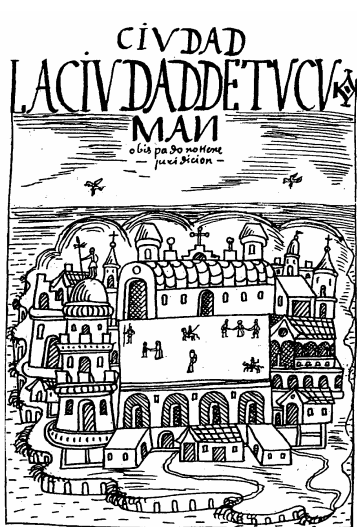


# *Integración en Ideas*

*Una publicación del IDELA/UNT*



**DESDE EL CONSENSO DE WASHINGTON A LA  
CONCEPCIÓN DEL REGIONALISMO ABIERTO Y SUS  
EFECTOS SOBRE AMERICA LATINA.  
LOS ERRORES QUE NO DEBEMOS REPETIR.**

*Jorge José Torres*

**El autor:** JORGE JOSÉ TORRES es Catedrático de Derecho Internacional Público y Política Internacional y Director Académico de la Carrera de Posgrado de Magíster en Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de Tucumán, Argentina.

**El trabajo:** su primera versión fue presentado al III Congreso de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de La Plata, Argentina, Noviembre de 2006.

**Noviembre de 2006**

## **DESDE EL CONSENSO DE WASHINGTON A LA CONCEPCIÓN DEL REGIONALISMO ABIERTO Y SUS EFECTOS SOBRE AMERICA LATINA. LOS ERRORES QUE NO DEBEMOS REPETIR.**

**Por Jorge José Torres**

Instituto para la Integración y el Desarrollo Latinoamericano (IDELA/UNT)  
Universidad Nacional de Tucumán

### **I**

#### **Los problemas de la economía latinoamericana y su inserción internacional en la puerta de los años noventa.**

A partir de 1983, se profundizó el debate en América Latina acerca de los acontecimientos mundiales del momento, las nuevas tendencias de la economía internacional, los efectos regionales de la crisis y las acciones que la región debía llevar a cabo para reinsertarse en la economía-mundo.

Precisamente, el balance preliminar de la economía latinoamericana, elaborado por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), arrojaba cifras harto preocupantes. Entre otros datos:

1. reducción del 3,3% en el producto bruto interno total de América Latina;
2. caída del 5,6% del producto por habitante en el conjunto de la región;
3. nueva elevación de las tasas desocupación urbana;
4. descenso de 1,3% del valor de las exportaciones;
5. incremento de la deuda externa en un 12% durante 1982 y un 7% durante 1983, que alcanzó un monto regional de 310.000 millones de dólares.

Enrique Iglesias, en la presentación de este Informe, sintetizó la situación de manera elocuente: *“El año 1983 ha sido, para la región en su conjunto, el peor del último medio siglo”*.<sup>1</sup>

Otro documento convincente en la definición de la crisis fue el Informe elaborado por SELA-CEPAL, denominado *“Bases para una respuesta de América Latina a la crisis*

---

<sup>1</sup> COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA. Balance Preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 1983.

económica internacional". Había sido solicitado por el Presidente de Ecuador, Osvaldo Hurtado, para ser debatido en el seno de la Conferencia Económica de América Latina, a celebrarse en 1984, en Quito, Ecuador.

Carlos Alzamora y Enrique Iglesias, en la carta de presentación del Informe, señalaban que América Latina debía valerse de la crisis *"como una oportunidad y un incentivo para reconsiderar aquellas pautas y estilos de desarrollo que le han tornado tan dependiente y vulnerable"*. Luego, el Informe se detenía en lo que denominaba "los tres frentes" en los que se debiera definir la futura acción latinoamericana:

1. en lo social, la necesidad de superar estrategias de desarrollo fuertemente inequitativas;
2. en lo regional, la importancia de estructurar la complementación de la producción, el comercio y los servicios sobre la base del principio de la preferencialidad latinoamericana; y,
3. en el plano internacional, la necesidad de reestructurar los ejes principales de la vinculación de la región con los países industrializados y fortalecer los vínculos con otras regiones en desarrollo.

El Informe no dejaba de traslucir una imagen de voluntarismo y escepticismo sobre el futuro regional.<sup>2</sup>

Pero allí no concluyeron las voces agoreras; habría otras más.

El 4 de diciembre de 1984, Celso Furtado pronunciaba una conferencia en la sede del INTAL en Buenos Aires, donde analizaba en forma certera y concluyente el tema "América Latina y los cambios en la economía mundial en el decenio de 1980". Allí afirmaba que

*"estamos frente a una situación compleja y probablemente un proceso de medio y largo plazo. A nadie se le ocurre que se va a salir de esa crisis como en el pasado, con una reactivación de la economía, alguna fórmula mágica de creación de demanda o algo parecido. Los desajustes estructurales son tan profundos que nadie sabe realmente como se va a avanzar"*.<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> SISTEMA ECONOMICO LATINOAMERICANO - COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA. *Bases para una respuesta de América Latina a la crisis económica internacional*. 1983.

<sup>3</sup> FURTADO, Celso. "América Latina y los cambios en la economía mundial en el decenio de 1980". *Revista Integración Latinoamericana* BID/INTAL. N° 103, año 1985, página 56.

En otro momento de su exposición, recordaba que en la década de los años ochenta se estaba viviendo en un sistema de reglas, un ordenamiento internacional que no le abría espacio a América Latina, que no la dejaba crecer y la condenaba a crear un creciente número de desocupados, pobres y marginales. Descartaba la posibilidad de ayuda de los Estados Unidos para superar la crisis, en razón que la misma no implicaba riesgo para su seguridad nacional. Afirmaba entonces: *“Nosotros (los latinoamericanos) no somos amenaza para nadie, no hay amenaza latinoamericana, por mas retórica que tengan algunos políticos latinoamericanos, la gente sabe perfectamente que aquí las cosas no llegan a amenazar a aquellos que tienen el poder real”*.<sup>4</sup>

Al lado de estas visiones críticas, esperables casi, como las de Celso Furtado, las provenientes de los escritorios oficiales no eran menos tolerantes. El Banco Interamericano de Desarrollo, en su informe oficial del año 1984 sobre el “Progreso Económico y Social en América Latina”, abordaba la crisis financiera como un elemento que condicionaba el presente de ese momento y el futuro de la región. En tal sentido, definía a la cuantiosa acumulación de deuda externa de la mayoría de los países de la región como un acontecimiento global y condicionante “que puede afectar las perspectivas del proceso de integración”. Luego profundizaba su análisis, señalando que

*“cualesquiera que sean las circunstancias de cada país que dieron lugar a la acumulación sin precedentes de obligaciones extranjeras, el denominador común de la región es la drástica reducción de financiamiento extranjero disponible y la necesidad de restringir los gastos internos con el objeto de generar superávit de comercio para atender el servicio de la deuda externa”*. Concluía destacando que *“los programas de ajuste puestos en práctica en muchos países tienden a reducir la actividad y el crecimiento económico”*, enfatizando que *“el ajuste actual (1984) tiende de manera clara a deprimir el comercio, lo que tiene numerosas consecuencias para las relaciones comerciales intrarregionales”*.<sup>5</sup>

Completando este rápido vuelo por algunas de las voces y opiniones más críticas acerca de lo que estaba pasando en nuestra región en los primeros años de la década de 1980, corresponde rescatar la visión de Juan Mario Vacchino, el entonces Director del INTAL. Vacchino centraba su análisis sobre la vulnerabilidad externa de América Latina, señalando a 1984 como un momento de transición del sistema internacional. Su preocupación central

---

<sup>4</sup> FURTADO, Celso: obr. cit., año 1985.

