



CARI

Consejo Argentino para las
Relaciones Internacionales

Presidente

Adalberto Rodríguez Giavarini

Director del ISIAE

Julio A. Hang

Director del Boletín

Fabián Calle

Secretarios de Redacción

Lic. M. Pilar García Plorutti
Alejo Ferrandi Aztiria

Uruguay 1037, piso 1º

C1016ACA Buenos Aires

República Argentina

Teléfono: (005411) 4811-0071 AL
74

Fax: (005411) 4815-4742

Mail: cari@cari.org.ar

www.cari.org.ar

Las opiniones expresadas en esta publicación son exclusiva responsabilidad de sus autores y no reflejan necesariamente el pensamiento del ISIAE ni de las instituciones a las que pertenecen.

Los comentarios sobre la presente publicación pueden ser remitidos a: Instituto de Seguridad Internacional y Asuntos Estratégicos, CARI, Uruguay 1037, Piso 1º C1016ACA Buenos Aires, Argentina.

Elecciones parlamentarias en Irán

Paulo BOTTA¹

Irán acaba de celebrar sus elecciones parlamentarias, las que han servido para determinar cuál es la situación del tablero político del país de cara a las elecciones presidenciales de Junio de 2013.

Para entender el impacto de tal elección hay que situarla en el sistema político de aquel país caracterizado por una complejidad tal que resiste a todo enfoque basado en criterios maniqueos.

La primera característica del sistema político es la fragmentación del poder, aunque el Líder Supremo mantiene una presencia en casi todos los órganos del estado a través de sus representantes y la última palabra en muchas cuestiones esenciales no podemos afirmar que gobierne sin algún grado de consenso con otros actores. De esta manera se entiende el enfrentamiento velado (y no tanto) entre él y el presidente Mahmud Ahmadineyad.

De esta manera, fragmentación y consenso, juegan un papel esencial en la vida política iraní lo cual, desde un punto de vista analítico, resulta muy interesante. Este sistema de pesos y contrapesos se interpreta en la República Islámica como un intento por evitar una centralización total del poder como ocurría en tiempos del Sha. Aunque los críticos de la República Islámica insisten en que tal centralización se manifiesta hoy en el papel no formal pero si real del Líder Supremo.

Proceso electoral

Antes de tratar los resultados de las elecciones parlamentarias debemos decir algunas cosas sobre el sistema electoral iraní. En primer lugar los partidos políticos, en el sentido de las democracias occidentales, no existen desde 1987. Lo que hay son coaliciones, grupos y asociaciones político-religiosas más o menos estables que proponen candidatos.

Las candidaturas, por lo tanto, son personales y no a título de un "partido político". Esto deja mucha libertad aunque a la vez genera confusión. Los grupos proponen personalidades a sus seguidores pero como no hay "listas de candidatos" puede suceder que varias coaliciones propongan a las mismas personas. Es más bien a título orientativo.

Quien está interesado en participar debe realizar una inscripción personal ante el Ministerio del Interior. Aquí comienza un proceso de control de las candidaturas que algunos sostienen que es un proceso de eliminación de los candidatos menos afines al régimen.

Es finalmente el Consejo de Guardianes de la Revolución, un órgano no electivo conformado por 12 miembros (6 nombrados por el Líder Supremo y 6 por el Jefe del Poder Judicial con aprobación del Parlamento por un período de 6 años) el que aprueba la lista final de los candidatos.

Para estas elecciones fue rechazado el 30% de todos aquellos que se presentaron como candidatos. Este es el ámbito donde se da la primera lucha política ya que no solo se rechazan a aquellos que están fuera de sistema de poder, sino también a aquellos que aún formando parte del régimen tienen posturas que son percibidas como contrarias. Por ejemplo, entre las 3400 personas que fueron rechazadas estaban incluidos 35 miembros del Parlamento que se presentaban para su reelección.

El parlamento unicameral iraní está conformado por 290 miembros electos por un período de cuatro años.

Cinco de los miembros representan a las minorías religiosas del país: 1 por los zoroastrianos, 1 por los judíos, 1 por los cristianos caldeos y asirios y 2 por los cristianos armenios.

Para la elección el país es dividido en distritos electorales cada uno de los cuales elige una determinada cantidad de representantes en función de su población. El distrito más importante de los 207 totales es Teherán que elige 30 miembros para el parlamento.

¹ Doctor por la Universidad Complutense de Madrid. Departamento Eurasia del Instituto de Relaciones Internacionales – Universidad Nacional de La Plata. Coordinador académico del Centro de Estudios Estratégicos para la Defensa "Manuel Belgrano" – Sede Fuerza Aérea Argentina.

El día de la votación los electores deben escribir a mano el código alfanumérico de los candidatos por los cuales quieren votar de entre un gran listado (en el caso de Teherán alcanzó los 800 nombres) hasta completar el número de representantes asignados para ese distrito.

Al momento del recuento de los votos, los candidatos que hayan conseguido como mínimo el 25% de los votos emitidos en su distrito consiguen su lugar en el parlamento. En la primera ronda de estas elecciones parlamentarias (celebradas el día 2 de marzo pasado) fueron electos 225 parlamentarios. Los restantes 65 lugares se decidieron en la segunda ronda (realizada el 4 de mayo) en aquellos distritos en los cuales los escaños asignados aun no se habían completado porque los candidatos no habían alcanzado el piso de votos necesarios en la primera ronda.

El voto no es obligatorio en Irán, de allí que el nivel de participación sea una forma muy clara de medir el apoyo popular y le legitimidad del gobierno. En estas elecciones votó un 66,4% de los electores con posibilidad de hacerlo. Un nivel similar al de las elecciones parlamentarias anteriores. Sin embargo, en Teherán el porcentaje de votación fue del 48%. Además no existen padrones electorales que indiquen la mesa específica donde cada uno debe votar sino que cada elector puede hacerlo donde quiera. Un sistema que detrás de la libertad de movimiento puede implicar algún grado de confusión o posibilidades de irregularidades.

Tienen derecho de voto todos los iraníes, hombres y mujeres a partir de los 18 años (hasta las últimas elecciones presidenciales la edad era 16 años). En estas elecciones parlamentarias estaban en condiciones de votar 48.288.799 electores (de los cuales, 3.9 millones votaron por primera vez).

La elección parlamentaria de 2012

La primera característica que ha tenido esta elección ha sido que los grupos denominados “reformistas” no han participado como protesta por el arresto domiciliario de los candidatos opositores a Mahmud Ahmadineyad en las elecciones de 2009: Mir Hosein Musavi y Mehdi Karrubi.

Por ello, la elección fue en realidad un enfrentamiento entre los sectores “conservadores” que, en líneas generales, correspondían a los que apoyan al Líder Supremo Alí Jamenei y los que apoyan al Presidente Mahmud Ahmadineyad.

En el primero de estos sectores podemos ubicar a los denominados “conservadores tradicionales”, aquellos que no desean ningún cambio en el actual status quo. El principal grupo es el **Frente Unido Principalista**². Está conformado por personas cercanas al Líder Supremo, Alí Jamenei. En estas elecciones se han opuesto al presidente Ahmadineyad a quien acusaban de llevar adelante políticas contrarias al régimen (se los denominaba “desviacionistas”) al tratar de disminuir el papel de Jamenei en la política iraní.

Entre sus principales miembros están el Ayatollah Mohammad Mahdavi Kani (Presidente de la Asociación de Clérigos Combatientes y de la Asamblea de Expertos), Gholam Ali Hadad Adel (consuegro de Jamenei), Ali Lariyani (quien como Secretario del Consejo de Seguridad Nacional fue el principal negociador sobre temas nucleares hasta octubre de 2007). Ha sido Portavoz del Parlamento saliente y es hermano de Sadeq Lariyani, el presidente del Poder Judicial de Irán) y Ahmad Tavakoli (Director del influyente Centro de Estudios del Parlamento y primo hermano de Ali y Sadeq Lariyani).

También podemos ubicar en esta tendencia al **Frente de Fidelidad Islámica**³ liderado por el Ayatollah Mesbah Yazdi (Miembro del Consejo de Guardianes, Vicepresidente de la Asamblea de Expertos y Presidente de la Sociedad de Profesores de Seminarios de Qom).

Este sector apoyó a Ahmadineyad en las elecciones de 2005 y 2009 pero desde que el Presidente se enfrentó abiertamente con el Líder Supremo se han distanciado de aquel y han comenzado a criticar algunos de sus puntos de vista como lo que ellos consideran un excesivo nacionalismo en lugar de enfatizar puntos de vista más islámicos. El blanco de todas sus críticas es el consuegro de Ahmadineyad, Esfandiar Rahim Mashaie, a quien acusan de “desviarse” de los principios de la República Islámica, establecidos por su fundador, el Imam Jomeini.

Este grupo está muy relacionado con los *Pasdaran* y los *Basijiyes*, es decir, el aparato militar y de seguridad del Estado.

Así el Frente Unido Principalista (98 asientos) y el Frente de Fidelidad Islámica (43 asientos) cerraron filas apoyando a Jamenei consiguiendo 141 de las 290 bancas del Parlamento. Otros grupos conservadores también opuestos a Ahmadineyad aunque con diferencias con los grupos anteriores (como **La Voz del Pueblo** de Mohsen Rezai y Ali Motahhari) consiguieron un número importante de asientos (19 en este caso).

En definitiva, más del 60% de los miembros del nuevo parlamento se opone abiertamente a presidente electo en 2009.

Los partidarios de Ahmadineyad optaron por dos caminos: Presentarse a través de grupos como el **Frente del Mono-teísmo y la Justicia** o que sus candidatos adopten el título de “independientes” para evitar el veto de las autoridades electorales.

