



HAL
open science

Un análisis político de la integración en las Américas, entre estrategias nacionales y contextos hemisféricos

David Garibay

► **To cite this version:**

David Garibay. Un análisis político de la integración en las Américas, entre estrategias nacionales y contextos hemisféricos. Rousseau, Isabelle;. ¿Hacia la integración de los mercados petroleros en América?, Publicación del Colegio de México, pp.23-44, 2006. halshs-00173139

HAL Id: halshs-00173139

<https://shs.hal.science/halshs-00173139>

Submitted on 11 Jan 2008

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Texte publié in : Isabelle Rousseau (dir.), *¿Hacia la integración de los mercados petroleros en América?*, Publicación del Colegio de México, 2006.

P. 23-44.

Un análisis político de la integración en las Américas: entre estrategias nacionales y contextos hemisféricos

David Garibay

UMR5206 TRIANGLE / CNRS / ENSLSH / UNIV. LYON2 / IEP / UNIV. LYON

En la historia latinoamericana, la integración forma parte de los mitos fundadores. Como todo mito, el sentido de la integración es reinterpretado con frecuencia, según las necesidades de la época. Las campañas militares y los proyectos utópicos de algunos próceres de la independencia, en particular de los países andinos, aparecen como la referencia obligada en cualquier empresa de integración; estos deseos integradores transitaban por un proceso de transformación de ambiciones individuales de dirigentes poco democráticos que deseaban gobernar grandes entidades territoriales hacia el bien colectivo al cual tiene que tender toda construcción nacional. La debilidad institucional de los Estados, las guerras civiles del siglo XIX y la marginación política y económica en el siglo XX, contribuyeron a reforzar el mito de la integración latinoamericana, en el cual la unidad perdida aparecía como el remedio utópico. El hecho que esta unidad no haya existido nunca, y que su realización sea irrealista en las condiciones de surgimiento de los Estados latinoamericanos, ha alimentado aún más la fuerza simbólica del mito.

Este fenómeno no se ha dado en la región de manera idéntica: ha cobrado más importancia en ciertos países, como en América Central o en los países andinos, que han asimilado este propósito integrador en sus símbolos nacionales o en sus constituciones,

incluso en las más recientes; en cambio, no ha sido tan relevante en México, Brasil o en el cono sur. Sin embargo, no ha dejado de estar presente de forma permanente a lo largo de la historia política de la región, apareciendo como uno de los elementos fundadores de las naciones latinoamericanas.¹

En la segunda mitad del siglo XX, este mito de la unidad nutrió los diversos proyectos de integración económica, y en particular una integración regional por bloque, pensada para reforzar las economías nacionales (décadas de los 50s y 60s). Pero, a partir de la década de los 80s, la mutación profunda de la política norteamericana en materia comercial en el hemisferio, así como la decisión de algunos países de reconsiderar de forma consecuente sus políticas económicas, ha llevado hacia una práctica de “regionalismo abierto”, donde se combinan y compiten estrategias bilaterales, experiencias de integración regional más avanzada y ambiciones hemisféricas del ALCA. Este proceso parece totalmente opuesto al mito de la unidad deseable, a través de una visión continental. Cualquiera que sea el grado de avance actual de las negociaciones hemisféricas, los países latinoamericanos están cada vez más integrados dentro de una perspectiva continental, que define progresivamente no sólo las formas del intercambio comercial, sino también las pautas económicas y políticas para los diferentes actores.

No se pretende hacer un análisis económico y comercial de los avances de la integración regional en las Américas, sino más bien una reflexión sobre los efectos políticos e institucionales para los países latinoamericanos de la diversidad de experiencias de integración regional y de su evolución reciente. En general, este artículo se limita a analizar las relaciones hemisféricas, y deja de lado, salvo contada excepción, las relaciones que tienen

¹ La integración de la región puede considerarse como una de las “realidades imaginarias” que analiza Benedict Anderson en su estudio del surgimiento del nacionalismo. Muestra allí la relación paradójica entre un referente común a todos los nuevos Estados y la diversidad de éstos, cuando afirma para los casos de América Latina que “la validez y la posibilidad de una generalización del proyecto original se confirmaron indudablemente por la

los diferentes países de la región con otras regiones del mundo, o con otras experiencias de integración regional.

Se analizan dos dimensiones de la integración; si bien en la realidad están articulados, su diferenciación analítica permite identificar varios tipos de efectos y estrategias en materia de integración, y, por lo tanto, varios efectos tanto nacionales como internacionales en términos políticos e institucionales. En un primer punto se aborda la interpretación del cambio de paradigma que se ha dado en materia de integración económica y, en particular, se examinan sus expresiones en América Latina. Para entender este cambio, se analizan las transformaciones dentro de la política norteamericana hacia América Latina con el propósito de ver como éstas estructuran los debates y las experiencias sobre la integración. La dinámica abierta por las negociaciones que se han llevado a cabo en las Cumbres de las Américas y en el proyecto del ALCA muestra cómo, más que una construcción formal, la integración en las Américas es un producto progresivo de la generalización de ciertas normas y pautas. En un segundo punto, la multiplicación actual de los acuerdos de apertura comercial, cooperación económica o integración, ha llevado a una forma de confusión de situaciones, aparentemente sin orientación real, que se ha analizado académicamente según la figura del “*spaghetti bowl*”.² A través del análisis de las políticas comerciales en materia de apertura de países “virtuosos” -como Chile y México-, mediante una comparación con las de Estados Unidos, se propone una reflexión sobre el sentido de las estrategias bilaterales. Los ejemplos de la integración institucional que se pretende llevar a cabo en el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) o en la Comunidad Andina proponen otro aspecto de la reflexión de la

pluralidad de los Estados independientes”. Véase Anderson, Benedict, *Comunidades imaginarias, reflexiones sobre el origen y el desarrollo del nacionalismo*, México, FCE, 1993, 121 p..

² Uno de los primeros economistas en introducir esta metáfora fue Jagdish Bhagwati al analizar los efectos entrecruzados de las reglas de origen cuando se multiplican los acuerdos. La imagen se ha extendido al conjunto de los acuerdos de libre comercio. Para una presentación reciente de sus reflexiones sobre los efectos de la difusión de acuerdos de libre comercio, véase Bhagwati, Jagdish, *Free Trade Today*, Princeton, Princeton University Press, 2002, 128 p.

integración, basada en la experiencia europea. Pero, aquí, más que un itinerario predeterminado que se tendría que seguir, la referencia a la dinámica de la construcción europea sirve esencialmente como retórica de oposición y como elemento de estructuración y reforzamiento dentro del proceso de integración hemisférica. No es, de ninguna manera, una forma de actuar en su contra.