<sup>5</sup> BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. *Progreso Económico y Social en América Latina. Informe 1984*, página 33.

eran los efectos del enorme endeudamiento externo. Demos paso a sus propias palabras, elocuentes en si mismas:

*“Después de los años alucinantes del financiamiento fácil, del que no fueron sus principales beneficiarios, los pueblos de la región despertaron a una realidad de endeudamiento y escasez, que cercena el presente y obstruye los caminos hacia el futuro. Una parte sustancial del excedente económico generado por los países latinoamericanos debe destinarse hoy al pago de una abultada deuda externa, restando fondos para nuevos proyectos y nuevas inversiones, que son imprescindibles para enfrentar un mundo en que los cambios tecnológicos que se están verificando amenazan con minimizar las ventajas comparativas sobre las que tradicionalmente se estableció la participación de América Latina en las corrientes del comercio internacional”.<sup>6</sup>*

Todas estas perspectivas, de indudable autoridad, se proyectaban durante esta década y nos demostraban que no nos encontrábamos ante una coyuntural circunstancia negativa, superficial y pasajera. De ninguna manera; la crisis era estructural.

La larga crisis económica de los años ochenta (la “década pérdida”) había tenido efectos devastadores en la región. Simultáneamente, el crecimiento de Estados Unidos, Europa occidental y el sudeste asiático aumentaba la magnitud de la brecha del desarrollo con América Latina, con riesgos ciertos de fragmentación entre esta y los países desarrollados. Los conceptos en pugna eran entonces *“integración o fragmentación”*. *“Integración”* en un doble sentido: integración latinoamericana para potenciar el desarrollo regional, pero también integración al mundo desarrollado, para generar nuevos y sólidos anclajes a la economía mundial.

Agreguemos ahora una radiografía de la economía internacional a finales de los años ochenta, que nos aporta información elocuente y preocupante.

Se manifestaba a nivel global una visible tendencia hacia la apertura y desregulación de los mercados. Esta tendencia se presentaba simultáneamente, y con igual intensidad, a aquella otra destinada a la conformación y el fortalecimiento de grandes bloques comerciales. La caída del mundo bipolar no parecía acercarnos a un régimen multilateral abierto, sino a un sistema singular de relaciones bilaterales entre bloques económico-comerciales.

---

<sup>6</sup> REVISTA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA. BID/INTAL. N° 96, página 67.

Para los países latinoamericanos, las demandas del mundo desarrollado hacia una mayor apertura y desregulación de sus economías generaba incertidumbre; aunque los escenarios futuros que les presentaban los países desarrollados eran teóricamente auspiciosos, presentaban riesgos perceptibles en la economía real.

Por otro lado, se acentuaban las tendencias hacia la integración de los mercados, pero no cualquier integración. Los países latinoamericanos estaban conscientes que en el sistema económico internacional ya no había lugar para “*cazadores solitarios*”. También comprendían que, en esas circunstancias, las relaciones de poder imponían que el proceso de integración económica en el cual se habrían de insertar debía ser funcional a las demandas de los países desarrollados: inserción abierta y dinámica en el comercio mundial y en las corrientes de financiamiento internacional.

En ese contexto, la posición de los Estados Unidos con respecto a América Latina era fuerte y desequilibrante. Había un marco político de caracteres singulares: Estados Unidos era el ganador de la “*guerra fría*” y el hegemón indiscutido del sistema internacional. Además, tenía un rol gravitante en la negociación de la deuda externa latinoamericana, verdadera “*espada de Damocles*” de la región.

La presión de los Estados Unidos era fuerte y sostenida y el proceso que impulsaba de *apertura, desregulación y privatización* era el puente necesario para presionar, luego, por la apertura del comercio de servicios, la eliminación de las restricciones a la inversión extranjera y un mayor control sobre las legislaciones nacionales de patentes y propiedad intelectual, entre otros temas de la nueva agenda económica hemisférica.<sup>7</sup>

Adicionalmente, Estados Unidos era uno de los principales destinos de las exportaciones de la región. Su capacidad de compra también operaba como un elemento de atracción desequilibrante ante las necesidades latinoamericanas de mayores ventas, aunque reducía el margen de autonomía regional.

Hacia el final de la década de los años ochenta, se observaban cambios en la dimensión geográfica del comercio global, que acentuaban la pérdida relativa de importancia de

---

<sup>7</sup> Los costos potenciales asoman por el lado de una liberación sin contrapesos en el comercio de servicios, en los flujos de inversión directa de capital y por una restricción en el acceso a nuevas tecnologías. La universalización del criterio de “trato nacional” a la inversión extranjera y la práctica homologación entre comercio de servicios e inversión directa en varias áreas, junto con la virtual imposibilidad de establecer políticas de trato a la inversión extranjera, todo ello presagiaba un escenario de pérdida de autonomía en el diseño y ejecución de la política económica por parte de los países en desarrollo. De la misma forma, una severa legislación internacional en patentes y propiedad intelectual podría acentuar el rezago tecnológico de los países en desarrollo. ROSALES, Gerardo: “Escenarios y tendencias en el comercio internacional”, en RUSSELL, Roberto (ed.). “*La Agenda Internacional en los años '90*”, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires 1990, pag. 105.

América Latina. Europa Occidental era en aquel momento el gran exportador mundial, con un 44% de las exportaciones totales. La segunda gran región exportadora era Asia, con un 23%, seguida de Estados Unidos, con un 15%.<sup>8</sup>. Lo impactante de este proceso era el fenomenal incremento de las exportaciones del sudeste asiático, que contrastaban con la caída sostenida de la participación de las exportaciones latinoamericanas, reducidas a un magro 4,2% y con tendencia a acentuar su comportamiento negativo.