En líneas generales este grupo intenta unir a conservadores, nacionalistas y opositores al papel central de los clérigos en la vida política del país. Su base de apoyo, merced a políticas populistas, está en las clases bajas del interior de Irán. En estas elecciones no han conseguido un gran apoyo y posiblemente no cuenten con más de 40 representantes. No han logrado ganar ni uno solo de los 30 asientos por el distrito de Teherán lo cual muestra que la ciudad de la cual Ahmadineyad fue alcalde hasta 2005 tampoco apoya a los candidatos del Presidente.

² Su página web es <http://www.jebhemottahed.ir/>

³ Su página web es <http://www.jebhepaydari.ir/>

El resto de los miembros del nuevo parlamento, más allá de los que corresponden a las minorías religiosas, podrían ser señalados de “reformistas” en el sentido más laxo de la palabra. Es decir, aquellos que aún apoyando los principios de la República Islámica y reconociendo el lugar destacado que posee el Líder Supremo, proponen algún tipo de apertura más o menos escalonada en el sistema político. Corresponderían a lo que podríamos denominar en términos occidentales “centristas” o representantes de sectores específicos de la sociedad o la economía.

Sin embargo, tal como lo hemos señalado, la vida política iraní y la parlamentaria en particular se caracteriza por un alto grado de flexibilidad y es difícil encasillar a los representantes quienes se mueven más por relaciones personales y familiares en una especie de coaliciones fluidas no estanca

Conclusiones

Resumiendo, Ahmadineyad ha perdido su base de apoyo en el Parlamento y, por lo tanto, las relaciones ya bastante tensas entre él y el poder legislativo se harán más difíciles en los doce meses que le quedan al presidente en el poder. Los resultados seguramente le quitarán la iniciativa política y el apoyo para proyectos impulsados por el Poder Ejecutivo como el del fin del sistema de subsidios.

Desde el punto de vista político, la primera consecuencia para Ahmadineyad es que la debilidad electoral le impedirá proponer un candidato propio para las elecciones presidenciales de 2013 por lo que el próximo presidente seguramente saldrá del sector conservador cercano a Jamanei.

Hasta este momento quienes mejor se han posicionado son: Ali Lariyani (reelecto como portavoz del Parlamento), Golam Ali Adad Adel (el candidato que más votos consiguió Teherán, la capital del país y el distrito electoral más importante) y Mohsen Rezai (Jefe de los Pasdarán durante 16 años y actual secretario del Consejo de Discernimiento).

Podemos afirmar que las consecuencias de los resultados de las elecciones parlamentarias también tendrán su impacto exterior en lo que se refiere al tema más importante de la agenda exterior de la República Islámica de Irán: su programa nuclear.

Quienes se oponen a Ahmadineyad buscarán un papel más destacado para el Líder Supremo y para los funcionarios técnicos con la intención de quitar protagonismo al Presidente señalando que los resultados electorales lo privan de una base de apoyo popular. El motivo real será evitar que Ahmadineyad pueda presentarse como el artífice de una solución diplomática.

Posiblemente, el Grupo de los 6 (los cinco miembros permanentes del Consejo de Seguridad de Naciones Unidas y Alemania) también caigan en esta tentación y tiendan a presionar a Irán aunque conscientes de que el verdadero interlocutor a largo plazo es Jamanei y no Ahmadineyad a quien le quedan pocos meses en el poder.

La geopolítica de las ciudades puerto y el debate librecambio vs. Proteccionismo “revisitado”: problemáticas históricas y actuales en torno a la constitución de un mercado común sudamericano

Matias BATTAGLIA⁴ & Hernán D’ALESSIO⁵

“Finalmente el MERCOSUR se ha convertido en algo muy importante. Hoy tenemos una convergencia en el 99% de las relaciones entre los países que están en el MERCOSUR. Nos gustaría que otros países ingresen como miembros plenos, que ingrese Chile, que el Congreso paraguayo apruebe el ingreso de Venezuela, que ingrese Colombia, que ingrese Perú, que ingrese Ecuador y que ingrese Bolivia, para que la gente tenga una región aduanera muy fuerte que pueda aumentar la producción y el consumo entre los países de América del Sur”⁶

Luiz Inácio Lula Da Silva, diciembre de 2010

Abstract

A diferencia de los progresos favorables a la integración regional en materia política, Sudamérica registra escasos avances en la conformación de un mercado económico común. En este sentido, el interés de la Argentina y de Brasil para dar forma a una Unión Aduanera de alcance subcontinental es contrarrestada por la actual preferencia de los Estados de la Cuenca sudamericana del Pacífico por suscribir acuerdos de libre comercio con otras regiones del globo. Los beneficios derivados de las exportaciones de bienes primarios y manufacturas basadas en recursos naturales a países emergentes de Asia han disminuido la atención sobre los efectos perniciosos que esta tendencia representa para el desarrollo de las industrias de tecnología media y alta. La implementación de dicha estrategia comercial profundiza las desigualdades socioeconómicas intraestatales ya existentes en los países del eje Pacífico sudamericano, especialmente entre los centros –integrados a los flujos de comercio globales– y las periferias –apartadas de tales redes de intercambio–, dificultando su viabilidad en el largo plazo pese a las cifras nacionales de crecimiento económico alcanzadas durante la última década.

⁴ Licenciado en Ciencias Políticas (UBA). Profesor en Procesos de Integración Regional en la Universidad Abierta Interamericana (UAI). Candidato a Magíster en Negociaciones y Relaciones Internacionales por FLACSO-UDESA.

⁵ Licenciado en Ciencias Políticas (UBA). Profesor en Relaciones Internacionales en la Universidad de Buenos Aires (UBA). Candidato a Magíster en Estrategia y Geopolítica por la Escuela Superior de Guerra del Ejército

⁶ Programa de radio “Café con O Presidente”, emisión del 20 de diciembre de 2010, texto extraído de la página digital de la Presidencia de Brasil (www.presidencia.gov.br).

South America made important progress in terms of political regional integration, nevertheless, the achievement of a common market turn out elusive. Argentina and Brazil diplomacy sought –and today they continued to be seeking– the consolidation of a Customs Union, but faced the opposition of the South American Pacific Basin States, which prefer to sign Free Trade Agreements (FTA) with the rest of the world. The important benefits that the Commodities and Natural Resources Based Manufactures (NRBM) brought to South American States during the last decade minimized the interest in the study of the harmful effects that this type of export pattern generate in the medium and high-tech industries. The consolidation of the natural-resource based economy promotes an increase in the intra-state inequalities, being the most important the ones that exist between centers –integrated to the international economic system– and peripheries –that weren't able to integrate–. The increasing fragmentation that American Pacific Basin States face allow the authors to question the viability of those States despite the outstanding economic record that they show during the last decade.

Palabras clave

Comercio exterior – *commodities* – manufacturas con valor agregado – tratado de libre comercio – unión aduanera.

External trade – *commodities* – manufacturing value added – free trade agreement – customs union.

Introducción

En el contexto global contemporáneo, los países de Sudamérica atraviesan una serie de dilemas que tienen un cierto paralelismo con la situación a la que debieron hacer frente hace más de dos siglos, cuando todavía no se habían constituido en Estados independientes. Esto es particularmente cierto en aquellas cuestiones vinculadas con sus estrategias de inserción internacional y, en especial, con la orientación de su comercio exterior. Así como durante el período de emancipación política las potencias europeas de la época desempeñaron un papel clave en este proceso, en la actualidad el relacionamiento con los países asiáticos ofrece similares riesgos y oportunidades para los países sudamericanos.

El desempeño de las manufacturas de las regiones iberoamericanas que tuvo lugar a partir del siglo XVII había logrado ser relativamente exitoso. Si bien sus excedentes no llegaban a exportarse fuera del continente, las diferentes áreas económicas que componían el espacio económico del Virreinato del Perú –y los de Nueva Granada y del Río de la Plata, creados con posterioridad– fabricaban numerosos productos que eran comerciados entre las distintas unidades. Aún cuando el desarrollo manufacturero se encontraba supeditado a la industria extractiva –la minería era la principal actividad vinculada con las “exportaciones” sudamericanas por entonces–, ello no había impedido que se consolidara un

incipiente mercado interno de dimensiones subcontinentales.

Conforme los rivales europeos de España vulneraban el monopolio a través de la introducción ilegal de mercaderías industriales –como así también de esclavos–, el escenario “protoindustrial” sudamericano comenzó a verse amenazado. Este factor contribuirá con el proceso de fragmentación de las distintas unidades económicas del subcontinente, las cuales se enfrentarán a raíz de las disputas entre quienes abogaban por la disminución de aranceles a las importaciones –los “librecambistas”, a instancias de las redes de comerciantes e intermediarios de las ciudades-puerto beneficiadas por el intercambio transatlántico– y los que reclamaban un aumento de los gravámenes a los bienes industriales procedentes de Europa –los “proteccionistas”, nucleados en las regiones del interior–.

La estructura actual del mercado de manufacturas industriales sudamericanas repite en gran parte las características coloniales, debido a que su receptividad tiene lugar principalmente en el ámbito subcontinental. Por el contrario, los productos que el mercado internacional compra a los países de la región son aquellos vinculados con los denominados *commodities* y las manufacturas basadas en recursos naturales (MBRN). A este panorama cabe agregar, pese a los evidentes incrementos de los niveles de cooperación e integración interestatales alcanzados durante los últimos años en materia política, la existencia de diferentes visiones estratégicas: por un lado se encuentran los países agrupados en el eje Pacífico –Chile, Colombia y Perú–, que se inclinan por el libre comercio y una apertura irrestricta de sus economías al mercado externo, mientras que, por otro, están los del Atlántico –principalmente los dos más grandes, Argentina y Brasil– que reclaman estrategias que faciliten la creación de un mercado común sudamericano.