De la “integración cepalina” a la “integración abierta”: los nuevos hábitos de la integración

En la reflexión sobre las experiencias de integración económica en América Latina es común recordar la década de los años 50-60 durante la cual varias experiencias fueron desarrolladas.³ La pauta que se pretendía seguir en ese momento correspondía al análisis económico que había desarrollado la CEPAL; según éste, se pretendía llegar al desarrollo mediante la promoción de la industrialización basada en la creación de un mercado interno. Las estrategias de sustitución de importaciones no habían llevado a todos los frutos esperados en contextos en los cuales el tamaño demasiado pequeño del mercado interno constituía un obstáculo. Para compensar esta situación, se pensó que lo idóneo sería llegar a un mercado “regional” más amplio mediante acuerdos de integración que podrían ampliar los mercados potenciales y, además, instituir formas de coordinación de las políticas industriales de los países miembros. Si bien, en un grado mucho menor al actual, tanto en sus efectos diplomáticos como en su duración, la política de Estados Unidos, a través de la Alianza para el Progreso (1961), contribuyó a alentar un contexto propicio en donde la integración regional

³ La etapa “desarrollista” de la integración y el papel que jugó la CEPAL en ese momento ha sido ampliamente documentada, por lo que solamente se hace una presentación rápida.

era un instrumento de desarrollo favorable a la democracia, fuente a su vez de estabilidad regional y de seguridad continental para Washington.⁴

El incentivo a una integración regional tuvo sus consecuencias directas en la creación del Mercado Común Centroamericano (MCCA) (1958), en la firma del Acuerdo Latinoamericano de Libre Comercio (ALALC) (1960), o en la formación del Pacto Andino (1969).⁵ En un momento de crecimiento económico sostenido, los efectos cuantitativos y cualitativos sobre los intercambios comerciales dentro de la región fueron considerables, y más aún en zonas donde los acuerdos fueron los más avanzados (en América Central, por ejemplo, el comercio dentro de la zona se multiplicó por diez entre 1960 y 1970; la composición en productos manufacturados del comercio pasó del 50% al 90%).

Pero, incluso en las zonas más integradas, los acuerdos distaban bastante del modelo “cepalino”, pues solamente se establecieron acuerdos de libre comercio sin construir mecanismos funcionales de coordinación de la política industrial – lo que llevó rápidamente a contextos en los cuales las economías relativamente más avanzadas se vieron mucho más beneficiadas que las demás.⁶ A nivel del conjunto latinoamericano, los acuerdos firmados, si bien cubrían miles de artículos, no llevaron a avances considerables ni en materia arancelaria ni en complementación industrial. La creación del Pacto Andino en 1969 puede en realidad interpretarse no tanto como un resultado del incentivo regional para establecer mecanismos de integración, sino más bien como una reacción de los países relativamente menos avanzados de América del Sur para compensar los efectos para ellos desfavorables de los acuerdos

⁴ En la frecuente comparación de las experiencias de integración entre América Latina y Unión Europea se suele olvidar el papel de incentivo directo que jugó Estados Unidos en la creación de la Comunidad Europea, tanto a través de la ayuda financiera para la reconstrucción en la posguerra, como por el aliento a crear formas de integración regional.

⁵ Las fechas que se señalan para cada acuerdo corresponden al año de la firma del acuerdo, y no al de la entrada en vigor.

⁶ Esta situación llevó no solamente al fin de estas experiencias de integración, sino también a consecuencias políticas y sociales mayores, como lo es la guerra en la que se enfrentaron El Salvador y Guatemala en 1969, conocida como “guerra de las cien horas”, o “guerra del fútbol”. Para un análisis de ese conflicto, véase Anderson, Thomas, *The War of the Dispossessed*, Lincoln: University of Nebraska, 1981, 203 p.

firmados. En todos los casos, y contrariamente a la propuesta teórica inicial, la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones fue llevada en realidad con prioridades nacionales.

Los golpes militares en muchos países, y la evolución de Estados Unidos hacia una visión en la cual los problemas de seguridad continental se resolvían mediante soluciones políticas y militares y no por mecanismos de integración económica, terminaron con los pocos avances de esta primera experiencia de integración regional.

En los treinta y cinco años que separan la firma del ALALC y del Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN) entre Estados Unidos, México y Canadá, la situación macroeconómica de los países latinoamericanos evolucionó en una forma totalmente contraria a la que la CEPAL consideraba como idónea para una integración regional. Las economías se estancaron, e incluso conocieron un franco contexto recesivo en la década de los 80s (el Producto Interno Bruto -PIB- de la región experimentó una baja de menos 8.3% entre 1981 y 1989). Las desigualdades se ampliaron tanto a nivel interno de cada país, como entre países de nivel intermedio y de nivel más bajo. La diferencia relativa entre los países latinoamericanos y las economías más avanzadas del continente, Estados Unidos y Canadá, aumentó de forma considerable tanto a nivel de PIB como, sobre todo, de ingreso por habitante. Las reformas neoliberales llevadas a cabo de forma drástica, si bien permitieron erradicar la hiperinflación, tuvieron resultados contrastantes: para analistas del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), las reformas permitieron evitar la prolongación de la recesión de los 80, pero incluso su profundización no será suficiente como para reencontrar las tasas de crecimiento de los años 60s y 70s o para que los países latinoamericanos tengan resultados comparables a los de Asia del sureste.⁷

⁷ Este análisis es desarrollado por los organismos hemisféricos a final de la década de los ochenta. Como ejemplo, véase el reporte anual del Banco Interamericano de Desarrollo de 1997, publicado en "Latin America After a Decade of Reforms", *Economic and Social Progress in Latin America*, 1997, p.4-295.

A pesar de ese cambio estructural, los acuerdos de cooperación y/o integración económica se han desarrollado con gran velocidad, en América Latina, desde la mitad de los años noventa. Si bien la situación es compleja y difiere mucho según los diferentes países, es necesario resaltar la importancia, en este contexto, del cambio de paradigma dentro de la política exterior norteamericana, y en particular el papel que juega la política comercial en ella desde el final de la Guerra Fría.