Otro elemento destacado de la dimensión geográfica del comercio mundial, era el fuerte crecimiento del comercio intra europeo e intra asiático. También crecía el comercio en América del Norte, entre Estados Unidos, Canadá y México, antecedente del futuro acuerdo del NAFTA. En sentido contrario a la tendencia, el comercio intra latinoamericano languidecía.

No había dudas en la orientación de las nuevas tendencias: la situación marginal de América Latina y los riesgos de su acentuación eran hartamente evidentes.

En la dimensión sectorial, la posición de América Latina también había desmejorado. Se apreciaba una pérdida sostenida en la participación de los productos alimenticios, las materias primas agrícolas y los minerales y metales en la canasta de las exportaciones mundiales y ello repercutía directamente en el comercio latinoamericano. Había razones estructurales que explicaban tal situación. En el sector alimentos influían en este resultado las políticas proteccionistas de los países desarrollados (Comunidad Europea, Estados Unidos y Japón). En Europa, la protección del sector agrícola estaba fundada, en sus orígenes, en la búsqueda del autoabastecimiento alimentario y el objetivo de alcanzar niveles adecuados de desarrollo social para las poblaciones rurales europeas. Ello había provocado el desplazamiento de la oferta latinoamericana del mercado europeo. Luego, la producción de excedentes transformó a los antiguos clientes europeos en fuertes competidores mundiales de las producciones latinoamericanas.

Por razones diferentes, las políticas de Estados Unidos y Japón, aplicadas al sector agrícola, producían iguales efectos para América Latina.

Asimismo, en el sector minerales y metales, combustibles y otras materias primas, la disminución de su participación en el comercio mundial, con sus efectos sobre el comercio regional, estaba fuertemente influenciada por los nuevos desarrollos tecnológicos.

---

<sup>8</sup> GATT: *El comercio internacional*. Ed. propia, Ginebra, Suiza, 1990.

Finalmente, si analizamos la posición de América Latina en el dinámico sector de las exportaciones de manufacturas, la situación de la región hacia finales de la década de los años ochenta era de preocupante debilidad. En el ranking de los 30 países exportadores de manufacturas, sólo México y Brasil aparecían hacia el final del mismo con una participación inferior al 1% de las exportaciones mundiales de este sector.

Es importante señalar que el desarrollo a nivel nacional de un sector manufacturero, que atendiera el mercado interno y se proyectase al mundo a través de las exportaciones, requería la conjunción de una serie de políticas públicas para que tal resultado se alcanzase: formación de recursos humanos, inversiones, energía, transportes y comunicaciones, comercio exterior, financiamiento bancario, política fiscal, etc. En el marco de las fuertes restricciones económicas del momento, la ausencia de un consenso regional sobre la necesidad de impulsar políticas concertadas en estas materias aparecía como uno de los déficits más notorios.

Hacia finales de los años ochenta el patrón de especialización seguía *“centrado en productos agrícolas y energía”*, según afirma Gerardo Rosales. Señala este autor, que se había conseguido una cierta capacidad competitiva en textiles y siderurgia, áreas donde se había debido bregar *“contra el proteccionismo de las economías centrales”*. Las *“debilidades comparativas”* del sector industrial recogían *“la evidencia sobre el carácter estructural del desequilibrio comercial latinoamericano: un sector industrial demandante neto de divisas que requería ser financiado con el excedente de las exportaciones primarias o con recursos del exterior”*. Como vemos, nada había cambiado en la región desde los años sesenta.<sup>9</sup>

En conclusión, este breve análisis nos muestra que los problemas de la economía latinoamericana y su inserción internacional, hacia el final de los años ochenta, justificaban ampliamente la preocupación y desorientación que revelaban las élites gobernantes de la región. La falta de propuestas innovadoras de los gobiernos latinoamericanos para superar la crisis, habría de ser suplida por las políticas pergeñadas desde el centro de la economía mundial.

---

<sup>9</sup> ROSALES, Gerardo, *obr. cit.*, pág. 124.

## II

### La influencia del Consenso de Washington.

La caída del Muro de Berlín, en 1989, fue la manifestación externa más representativa de que la situación de cambio en Europa Central y la Unión Soviética era un proceso irreversible, de crisis profunda, en el modelo de economía socialista con planificación centralizada.

Si bien en América Latina (salvo el caso de Cuba) no había experiencias económicas similares a las de Europa Central y Oriental, la caída del modelo socialista serviría para cuestionar la fuerte presencia del Estado en las economías latinoamericanas y los mecanismos de protección de la industria regional que se habían desarrollado en las décadas anteriores, por medio del modelo de industrialización por sustitución de importaciones.

Aunque las ideas de desregulación y apertura de las economías de la región y privatización de empresas públicas eran ideas ya arraigadas en el gobierno de los Estados Unidos, sería el economista John Williamson, del Institute for International Economics, quién las ordenaría en una serie orgánica de propuestas de reformas de las economías nacionales, que, según su criterio, los países latinoamericanos debían encarar para superar el estancamiento y el subdesarrollo. Estas fueron conocidas con el nombre de “Consenso de Washington”.

Veamos como relata el mismo Williamson el origen de la expresión:

*“La historia del Consenso de Washington data de 1989, cuando la prensa de Estados Unidos aún comentaba la poca disposición que tenían los países de América Latina para emprender las reformas que les permitirían salir de la crisis de la deuda. A mi modo de ver, esto era erróneo y, de hecho, las posturas sobre la política económica estaban cambiando radicalmente. Para comprobarlo, el Instituto de Economía Internacional decidió convocar una conferencia para que autores de diez naciones latinoamericanas detallaran lo que había estado sucediendo en sus respectivos países. Para asegurar que todos abordaran un conjunto de cuestiones en común, redacté un documento de referencia donde enumeré diez reformas de política económica que casi todos en Washington consideraban necesario emprender en América Latina en ese momento. A este programa de reformas lo denominé “Consenso de Washington”, sin imaginar que estaba acuñando una expresión que pasaría a ser el grito de batalla en los debates ideológicos por más de una década. En*

*efecto, pensé que las ideas que estaba presentando eran consensuadas, por lo cual las denominé así".<sup>10</sup>*

Eran diez propuestas de reforma, de las cuales, las más significativas eran las siguientes:

- ✓ **Liberación del comercio:** Williamson señalaba que no había en esta materia criterios contrapuestos; la apertura del comercio se consideraba útil y necesaria. Entendía que las restricciones comerciales cuantitativas debían ser rápidamente sustituidas por aranceles, y éstos debían ser progresivamente reducidos. La única desavenencia que existía entre los expertos era en cuanto a la velocidad del proceso.<sup>11</sup>
- ✓ **Liberación de la inversión extranjera directa:** promovía explícitamente *"que las barreras que impedían la entrada de las empresas extranjeras debían ser abolidas; las empresas extranjeras y nacionales tendrían que poder competir en términos de igualdad"*.<sup>12</sup> Es decir, que debían eliminarse las regulaciones nacionales que protegían la inversión nacional ante la penetración de la inversión extranjera.
- ✓ **Privatización:** *"Las empresas públicas deberían ser privatizadas"*.<sup>13</sup> La fuerza y sencillez de esta afirmación no requiere de comentarios adicionales.
- ✓ **Desregulación:** Afirmaba Williamson que los gobiernos debían abolir las regulaciones que:
  - a) impedían la entrada de nuevas empresas;
  - b) limitaban la competencia ( o la libre competitividad).

