modos de financiamiento de la balanza de pagos, crecimiento) y de carácter microeconómico (productividad, eficiencia, ampliación y diversificación de los flujos comerciales, cambio tecnológico). Se sabe también que el signo de estos impactos probables no está predeterminado y que depende tanto de las estrategias empresarias como de las políticas públicas que se adopten". (12)

EL DEBILITAMIENTO DEL MULTILATERALISMO Y LA CRECIENTE REGIONALIZACIÓN DE LOS MERCADOS

¿Qué significa multilateralismo?

En un sentido muy estrecho multilateral significa que tiene varios lados pero en relaciones internacionales se usa este término para designar:

Organismos que están constituidos por varios Estados. Los acuerdos, tratados realizados por varios Estados se denominan multilaterales. Si el acuerdo o tratado se realiza entre dos Estados se denomina bilateral.

Si bien la presencia del multilateralismo es muy importante en el mundo contemporáneo la tendencia que se vislumbra es a la construcción de estructuras regionales

Los **REGÍMENES COMERCIALES** vigentes son:

- **El Multilateralismo.** Expresiones del Multilateralismo son: la Creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), y su predecesor, el Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT).
- **La creación de bloques comerciales de carácter regional.** Quedan abarcados en esta categoría las Áreas de Libre Comercio, Las Unidades Aduaneras, y Los Mercados Comunes.

"La Primera tiene una perspectiva globalizadora y pretende abarcar a todos los países, en tanto que la segunda adopta un enfoque regional" (13).

La globalización promulga el libre comercio, un nivel de creciente integración entre las naciones, e incluso, "un mundo sin fronteras y donde sólo prevalecen las reglas de los mercados (por lo que los gobiernos nacionales deben tener un rol cada vez menor)" (14).

Sin embargo, la realidad evidencia dos movimientos contrarios a la idea de libre comercio: por un lado, existe un debilitamiento del **MULTILATERALISMO**, y por el otro, un incremento del **PROTECCIONISMO** en los países industrializados.

Es necesario,(...) diferenciar el concepto de globalización (el aumento de la interdependencia entre los flujos de bienes y servicios entre los países como resultado de las propias fuerzas del mercado) del de multilateralismo, entendido éste último como la reducción a nivel global de las barreras institucionales al movimiento de bienes y servicios entre las naciones (Oman, 1994) (15).

EL MULTILATERALISMO LA OMC Y EL GATT

La OMC sustituyó al GATT, el 1º de enero de 1995, como organización encargada de supervisar el sistema multilateral de comercio

EL GATT, a pesar de estar en vigencia durante 47 años (desde 1948 hasta 1994), era un acuerdo de tipo provisional. La idea era "crear una tercera institución que se ocupara de la esfera del comercio en la cooperación económica internacional y que viniera a añadirse a las dos "instituciones de Bretton Woods": el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Más de 50 países participaron en negociaciones encaminadas a crear una Organización Internacional de Comercio (OIC) como organismo especializado de las Naciones Unidas."(OMC).

Antes de que concluyeran las conversaciones, 23 de los 50 participantes decidieron celebrar negociaciones. Estos países consideraron también algunas normas contempladas en la Carta de la OIC (que hasta entonces era sólo un proyecto). Las normas comerciales y concesiones arancelarias que estos 23 países acordaron, pasaron a llamarse Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, que entró en vigencia el 1º de enero del año 1948. De este modo, estos 23 países fueron los fundadores del GATT.

En forma paralela, las negociaciones con respecto a la carta de la OIC continuaron. Si bien la OIC fue formalmente aprobada en marzo del año 1948, muchas legislaturas nacionales no ratificaron su aprobación. "La oposición más importante se manifestó en el Congreso de los Estados Unidos, pese a que el Gobierno de este país había sido una de las principales fuerzas impulsoras del proyecto" (OMC). Finalmente, la OIC no se constituyó, y el GATT fue el único instrumento multilateral por el que se rigió el comercio internacional hasta el año 1995, año en el que se creó **la OMC**, luego de arduas negociaciones que tuvieron lugar en la última reunión del GATT, "la Ronda Uruguay", que duró ocho años.