Para entender este cambio, es necesario resaltar cómo la necesidad de actuar hoy a nivel internacional a favor del libre intercambio se ha vuelto un elemento estructural de la seguridad nacional para Washington.⁸ Si bien la búsqueda del provecho individual, la iniciativa privada, la autonomía de la sociedad civil y la libertad de comercio, han sido elementos esenciales del proyecto nacional de Estados Unidos desde la Independencia, aquellos son movilizados hoy en día para sustentar una apertura de los mercados externos y una forma de integración que privilegia la reciprocidad, la ausencia de instituciones y la resolución de diferendos mediante mecanismos jurídicos nacionales a través de la regla del derecho. A su vez este modelo ha sido plasmado como la referencia que es necesario perseguir a nivel tanto hemisférico (ALCA) como internacional (OMC); la voluntad de los gobiernos estadounidenses de utilizar el nivel multilateral para avanzar en materia de apertura comercial, tanto en el GATT como en la OMC, ha alentado esta situación.⁹

Este proceso no es lineal; ha sido el producto de varios momentos de inflexión que no están exentos de contradicciones propias. Tampoco es objeto de un consenso interno dentro

⁸ Numerosos estudios relacionan los cambios en materia de política comercial hemisférica, las evoluciones en la estrategia global de Estados Unidos, y los efectos para cada uno de los países latinoamericanos. Dos ejemplos recientes son Deblock, Christian, Turcotte, Sylvain, *Suivre les États-Unis ou prendre une autre voie? Diplomatie commerciale et dynamiques régionales au temps de la mondialisation*, Bruselas, Bruylant, 2003, 448 p. y Mace, Gordon y Belanger, Louis, *The Americas in Transition, The Contours of Regionalism*, London, Lynne Rienner, 2000, 299 p.

⁹ Como ya se ha mencionado, este trabajo se concentra exclusivamente en el caso del continente americano, dejando de lado tanto las relaciones de Estados Unidos con otras regiones del mundo, como su estrategia a nivel multilateral.

de Estados Unidos, e incluso dentro de los órganos de gobierno.¹⁰ Pero, en la sucesión de las diferentes iniciativas de los mandatarios estadounidenses hacia los países latinoamericanos (Iniciativa de las Américas de George Bush en 1993, Proyecto de las Américas y Cumbre de Miami en 1994, presentado por William Clinton como la construcción de una “comunidad de democracias”, y prolongado por George W. Bush en los esquemas de negociación del TLCAN) existen ciertos elementos comunes que han modificado de forma reciente el papel del libre comercio dentro de la política exterior norteamericana.¹¹ El libre intercambio y la apertura de mercados ya no son, como en los demás países, un elemento entre otros de la política comercial exterior; a partir de una visión en la cual no solamente el comercio favorece el crecimiento y la prosperidad interna, sino que también limita los riesgos externos y la inestabilidad internacional, el libre comercio se ha vuelto un elemento central del interés y de la seguridad nacional estadounidense.¹² Para garantizar el hecho de que el comercio se realiza en condiciones de efectiva libertad, el poder político no solamente tiene que asegurarse, a través del respeto del derecho, de un funcionamiento correcto de las reglas del mercado interno, sino también de los mercados externos.¹³

En ese sentido, la política exterior está puesta al servicio de la protección concreta (y no solamente de la promoción) de las empresas norteamericanas en el mundo, tanto en materia de acceso a los mercados, como en temas anexos, como son la protección de la

¹⁰ El Congreso, por ejemplo, más sensible a los grupos de presión internos, ha demostrado ser mucho menos “aperturista” que el Ejecutivo. Si bien esto ha planteado problemas a los diferentes mandatarios (como por ejemplo en caso de rechazo del voto del procedimiento de ‘fast track’ para negociaciones comerciales), la posición favorable al libre comercio por parte del gobierno ha superado hasta ahora estas resistencias.

¹¹ Para un análisis de los cambios recientes en la política estadounidense en materia de libre comercio, véase Deblock, Christian y Cadet, Gérard, “La politique commerciale des États-Unis et les nouvelles dynamiques regionales”, en Deblock, Christian y Turcotte, Sylvain, *Suivre les États-Unis ou prendre une autre voie?, op. cit.*

¹² Esto tiene a su vez una dimensión internacional, pues Estados Unidos aparece no como el proveedor de un beneficio para todos los Estados, sino como el promotor de un factor de estabilidad y provecho al cual contribuyen todos los países, para el beneficio de todos.

¹³ El hecho de servirse del derecho como base de las relaciones comerciales internacionales es un elemento genérico de la política norteamericana. Sin embargo, no excluye el uso puntual de distorsiones a legislaciones nacionales y/o internacionales en ciertos temas estratégicos para Washington, tanto en medidas extraterritoriales (como en el caso de la ley Helms-Burton), o en aplicación de sanciones unilaterales a países que no cumplen

propiedad privada, de la inversión, de la propiedad intelectual, o de la lucha contra la corrupción, que participan en la eficiencia de los mercados.

Este rol particular de la política comercial tiene su expresión institucional en la figura única del Representante para el Comercio, nombrado por el Presidente pero cuyos poderes emanan del Congreso, autónomo tanto del Secretariado de Estado como del Departamento del Comercio.¹⁴

Es importante analizar los principios que basan la búsqueda del libre intercambio, como son el principio de reciprocidad y la regla de derecho, y sobre todo la utilización que hacen de ellos los gobiernos estadounidenses. Al considerar, con cierta veracidad, que su mercado es uno de los más libres del mundo, estos gobiernos transforman el principio de reciprocidad en una exigencia de concesiones por parte de los demás países para que éstos alcancen el mismo grado de apertura. En este aspecto, partiendo de la idea que la legislación estadounidense es la más avanzada en todos esos campos, la norma legal vigente en Estados Unidos sirve para Washington como base de referencia, tanto en materia de reglamento de diferendos, como de protección de inversión, de propiedad intelectual, o incluso de protección del medio ambiente. Por otra parte, el recurso al derecho permite garantizar no solamente la seguridad de la apertura obtenida en un acuerdo negociado, sino también su irreversibilidad a futuro. Esto puede, a su vez, ser utilizado para profundizar posteriormente el acuerdo, y para introducir, en un contexto de multiplicación mundial de acuerdos de apertura, un efecto de competencia en la liberalización.