Sólo debían aceptarse las regulaciones que estuvieran referidas a la seguridad, la protección del medio ambiente o la supervisión de las entidades financieras.<sup>14</sup>

El Consenso también traía referencias a la "disciplina fiscal", "la reordenación de las prioridades del gasto público", "las reformas tributarias", "la liberación de las tasas de interés", "los tipos de cambio competitivos", y "el aseguramiento de los derechos de propiedad".

---

<sup>10</sup> WILLIAMSON, John. "No hay consenso en el significado". *Revista Finanzas & Desarrollo*, Washington, septiembre 2003, pag. 10.

<sup>11</sup> WILLIAMSON, John. *Democracy and the "Washington Consensus"*. World Development, Washington, 1993, pag. 129.

<sup>12</sup> WILLIAMSON, John. *Democracy...*, obr. cit.

<sup>13</sup> WILLIAMSON, John. *Democracy...*, obr. cit.

<sup>14</sup> WILLIAMSON, John. *Democracy...*, obr. cit.

¿Por qué la denominación “Consenso de Washington”? Williamson lo explica: *“el nombre surgió porque traté de preguntarme a mi mismo cuales eran las ideas predominantes del momento entre los grupos económicos influyentes de Washington, haciendo referencia al gobierno de Washington y a las instituciones financieras internacionales”*.<sup>15</sup>

Williamson reconoce que sus “amigos latinos” le objetaron la expresión, ya que la misma daba a entender que eran reglas que se imponían desde Washington a los países latinoamericanos, pautas de conducta en materia económica, aquello que, según Washington, “debían hacer” en materia de “corrección económica”.<sup>16</sup> Sin embargo, el decálogo elaborado por Williamson podía denominarse sin temores “Consenso”, porque reflejaba acabadamente la opinión generalizada sobre *“los requisitos indispensables para el desarrollo, que, a finales de los años ochenta, eran defendidos por la inmensa mayoría de los economistas del FMI, el Banco Mundial y el Departamento del Tesoro de los Estados Unidos”*.<sup>17</sup>

En los basamentos del “Consenso” existía una dura crítica al rol que había cumplido el Estado en las economías de la segunda posguerra, rol que se había proyectado hasta la década de los años 70. Era tan duro el ataque al Estado, que sería el propio Banco Mundial el que impulsara el llamado “nuevo enfoque favorable al mercado”, donde se rescatarían como positivos y necesarios algunos roles que el Estado debía cumplir: garantizar la estabilidad macroeconómica; efectuar inversiones públicas en capital humano y físico; crear un entorno competitivo para el sector privado; promover el desarrollo institucional; salvaguardar el medio ambiente; y proteger los grupos sociales vulnerables.

Sin embargo, en el “Consenso” no hay referencias a la labor del Estado en la determinación de políticas para garantizar la competencia, el desarrollo sostenido de la educación y la tecnología, la regulación de los mercados financieros, el desarrollo industrial, o la protección del medio ambiente, entre otros temas ausentes. Sobre ellos Stiglitz se encargó de insistir cuando planteaba la necesidad de un “Consenso post Washington”, y afirmó, en 1998, que los objetivos de la política económica no podían ser reducidos ni simplificados al mero incremento del PBI, sino que se debía incluir, entre ellos:

- la mejora de los niveles de vida (incluyendo educación y salud);
- un desarrollo sostenible, ecológica y políticamente;

---

<sup>15</sup> WILLIAMSON, John. *Democracy...obr. cit.*

<sup>16</sup> WILLIAMSON, John. *Democracy...obr. cit.*

<sup>17</sup> BUSTELO, Pablo. “Desarrollo económico: del Consenso al Post-Consenso de Washington y más allá”. Publicado en *“Estudios en homenaje al Profesor Francisco Bustelo”*. Editorial Complutense, Madrid, 2003.

- un desarrollo igualitario;
- un desarrollo democrático.<sup>18</sup>

Stiglitz lo sintetizó en el Forum Barcelona 2004 con énfasis y sencillez: *“la igualdad es importante; la distribución de la riqueza es importante”*.

Contra la opinión de sus críticos, Williamson no entendía que el contenido del Consenso implicara la aplicación de un proceso retrógado a las economías latinoamericanas. Incluso, él mismo se consideraba de “centro izquierda”.<sup>19</sup>

En forma contradictoria, sostuvo, en otro momento, que podría *“reinterpretarse el Consenso de Washington como un conjunto extremista de creencias fundamentalistas sobre el mercado”*, aun cuando él afirmaba que esa no era la idea. Reconoció que las “reformas estaban muy sesgadas hacia la liberación”, lo que era defendible porque el programa estaba originalmente dirigido a la América Latina de 1989.<sup>20</sup>

Posteriormente, se sinceró y admitió que en el “Consenso” había omitido todas aquellas cuestiones vinculadas a los procesos redistributivos y a la equidad: *“pensé que el Washington de los ochenta era una ciudad muy desdeñosa de las preocupaciones sobre la igualdad”*.<sup>21</sup> Esta afirmación era particularmente grave en “el continente más desigual de la Tierra”, como había afirmado Emilio Máspero.

En los años noventa, los gobiernos latinoamericanos, explícita o implícitamente, adoptaron para sus economías locales las pautas del “Consenso”, al cual se identificaba con las concepciones del neoliberalismo, aunque algunos expertos trataban de establecer diferencias entre lo que el “Consenso” preconizaba y las versiones más puras de esta doctrina económica.

Lo cierto es que se generó, a partir de aquel momento, una identificación entre las reformas de los años noventa, las propuestas del Consenso de Washington y las pautas políticas del propio gobierno de los Estados Unidos. Ello quedó confirmado cuando el

---

<sup>18</sup> STIGLITZ, Joseph. “Knowledge for Development: Economic Science, Economic Policy and Economic Advice”. The World Bank. *Annual World Bank Conference on Development Economics 1998*. Washington, USA.