Mientras que el GATT se ocupó fundamentalmente del comercio de mercancías, los acuerdos de la

OMC abarcan una gran cantidad de actividades:

- agricultura,
- textiles y vestido,
- servicios bancarios
- telecomunicaciones
- contratación pública,
- normas industriales y seguridad de los productos,
- reglamentos sobre sanidad de los alimentos
- propiedad intelectual.

Todos estos documentos están inspirados en ciertos principios que constituyen la base del sistema multilateral de comercio.

Lectura Complementaria: El sistema multilateral de Comercio. Concepto y Principios.

Fuente: Organización Mundial de Comercio (<http://www.wto.org/indexsp.htm>).

SISTEMA "MULTILATERAL" DE COMERCIO :

... es decir, el sistema regulado por la OMC. La mayor parte de los países — incluidos casi todos los principales países comerciantes — son Miembros del sistema. Sin embargo, algunos no lo son, que es por lo que se utiliza el término "multilateral" en lugar de "global" o "mundial", para describir el sistema. En el contexto de la OMC, también se utiliza la palabra "multilateral" en contraposición a medidas adoptadas a nivel regional o por grupos más pequeños de países. (Es un uso diferente del uso ordinario de esta palabra en otras esferas de las relaciones internacionales; por ejemplo, un acuerdo "multilateral" de seguridad puede ser regional.

PRINCIPIOS: El sistema de comercio debe ser:

- ✓ **no discriminatorio** — un país no debe discriminar entre sus interlocutores comerciales (debe darles por igual la condición de "nación más favorecida" o NMF); ni tampoco debe discriminar entre sus propios productos, servicios o ciudadanos y los productos, servicios o ciudadanos de otros países (debe otorgarles "trato nacional");
- ✓ **más libre** — deben reducirse los obstáculos mediante negociaciones;
- ✓ **previsible** — las empresas, los inversores y los gobiernos extranjeros deben confiar en que no se establecerán arbitrariamente obstáculos comerciales (que incluyen los aranceles y los obstáculos no arancelarios; los tipos arancelarios y los compromisos de apertura de los mercados se "consolidan" en la OMC;
- ✓ **más competitivo** — se desalientan las prácticas "desleales", como las subvenciones a la exportación y el dumping de productos a precios inferiores a su costo para adquirir cuotas de mercado;
- ✓ **más ventajoso para los países menos adelantados** — dándoles más tiempo para adaptarse, una mayor flexibilidad y privilegios especiales.

LA REGIONALIZACIÓN DE LOS MERCADOS

ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES

"En el Período de la posguerra se ha asistido a la creación de bloques comerciales de carácter regional. La idea básica es que un grupo de países, preferentemente con un nivel de desarrollo similar, se asocien con el propósito de eliminar entre ellos las restricciones al comercio. Los países se agrupan motivados por razones políticas y tratando de alcanzar las ventajas económicas ligadas al hecho de disponer de un mercado "propio o interno" mayor. El establecimiento de relaciones económicas más estrechas se considera como el primer paso para crear una unión política" (16).

Desde principios de los noventa, los acuerdos comerciales regionales se han incrementado en forma continua. Actualmente están en funcionamiento unos 170 acuerdos. Se espera que la tendencia creciente continúe (OMC).

ENTRE MÁS RENOMBRADOS, PODEMOS MENCIONAR:

ACUERDO	PAÍSES FIRMANTES DEL ACUERDO
ACUERDOS ENTRE PAÍSES EUROPEOS	
la Unión Europea –(UE) (o Comunidades Europeas (CE))	Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Suecia
ACUERDOS ENTRE PAÍSES AMERICANOS	
NAFTA (o TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte)	Canadá, Estados Unidos y México
Comunidad Andina	Bolivia Colombia Ecuador Perú Venezuela
ALADI (Asociación LatinoAmericana de Integración).	Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, México, Ecuador, Venezuela, Paraguay, Perú, y Uruguay.
MERCOSUR (el Mercado Común del Sur).	Argentina, Brasil, Paraguay, y Uruguay
ACUERDOS ENTRE PAÍSES ASIÁTICOS	
ASEAN (Asociación de Países del Sudeste Asiático)	Brunei Darussalam Camboya Indonesia Laos Malasia Myanmar Filipinas Singapur Tailandia Vietnam

LA UNIÓN EUROPEA: UN CASO ESPECIAL

https://europa.eu/european-union/index_en

ESTADOS MIEMBROS: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Croacia, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, República Checa, Rumanía, Suecia.