A partir de la administración de George Bush, pero con más énfasis en la administración de William Clinton, la globalización es presentada como una oportunidad para Estados Unidos, y no como una amenaza: el crecimiento mundial favorece la prosperidad y la

ciertos requisitos ya sea en aspectos comerciales o de otra índole (como en particular en la lucha contra el narcotráfico).

seguridad de Estados Unidos, y Washington tiene que liderar este proceso. En los años 1992-2000, la política comercial estadounidense se articula a través de cuatro prioridades:

- La adopción de normas internacionales que protejan la inversión, y por lo tanto los intereses norteamericanos (Acuerdo Multilateral sobre las Inversiones)
- La promoción del multilateralismo en materia comercial (OMC), combinado con acuerdos de cooperación económica (Japón, China, Unión Europea)
- La firma de acuerdos bilaterales para promover la liberalización del comercio
- La articulación flexible entre los tres niveles, en una arquitectura que promueva un “regionalismo abierto”.¹⁵

El continente americano, y en particular América Latina, conforman una de las regiones (aunque no la única) hacia la cual se dirige esta política. La dinámica de las Cumbres de las Américas (Miami, 1994, Santiago, 1998, Québec, 2001) no se puede reducir a una simple extensión del TLCAN; es más, formalmente esta propuesta fue rechazada por la Cámara de Representantes en Washington. Contempla una voluntad más amplia, combinando explícitamente una búsqueda de un libre comercio hemisférico con la voluntad de generalizar una estabilidad política, donde se expresa una doble ambición: garantizar la seguridad de

¹⁴ Para un análisis sobre la figura institucional del representante para el comercio, véase Dryden, Steve, *Trade Warriors, USTR and the American Crusade for Free Trade*. New York, Oxford University Press, 1995, 452 p.

¹⁵ La idea de “regionalismo abierto” supone que los acuerdos de integración negociados entre países no sean exclusivos de cooperaciones de diversa índole de los firmantes con otros países, y permitan su inclusión dentro de mecanismos multilaterales. Esa visión de la integración regional se ha desarrollado a partir de la negociación del acuerdo constitutivo del APEC, y ha sido promovido por la OMC. En América Latina, es analizada en particular tanto por la CEPAL como por el BID desde mediados de la década de los 90s. Para dos análisis recientes basados sobre ese concepto, uno sobre toda la región, el segundo sobre el MERCOSUR, véase Bulmer-Thomas, Victor, *Regional integration in Latin America and the Caribbean: the political economy of open regionalism*, London, Institute of Latin American Studies, 2001, 322 p. y Carranza, Mario, *South American Free Trade Area or Free Trade Area of the Americas, Open Regionalism and the Future of Regional Economic Integration in South America*, Aldershot, Ashgate, 2000, 245 p.

Estados Unidos y mostrar al resto del mundo un referente ejemplar en términos de integración, tanto en los mecanismos de negociación como en los propósitos buscados.

El cambio de estrategia es explícito a partir de la década de los ochenta. La *Initiative for the Caribbean Bassin* (ICB, 1982), a través de la cual Estados Unidos establece una relación económica privilegiada con los países del Caribe y de Centroamérica, puede ser considerada como el ejemplo de la evolución de la estrategia norteamericana.¹⁶ Se trata de un acuerdo marco regional, anterior a la estrategia de apertura comercial, con una fuerte orientación de tipo Alianza para el Progreso (ayudar a las economías debilitadas por la crisis para evitar problemas sociales y revoluciones, en un contexto de crisis regional de seguridad para Estados Unidos), pero basado en el incentivo a la iniciativa privada. Es, por lo tanto, más que nada un acuerdo unilateral a través del cual Estados Unidos concede ventajas y preferencias a ciertos países, sin mucho riesgo para su economía por la poca importancia relativa que tienen para ella las importaciones de esta zona. Además, en los pocos sectores en los cuales estas economías son competitivas, el acuerdo establece contingencias al comercio (como en el caso del textil).¹⁷ La ICB presenta un cambio importante: por primera vez se combinan apertura comercial y seguridad estratégica, y se establecen elementos para una apertura económica más ambiciosa, pues se incluyen medidas para liberalizar la inversión y dar incentivos a futuro a los países más abiertos. Este tipo de esquema (vinculación comercio/seguridad, evolución posible de una visión preferencial a un intercambio recíproco) se reproduce una década más tarde con los países andinos, a través del *Andean Trade Preference Act* (1991); éste ha sido pensado como una estrategia de crecimiento del comercio

¹⁶ El acuerdo incluía inicialmente a 22 países del Caribe y de América Central. Hoy son 24.

¹⁷ Lo que asimila este acuerdo al Acuerdo Multi-Fibras (convención de Lomé) entre la Unión Europea y los países menos desarrollados de África, el Caribe y el Pacífico-países ACP.

a través de preferencias arancelarias para luchar contra el tráfico de drogas ilícitas, en particular en Colombia.¹⁸

Pero el cambio real de estrategia interviene con los acuerdos de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá (1988), ampliados después a México en el TLCAN (1992).¹⁹ El acuerdo Estados Unidos-Canadá muestra la importancia que tiene el comercio en los asuntos públicos internacionales: en una versión de reciprocidad sobre todos los aspectos económicos, el libre comercio incluye aspectos hasta ese entonces poco contemplados (agricultura, servicios, mercados públicos), establece una protección a la inversión, así como mecanismos de solución de controversias sui generis. La firma de un acuerdo similar con México establece una pauta aún más avanzada, pues este principio de negociación tanto integral como recíproco se aplica también a economías con un grado de avance mucho menor. Los efectos de estos dos acuerdos, en términos de crecimiento de los intercambios comerciales, explican por sí solos el aumento de la proporción del continente americano en el comercio de Estados Unidos: cuando en 1980, el continente americano representaba 35% del destino de las exportaciones de Estados Unidos, esta cifra ha aumentado al 45% en el 2003. Pero el aumento se debe únicamente al crecimiento del comercio con los países hoy firmantes del TLCAN. Canadá ha pasado del 17.7% al 23.4% y México del 6.9% al 13.5% como destino del total de las exportaciones de Estados Unidos, cuando el resto de América Latina ha pasado del 10.3% al 7.2%.²⁰ La evolución es menos significativa en términos de importaciones, pues la proporción representada por el continente americano en el total de las importaciones de Estados Unidos ha crecido de forma más lenta (del 32% al 35%). Pero, tanto en exportaciones como en

¹⁸ El *Andean Trade Preference Act* incluye a Bolivia, Perú, Ecuador y Colombia. Para un análisis de la articulación entre la política de lucha contra el tráfico de drogas y los mecanismos de preferencias arancelarias dentro de la política de Estados Unidos hacia Colombia, ver Instituto de Estudios Políticos y de Relaciones Internacionales, *El Plan Colombia y la internacionalización del conflicto*. Bogotá, Planeta, 2001, 339 p.