<sup>19</sup> “Aquellos que nos consideramos de centroizquierda debemos sentirnos muy tristes cuando los partidos progresistas se adhieren a planteamientos económicos descabellados que ponen en peligro sus perspectivas de lograr fomentar las causas igualitarias”. WILLIAMSON, John. *Democracy...obr. cit.*

<sup>20</sup> WILLIAMSON, John. “No hay consenso...” *obr. cit. pag. 11.*

<sup>21</sup> WILLIAMSON, John. *Democracy...obr. cit.*

Presidente George Bush (p) incorporó sus conceptos a la Declaración “Iniciativa para las Américas”, de junio de 1990.<sup>22</sup>

Adicionalmente, los patrones económicos del Consenso de Washington también coincidían con las condicionalidades que imponían el FMI y el Banco Mundial.

Si las pautas del “Consenso de Washington” reflejaban la visión del Gobierno de los Estados Unidos y la propia de los organismos multilaterales de crédito, por qué no aplicarlas a las economías de la región, se preguntaban, con un particular sentido práctico, gran parte de los líderes políticos de América del Sur, América Central y el Caribe, pues las restricciones que enfrentaban los gobiernos latinoamericanos y la situación irresuelta de la renegociación de la deuda externa, profundizaban el deterioro político y económico de la región, agudizaban su debilidad y limitaban sus opciones.

En ese marco, una parte considerable de la dirigencia latinoamericana consideraba que se debían aceptar las reformas como una respuesta a la presión de Washington, más que por un convencimiento de la necesidad de tales reformas. Otro sector, por el contrario, actuó convencido de que los países de América Latina debían iniciar un proceso de cambios, a tono con las pautas del “Consenso”, con el fin de restaurar el crecimiento y superar la crisis del endeudamiento por la que atravesaba la región. Como explica Guillermo Ortiz, *“las políticas macroeconómicas se enfocaron a la prioridad inmediata de la estabilización. Se requerían, además, cambios más profundos en el patrón de desarrollo para restablecer las perspectivas de crecimiento a mediano plazo, mediante la liberación financiera, la apertura a la inversión extranjera y al comercio, la privatización y la desregulación. Se buscaba promover economías más abiertas y competitivas mediante la ampliación del campo de actuación del mercado y la revisión profunda del papel del Estado”*.<sup>23</sup>

En definitiva, el “Consenso de Washington” se presentó como un conjunto de reglas o medidas de política económica que, en especial, los países latinoamericanos debían observar para alcanzar niveles superiores de desarrollo. Era, sin duda, un recetario que los países de la

---

<sup>22</sup> Peter Hakim afirma que “la Iniciativa (para las Américas) fue vista por Washington como un medio para reforzar la creciente tendencia hacia el libre mercado y la liberación comercial en América Latina. Todos los componentes de la Iniciativa incluyeron fuertes incentivos a la reestructuración económica: en efecto, los beneficios se condicionaron a la promoción de reformas orientadas al mercado en materia de comercio e inversión. La prometida reducción de la deuda, los beneficios de la inversión y las ganancias del comercio se reservaron para aquellos países que aplicaban políticas de mercado, privatizaban empresas de propiedad estatal y reducían las barreras a la importación. Con la Iniciativa para las Américas la administración Bush decidió fortalecer la posición de los líderes regionales comprometidos con este tipo de políticas”. HAKIM, Peter. “La Iniciativa para las Américas. ¿Qué quiere Washington?”, en BOUZAS, Roberto y LUSTIG, Nora, *Liberación comercial e integración regional. De NAFTA a MERCOSUR*. Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, 1992.

<sup>23</sup> ORTIZ, Guillermo. “La fatiga de la reforma”. *Revista Finanzas & Desarrollo*. Washington, septiembre de 2003, pag.14.

región debían cumplir conforme las pautas establecidas y que, además, permitiría evaluar, de acuerdo con las condicionalidades del FMI, sus programas económicos, según que se adecuasen o no al patrón del “Consenso”.

Corresponde poner de relieve que no había demasiadas voces discordantes en ese momento en la región, y que se consideraba que el “Consenso” surgía naturalmente en una etapa de profundos cambios políticos y económicos, en un marco de euforia de la economía capitalista por la casi desaparición del socialismo como opción alternativa. Paradójicamente, estas reglas del “Consenso” no eran parte de un debate ideológico, sino pautas prácticas de “una buena economía” dentro del capitalismo, que no debían discutirse sino aplicarse. Lo que los Estados de la región sí podrían hacer era establecer ciertas condiciones o modalidades de aplicación. Algunos lo harían a través de “políticas de shock”; otros a través de “políticas graduales”; pero el modelo no se discutía.

Cabe destacar que, si bien el “Consenso de Washington” tuvo como su primer destinatario a los gobiernos de los países latinoamericanos, también influyó en las pautas de política económica del Tratado de Maastricht. En las disposiciones referidas al rol del Banco Central Europeo, o en las pautas sobre tasas de inflación, déficit público y deuda pública se percibía la influencia del “Consenso” o, al menos, se lo consideraba una fuente de inspiración.

No obstante, a pesar del éxito político del “Consenso”, siempre hubo voces que pusieron en cuestión la suficiencia de su contenido y el método de formulación.

Joseph María Serrano, por ejemplo, realizaba una crítica, entre moderada e indulgente, al intento de presentar al “Consenso” (más allá de las intenciones originarias de Williamson) como un paradigma del capitalismo triunfante de los años noventa. Señala este autor, que, *“volviendo a la cuestión de la existencia o no de un único paradigma del capitalismo económico para el post-socialismo, creemos que existen diversos capitalismos; y que la variedad viene dada por las características físicas, institucionales y culturales del país en cuestión. El “Consenso de Washington”, por su formulación teórica y entramado institucional que lo ha intentado implementar, responde a un tipo determinado de capitalismo y ha querido imponerse como una única forma de organización económica”*.<sup>24</sup> Ello nos llevó en América Latina, en forma inmediata y directa, a la concepción

---

<sup>24</sup> SERRANO, Josep María: sj. *El “Consenso de Washington” ¿Paradigma económico del capitalismo triunfante?.* Universidad de los Trabajadores de América Latina Emilio Máspero. Venezuela, 2004.

de un pensamiento único en materia de política económica, donde cabían todas las preguntas y se encontraban todas las respuestas.

En definitiva, como afirma Bustelo, el “Consenso de Washington” pretendió ser un enfoque general de común aplicación para toda América Latina, incluso para todo el Tercer Mundo. Sin embargo, tal enfoque era equivocado: afirmar que los problemas del desarrollo de cada uno de los países de América Latina eran comunes a todos los países de la región y que, por lo tanto les eran aplicables los mismos remedios, no dejó de ser un intento homogeneizante y superficial que no resistía un análisis serio.

Ciertamente, las recetas del Consenso se aplicaron, y hacia la mitad de los años noventa se percibiría una recuperación de la economía. Sin embargo, los observadores económicos independientes no dejaban de destacar que la base de tal crecimiento eran los pobres niveles de la economía latinoamericana en la década anterior, los años ochenta, la “Década perdida”. Por otra parte, el incremento del producto alcanzado no fue suficientemente alto como para provocar una fuerte disminución de la pobreza. Todo lo contrario; los signos eran elocuentes: las manifestaciones de concentración económica y fuerte incremento de las desigualdades sociales que se agudizarían en la etapa final de la década de los años noventa, provocarían en América Latina un indiscutible descrédito en los elementos centrales de las pautas económicas del “Consenso”.