La resolución de este debate en torno a las características que adquirirá durante las próximas décadas la relación comercial de Sudamérica con el mundo, y en particular con las economías emergentes de Asia, constituye un aspecto esencial para la región de cara al siglo XXI. El objetivo de este trabajo es recoger algunas experiencias históricas y, en base a ellas, evidenciar los problemas que han devenido de la aplicación de modelos librecambistas que provocaron una excesiva concentración geográfica de los polos de desarrollo y patrones de mono-exportación. La resolución de esta disyuntiva, por otra parte, será una cuestión central para el eventual éxito de la denominada Unión Suramericana de Naciones (UNASUR), que debería tener al aspecto comercial entre sus asuntos más destacados.

1. El origen del debate entre la libertad de comercio y la protección de manufacturas durante la época colonial

La conquista y posterior colonización del continente americano se produjo dentro de un contexto histórico signado por la frenética búsqueda por parte de las principales potencias

europeas de la época para garantizarse el acceso a materias primas estratégicas y obtener nuevos mercados para sus primeros excedentes manufactureros. A partir del siglo XV el escenario internacional adquirirá una dimensión global, caracterizándose por la competencia entre España, Francia, Holanda, Inglaterra y Portugal por el control de las rutas comerciales y de sus nuevos dominios de ultramar.

Algunos autores describen a este proceso como la “extensión de la economía-mundo europea” (Taylor P. y Flint C, 2002)⁷, haciendo con ello referencia a la incorporación de América, el Caribe, Asia Oriental y Australia a la esfera de sus relaciones políticas, económicas y sociales. Esta creación de “centros” y “periferias” estructurará el espacio geopolítico mundial, sirviéndose los primeros del saqueo y de la destrucción de los sistemas aborígenes –como fue el caso de Latinoamérica–, así como también de la reorientación de las economías periféricas a las necesidades de las metrópolis, sea mediante el control directo –tal como ocurrió con la India– o de la apertura de una zona económica de interés a las fuerzas del mercado –el caso de China–.

Entre 1750 y 1800, el imperio británico tomará la delantera en esta carrera, gracias a los progresos tecnológico-productivos derivados de la Revolución Industrial y la superioridad de su flota marítima. Devenida en actor global dominante, y a pesar de las limitaciones al comercio impuestas por la corona española, Inglaterra desempeñará un rol cada vez más preponderante en las colonias iberoamericanas, fundamentalmente a través de la captación hacia las ideas librecambistas de las élites de las ciudades portuarias de esta región del mundo.

La adopción de dicho principio económico por parte de la dirigencia política a instancias de comerciantes e intermediarios provocará –especialmente en el Río de la Plata– no pocos conflictos entre las ciudades-puerto y los representantes de las regiones ubicadas en los espacios geográficos del interior. Las dificultades para introducir barreras arancelarias que contribuyan a salvaguardar a las incipientes manufacturas incidirán de manera decisiva en el desmembramiento de los territorios de los antiguos virreinos, proceso que derivará en la conformación de los modernos Estados-Nación y que provocará, a su vez, la existencia de mercados nacionales más fragmentados a partir de mediados del siglo XIX (Halperín Donghi, 2002).

1.1 El lugar del comercio en el naciente orden global

Como se mencionó anteriormente, a partir del siglo XV los reinos de Europa occidental comenzaron su expansión ultramarina. Los florecientes imperios británico, español, francés, holandés y portugués, al tiempo que consolidaban sus fronteras territoriales y se acercaban –con dispares niveles de desarrollo– a las primeras formas capitalistas de produc-

ción, impulsaron la creación de un mercado mundial dentro del cual sus colonias en África, América y Asia desempeñarán un papel clave.

La expansión geográfica inicial tuvo como base a la península ibérica: Portugal inició el proceso, seguida por una España que, entre fines del siglo XV y mediados del XVI, consiguió dotarse de un imperio de ultramar gracias a sus posesiones en América. Como represalia a su exclusión en el reparto de las posesiones europeas en el oriente de Asia, España impuso el monopolio para el comercio en los actuales territorios de México, América Central e islas del Caribe, Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia, Chile, Argentina y Uruguay, prohibiendo a sus colonias del Nuevo Mundo cualquier posible intercambio con sus competidoras Holanda e Inglaterra.

Para colocar estas cuestiones en perspectiva histórica, es importante señalar que en los orígenes de la modernidad China –y el sudeste asiático en general– constituía el motor de la economía mundial. En estos primeros años de configuración del comercio global las exportaciones chinas e indias de drogas, porcelanas, seda y té se solventaban con metálico americano (Anderson, 1974), a raíz de lo cual el papel de la corona española se redujo a mero canal de circulación, destinado inicialmente al norte de Europa. Como señala Robert Marks, entre los siglos XVI y XVIII “*la plata salía de España e iba a parar a las manos de mercaderes de armas holandeses y financieros ingleses e italianos, quienes luego utilizaban su nueva riqueza para financiar misiones comerciales en China y el Océano Índico*” (Marks, 2005).

Por su parte, gracias al desarrollo de su poder naval, Holanda e Inglaterra comenzaron a tener una presencia cada vez más activa en el continente americano, disputando el control de estas tierras a Portugal –que había logrado establecer sus dominios en las costas del actual Brasil– y a España, y estableciendo algunas bases en el Caribe y en el norte de Sudamérica. Holandeses e ingleses llevaron a cabo no sólo innumerables actos de piratería contra los galeones españoles y portugueses procedentes de sus dominios americanos sino que establecieron también una red comercial con los puertos situados en el Atlántico Sur.

Estos nacientes Estados-Nación europeos se valdrían de las ideas derivadas del mercantilismo, principio económico orientado por la pretensión de garantizar un crecimiento constante para las economías nacionales a través de la provisión de materias primas obtenidas de sus nuevos dominios –aromas, azúcar, especias, madera, metales preciosos y tabaco, entre otros–, la mejora de la competitividad de sus productos industriales⁸ y la búsqueda de mercados alternativos para sus exportaciones. Las metrópolis impusieron en sus colonias barreras aduaneras mediante las cuales preten-

⁸ Marks destaca en su citada obra el papel de las medidas proteccionistas en la Gran Bretaña “preindustrial”, al señalar que los ingleses revirtieron las desventajas comparativas frente a la calidad superior y al precio más barato de los tejidos de algodón procedentes de la India a través de la imposición de aranceles al ingreso de dichos bienes a principios del siglo XVIII, lo que constituyó el punto de partida inicial para el ascenso de su industria textil.

⁷ Los autores, a su vez, toman prestado el concepto de “economía-mundo” de Immanuel Wallerstein.

dían impedir la penetración de mercaderías extranjeras en los territorios recientemente conquistados⁹, agregándose estas disputas a los conflictos ya existentes en el Viejo Continente entre las distintas casas reales.

Hacia mediados del siglo XVIII, Inglaterra alcanzaría una posición de predominio relativo entre las potencias de la época en materia de desarrollo industrial y poderío naval, factores que le permitieron convertirse en la principal potencia comercial y marítima de la época. Su diplomacia y sus fuerzas expedicionarias se abocaron en adelante a la promoción del libre comercio en todo el globo y a la destrucción de los monopolios con el fin de colocar los excedentes derivados de su aparato industrial. En este sentido, Sudamérica fue un objetivo central de la política británica, en gran parte debido a la irrupción de dos factores: por un lado, el bloqueo continental decretado por Napoleón Bonaparte y, por otro, la suba de las tarifas aduaneras por parte de los EEUU, independientes de Inglaterra desde 1776, lo que explica la sostenida presión comercial y financiera de Gran Bretaña sobre las colonias americanas.

1.2 Mercado interno y libertad de comercio en las colonias hispanoamericanas

Como ya fue dicho, el monopolio comercial que España estableció en sus dominios americanos imposibilitaba el intercambio de bienes entre la colonia y el resto de Europa. El puerto de Panamá-Portobelo era la boca de entrada y salida exclusiva de la producción americana a la península: su conexión con Lima-Callao –capital y puerto del Virreinato del Perú, respectivamente– garantizaba el enlace con Nueva Granada, Chile, el Alto Perú y el Río de la Plata.

Sin embargo, debido a la dificultad de la metrópoli para custodiar los puertos de sus colonias americanas y los galeones que cruzaban el Atlántico, las restricciones españolas no fueron fáciles de hacer cumplir en la práctica. Esta imposibilidad fue más patente en las costas del sur, en las que a partir del siglo XVII navíos no españoles ejercían el contrabando de mercancías en los puertos de Buenos Aires, Ensenada y Las Conchas. La dimensión del intercambio ilegal era tal que la metrópoli estableció la creación de una Aduana Seca en Córdoba en 1622.

⁹ El mayor exponente del mercantilismo sería el alemán Friedrich List, quien a lo largo de la primera mitad del siglo XIX insistiría en la creación de una Unión Aduanera –la denominada “Zollverein”– para proteger los intereses de las industrias de los Estados alemanes, liderados en aquel entonces por Prusia. La introducción de estas ideas sería el eje de los debates en los países latinoamericanos independientes a partir de 1810 cuando se consolidan sus procesos de formación de los Estados-Nación. Los defensores del librecomercio, de acuerdo con los principios teóricos de Adam Smith, perciben que las injerencias políticas en la circulación de productos dentro o fuera de un país atentaban contra el desarrollo económico. Siguiendo a David Ricardo, consideran que la especialización provocaría un equilibrio en el comercio internacional que beneficiaría a todos. Véase List, Friedrich, *Sistema Nacional de Economía Política*, FCE, México, 1997.

El rezago del aparato industrial español en comparación con los procesos que tenían lugar en sus competidores europeos complicó aún más el panorama para el monopolio peninsular. Los países del norte del Viejo Continente comenzaron a sacar provecho de las ventajas derivadas de su mayor desarrollo tecnológico –especialmente en el caso de Gran Bretaña–, presionando para un mayor intercambio con las colonias iberoamericanas. Como muestra el siguiente cuadro, a pesar de que las reformas borbónicas incrementaron el comercio entre la corona española y el Río de la Plata, el intercambio con las otras potencias europeas a comienzos del siglo XIX llegó a doblar al comercio con España.