¹⁹ La integración comercial norteamericana es un tema sobre el cual se ha producido una amplia literatura que no se podría resumir. Para una presentación sintética de los análisis académicos más recientes, ver Fox, Jonathan, "The Politics of North American Economic Integration", *Latin American Research Review*, vol. 39, n.º. 1, 2004, pp. 254-272.

importaciones, la proporción representada por sus dos socios del TLCAN dentro del total del comercio con el conjunto del continente americano ha evolucionado de la misma forma, pasando de contribuir en un 70% en 1980 a más del 80% en 2003.

La vinculación entre acuerdos bilaterales e integración hemisférica no es un tema de absoluta coherencia dentro de la estrategia de Estados Unidos. Como se ha mencionado, la voluntad por parte de George W. Bush de vincular TLCAN e integración hemisférica, por una extensión de la primera a todo el continente, fracasó. La política de William Clinton logró lanzar una dinámica hemisférica, a través de las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA); no solamente trató de cubrir casi todo el intercambio comercial dentro de las negociaciones de un acuerdo de libre comercio, sino que también integró el libre comercio a una ambición más amplia de crecimiento económico y de difusión de la norma democrática.

Pero esta negociación no excluye otros acuerdos entre los países que participan al ALCA, tanto entre ellos, como con actores externos. Estados Unidos ha mostrado toda la utilización que puede hacer tanto del regionalismo abierto en el ALCA como del ALCA en un contexto de regionalismo abierto a nivel mundial. En el primer punto, tras un cierto bloqueo en las negociaciones hemisféricas, ha buscado de forma relativamente reciente establecer acuerdos bilaterales de libre comercio con países o grupos de países que participan al ALCA (Chile en el 2002, América Central en el 2004, con posible extensión a República Dominicana, negociación con la Comunidad Andina abierta en 2004), para dar una pauta al avance de las negociaciones, y de cierta forma mostrar a los países menos entusiastas que si bien pueden seguir participando al proceso de integración comercial, no disfrutarán de todos los provechos esperados. En el segundo punto, como ya se ha mencionado, Estados Unidos

²⁰ Según las cifras del Departamento del Comercio de Estados Unidos, www.trade.gov

utiliza el ALCA como referente, a la vez marco y modelo, en sus negociaciones con otros países o regiones del mundo.

Difusión de acuerdos, estrategias bilaterales, esfuerzos de integración:

¿alguien conoce la receta del “*spaghetti bowl*”?...

Desde la década de los ochenta, los acuerdos comerciales entre países del continente americano se han multiplicado; esto ha llevado a la región a seguir una dinámica mundial. Los resultados han sido espectaculares, tanto en la baja de los aranceles promedio como en el nivel de comercio general, con tasas de crecimiento anual del intercambio comercial de América Latina con el mundo de 10% en la década de los noventa. Pero no todos los países han seguido la misma conducta: dentro de las pautas señaladas por Estados Unidos, algunos han privilegiado una estrategia de apertura bilateral, generalmente con plazos cortos, otros han tratado de establecer mecanismos de integración más ambiciosos, con una perspectiva regional y temporal diferente.

La multiplicación de estos acuerdos ha llevado a cierta confusión, no solamente en la cartografía comercial hemisférica, sino también en sus efectos reales; tanto sobre el incentivo que esto crea para el comercio bilateral, como sobre el comercio de cada país y sobre su crecimiento económico. Son los términos que conforman la teoría del intercambio. Incluso se ha subrayado la pertinencia de las ventajas competitivas de un acuerdo de libre comercio, por abrir posibilidades de comercio que pueden ser rápidamente reducidas o desplazadas por nuevas negociaciones con otros países. En efecto, estas ventajas se vuelven aún mayores en un contexto hemisférico en el cual los actores otorgan mucha importancia a la comunicación sobre la apertura de nuevas negociaciones, para crear un contexto de competencia. Ciertos

analistas han mostrado también, sobretodo tratándose de pequeñas economías, que el efecto inmediato de la baja de aranceles para los ingresos del Estado no es compensado por el aumento del comercio; es un efecto que solamente se puede dar a largo plazo.²¹

El “regionalismo abierto” ha llevado en el hemisferio a una situación en la cual no parece haber ni línea de acción, ni orientación común; los acuerdos se hacen de forma dispersa y fragmentada, no solamente en su configuración (acuerdos de cooperación, de integración o de libre comercio, aperturas graduales y por sectores), sino también en sus elementos arancelarios y reglamentarios. Algunos autores llaman “*spaghetti bowl*” a esta nueva configuración, en la cual la multiplicación de acuerdos conduce a un regionalismo efectivo, pero confuso y concurrente.

La figura del “*spaghetti bowl*” tiene la virtud de dar cuenta de la multiplicidad de los acuerdos, pero sobrevaloriza el efecto de confusión. Es cierto que la estrategia comercial norteamericana no sigue una línea de acción totalmente coherente y única, y está sujeta, sobre todo en Estados Unidos, a discusión y crítica. Sin embargo, establece el universo de referencia en la materia, por lo menos en el continente americano.