### III

#### **El regionalismo abierto en la concepción de la CEPAL.**

En el marco del contexto político y económico antes explicado y las ideas fuerza del “Consenso de Washington”, la concepción del “regionalismo abierto” se generó en un ambiente, en América Latina y el Caribe, propicio para la implantación de políticas de apertura, desregulación de la economía, privatización, eliminación de restricciones a la inversión extranjera y a los pagos internacionales. Con variantes en cuanto a la intensidad y velocidad de los cambios, los países de la región se encolumnaron en los años noventa tras la

aplicación de políticas macroeconómicas que respondían a los lineamientos de las concepciones impuestas desde los Estados Unidos.<sup>25</sup>

La CEPAL (Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas) definió el “regionalismo abierto” como un proceso de creciente interdependencia económica a nivel regional, impulsado tanto por acuerdos preferenciales de integración, como por otras políticas, en un contexto de apertura y desregulación, con el objeto de aumentar la competitividad de los países de la región y de constituir, en lo posible, el cimiento para una economía internacional más abierta y transparente.<sup>26</sup>

La CEPAL asumió el desafío de definir un original paradigma de la integración latinoamericana que respondiera a las nuevas condiciones del sistema internacional que impactaban fuertemente sobre la región: la desaparición del modelo bipolar; la fuerte concentración económica en el hemisferio norte; desarrollo sostenido del sistema Asia-Pacífico; la creación del NAFTA; las nuevas condiciones de la integración europea y su creciente influencia en el comercio mundial; y la indudable pérdida de importancia relativa de América Latina, tanto en el campo político como económico.

La concepción de la CEPAL habría de partir de la base de que el “regionalismo abierto”, a través de la aplicación de políticas de apertura hacia el mundo, permitiría superar las condiciones de aislamiento regional y operar como un mecanismo defensivo ante el fortalecimiento de los bloques económicos ya existentes, la presencia de comportamientos discriminatorios en el comercio y las renovadas muestras de proteccionismo por parte de los países desarrollados. A partir de estos elementos, se interpretaba que, sin “regionalismo abierto”, los riesgos del aislamiento serían aún mayores.

No pocos señalaron en aquel momento que el planteo escondía una concepción ingenua o poco práctica: aquella que entendía que, al mayor proteccionismo del mundo desarrollado, el mundo en desarrollo y el subdesarrollado debían responder con más apertura, más libre comercio. Se criticaba ésta como una estrategia poco consistente y de alto riesgo.

Existía el convencimiento de que los acuerdos de integración, en el marco del regionalismo abierto, debían garantizar un proceso de amplia liberalización de los mercados. En el debate entre el regionalismo y el multilateralismo, se consideraba que el “regionalismo

---

<sup>25</sup> Ver la opinión de Peter Hakim, en el libro editado por Roberto BOUZAS y Nora LUSTIG, ya citado, *Liberalización comercial e integración regional. De NAFTA a MERCOSUR*, página 23 y sigtes.

<sup>26</sup> CEPAL: *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile, 1994.

abierto” significaba una respuesta más funcional y menos conflictiva al objetivo del GATT de avanzar hacia un sistema mundial de comercio más libre y abierto. El “regionalismo abierto” no aparecía como un mecanismo competitivo del multilateralismo sino complementario. Renato Ruggiero se preocupaba en señalar que *“el asegurar que el regionalismo y el multilateralismo se desarrollen de manera acoplada y no separada era quizás la cuestión más apremiante que afrontaban los formuladores de la política comercial”*.<sup>27</sup>

A la concepción del llamado “regionalismo abierto”, razonablemente se la asoció a la manifestación de un proceso de adaptación a las condiciones existentes en la región hacia finales de la década de los años ochenta, como la respuesta al desafío que significaba la creciente fragmentación de América Latina con respecto al mundo desarrollado. Otros vieron en ella una resignada claudicación de los ideales y objetivos de la década de los años sesenta.<sup>28</sup>

Sin duda, fue un fenomenal esfuerzo intelectual para reformular los viejos conceptos de la integración latinoamericana, conciliándolos con las nuevas condiciones de funcionamiento del orden internacional. Aquellas concepciones “sesentistas” de la integración, imaginadas como instrumentos defensivos para preservar la región integrada de las influencias negativas del contexto internacional, es decir, los países desarrollados y las empresas transnacionales, además de fortalecer el desarrollo del mercado interno y establecer una fuerte apuesta a la industrialización por sustitución de importaciones, debían dejarse de lado. Se daría paso a un novedoso proceso, que procuraría hacer de la integración un cimiento que favoreciera una economía internacional más abierta y transparente, en lugar de convertirse en un obstáculo que lo impidiera y limitara las opciones al alcance de los países de América Latina y el Caribe. Ello significaba que: a) los acuerdos de integración debían tender a eliminar las barreras aplicables a la mayor parte del comercio de bienes y servicios entre sus socios; b) ello debía aplicarse en un marco de adecuadas políticas de liberalización comercial frente a terceros estados no miembros de estos acuerdos; y c) al mismo tiempo, debía favorecerse la adhesión de nuevos miembros a estos acuerdos.

---

<sup>27</sup> RUGGIERO, Renato. “Multilateralismo y Regionalismo en el comercio”. *Perspectivas Económicas*, Vol. 1 n° 16, 1996.

<sup>28</sup> “Hacia mediados de los años ochenta, los acuerdos de comercio intrarregional (en América Latina) no desempeñaban un papel relevante en ese proceso. En primer término, persistía la sensación de que eran más propicios a la industrialización sustitutiva de importaciones que al esfuerzo exportador. En segundo lugar, para América Latina y el Caribe en conjunto, el mercado regional era limitado, en comparación con el de las principales economías de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), y de bajo o nulo crecimiento. Eso explica, en parte, que se concentraran en acceder a los mercados de gran envergadura y dinamismo”. CEPAL, *obr. cit.*, párrafo 11.

El “regionalismo abierto” también significaba desarrollar un original marco teórico que compatibilizara los procesos integradores preexistentes, basados en la concepción defensiva de la integración y la industrialización sustitutiva de las importaciones, con una nueva orientación que buscara una dinámica inserción en la economía internacional, mayor competitividad y promoción de un comercio exterior dinámico y abierto. Se afirmaba que “los procesos de integración serían los futuros cimientos de una economía internacional libre de proteccionismo y de trabas al intercambio de bienes y servicios”.