Año	Mercaderías españolas	Mercaderías extranjeras	Total
1778	8,300,000	11,200,000	19,500,000
1784	48,800,000	59,500,000	108,300,000
1785	84,300,000	107,200,000	191,500,000
1788	39,500,000	35,600,000	75,100,000
1800	96,000,000	200,000,000	296,000,000

Fuente: Puiggrós, Rodolfo, *De la colonia a la revolución*. Carlos Pérez Editor. Buenos Aires. 1969.

El déficit manufacturero de la metrópoli colocó a las regiones situadas entre el Alto Perú y el Río de la Plata en una situación de menor dependencia, generando la existencia de una cierta autarquía económica. Esto se dio especialmente en los mercados del interior del futuro territorio argentino, en ciudades-regiones como Jujuy, Salta, Tucumán, Santiago del Estero, Córdoba, Mendoza y San Juan. Estas plazas comenzaron a diversificar sus producciones y a elaborar sus propios excedentes manufactureros para el naciente mercado interno, cuyo centro geográfico y comercial era por entonces Potosí, el principal centro minero sudamericano y eje sobre el que giraban los tejidos tucumanos, los vinos y aguardientes de Cuyo y las mulas y ganados procedentes de las tierras más bajas, entre otros¹⁰.

A pesar de que la plata se destinaba casi en su totalidad al mercado externo extracolonia, los territorios que se extendían desde Quito hasta Buenos Aires y desde Chile hasta Asunción, consolidaron un mercado de dimensiones prácticamente continentales gracias a la circulación del metálico no-exportado, lo que permitió el desarrollo de incipientes industrias elaborativas entre las que se incluían obrajes, talleres artesanales, saladeros, curtimientos y jabonerías (Rosa, 1986).

Por su parte, la corona española había iniciado una política de concesiones al imperio británico en sus dominios ameri-

¹⁰ Estas relaciones mercantiles interregionales atravesaban distintos circuitos y caminos: las dos rutas principales eran la que salía de Buenos Aires, pasaba por Córdoba, Santiago del Estero, Tucumán, Salta, Jujuy y se dirigía al Alto Perú, y la que procedía también desde Buenos Aires, se dirigía a Río Cuarto, Mendoza, Chile y seguía hasta la costa pacífica. Sin embargo, no eran los únicos: existían otros que iban desde ciudades chilenas hasta la Puna argentina, como así también caminos que se extendían desde San Luis y Córdoba hasta Asunción, previo paso por Santa Fe y Corrientes.

canos: el asiento de negros y el navío de permiso –obtenidos bajo el amparo del Tratado de Utrech de 1713–, el libre comercio con puertos hispanos (1778) y el comercio con neutrales (1797), hasta llegar, finalmente, a la apertura del puerto de Buenos Aires para productos ingleses concedida por el Virrey Cisneros en 1809. Las pérdidas relativas de importancia de España como proveedor de manufacturas y de Lima como centro logístico y comercial de la región a partir del siglo XVIII serían complementadas, respectivamente, por el ascenso de Inglaterra como abastecedor principal de bienes elaborados –en especial, textiles– y de Buenos Aires como polo para el intercambio de mercancías a través del Atlántico. De este modo, la Revolución Industrial británica y la posición estratégica privilegiada del Río de la Plata¹¹ serán los elementos que afectarán decisivamente los pilares sobre los que se asentaba la economía de las colonias iberoamericanas desde el siglo XVI.

1.3 La aparición del debate “librecambio vs. proteccionismo” en el Río de la Plata

El sostenido incremento del peso económico que adquirió Buenos Aires durante los últimos años de la Colonia tendría como correlato la creación del Virreinato del Río de la Plata en 1776. Los comerciantes porteños lograron imponerse a la presión que Lima ejerció infructuosamente durante décadas para suspender la internación de mercaderías extranjeras procedentes de Buenos Aires en Chile, Cuyo, Tucumán y el Alto Perú. Además, Buenos Aires se beneficiaría de la inclusión de Potosí dentro de la nueva estructura político-administrativa establecida por la corona.

Con el monopolio español en retirada, la preponderancia de Buenos Aires provocará la paulatina reorientación de las economías del interior del Río de la Plata hacia el Atlántico. Este proceso no estará exento de tensiones interregionales dentro del nuevo Virreinato, debido no sólo a las disparidades económicas, geográficas y culturales que subyacían en el interior de la estructura político-administrativa, sino fundamentalmente a la diferente percepción acerca del impacto que provocaba el ingreso irrestricto de bienes manufacturados procedentes del extranjero (Chiaramonte, 1971).

Este último punto será uno de los ejes principales de la política en el Río de la Plata durante casi todo el siglo XIX. Los consignatarios e intermediarios de mercancías de Buenos Aires, junto con los ganaderos del litoral y de la campaña bonaerense, impulsaban el librecambio, dado que se beneficiaban de la mediación en el tránsito de productos europeos a través del Río de la Plata y del incremento del comercio de

¹¹ El costo del flete Cádiz-Portobelo-Lima-Buenos Aires encarecía enormemente el valor de las mercancías que comerciaban consignatarios e intermediarios porteños; ello explica el apego de éstos al contrabando. Otras regiones tenían interés en el desarrollo de Buenos Aires como centro logístico y comercial del extremo sur: es el caso del Alto Perú, debido a que el viaje de Potosí a Buenos Aires en carreta se extendía a los 62 días, mientras que el trayecto Potosí-Lima –para el que había que atravesar la Cordillera de los Andes– tenía una duración de 120 días. Puiggrós, R. *Ob. Cit.*

carne vacuna y cuero con Inglaterra¹². En cambio, los sectores productivos del interior del país abogaban por la adopción de barreras proteccionistas con la finalidad de cuidar la salud de sus industrias y el empleo de sus pobladores ante la competencia de manufacturas extranjeras.

Entre 1810 –año de la Revolución de Mayo– y 1835 –fecha en que Juan Manuel de Rosas sancionó una Ley de Aduanas que, a través de la imposición de una serie de gravámenes, mejoraría en parte la situación de las mercancías de las provincias interiores–, predominaron en el Río de la Plata las tarifas bajas sobre el ingreso de manufacturas procedentes del exterior. Este predominio librecambista no sólo perjudicará los intereses de los productores del interior –después de dos siglos de un sostenido crecimiento económico– y consolidará el poder del sector de los comercializadores porteños y de los ganaderos bonaerenses sino que dejará como consecuencia un mercado nacional mucho más restringido y fragmentado, del que no formarán parte el Alto Perú –la futura Bolivia–, el Paraguay y la Banda Oriental –el Uruguay independiente después de 1828– (Assadourian C. y Palomeque S, 2010).

La disminución de aranceles al comercio exterior que lograron imponer los sucesivos gobiernos con sede en Buenos Aires contra los intereses de los representantes de las provincias, borrarán la autarquía tradicional de las regiones del interior, fortaleciendo el localismo y la introversión económica de éstas, generando una estructura económica nacional rigurosamente separada y marginando a las provincias interiores de las grandes corrientes comerciales de la época. Por el contrario, a través de la imposición de la liberalización del comercio exterior, la ciudad-puerto potenciará cada vez más su peso económico y demográfico sobre el resto de la naciente Argentina¹³.

2. Factores sistémicos actuales: el ascenso de Asia y su impacto en la economía, las finanzas y el comercio de Sudamérica

Los cambios acaecidos desde los comienzos del siglo XXI han dejado en evidencia que se están redefiniendo los centros de producción y los flujos de comercio internacional, configurando una crisis transicional de magnitud, similar a la que vivió el planeta durante las décadas de 1930 y 1940, cuando

¹² Taylor y Flint, en la obra antes referida, dicen que esto provocará en los países latinoamericanos dos bandos, uno “europeo”, favorable al librecambio, y otro “americano”, defensor del proteccionismo. Para los autores, el triunfo de los primeros se explica en gran parte gracias a que la libertad a la que aspiraban los patriotas latinoamericanos se hallaba en sintonía con una ideología liberal que se ajustaba a los principios de la Revolución Norteamericana, por lo que la descolonización se ajustó más fácilmente a los parámetros de la economía-mundo liberal británica.

¹³ Una muestra del incremento relativo del poder económico de Buenos Aires está dado por los aumentos en sus ingresos aduaneros, que pasaron de \$ 287.107 en 1779 a \$ 368.967 en 1783, mientras que los de Lima –otrora centro monopolístico del comercio hispanoamericano con ultramar– se redujo de \$ 783.601 a \$ 345.600 en el período 1776-1780.

el polo de poder económico se trasladó desde Europa hacia los EEUU. El desplazamiento de poder actual tiene lugar no ya en el interior del eje Atlántico sino que desde hace unos años se ha trasladado al Asia Pacífico.

Cuando se estudia la procedencia de los Estados que han sido los responsables del crecimiento económico del ciclo 2003-2007 –el más favorable de la economía mundial en los últimos cuarenta años (CEPAL, 2010^a, p 9)–, queda a la vista el elevado desempeño de los mercados emergentes en general, y de China en particular. Del mismo modo, si se prolonga el análisis a la fase de crisis financiera internacional 2008-2010, los resultados no hacen más que reforzar dicha tendencia.

Al tomarse los años 2006 y 2007, últimos del ciclo de prosperidad global, se observa que el crecimiento del mundo desarrollado estuvo entre un 2.8 y 2.5%, mientras que los mercados emergentes lo hicieron a tasas de 7% o mayores (UNCTAD, 2009, p 2). Al individualizar a los actores se destaca el desempeño excepcional de dos de ellos: China alcanza tasas del 11.1 y 11.4%, mientras India registra 9.7% y 9.0%.