En muchos casos, si bien no en todos, la firma de acuerdos entre países latinoamericanos está orientada por la voluntad de acceder al mercado de Estados Unidos en condiciones privilegiadas, como ha sido el caso de la firma del acuerdo del Grupo de los Tres (México, Venezuela, Colombia) (1995), o de los acuerdos entre México y países de América Central (Costa Rica (1995), Nicaragua (1998), Guatemala, Honduras y El Salvador (2001)). Esta voluntad es generalmente más una declaración política que una realidad, pues los efectos

²¹ Según datos de la CEPAL, los aranceles sobre comercio aún representan una parte significativa de los ingresos de los Estados en ciertos países latinoamericanos, en particular del Caribe y de América Central (en República Dominicana la proporción de los aranceles sobre Comercio Exterior en los ingresos del Estado es del 36%, en Nicaragua del 20%, en Guatemala del 15%) pero también en los países andinos (donde la cifra varía generalmente alrededor del 10%).

son limitados por las reglas de origen. Pero el hecho de que participe de la voluntad de firmar acuerdos muestra la importancia del referente estadounidense.

Por otra parte, para ciertos países (particularmente, México y Chile), la multiplicación de acuerdos de libre comercio con otros países americanos participa tanto de una voluntad de anticipar el éxito a futuro de las negociaciones de apertura dentro del ALCA, como de aparecer frente a Washington como países “virtuosos” en materia comercial. Este es el caso de México, en donde esta dinámica ha sido muy visible por la cercanía geográfica. A partir de un análisis de los efectos cuantitativos de la apertura comercial (el comercio internacional del país se triplicó entre 1993 y 2000, la tasa de apertura de su economía pasó del 34% en el 1993 al 59% en el 2000), pero también de los efectos cualitativos (sobre la modificación de la composición sectorial de las exportaciones) -basados esencialmente en los efectos del libre comercio con Estados Unidos, y en menor medida Canadá- los gobiernos mexicanos han desarrollado una política de promoción del libre comercio con gran cantidad de países, no solamente en América Latina, sino también en el resto del mundo.²² Los aparentes beneficios del TLCAN son traducidos en argumentos para promover el comercio con otros países, con la idea de obtener con cada uno de ellos un aumento del comercio similar al que se ha tenido con Estados Unidos. Incluso dentro de las justificaciones oficiales, esta multiplicación de socios comerciales permitiría compensar ciertos efectos negativos del TLCAN, como han sido la ampliación del déficit comercial –permanente desde 1998–, y el aumento de la proporción de la importancia de Estados Unidos como principal socio comercial.²³ En la actualidad, México cuenta con acuerdos de libre comercio, firmados o en negociación, con prácticamente todos

²² La tasa de apertura es medida por la proporción, en valor, del comercio exterior de un país (importaciones más exportaciones) sobre su Producto Interno Bruto.

²³ Estados Unidos sigue siendo -de lejos- el principal socio comercial de México. Su importancia en términos de exportaciones ha aumentado (79% en 1990, 88% en 1999); en términos de importaciones, se ha mantenido constante (74%).

sus socios comerciales: se calcula que el 95% de su comercio se realiza con países con los cuales ha firmado acuerdos de libre comercio.

En realidad, la importancia de la relación con Estados Unidos, tanto a nivel comercial como a nivel económico y político, hace que la búsqueda de la diversificación comercial de México aparezca más como una figura retórica que como una posibilidad real. La integración con el vecino del norte ha llevado a México a una forma de sacrificio de su soberanía, no solamente económica y comercial, sino también política en ciertos aspectos, recibiendo en cambio una garantía de seguridad, no tanto a nivel militar, sino en aspectos financieros internacionales. La actitud conciliadora de Estados Unidos en las más recientes crisis monetarias mexicanas, que contrasta con su posición en el caso de otros países latinoamericanos, constituye una señal del éxito de esta estrategia.²⁴

De ahí, se puede interpretar la estrategia mexicana -mostrarse ofensivo en aspectos de apertura comercial- más como la voluntad de seguir las pautas indicadas por la política norteamericana que como una real búsqueda de diversificación. Al analizar la negociación comercial con ciertos países, surgen diferencias sensibles. En acuerdos con países de importancia secundaria para México, tanto a nivel político como comercial, el gobierno mexicano resalta el regionalismo abierto, la libertad de comercio y la diversificación del comercio mexicano. Esto ha sido el caso en particular del acuerdo con Chile en 1992, o más recientemente con Singapur.²⁵ Pero, para países que tienen mayor importancia en términos políticos o comerciales que otros (como es el caso específico de América Central), México

²⁴ Los análisis de la estrategia mexicana en materia política y comercial insisten mucho en una forma de intercambio de una parte de la soberanía política del país por una garantía más alta en materia de seguridad económica. Si bien no se formaliza de esta manera, este intercambio podría analizarse como una forma de pacto "hobbesiano".

²⁵ El acuerdo entre Chile y México prevé una apertura muy amplia. Pero en el periodo 1990-1992, el aumento del comercio entre estos dos países ha sido menor que el del comercio entre México y otros países del cono sur, como Brasil o Uruguay, con los cuales México no tenía, en ese momento, acuerdos (Brasil), o con los cuales esos acuerdos eran limitados (Uruguay). Para una presentación del debate sobre los efectos de la integración sobre la interdependencia económica, de donde proviene este ejemplo, véase Dabène, Olivier, *La región*

parece llevar a cabo el mismo tipo de apertura en situaciones desiguales, con la voluntad de integrar el libre comercio como un elemento de crecimiento económico y de seguridad regional (Plan Puebla-Panamá), y con una retórica argumentativa muy similar a la que ha tenido Estados Unidos con México.²⁶ Por otra parte, los cambios sustanciales que se están dando, en el sentido de una efectiva diversificación, dentro del comercio de México con países distintos de Estados Unidos, no son el resultado de una política voluntaria de apertura comercial; son más bien el signo de la importación de bienes de consumo de bajo costo, o de bienes que se integran a un proceso de manufactura, como el caso de la progresión de países asiáticos como origen de importaciones mexicanas (China, Corea del sur, Taiwán).

El caso chileno puede ser analizado de la misma manera, aunque con un grado menor de integración entre estrategia comercial, desarrollo económico y posición política internacional. En este caso, la apertura comercial ha tenido efectos distintos a la de México en términos de efectos sobre el comercio: por una parte, la diversificación sectorial de las exportaciones chilenas no se ha reducido, y sigue concentrada en gran parte en exportaciones tradicionales, sobre todo el cobre; pero, por otra parte, Chile ha logrado pasar de una situación de déficit a una situación de excedente comercial, en particular con los países con los cuales ha firmado acuerdos de libre comercio.