En definitiva, había una búsqueda orientada a preservar los elementos externos del concepto “integración”, junto “con las señales del mercado”, resultantes del sostenido proceso de liberación comercial de los años noventa.

El “regionalismo abierto”, desde un marco teórico, debía fortalecer los beneficios tradicionales de la integración económica latinoamericana, con una creciente participación, no sólo de la inversión nacional, sino también de la inversión extranjera. Ésta se consideraba como un renovado estímulo al proceso de industrialización regional, no ya sustentado en el proceso de industrialización por “sustitución de importaciones”, sino en un novedoso proceso de especialización intraindustrial, que tuviera sustento en las nuevas políticas vigentes de apertura, desregulación y otras formas no discriminatorias de vinculación con la inversión directa extranjera.

La concepción del “regionalismo abierto”, en realidad, no afirmaba que este instrumento permitiría cambiar las condiciones de fuerte concentración económica y política vigentes en la economía mundial de la década final del siglo XX. Era, simplemente, un intento novedoso de adaptarse a estas nuevas condiciones impuestas por el mundo desarrollado, morigerar los efectos más negativos de la fragmentación y mantener lazos de vinculación con los países desarrollados. Hay una afirmación en el documento de la CEPAL que ilustra con precisión esta argumentación: “el *“regionalismo abierto”* continúa justificándose como la opción menos mala para enfrentar un entorno externo desfavorable para los países de la región”.<sup>29</sup> Además, por sus características intrínsecas, el “regionalismo abierto” obligaría a un mayor esfuerzo de estabilización de la economía regional.

Renato Ruggiero definió al “regionalismo abierto” sobre la base de dos alternativas interpretativas:

---

<sup>29</sup> CEPAL, *obr. cit.*, párrafo 23

- a) *“La primera, aseguraba que cualquier área preferencial, aún cuando fuera una excepción al principio básico de la OMC -la cláusula de la nación más favorecida- debería ser compatible con las normas de la OMC”.*
- b) *“La segunda interpretación de regionalismo abierto, preveía la eliminación gradual de las barreras comerciales **dentro del grupo regional** a un ritmo y tiempo más o menos igual al de la reducción de barreras **para quienes no eran miembros**”*<sup>30</sup>

Esta versión de Ruggiero del “regionalismo abierto”, lo reducía a muy poco, ya que la apertura, junto a la amplia multilateralización de las preferencias regionales, colocaría a los países en vías de desarrollo y de menor desarrollo en condiciones de vulnerabilidad ante la acción de los países más desarrollados.

En referencia a esta interpretación del concepto de “regionalismo abierto”, Ruggiero afirmaba (con algo de ingenuidad) que, *“en este caso, se tendría al final un mercado internacional libre, con unas normas y una disciplina acordadas por la comunidad internacional y aplicadas a todos los países y con la capacidad de ampararse en el respeto de los derechos y las obligaciones que todos han contraído libremente”*.<sup>31</sup> Pareciera (por sus palabras) que el autor desconociera las duras condiciones de negociación impuestas por los países desarrollados, en el marco multilateral del comercio mundial.

Destaquemos, ahora, algunos elementos del “regionalismo abierto”:

- a) **Un marco de preferencias aduaneras regionales:** con respecto a los productos originarios de terceros mercados.
- b) Este marco de preferencias aduaneras debía apuntar a establecer **un margen razonable a favor de los productos locales**, sin que ello implicase el establecimiento de barreras arancelarias y de otro tipo, que impidieran el acceso de la competencia externa. En tal sentido, los instrumentos de protección frente a terceros países, tanto arancelarios como no arancelarios, debían ser moderados, no excesivamente restrictivos.
- c) **La cercanía geográfica.** Los resultados positivos del llamado regionalismo abierto, en el ámbito del comercio intraregional, se habrían de alcanzar como un efecto de la acción simultánea de la apertura de los mercados y la cercanía geográfica.

---

<sup>30</sup> RUGGIERO, Renato, obr. cit., pág.2

<sup>31</sup> RUGGIERO, Renato, obr. cit., pág. 2

- d) **La afinidad cultural:** operaría como un sustrato positivo para estimular el comercio recíproco.
- e) El regionalismo abierto **actuaría como un mecanismo defensivo**, ante la persistencia de las tendencias proteccionistas de los mercados extraregionales.
- f) En el campo del comercio exterior, **funcionaría como una puerta vaivén**. Se abriría hacia fuera del mercado intrazonal, favoreciendo la inserción y el acceso de los productos locales a nuevos mercados. En tal sentido, el creciente comercio intrazonal serviría como un singular campo de entrenamiento para las empresas locales, que obtendrían experiencia en la comercialización de sus productos en el mercado integrado regional y, desde allí, se lanzarían a la conquista de nuevos mercados.

Pero también, en el “regionalismo abierto”, la puerta vaivén se abriría hacia dentro del mercado intrazonal, y los productos extrazonales, al no establecerse barreras arancelarias y de otro tipo que impidieran totalmente el acceso al mercado local, generarían un proceso de amplia competitividad. Los productos de terceros mercados más competitivos podrían llegar a desplazar a los productos locales. Pero, si un producto local, ante la competencia externa, pudiera defender exitosamente su posición en su propio mercado, ello sería demostrativo de la competitividad del producto, que estaría en condiciones de comercializarse en terceros mercados.

- g) La concepción del “regionalismo abierto” implicaría también **la instrumentación de mecanismos de apertura** a las inversiones extranjeras y flexibilización del régimen aplicable a las mismas. Se debían establecer condiciones de amplia liberalización de las inversiones y los flujos financieros, tanto intrarregionales como extrarregionales. Estabilidad jurídica y adecuadas garantías a las inversiones eran dos ingredientes que el mundo desarrollado reclamaba y que la concepción del “regionalismo abierto” entendía que debían ser parte integral del proceso.

En definitiva, el marco teórico del “regionalismo abierto”, por una parte, intentaba superar la visión de un regionalismo cerrado, proteccionista de la producción regional; por la otra, apuntaba a una integración abierta al comercio y a las inversiones internacionales. Entendía a la integración latinoamericana como un proceso complejo que debía ser pensado como un instrumento para alcanzar una economía más abierta que favoreciera, no sólo la

libre circulación de las mercaderías, sino también la de los servicios, a la par de una amplia liberalización de las inversiones y de la circulación de los flujos financieros.

Precisamente, en el campo de los servicios, consideraba que debían establecerse condiciones favorables para un fuerte incremento de su comercio, en un marco de desregulación intrazonal y apertura extrazonal. De esta suerte, en el ámbito de los servicios públicos, las condiciones de desregulación, privatización y no discriminación habrían de permitir una mayor integración, por medio de la participación, tanto de las inversiones extranjeras intraregionales, como extraregionales.