Las tasas de crecimiento de China se deben no sólo al incremento de su demanda interna sino también a su creciente participación en el comercio internacional, en los mercados internacionales de bienes y en los flujos de capital globales, lo que le ha permitido propagar su influencia al mundo entero. Una prueba de ello –que permite apreciar la configuración de la estructura comercial internacional contemporánea– es que en la actualidad China origina más de la décima parte de la exportación mundial de bienes manufacturados de tecnología mediana y avanzada, mientras que demanda el 10% del total de las materias primas requeridas por el planeta (FMI, 2011, pp 1-3).

A pesar de los perjuicios globales que causó la crisis de 2008, la recuperación económica comenzó por China, continuó en India, se difundió al resto de Asia y el Pacífico, y desde allí, se irradió a las restantes economías emergentes (CEPAL, 2010, p 39), dándole continuidad de este modo a la tendencia de comienzos del siglo XXI, en la que los “motores” asiáticos desempeñaron un rol clave en los ritmos de crecimiento económico mundial. Esta situación ha derivado en un cierto desacople respecto del desempeño de las economías desarrolladas, en tanto el dinamismo de países como China e India generó nuevas redes comerciales en el eje sur-sur, involucrando a las economías africanas, asiáticas y latinoamericanas –cuestión que se retomará más adelante– y mitigando el impacto de la caída de la demanda estadounidense y europea.

Esta seguidilla de reactivación tuvo lugar debido a que China es en la actualidad el centro de numerosas cadenas globales de valor (CGV), en particular de productos de mediana y alta tecnología. En tanto las CGV provocan un incremento del comercio intra-firma, uno de sus efectos es que la reactivación en un país estimule la producción industrial de otros. En ese sentido, cuando el gigante asiático comenzó a crecer,

arrastró con él a las exportaciones del resto de los países circundantes: las ventas¹⁴ chinas, incrementadas en un 65%, llevaron a que las japonesas se eleven un 48% y las de Asia en general un 34% (Op. Cit, 2010, p 46).

Con respecto a las perspectivas a futuro, es de esperar que los países en desarrollo tengan una mayor injerencia en el sistema internacional. Uno de los fundamentos está dado por el hecho de que el mencionado comercio sur-sur crece cada vez más: entre 1990 y 2008 el mismo alcanzó un ritmo anual de 13%, ascendiendo dicho intercambio del 9% al 18% en ese período (Op. Cit, 2010, p 18). A pesar de que actualmente los engranajes comerciales continúan dependiendo en buena medida del consumo de los países desarrollados –básicamente los que integran la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)–, se aguarda que en el largo plazo aumente la “autonomía relativa” del sur. De hecho, se estima que en adelante el crecimiento del PBI mundial no provendrá en su mayor parte del mundo desarrollado¹⁵. Algunos cálculos prevén que más del 50% del PBI global lo generarán los Estados no-OCDE, y que el peso de China y la India en materia de productividad será difícil de igualar: las proyecciones indican que desde 2008 a 2013 China multiplicará por 7 dicho índice, mientras que la India lo haría unas 5 veces respecto a los valores actuales. Esto contrasta con el desempeño previsto para los EEUU, en tanto que solamente aumentaría un 0.8 en ese período.

MUNDO Y PRINCIPALES PAISES Y REGIONES: CRECIMIENTO DEL PIB Y DE LAS EXPORTACIONES EN VOLUMEN, 2003-2010^a
(En porcentajes)

	Producto interno bruto				Exportaciones de bienes y servicios			
	2003-2007	2008	2009	2010	2003-2007	2008	2009	2010
Mundo	4,7	3,0	-0,6	4,6	8,0	2,8	-11,3	9,0
Países industrializados	2,7	0,5	-3,2	2,6	6,7	1,8	-12,6	8,2
Estados Unidos	2,8	0,4	-2,4	3,3	8,5	5,4	-9,6	...
Zona del euro	2,1	0,6	-4,1	1,0	5,7	0,8	-12,9	4,2
Japón	2,1	1,2	-4,9	1,4	9,7	1,6	-24,1	...
Países en desarrollo	7,4	6,1	2,5	6,8	11,5	4,5	-8,5	10,5
Países en desarrollo de Asia	9,2	7,7	6,9	9,2	16,2	6,2	-8,0	11,0
China	11,0	9,6	9,1	10,5	20,4	13,9	-9,1	...
India	8,6	6,4	5,7	9,4	24,6	19,3	-6,7	...
América Latina y el Caribe	5,0	4,2	-1,9	5,2	7,5	1,1	-8,9	...
Brasil	4,0	5,1	-0,2	7,6	9,0	0,0	-9,8	...
México	3,4	1,5	-6,5	4,1	6,1	0,4	-14,1	...
África subsahariana	6,3	5,6	2,2	5,0	6,4	0,3	-7,0	7,0
Oriente Medio y África del Norte	5,9	5,3	2,4	4,5	7,0	2,4	-6,4	4,2

Fuente: Estudio de la CEPAL, *Crisis Originada en el Centro y Recuperación Impulsada por las Economías Emergentes*.

Otra cuestión que demuestra el peso ineludible de los mercados emergentes es el crecimiento de sus clases medias: entre 2008 y 2025 habría más de 1.000 millones de consumidores en el mundo en desarrollo. De acuerdo a las proyecciones estimadas, esto implicará que las firmas occidentales deberán hacer caso de las demandas de millones de nuevos consumidores, relegando –al menos parcialmente– el interés en satisfacer a los de los mercados tradicionales de EEUU y Europa.

¹⁴ En términos de valor

¹⁵ Los datos son aportados por la consultora McKinsey. “Negocios del Futuro” en Revista *Apertura*, Octubre 2008, Edición 204.

Asimismo, el sostenido incremento del peso de los mercados emergentes queda en evidencia al analizar el caso chino en materia de Inversión y Desarrollo (I&D): entre 1995 y 2008 los fondos destinados a este sector como porcentaje de su PBI se incrementó un 150%, lo que según previsiones, le permitirá contar hacia 2015 con la mayor fuerza laboral en I&D del mundo. Por su parte, las empresas de ese país han comenzado a registrar un gran número de patentes en los últimos años¹⁶. Finalmente, las empresas “nacidas” en los países del denominado grupo *BRIC* –compuesto por Brasil, Rusia, India y China– se han multiplicado: en el índice *Fortune 500* de 2005 había unas 27, pero hacia fines de la década la cifra aumentó a 58.

Como se comentó en párrafos anteriores, las economías de África, Latinoamérica y Medio Oriente se han beneficiado del aumento en el precio de las materias primas –alimentos, hidrocarburos y minerales, principalmente–, alcanzando tasas de crecimiento superiores a las de los Estados desarrollados. Sin embargo, las exportaciones de manufacturas de tecnología mediana y avanzada de estas regiones se han perjudicado a raíz de los ingresos de bienes industriales procedentes del conglomerado industrial asiático, favorecidos por su menor costo.

Por otra parte, en términos económicos, los países asiáticos¹⁷ se están convirtiendo en actores con un peso cada vez mayor en América del Sur. Esto se debe a que los intercambios entre ambas regiones se han potenciado durante la última década. Si se comparan los ciclos 2000-2001 y 2008-2009, se aprecia que las relaciones con países miembros de la región del Asia Pacífico se han incrementado sostenidamente (CEPAL, 2010a).

Para el caso de los países del Pacífico sudamericano –esto es, Chile, Perú, Ecuador y Colombia– resulta evidente. Aunque sólo Chile y Perú registraron mayores ventas a la región económica Asia Pacífico como un todo¹⁸, mientras que Ecuador y Colombia registran una baja¹⁹, cuando se analizan las relaciones bilaterales con China se observa que inclusive estos últimos²⁰ incrementan sus vínculos con el gigante asiático, por lo que también están atraídos a la “Fabrica Asia”, ya que Beijing es el centro del Asia Pacífico.

En el caso del MERCOSUR, la evidencia demuestra que el bloque pasó de destinar el 9.5% de sus exportaciones al Asia Pacífico en el primer ciclo a un 20.1% en el segundo:

- Brasil ha exportado a Asia Pacífico por 9.9% en el primer ciclo, mientras que trepa a un 22.3% en el segundo. En el caso de Argentina se observa algo similar, ya que pasa de 9.1% a 16.2%.
- Paraguay, si bien exportó menos a la región de Asia Pacífico, ya que cayeron sus ventas de un 2.8 a 1.8%, en la relación bilateral con China registró un incremento del 0.9% a 1.8%. En este caso aplica también la reflexión hecha para Colombia y Ecuador.
- Por último, sólo Uruguay no ha experimentado la misma tendencia: la baja se registró tanto para Asia Pacífico, cayendo de un 8.5% a 7.6%, como en su intercambio con China, que pasó de 4.5% a 3.5%.

En tanto, los países de la cuenca pacífica de Sudamérica han pretendido incrementar sus vínculos con Asia y Oceanía al desarrollar una carrera por alcanzar acuerdos comerciales, con la finalidad de potenciar sus vínculos y “subirse a la cola” de sus desempeños económicos.

Chile, por ejemplo, mantiene acuerdos comerciales con Australia, China, Corea del Sur, India y Japón, al tiempo que es miembro del Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (AETAE)²¹. Por su parte, Perú ha celebrado convenios con China y Singapur, mientras que con Corea del Sur, Japón y Tailandia actualmente se están negociando sus cláusulas. Por último, con respecto a Colombia, la elevada influencia estadounidense, basada en una mayor proximidad geográfica y en la agenda de seguridad común, ha rezagado al país en materia de TLC con relación a Chile y Perú²²: a ello se debe que recién comenzara a vislumbrar la posibilidad de concretar un acuerdo de este tipo con Corea del Sur a partir de 2009, al cual concibe como el “puente” para nuevos pactos con otras economías asiáticas, como por ejemplo Singapur y Japón (El Colombiano, 2011).