Es más que cualquier organización internacional, ya que sus Estados miembros han creado instituciones comunes en las que delegan parte de su soberanía, con el fin de que se puedan tomar democráticamente decisiones sobre asuntos específicos de interés común, a escala europea. Esta unión de soberanías también se denomina "integración europea".

“El caso de la Unión Europea (UE) es la experiencia más desarrollada de integración política supranacional, a partir de la cual sus estados miembros resignan una parte importante de su poder soberano y capacidad de decisión transfiriéndola a la autoridad supranacional, la que tiene una mayor capacidad de regulación de las fuerzas globales que los estados nacionales. Los casos de integración regional de carácter estrictamente comercial, tales como el NAFTA, en América del Norte; el ASEAN, en Asia; y el MERCOSUR, en América del Sur, entre otros, si bien han implicado una coordinación sectorial de políticas comerciales no han avanzado hacia la integración política al estilo europeo y, por tanto, los estados nacionales conservan una mayor soberanía sobre sus decisiones de política económica. Sin embargo, se trata de una soberanía relativa ya que en muchos casos, como el de las economías menos desarrolladas, los estados nacionales tienen un escaso poder de coordinación y control de las fuerzas globales.”(17).

Para obtener más información acerca de la Unión Europea, sus características y su historia, puede dirigirse al Portal Europa.

El MERCOSUR

<https://www.mercosur.int/>

El 26 de Marzo de 1991, por el Tratado de Asunción, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay constituyeron el **Mercado Común del Sur**.

El MERCOSUR es una Unión Aduanera, y apunta a constituirse en mercado común.

Los países integrados en una Unión Aduanera acuerdan eliminar todas las restricciones al comercio entre sus miembros y, a la vez, establecer una tarifa externa común a las importaciones del resto del mundo.

Lectura Complementaria. MERCOSUR: Un poco de historia (selección de textos).

De 1986 a 1993

Fuente: Comercio y Competitividad en el Mercosur

Documento del Cenit, 1993.

El programa de integración económica en MERCOSUR tiene dos etapas claramente diferenciadas. La primera se inaugura en 1986 con la firma del Programa de Integración y Cooperación Económica (PICE) entre Argentina y Brasil (...). Esta fase se caracterizó por un conjunto de negociaciones sectoriales en las que predominaron los instrumentos comerciales (...). La prioridad de coordinación de políticas residía, entonces, en el desarrollo de los acuerdos sectoriales (protocolos). Los principales esfuerzos de coordinación dentro de los protocolos estuvieron dirigidos a establecer los mecanismos de desgravación del comercio bilateral, la secuencia y el alcance de la liberalización y las normas protectoras de competencia desleal o triangulaciones no deseadas.

Los mayores déficits en este ejercicio estuvieron en la generación de instrumentos y políticas que favorecieran la reconversión productiva de tales sectores. La ausencia de coordinación efectiva de las políticas industriales y tecnológicas -aún a nivel de las ramas contempladas en los acuerdos- inhibió el desarrollo de los efectos dinámicos potencialmente asociados al mercado ampliado. Tampoco fue eficaz el intento de establecer gradual, pero sucesiva e ininterrumpidamente, negociaciones en sectores eslabonados dentro de una misma cadena productiva, especialmente en aquellos de industria básica e intermedia.