La experiencia de países que, de alguna manera, han seguido la pauta indicada por la política comercial norteamericana, reporta que existen estrategias de diferenciación. En estos procesos, ciertos países latinoamericanos han decidido crear o revitalizar estructuras de integración regional con una voluntad de llegar a formas de cooperación más avanzadas que

Amérique latine. Interdépendance et changement politique, Paris, Presses de Sciences Po, 1997, 378 p. Ver en particular el cap. 7 sobre la convergencia económica.

²⁶ La negociación entre México, por una parte, y Guatemala, Honduras y El Salvador, por la otra, sigue los mismos esquemas que lo que se dio entre Estados Unidos y México. Estos tres países, a pesar de la diferencia de PIB con México, representan el 20% de las exportaciones mexicanas hacia América Latina. En la negociación, los temas del desarrollo de la maquila en América Central, vista por México como una competencia desleal, de la migración clandestina y de la lucha contra la delincuencia común (fenómeno de las “maras”) estuvieron tan presentes como en el caso de las negociaciones entre Estados Unidos y México.

no se limiten únicamente a acuerdos de libre intercambio. El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y la Comunidad Andina de Naciones son los ejemplos más avanzados de este tipo de integración; se encuentra también, de forma menos desarrollada, y en ciertos sectores solamente, en América Central (MCCA, transformado en 1992 en el Sistema de Integración Centroamericano, SICA) y en el Caribe (CARICOM). Es interesante señalar que, en estos casos, estos países han sido históricamente poco abiertos en el plano comercial; entre ellos, el comercio había sido marginal, como es el caso particular de Brasil y Argentina.²⁷ No se trata - como en América del Norte- de profundizar una relación económica que ya ha alcanzado niveles altos. Al contrario, el acuerdo responde a la idea según la cual la integración regional voluntaria podrá incentivar el comercio entre los países miembros, pero que ésta se inscribe en un marco más general de promoción de una integración progresiva de las economías, con la definición de un arancel común, y medidas que tiendan hacia la armonización de políticas y de legislaciones.

En el caso del MERCOSUR, los resultados en términos comerciales han sido muy importantes; sin embargo, han sido menores a los alcanzados por México, e incluso por la media latinoamericana (entre 1989 y 1990, el comercio de América Latina crece sobre una base anual de 12%, el de los países del MERCOSUR sobre una base anual del 8.5%). Si bien, al inicio, el comercio dentro de la zona incrementó, se estancó luego por los efectos sucesivos de las crisis económicas en Brasil y en Argentina, en particular por la paridad de cambio. En Brasil, por ejemplo, la proporción del MERCOSUR como destino de sus exportaciones pasó del 11.1% en 1991 al 5.4% en el 2002, cuando en el mismo periodo el total de las exportaciones brasileñas casi duplicó. En Argentina, la proporción pasó del 30.3% en el 1994 al 22% en el 2002, cuando en el mismo periodo las exportaciones totales del país progresaron

²⁷ El Pacto Andino se transformó en 1997 en la Comunidad Andina de Naciones, materializando en el cambio de nombre una voluntad de integración institucional más avanzada.

en 66%.²⁸ Las variaciones, tanto del comercio como del crecimiento económico, son mucho más sensibles a los choques externos, pues no hay el efecto de seguridad que existe en el caso de Norteamérica entre México y Estados Unidos.

Pero, a diferencia del TLCAN y en el futuro del ALCA, la evaluación que hacen los países miembros del MERCOSUR rebasa el solo registro comercial. En términos de integración, la Unión Europea es el referente; o por lo menos, lo son algunos de sus aspectos.²⁹ Por su pretensión de constituir no solamente una integración económica, sino también formas de cooperación política, el MERCOSUR mira más el ejemplo europeo que el modelo de “regionalismo abierto” de las Américas, que propone Estados Unidos. Esta voluntad se expresa esencialmente en la representación exterior del bloque en negociaciones internacionales, y, en particular, en aspectos comerciales. Por otra parte, la multiplicación de las relaciones y acuerdos con otros países o zonas de integración en el mundo, no solamente es una voluntad retórica de diversificación como en el caso mexicano; corresponde también al tipo de relaciones económicas que han tejido los países miembros con el exterior (por ejemplo, la Unión Europea sigue siendo el principal socio económico del MERCOSUR). Esto no significa que, por parte del MERCOSUR, exista una alineación sobre los actores internacionales que sirven de referencia. En algunos casos, puede haber cierta confluencia en temas de la agenda internacional. Pero, en las negociaciones con otras zonas, en el MERCOSUR también se dan relaciones que, frecuentemente, son muy tensas y

²⁸ En esta comparación hay que tomar en cuenta el contexto temporal muy específico de la crisis argentina sobre las cifras del 2001 y 2002. Estas cifras se pueden consultar en el sitio web del MERCOSUR: www.mercosur.org

²⁹ Es importante señalar que el ejemplo de la Unión Europea sirve más a los países del MERCOSUR como un modelo alternativo que como un ejemplo de una trayectoria de integración. Esta última idea supone que la misma Unión Europea tenga una trayectoria clara y definida de antemano de su propia integración, lo que es bastante distante de la realidad. Pero sí existen mecanismos precisos que han sido directamente adaptados desde la Unión Europea al MERCOSUR. Para un análisis a partir del derecho comunitario, ver Ventura, Daisy, *Les assymétries entre le MERCOSUR et l'Union européenne*, Paris, L'Harmattan, 2003, 501 p.

problemáticas, como lo demuestra el caso de las discusiones sobre las cuestiones agrícolas con la Unión Europea.³⁰

Pero, más allá de la referencia al ejemplo europeo, y cualquiera que sea la evaluación que se puede hacer del MERCOSUR o de otras experiencias regionales de integración más avanzada, es interesante analizar como los países miembros utilizan estas estructuras como una forma alternativa a la integración hemisférica, o por lo menos como un instrumento para pensar, preparar y actuar frente a esta integración. En ningún caso, se rechaza de forma contundente el proceso de integración hemisférico. Incluso los países del MERCOSUR participan en él de forma dinámica en ciertas temáticas, y no dudan en introducir temas de negociaciones sobre los cuales Estados Unidos ha mantenido posiciones cerradas, como lo son los productos agrícolas, los medicamentos genéricos, o los alimentos genéticamente modificados. Incluso, al negociar, predomina la misma posición que la de Estados Unidos: por ejemplo, afirmar la reciprocidad y la transparencia de los acuerdos y la ausencia de concesiones o preferencias unilaterales. Pero, en este marco de negociación, prevalece la integración con los países vecinos, y no la multiplicación de firmas de acuerdos de libre comercio.³¹