En términos relativos, el dinamismo del MERCOSUR para acordar posiciones con otros bloques comerciales o países ha sido menor, y más aún para dar cuenta del fenómeno asiático. Se destacan las dificultades del bloque para sellar un acuerdo con la Unión Europea desde hace más de una década y las existentes para ratificar el acuerdo preferencial con la Unión Aduanera del África Meridional (SACU, por sus siglas en inglés) suscripto en 2004, situaciones que dejan a la luz las dificultades que imperan a la hora de coordinar políticas entre los cuatro miembros fundadores.

¹⁶ Tal es el caso de Huawei, que lideró la solicitud de patentes en 2008

¹⁷ En este apartado se incluirá dentro de la expresión “asiático” a los países de Oceanía debido a que la región Asia Pacífico los incluye; por lo tanto, la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN), Australia, China, Corea del Sur, Japón y Nueva Zelanda son quienes conforman dicha región. Además, cabe aclarar que las estadísticas utilizadas de los informes de la CEPAL presentan a Asia y Oceanía como una región.

¹⁸ Chile envió un 24% de su producción al Asia Pacífico en el ciclo 2000-2001, índice que se elevó hasta un 38.5% en 2008-2009. Perú, a su vez, elevó sus exportaciones a dicha región desde un 16.4% a un 25.3%.

¹⁹ Ecuador desciende sus porcentajes de un 9.7 % a 3.2%, mientras que Colombia lo eleva marginalmente del 2.4% a 2.6%.

²⁰ Quito eleva el porcentaje de 0.7% a 1.6% y Bogotá de 0.2% a 1.6%.

²¹ Este acuerdo es también conocido como el *P4*, que fue suscripto en 2005 entre Brunei, Chile, Nueva Zelanda y Singapur. Australia, EEUU, Perú y Vietnam han demostrado en los últimos años interés en formar parte de este pacto.

²² Ello se evidencia en que la mayoría de los TLC suscriptos por Colombia han sido con países aliados de EEUU: en la actualidad mantiene acuerdos con Chile, el Triángulo Norte (El Salvador, Honduras y Guatemala) y México (este último pacto, firmado en 1994, incluía también a Venezuela hasta 2006, dentro del por entonces denominado G-3). También Colombia ha suscrito TLC con Estados Unidos, Canadá y la Asociación Europea del Libre Comercio, al tiempo que negocia la Unión Europea y Panamá.

Con respecto a la relación con el Asia Pacífico, y en especial con sus “grandes jugadores” –esto es, China, Japón y el bloque ASEAN²³– no existen expectativas de que se alcance algún tipo de acuerdo que potencie los intercambios –al menos en el corto/mediano plazo–. El único avance dado en este sentido²⁴, aunque “indirecto”, es el acuerdo comercial preferencial entre el MERCOSUR y la India, firmado en 2004 y en vigencia desde 2009²⁵.

Se estima que el acercamiento con India puede servir al MERCOSUR como una intermediación para futuros pactos con las economías del Pacífico. Sin embargo, debe considerarse que el acuerdo alcanzado es jerárquicamente menor al Acuerdo de Libre Comercio (ALC) que se firmó con Israel –suscripto en 2007 y vigente entre 2009 y 2010 para Brasil, Uruguay y Paraguay, mientras que durante en 2011 lo estará con Argentina–.

2.1 La estructura comercial contemporánea de Sudamérica

2.1.1. Perfil Comercial

Al analizar el comportamiento actual de las economías de la región se advierten ciertas continuidades respecto de lo que ocurriera en el pasado. Esto se debe a que:

- Las materias primas son los bienes que impulsan el crecimiento de sus economías y que proveen recursos/divisas para que los Estados financien sus balanzas de pagos.
- Las manufacturas de los países se orientan principalmente al mercado regional. Si se toma al subcontinente como una unidad económica, se advierte que las industrias no “crean” divisas para Sudamérica, sino que simplemente se da un intercambio de las mismas entre los distintos Estados.

El crecimiento que ha evidenciado la región desde 2003 deja a la vista que los productos primarios y las MBRN son los promotores del intercambio con otros bloques económicos. Ello queda soslayado al observar que, por ejemplo, en 2006 el 72.17% de las exportaciones sudamericanas al mundo estuvieron compuestas por bienes primarios y MBRN, porcentaje que inclusive ha aumentado luego de la crisis financiera, en tanto en 2009 las ventas al mundo de dichos pro-

²³ Se utiliza el término “bloque ASEAN” porque sus miembros, por sí solos, no son actores de peso en la geoeconomía asiática; por ejemplo, a la hora de negociar con China o Japón, sino se lo hace en bloque, pocas oportunidades de imponer sus preferencias existen.

²⁴ Cabe señalar que se encuentra bajo negociación un acuerdo con Corea del Sur. Dado que sus avances han sido lentos, tampoco se considera a sus tratativas como relevantes.

²⁵ Se lo califica como “indirecto” dado que, si bien India no pertenece al área del Asia Pacífico, desde 1992 ha implementado como eje de su política exterior a la estrategia del “Look East” que la ha llevado a vincularse con esta región mediante la ASEAN y Japón.

ductos alcanzaron el 74.49 % sobre el total de las exportaciones de la región²⁶. Cuando se observa el peso de las manufacturas en las exportaciones de los países de la región, queda en claro que éstas tienen por destino a otro Estado del subcontinente, tal como se puede apreciar en el siguiente cuadro:

Peso de las manufacturas en el comercio 2009

	<i>Sudamérica</i>	<i>MERCOSUR</i>	<i>CAN</i>
<i>Sudamérica</i>	52,27%	X	X
<i>MERCOSUR</i>	X	61,77%	X
<i>CAN</i>	X	X	45,69%
<i>MUNDO</i>	20,69%	31,01%	14,95%

Fuente: elaboración propia en base a datos CEPAL

El país que más y mejor aprovecha el “mercado regional” de manufacturas es Brasil, en tanto su industria se orienta en su gran mayoría al resto de los países sudamericanos. Esto explica la reiterada insistencia del ex Presidente Luiz Inácio Lula da Silva en la necesidad de conformar en el subcontinente una Unión Aduanera, cuya imposición de aranceles comunes a las importaciones de otras regiones del mundo protegería al poderoso conglomerado industrial paulista de las manufacturas asiáticas –particularmente chinas– y estadounidenses (El Universo, 2010).

La postura “proteccionista” de Brasil se comprende de manera detallada al apreciar qué características tiene la relación comercial con sus diferentes socios. Cuando se estudia su vínculo con países industrialmente maduros, como es el caso de los europeos y asiáticos, el sesgo primario exportador es alto: ocupan prácticamente un 70% del total de las exportaciones o más. Por su parte, la relación con los EEUU ha logrado una mayor “equidad”, en tanto las manufacturas tienen un peso no menor, aunque no debe dejar de mencionarse el hecho de que ha habido, progresivamente, un peso cada vez mayor de los productos primarios y MBRN: en 1998 el 63.51% de las ventas a EEUU eran manufacturas, mientras que representaron sólo el 44.27% en 2009.

²⁶ La importancia de estas exportaciones ha sido ratificada por dos informes de la CEPAL. El informe “Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2008-2009” explicaba que “*En el caso de América del Sur, la resiliencia (a la crisis internacional) también ha obedecido al crecimiento elevado de China, que se ha traducido en una sólida demanda de recursos naturales. Esta alza se ha reflejado en el alza de los precios internacionales de varios productos básicos exportados por la subregión*”. En tanto, el “Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2009-2010” destacaba que “*durante la década pasada las exportaciones de recursos naturales fueron las más dinámicas de la región, especialmente en América del Sur. Este patrón de crecimiento favoreció el retorno del protagonismo de las materias primas en la estructura exportadora regional (...), luego de haber reducido su participación a niveles cercanos al 52% de las exportaciones totales a inicios de los años ochenta y de haber alcanzado una participación mínima (26,7%) a fines de los años noventa, aumentaron su peso relativo (...) hasta llegar casi al 40% del total en el bienio 2008-2009*”.

Composición de las exportaciones brasileñas según intensidad tecnológica²⁷

2009

	Sudamérica	MERCOSUR	ASIA	UE	EEUU
Recursos Primarios y MBRC	28.67%	21.62%	82.63%	69.59%	54.66%
Manufacturas Baja Tecnología	12.12%	11.75%	2.70%	8.08%	11.15%
Manufacturas Media Tecnología	43.76%	48.78%	11.88%	12.95%	19.96%
Manufacturas Alta Tecnología	11.23%	10.80%	2.75%	7.01%	13.16%
Total Manufacturas	67,11%	71,33%	17,33%	28,04%	44,27%

1998

	Sudamérica	MERCOSUR	ASIA	UE	EEUU
Recursos Primarios y MBRC	25,46%	27,15%	76,25%	71,19%	33,04%
Manufacturas Baja Tecnología	16,70%	15,65%	6,41%	8,72%	17,74%
Manufacturas Media Tecnología	49,92%	50,81%	16,02%	16,41%	31,90%
Manufacturas Alta Tecnología	7,68%	6,18%	1,14%	3,03%	13,87%
Total Manufacturas	74,30%	72,64%	23,57%	28,16%	63,51%

Asia: 12. UE: 15.

Fuente: extraído de Matías Battaglia, Tesis de Maestría "UNASUR, la consolidación del pensamiento geopolítico brasileño" – FLACSO/UNEDSA 2011.

2.1.2. Perfil de inversiones

El éxito en la exportación de *commodities* y MBRN se explica al evidenciar qué sectores productivos sudamericanos revisten de interés para los inversores. Cuando se toma el año 2008 (CEPAL, 2009, pp 17, 25 y 26), se encuentran los siguientes datos de interés:

- A pesar de la crisis internacional, se observa que si bien la región ha atraído un mayor nivel de capital – la Inversión Extranjera Directa (IED) creció un 24% con respecto a 2007–, ésta se ha enfocado a la ex-

plotación de productos básicos, principalmente hidrocarburos y minerales.