La agudización de los desequilibrios macroeconómicos y, fundamentalmente, de las fluctuaciones en la paridad relativa conspiró crecientemente contra el programa previsto. Comenzó a hacerse cada vez más necesario un margen mínimo de previsibilidad sobre las condiciones de competencia en los sectores que se estaban abriendo al comercio bilateral. Por otra parte, en ambos países se adoptaron, casi

contemporáneamente, reformas comerciales unilaterales que redujeron sensiblemente los niveles de la protección frente a terceros. Los márgenes de preferencia se volvieron menores e inciertos. En ese contexto se lanzó la segunda etapa del MERCOSUR. Su primer antecedente es el Acta de Integración firmada por los gobiernos de Argentina y Brasil en 1988, ratificada por los Congresos en 1989 y profundizada por las administraciones de Collor y Menem en 1990. Se propuso la creación de un espacio económico común en menos de cinco años, se abandonó la metodología de los protocolos sectoriales, se estableció un programa de desgravación automática para todo el comercio -con una meta de liberalización total en un período de cuatro años-, se comprometió la definición de un arancel externo común y se amplió el acuerdo con la incorporación de Paraguay y Uruguay. Son rasgos distintivos en esta segunda etapa, precisamente, las características de universalidad del acuerdo y la brevedad de los plazos estipulados. Posteriores reglamentaciones y compromisos acordados por los cuatro países ratificaron que el MERCOSUR deberá constituirse como una Unión Aduanera, con liberalización total de comercio intrazonal, arancel externo común y coordinación de políticas macroeconómicas y estructurales. Para Argentina y Brasil, este esquema deberá completarse a fines de 1994. Como condición preferencial por su carácter de economías menores, Paraguay y Uruguay tienen un año adicional de gracia.

Desde la ratificación del Acta de Asunción en el año 1991 se instaló una nueva dinámica en MERCOSUR. Por una parte, la extensión del esquema a cuatro países hace más complejo y necesario el proceso de armonización de políticas. Por otra, la generalización y automatización de los mecanismos de liberalización de comercio entre los socios no sólo apresura los avances en materia de intercambios intrazonales, sino que también impacta sustantivamente sobre las decisiones de inversión de los operadores privados en relación al mercado ampliado.

Mediante el Acta de Asunción los cuatro países se obligan a definir una política comercial común, dismantlar cualquier restricción adicional a la protección en "frontera", coordinar políticas industriales y tecnológicas y, fundamentalmente, hacer converger las políticas y los comportamientos macroeconómicos. Los propósitos de este ambicioso programa de coordinación de políticas resultan de la necesidad de dotar a las nuevas condiciones de competencia en el mercado ampliado -instaladas por los compromisos entre los socios y por sus respectivas y contemporáneas estrategias de apertura de la economía- de certidumbre, sustentabilidad y permanencia.

1995-1996

Fuente: Mochón y Beker, Pág 607.

En 1995 entran en vigencia el Arancel Externo Común y la eliminación de aranceles para la circulación de mercancías entre los países miembros.

En 1996, en junio, se firma un acuerdo de libre comercio entre el MERCOSUR y Chile, y un preacuerdo con Bolivia.

BIBLIOGRAFÍA GENERAL CONSULTADA:

BOBBIO, Norberto, Estado, Gobierno y Sociedad, México FCE: col Breviarios 1989

KOSACOFF, Bernardo, *Globalización y Transnacionalización de la Economía*, Instituto Nacional de la Administración Pública , Dirección Nacional de Formación Superior, 1995.

LAUDON, Kenneth C. y LAUDON, Jane P., *Administración de los Sistemas de Información- Organización y Tecnología-* Tercera Edición, Prentice Hall, México, 1996.

SAMUELSON, Paul A., y NORDHAUS, William D., *Economía*, Decimocuarta Edición, Mc Graw Hill, España , 1993.

MOCHÓN, Francisco, y BEKER, Víctor, *Economía- Principios y Aplicaciones*, Segunda Edición, Mc Graw Hill, España, 1997.

FERRARO, Ricardo A. La marcha de los locos. Entre las nuevas tareas, los nuevos empleos y las nuevas empresas. F.C.E. México 1999.

BUNGE, Mario, Ciencia, tecnología y desarrollo, Editorial Sudamericana, Buenos Aires, 1997.

Organización Mundial del Comercio (World Trade Organization) www.wto.org

Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD)
<http://unctad.org/es/Paginas/Home.aspx>