En el caso brasileño, más que en los otros países de la región, hay una conciencia que la voluntad de apertura económica de Estados Unidos contiene un fuerte aspecto político y estratégico -mencionado anteriormente-; esto media su participación en las negociaciones del ALCA. Por otra parte, se estima que, si bien ciertos sectores son altamente competitivos (aeronáutica, agricultura de exportación), muchos sectores de la industria nacional no serían

³⁰ Para un análisis del seguimiento de las negociaciones de un acuerdo comercial entre Unión Europea y MERCOSUR, véanse las publicaciones de la Cátedra MERCOSUR del Instituto de Estudios Políticos de París. Véase, en particular, a: Giordano, Paolo, *An integrated approach to the European Union-Mercosur Association*, Paris, Chaire Mercosur de Sciences Po, 2002, 504 p. y Valladao, Alfredo; Veiga, Pedro da Motta, *Political Issues in the EU-Mercosur Negotiations*, Paris, Chaire Mercosur de Sciences Po, 2003, 146 p.

³¹ Para un estudio de caso de la estrategia de negociación de Brasil, aplicado a la conferencia ministerial de Miami de noviembre 2003, véase el texto de Nicolas Foucras en este volumen.

competitivos en el mercado norteamericano, ni frente a productos estadounidenses en Brasil. Es la razón por la que se privilegia una integración regional que permitiría mejorar progresivamente la productividad de la industria nacional; el ejemplo, para este país, es la evolución que ha tenido gran parte de la industria mexicana creada para el mercado interno desde los años cincuenta, y que fue en gran parte desmantelada o reorganizada frente a la apertura comercial.

La participación en la negociación hemisférica en materia de apertura comercial tiene ventajas para países intermedios; es el caso de la mayoría de los países latinoamericanos, sobre todo si quieren mantener una posición crítica o, por lo menos, una capacidad de negociación. Sin embargo, también sirve la referencia europea: negociar como grupo, y no como país aislado, supone el hecho de haber formalizado con anterioridad una posición y una estrategia común a los países del grupo. Esto no ha sido siempre la conducta que han adoptado estos grupos regionales en la negociación hemisférica. Su capacidad de sobrevivencia en el proyecto del ALCA no se debe únicamente a su ambición o a la búsqueda de una referencia diferente en materia de integración; también se debe a su capacidad de autoafirmación, o por lo menos de sobrevivencia como grupo, durante el proceso de la negociación, sin olvidar su habilidad para obtener, en los resultados temáticos de la negociación, la seguridad de continuar como bloque regional.

La negociación hemisférica: un marco aún no definido, pero ya determinante

La negociación que está llevando al ALCA es el objeto de numerosas críticas, y se ha transformado en un punto de ataque, de movilizaciones opuestas a la política estadounidense,

y en particular de los movimientos altermundialistas.³² Eso muestra que este proyecto no se limita a aspectos comerciales, pues afecta el conjunto de la situación política y social de cada país latinoamericano. Pero esto no es un “*hidden agenda*” del ALCA. Los responsables del gobierno de Estados Unidos son los primeros en presentar esta integración dentro del marco de una política global, donde el libre comercio, la democracia y la seguridad están vinculados de forma totalmente articulada e interdependiente. Desde una perspectiva de ciencia política internacional, lo interesante no son tanto los resultados comerciales de esta integración, sino la manera como el gobierno estadounidense va consolidando progresivamente una forma de apoyo internacional a su proyecto, tanto en Estados latinoamericanos, como en actores privados. La integración hemisférica no es impuesta por la fuerza a partir de una voluntad clara y homogénea. Dentro del aparato político de Estados Unidos, la integración hemisférica es discutida, y tiene probablemente adversarios más contundentes (y con más fuerza e influencia) en el Congreso en Washington que en La Habana o en Caracas. Pero las modalidades que ha adoptado el gobierno estadounidense para avanzar a nivel hemisférico en estos temas -progresivamente, y sin una coherencia total y absoluta- sí participan de un ejercicio de poder internacional. Estados Unidos es quien va estableciendo las pautas de lo que significa la integración hemisférica, de sus objetivos, y de las formas como se puede llegar a ella –la agenda, los marcos y los modos de negociación. Frente a eso, los diferentes Estados latinoamericanos tienen estrategias diferentes; las han determinado no solamente en función de los marcos institucionales establecidos dentro del proceso de negociación del ALCA, sino también de las repercusiones que estos cambios pueden tener sobre ellos. Es la razón por la cual, por ejemplo, la perspectiva de la integración -en particular, la del ALCA- se ha vuelto uno de los principales incentivos para la decisión a futuro de inversión extranjera

³² La revista Observatorio Social de América Latina, del CLACSO, se ha dedicado a hacer un seguimiento analítico y cronológico de las movilizaciones contra el ALCA en la región. Véase “Resistencias continentales frente al ‘libre comercio’”, *Observatorio Social de América Latina*, 13, enero-abril 2004, pp. 273-331.

privada directa en América Latina.³³ En las encuestas a inversores sobre decisiones a futuro, el hecho de integrar elementos de los cuales aún se desconocen las configuraciones definitivas indica hasta qué punto el comportamiento de los actores ya integra esta dimensión. Otro ejemplo particularmente ilustrativo es el caso de la energía, tema de este trabajo colectivo. Analizarlo desde un punto de vista de su no-incorporación a las negociaciones hemisféricas lleva a concluir que hay pocas posibilidades a futuro que este mercado se integre. Analizarlo desde los comportamientos de los actores, tanto públicos como privados, de sus percepciones a futuro, muestra como este sector ya está prácticamente integrado (o en vía de serlo) -incluso sin necesidad de un marco institucional preciso.

³³ Véase el estudio de A.T. Kearney, *FDI Confidence Index 2002*, septiembre 2002, citado en Cordonnier, Christophe ; Santiso, Javier, "Investissement étranger direct et développement: le retour du débat", *Problèmes d'Amérique latine*, n°. 53, été 2004, pp. 7-23.