- En cuanto a Brasil –el mayor receptor de capital de América Latina y el Caribe– se observa el mismo patrón seguido por el conjunto de la región: los capitales provenientes del exterior se orientaron en un 50% a los recursos naturales y las MBRN.
- De forma relacionada, el otro tipo de inversión que se dirigió a América del Sur ha sido la orientada a la explotación de los mercados tanto nacionales como regionales, conocida como *market seeking*. Esto tuvo lugar gracias al incremento de la demanda de *commodities* y productos relacionados, en tanto estimuló a las economías del subcontinente, permitiéndoles mantener el crecimiento a pesar de la crisis internacional –alcanzando un promedio de 5.5% cuando el mundial apenas trepó al 2.5%–. Este fenómeno posibilitó que se den las siguientes externalidades positivas: un menor desempleo, mejores índices de pobreza y un aumento del ingreso disponible.

2.2 La disyuntiva librecambio-proteccionismo en el contexto actual sudamericano

El período iniciado a partir del nuevo siglo ha evidenciado que Sudamérica dista de tener una posición coordinada en materia de estrategias de inserción internacional y comercio exterior. Esto se debe a la existencia de dos paradigmas en el subcontinente, dentro de los cuales se han agrupado las principales economías de la región.

Por un lado se encuentra el eje de la denominada "Asociación del Pacífico Latinoamericano", defensora del "regionalismo abierto-TLC" en sintonía con los principios auspiciados por el Tratado de Libre Comercio de Norte América (TLCAN), con sus correspondientes expansiones hacia la Cuenca del Caribe (RD-CAFTA) y a Colombia, Chile y Perú. En este modelo, la integración es concebida como un paso hacia una mayor apertura de los flujos comerciales, en sintonía con los lineamientos favorables a la liberalización hemisférica postulada por Washington.

El principal impulsor de esta iniciativa en los últimos años ha sido Perú. Una muestra del perfil alto de Perú en esta materia –cuya estrategia de liberalización del comercio exterior es similar a la trayectoria asumida por Chile desde hace décadas– es que el país se constituyó en la sede del Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC) en 2008²⁸.

La Iniciativa del Arco del Pacífico Latinoamericano comenzó a ser mencionada en junio de 2006 cuando el Canciller peruano, José Antonio García Belaunde, señalaba que más allá del interés de su país en la CAN y en el resto de Sudamérica,

²⁷ El número total nunca sumará 100% porque se descarta la categoría "otras".

²⁸ Es pertinente señalar el apoyo del ex Presidente peruano Alejandro Toledo al Acuerdo de Libre Comercio de América (ALCA).

existía un “proyecto mayor, que es la Asociación del Pacífico Latinoamericano”, al tiempo que destacaba que la meta “consistiría en promover un conjunto de vínculos comerciales, de cooperación y políticos que atraviesen toda la Costa del Pacífico latinoamericano, de México a Chile (...). A eso deberíamos aspirar porque eso va a ser gran parte de la gran proyección que debemos tener hacia el Asia Pacífico” (Briceño Ruiz, 2010, p 51).

Uno de los factores que ha motivado al gobierno peruano a replantear sus estrategias de inserción internacional ha sido la salida de Venezuela de la CAN, sumada al estancamiento del desarrollo comercial del bloque. En principio, la promoción de la “Asociación del Pacífico Latinoamericano” tuvo un doble objetivo: atraer a Chile de nuevo a la CAN²⁹ –de la cual se retiró en 1976– y relanzar al bloque con una política más aperturista. Sin embargo, de modo más general, la iniciativa se presenta como un “intento de coordinar una posición regional frente al dinámico grupo de economías de la Cuenca del Pacífico, cuya influencia en América Latina es cada vez mayor” (Op. Cit, 2010, p 57).

Posteriormente, el mandatario Alan García publicitó la iniciativa con viajes oficiales a Chile, Colombia y Ecuador. La iniciativa tuvo buena recepción en los países invitados, de lo que dan cuenta los debates de septiembre de 2006 sobre el proyecto en el marco de la Asamblea General de las Naciones Unidas entre funcionarios de Chile, México, los miembros de la CAN y representantes de países de América Central³⁰. A posteriori se produjeron cinco encuentros ministeriales –en Cali en enero de 2007, en Lima en agosto de 2007, en Cancún en abril de 2008, en Santiago de Chile en octubre de 2008, en Puerto Vallarta en noviembre de 2009 y en Urubamba en octubre de 2010–, en los que se registraron avances sobre la propuesta³¹.

A partir de 2010, esta asociación perdió protagonismo a la luz de la creación de la Alianza del Pacífico, acordada en mayo de 2011 por Chile, Colombia, México y Perú, con el objeto de consolidar una mayor integración entre estas economías –las más grandes de la Iniciativa del Arco del Pacífico– y forjar una estrategia común para acceder a los mercados internacionales. Cuando México y Perú finalicen las negociaciones para un TLC en 2012, los cuatro países contarán con una red de acuerdos de este tipo entre sí. Du-

²⁹ En esta concepción Chile se vuelve más importante para Lima porque ayuda a construir el concepto de “Arco del Pacífico”, debido a que por su geografía los dos Estados abarcan prácticamente la mitad de Sudamérica oriental. Además, vale señalar, que Chile ha demostrado una gran capacidad diplomática -y cierta primacía- en el “acercamiento al oriente”, evidenciado sin duda con su participación en el AETA.

³⁰ La Iniciativa del Arco Pacífico Latinoamericano está compuesta por Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y Perú.

³¹ Uno de los resultados más importantes fue el acuerdo de una “instancia informal de concertación y diálogo político”, y por otra parte, la creación de cuatro grupos de trabajo: a) convergencia comercial e integración; b) facilitación del comercio, infraestructura y logística; c) promoción y protección de inversiones; y d) cooperación económica y técnica para la competitividad.

rante las últimas reuniones el bloque enfatizó la necesidad de extender la cooperación a cuestiones vinculadas con el movimiento de personas, el tránsito aduanero y la igualación de las reglas de origen, entre otras cuestiones.

A este respecto cabe señalar algunas de las características de los modelos económicos seguidos por estos países durante los últimos años. El caso de Perú, por ejemplo, a pesar de que desde 2002 ha generado un crecimiento anual sostenido –inclusive con tasas superiores a las del resto de los países de la región–, evidencia una notoria falta de eslabonamientos sectoriales y territoriales para redistribuir dicho crecimiento en la geografía de todo el país. Las grandes beneficiadas de este modelo de apertura irrestricta al mercado externo han sido Lima –fundamentalmente– y otras ciudades de la costa peruana, acentuando el modelo de “primacía urbana”, esto es, la preponderancia demográfica y económica de la primera ciudad de un país generada por la concentración espacial de las actividades comerciales y financieras y por las disparidades en el interior del territorio nacional³².

A esta realidad tampoco han escapado las economías de Chile y Colombia, igualmente impulsoras del librecambio, en las cuales las ciudades capitales concentran un elevado porcentaje del PBI nacional y de las actividades comerciales y financieras de sus respectivos Estados. Santiago se beneficia de su cercanía con el puerto más importante de Chile –Valparaíso–, mientras que Bogotá, a pesar de estar situada no en la costa colombiana sino en el centro geográfico del país, hace las veces de un gran “puerto seco”, funcionando como un eje que conecta las demás zonas³³.

Una de las características del modelo de las economías del Pacífico Sudamericano es la falta de interés en la generación

³² Lima concentra en la actualidad el 43% de la producción nacional, el 33% de la población económicamente activa, el 55% de la producción industrial, el 56% del comercio, el 55% del ingreso nacional y el 84% de las colocaciones e ingresos financieros, al tiempo que registra tasas de crecimiento muy por debajo de la media nacional. Datos mencionados por Gallo Rivera, María Teresa. “Crecimiento económico y desequilibrios territoriales en Perú. ¿Algo está cambiando?”, en *Foreign Affairs Latinoamericana*, Volumen 9, Número 1, 2008. <http://fal.itam.mx/FAE/?p=76> (acceso 07/01/2011).

³³ Es interesante destacar el ejemplo mencionado por Patricio Aroca en “Desigualdades regionales en Chile” (*Foreign Affairs Latinoamericana*, Volumen 9, Número 1, 2008. <http://fal.itam.mx/FAE/?p=78>, acceso 7/01/2011), en el que destaca que la Región Metropolitana de Santiago presenta superávit comercial con el resto de las regiones del país y un déficit comercial con el resto del mundo. Esto se debe a que la capital del país importa bienes del exterior y los “exporta” hacia el resto de las regiones. Éstas, a su vez, tienen superávit con el mundo y déficit con una Santiago que se favorece de la concentración de bienes y servicios en su seno. Con respecto a Colombia, Luis Armando Galvis menciona “Tendencias de la polarización territorial y de las inequidades en Colombia” (*Foreign Affairs Latinoamericana*, Volumen 9, Número 1, 2008. <http://fal.itam.mx/FAE/?p=75>, acceso 7/01/2011) que si bien el fenómeno de ‘primacía urbana’ “no se observó a lo largo del siglo XX, probablemente porque su abrupta topografía ocasionó que la comunicación terrestre fuera relativamente deficiente entre las ciudades intermedias y Bogotá”, en las últimas décadas la primacía de la capital se ha acentuado con respecto a ciudades como Barranquilla, Cali y Medellín gracias a su ubicación geográfica –está en el centro del país–, lo que la hace accesible desde las demás zonas.

de estímulos para elevar el grado de intensidad tecnológica de sus exportaciones y diversificar su matriz productiva. Es por esto que las ventas de productos primarios y sus manufacturas derivadas son primordiales para las mismas. Esto se aprecia a simple vista, dado que en 2009 las ventas al exterior de Chile correspondieron en un 36.01% a productos primarios y en un 52.43% a MBRN, mientras que en Colombia las cifras alcanzaron el 54.42% y el 14.45% y en Perú el 41.01% y el 22.99%, en ambos casos respectivamente.

En diciembre de 2011 se reunieron en la ciudad mexicana de Mérida los Presidentes del país anfitrión, Chile, Colombia y Panamá –en su carácter de miembro observador–, junto con el Canciller peruano, para celebrar la II Cumbre de la Alianza del Pacífico. Los asistentes se comprometieron a firmar en el futuro el denominado “Tratado Constitutivo de la Alianza del Pacífico” y reflejaron que el objetivo del mismo es consolidar una zona de integración profunda que facilite los intercambios de bienes y servicios, los incrementos de las inversiones y la intensificación de la cooperación. En la ocasión el mandatario mexicano señaló que dicho mecanismo “permitirá ir más allá de la suma de acuerdos comerciales bilaterales”. Entre enero y febrero de 2012 los cuatro países celebrarán la tercera ronda de negociaciones para avanzar hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas, previendo la primera evaluación para el mes de marzo.

El otro eje de inserción es del MERCOSUR, con la Argentina y Brasil como sostenes principales, defensores de una unión aduanera de alcance subcontinental con mayores preocupaciones por los efectos negativos que tienen para sus industrias la introducción de estrategias de libre comercio en la región.

Es necesario tener en cuenta que la iniciativa del MERCOSUR ha sufrido una transformación que lo ha hecho alejarse del eje “*regionalismo abierto-TLC*”, tendencia que podía observarse en el Acta de Buenos Aires (1990) y en el Tratado de Asunción (1991). El paulatino distanciamiento de la visión netamente comercial que prevalecía en el bloque en el pasado ha contribuido a configurar una “contra-cara” respecto de la Iniciativa del Arco Pacífico Latinoamericano.

A partir de 2003, con el Consenso de Buenos Aires –que será reforzado con la Declaración sobre la Cooperación para el Crecimiento Económico con Equidad en 2004–, comenzarán a registrarse “avances políticos” en el bloque, elementos que reflejan que la visión defendida durante la década de 1990 por las presidencias de Fernando Collor de Melo y de Fernando Henrique Cardoso en Brasil y de Carlos Menem en la Argentina ha quedado relegada.

Las gestiones de Lula en Brasil y de Néstor Kirchner determinarán para el bloque una orientación definitivamente separada del eje aperturista y, al mismo tiempo, alejada de la visión favorable a la integración hemisférica que auspiciaran los EEUU. En 2004, por ejemplo, durante la Cumbre de Ouro Preto II, se debatieron temas como los Fondos Estructurales del MERCOSUR (FOCEM), la conformación del Parlamento

Común y, fundamentalmente, se acordó la incorporación de Colombia, Ecuador y Venezuela como miembros asociados al bloque –Perú lo hará en 2005–.

En ese año, vale destacar el lanzamiento de la Comunidad Suramericana de Naciones (CSAN) que, además de imponer una “identidad propia” para el subcontinente, aludía a la conformación de un mercado común sudamericano que integre a las economías de la CAN y el MERCOSUR en un solo bloque.

En 2005, la Cumbre de las Américas que tuvo lugar en Mar del Plata fue el ámbito en el que se dio por finalizada la iniciativa ALCA, ocasión en la que las representaciones de Argentina, Brasil y Venezuela impugnaron con fuertes críticas el modelo hemisférico. Asimismo, durante el mismo año, mediante la Decisión 18/05 del Consejo del Mercado Común (CMC), se aprobaron los FOCEM –que en 2008 serán complementados con el Fondo MERCOSUR de Garantías para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, que se incorporarán al FOCEM (CEPAL, 2010, p 122)–.

Los avances más importantes se registraron en 2010, durante la 39ª Cumbre del MERCOSUR realizada en agosto en la ciudad argentina de San Juan y en ocasión de la 40ª Cumbre de Presidentes del MERCOSUR que tuvo lugar en diciembre en Foz de Iguazú. En estos encuentros se llegó a un acuerdo en torno a: la creación de un código común aduanero, la eliminación del doble cobro del arancel externo común (AEC), la distribución de la renta aduanera y sobre los pasos necesarios para que hacia el año 2019 el MERCOSUR logre ser una Unión Aduanera perfecta –que implica un AEC sólido y regímenes de comercio exterior armonizados– (La Nación, 2010).

La presión de Argentina y Brasil para aumentar la protección de sus aparatos industriales en el seno del bloque se impuso en diciembre de 2011 cuando durante el encuentro entre los cuatro mandatarios en Montevideo se habilitó el incremento del arancel externo común para las importaciones procedentes de países fuera del bloque.

Conclusiones

Estos diferentes modelos de inserción internacional que siguen los países sudamericanos dejan en claro las dificultades existentes para que se materialicen las aspiraciones integracionistas de acuerdo a las palabras del ex Presidente brasileño citadas en el comienzo de este artículo. Las estrategias a favor de modelos de apertura o proteccionistas configuran un conjunto de discrepancias en materia comercial que, en este aspecto, divide en dos sub-bloques a los miembros de la UNASUR.

Como se ha podido apreciar, esto tiene implicancias no sólo para la relación entre Estados, sino que alcanza a lo que acontece en su interior mismo. Discutir estrategias de inserción comercial implica, pues, definir qué bienes habrá de producir un país y hacia qué mercados orientará lo produci-

do, pero también qué características adquirirá su mercado interno y qué tipo de equilibrio establecerá entre las distintas regiones que conforman el país. La existencia de los modelos de "primacía urbana" detectados en el Arco Pacífico constituye una muestra evidente de que estos impactos repercuten también geopolíticamente en el interior de los Estados.

En este sentido, cabe señalar por último que el repaso por los acontecimientos que han configurado la historia económica del subcontinente desde los tiempos coloniales advierte sobre las consecuencias negativas que ha impuesto la aplicación de modelos de apertura irrestricta sobre las industrias y los mercados interiores en Sudamérica.

El debate en la actualidad, pues, se torna fundamental, ya que los progresos alcanzados en la región en materia de integración podrían verse reducidos al ámbito político-diplomático —gracias al consenso alcanzado en materia de apoyo a la democracia, respeto a la voluntad popular emanada de las urnas y resolución pacífica de los diferendos interestatales—, ya que bajo una estructura productivo-comercial contemporánea escasamente articulada como la actual, se dificulta la posibilidad de ampliar los consensos regionales.

La prevalencia de los proyectos de creación de mercados basados en los límites de los Estados-Nación ha obstaculizado la existencia de un "espíritu integracionista" tanto sudamericano como latinoamericano, que estaba presente en la región desde las guerras de independencia. Los centros urbanos que ejercieron la primacía de estos procesos, beneficiados por la obtención de recursos derivados de los intercambios transatlánticos, favorecieron la disgregación de una posible reconstitución de un mercado regional de vastas proporciones como de los tiempos de la colonia.

Sin embargo, debido a las transformaciones que han tenido lugar en el campo productivo, se estima que la fortaleza no devendrá solamente de la aplicación de medidas proteccionistas, ya que una inserción industrial en el mundo actual requiere fundamentalmente que los países se integren a las Cadenas Globales de Valor, en tanto fuera de ellas se reducen los márgenes para proyectos de envergadura. La adaptación al cambio de paradigma en la producción acaecida en las últimas décadas es vital para que los países emergentes puedan elaborar manufacturas de alto valor tecnológico.

Para ello es imprescindible que se mantengan altos niveles de inversión en los sectores de ciencia y tecnología —especialmente en la aplicada—, lo cual dependerá de que los Estados se hagan cargo por períodos extensos de financiarla y de que creen la infraestructura necesaria para mejorar la competitividad para que sus productos puedan posicionarse en los diferentes mercados internacionales. Por último, es necesario que se establezcan prioridades en relación a la selección de IED, discriminando a aquella que no genera externalidades positivas para los Estados sudamericanos. En caso contrario, la integración económica de América del Sur

con el resto del mundo podría correr el riesgo de quedar reducida, como en la actualidad, a la venta de commodities y MBRN.

Bibliografía

Agnew, John. *Geopolítica. Una re-visión de la política mundial*. Trama, Madrid. 2005.

Anderson, M. S. *La Europa del Siglo XVIII (1713-1789)*. FCE. México. 1974.

Assadourian Carlos Sempat y Palomeque Silvia. *Los circuitos mercantiles del "interior argentino" y sus transformaciones durante la guerra de la independencia (1810-1825)* en Bandieri Susana, *La historia económica y los procesos de independencia en la América hispana*. Prometeo. Buenos Aires. 2010.

Chiaramonte, Carlos. *Nacionalismo y liberalismo económicos en Argentina 1860-1880*. Hachette. Buenos Aires. 1971.

Cisneros, A. y Escudé, C. *Historia General de las Relaciones Exteriores de la República Argentina*. Tomos I, II y III. Grupo Editor Latinoamericano. Buenos Aires. 1998.

CEPAL, *Crisis Originada en el Centro y Recuperación Impulsada por las Economías Emergentes*, 2010.

CEPAL, *Espacios de Convergencia y Cooperación Regional*, 2010^a.

CEPAL, *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe en 2008, 2009*.

Gelman, Jorge, *La Gran Divergencia. Las economías regionales en Argentina después de la Independencia*, en Bandieri, Op. Cit.

Halperín Dongui, Tulio:

Historia contemporánea de América Latina. Alianza. Madrid. 1969.

Revolución y Guerra. Siglo XXI. Buenos Aires. 2002.

List, Friedrich, *Sistema Nacional de Economía Política*, FCE, México, 1997.

Marks, Robert. *Los orígenes del mundo moderno*, Crítica, Barcelona, 2005.

Puiggrós, Rodolfo, *De la colonia a la revolución*. Carlos Pérez Editor. Buenos Aires. 1969.

Rosa, José María. *Defensa y pérdida de nuestra independencia económica*. Peña Lillo. Buenos Aires. 1986.

Taylor P. y Flint C. *Geografía Política. Economía-Mundo, Estado-Nación y Localidad*. Trama, Madrid. 2002.