En el marco del “regionalismo abierto”, se consideró que debía abordarse la cuestión de los aspectos institucionales del proceso de integración. En tal sentido, los ideólogos de esta concepción entendían que ésta no debía sustentarse en una estructura institucional rígida, con organismos supraestatales con poderes propios, sino que debía descartarse el modelo de la integración europea y avanzar hacia estructuras predominantemente intergubernamentales y flexibles.

Debemos considerar un tema central en la visión del “regionalismo abierto”: mientras las concepciones tradicionales de la integración económica latinoamericana excluían tácitamente las posibilidades de una integración con la superpotencia capitalista y apuntaban a una integración en las condiciones del eje Sur-Sur, la concepción del regionalismo abierto sostendría que sus basamentos, no sólo permitían, sino que **estimulaban la extensión hemisférica de una Zona de Libre Comercio**. En tal sentido, el diseño del modelo integrador del “regionalismo abierto” era funcional a las pautas fijadas en la “Iniciativa para las Américas” del Presidente Bush (padre).

Los mentores del “regionalismo abierto” no ignoraban que un proceso de liberación comercial entre países latinoamericanos con diferentes grados de desarrollo, o con la participación de países desarrollados (Estados Unidos, por ejemplo) generaba riesgos concretos para las empresas de los países de menor desarrollo.

Sobre esta cuestión había una importante literatura, incluso en la propia CEPAL, que explicaba con detalle que las condiciones teóricas de la competitividad se alteraban estructuralmente cuando debía enfrentarse el problema del tamaño de las unidades que operaban en un proceso de integración, se tratase de empresas o países. Las diferencias en materia de capacidad financiera, acceso a mercados internacionales, innovación tecnológica y

economías de escala, entre otros elementos, eran evidentes y los resultados de una apertura sin controles ni contrapesos habían podido llegar a ser, desde simplemente negativos, hasta claramente desastrosos. En el tema señalado, las acciones sugeridas pasaron de políticas de shock y apertura unilateral, a procesos de desgravación gradual y progresiva “para facilitar los acomodos de las actividades productivas a las nuevas circunstancias”.<sup>32</sup>

Sin embargo, en la concepción del “regionalismo abierto”, se entendía que las políticas a aplicar por los países de menor desarrollo en sus relaciones con los países más desarrollados de la región, o de los países latinoamericanos con países desarrollados extrazonales, no debían significar comportamientos discriminatorios, restrictivos de la inversión extranjera o excesivamente proteccionistas del mercado.

### **El regionalismo abierto y el NAFTA.**

Es importante señalar que el mayor impulso a los estudios acerca del “regionalismo abierto” en la CEPAL coincidieron temporalmente con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA). No es casualidad, ya que se trataba de un proceso determinante que alteraba el marco de relaciones hacia el interior de América Latina. México, país en desarrollo, se vinculó con EE.UU. y Canadá, y se integró, por esta vía, al mundo desarrollado. En el dilema de los años ochenta y noventa entre la “integración” y la “exclusión”, México consideraba que el TLC generaba un enlace positivo con los grandes mercados, a través de su integración a ellos.

En los inicios de la década de los años noventa, el Nafta implicó un acuerdo que comprendió, no sólo un proceso de desgravación arancelaria y eliminación de las trabas no arancelarias, sino también el desarrollo de una agenda de liberación y apertura del mercado mexicano acorde a las tendencias del regionalismo abierto. En realidad, la suscripción del NAFTA por parte de México, junto con su ingreso al GATT, contribuyeron a consolidar la orientación liberalizadora previamente adoptada en forma unilateral.<sup>33</sup>

El Nafta implicó una fuerte apuesta mexicana de inserción en el Primer Mundo. Buscaba, por este medio, un incremento sostenido del comercio y las inversiones extranjeras, el crecimiento general de la economía y la modernización. Los resultados de la apuesta sólo se podrían comprobar en el siglo XXI.

---

<sup>32</sup> CEPAL, *obr. cit.*, párrafo 47.

<sup>33</sup> ROSENTHAL, Gert. *El Regionalismo abierto de la CEPAL. Experiencias y Desafíos de la Integración Centroamericana*. Banco Centroamericano de Integración Económica, página 209.

En el marco del debate acerca de las nuevas formas de la integración latinoamericana y el “regionalismo abierto”, el caso mexicano operó como un efecto demostración, puntual y preciso, de los cambios en el modelo de integración. Algunos países de la región, interesados en probar nuevas formas de inserción con el mundo desarrollado, impulsaron alternativas propias sobre las posibilidades de aplicación del modelo a través de la ampliación del Nafta, proyectos que luego se diluyeron como consecuencia de la crisis del “tequila” y el desinterés norteamericano.

## IV

### **Conclusiones de una década de reformas y frustraciones.**

Las reformas económicas de los años noventa en América Latina, a partir de los lineamientos del Consenso de Washington y su proyección en el proceso de integración latinoamericana, por medio de las concepciones del “regionalismo abierto”, tuvieron resultados globales fuertemente negativos para la región.

Las reformas se propiciaron en un momento de entusiasta optimismo por las condiciones políticas para el desarrollo del capitalismo. Ello impidió a sus impulsores la actuación mesurada y el análisis de los efectos prácticos que las mismas podrían tener, así como la atención a las críticas iniciales, incipientes pero serias a la vez, que pronosticaban resultados diferentes a los proyectados por los reformadores. En ese marco, los teóricos de las reformas no pudieron (o no quisieron) imaginar un “futurible” (futuro posible)<sup>34</sup> tan negativo para la región; nunca pensaron que las reformas propuestas no dieran el resultado esperado y cayeran en tamaño des crédito.

Corresponde, entonces, intentar elaborar conclusiones que nos permitan visualizar las fallas del proyecto, los resultados alcanzados, -positivos y negativos- los estigmas que aun perduran y condicionan el desarrollo presente de la región, las restricciones externas que limitaron el ejercicio de nuestra autonomía nacional y las responsabilidades de las élites gobernantes latinoamericanas por lo que pudieron hacer y no hicieron.

### **Una reforma única para toda la región.**

---

<sup>34</sup> Expresión tomada por el autor de Juan Carlos D’Pinto, en sus estudios informales, entre 1975 y 1980, sobre la “Teoría de las Decisiones”.

La idea del proyecto reformador único para toda América Latina partió de una simplificación inaceptable. Ni el Consenso, ni los teóricos del “regionalismo abierto” tuvieron en cuenta las profundas heterogeneidades estructurales existentes entre los países de la región. Intentaron aplicar las mismas recetas reformadoras a países tan disímiles como Brasil y Paraguay, México y Nicaragua, Argentina y Bolivia o Chile y Honduras, sin considerar que ello significaba ignorar las enseñanzas básicas de cualquier manual de Economía y las señales del sentido común.

Proyectar reformas ligadas a la liberación del comercio y la inversión directa extranjera, a la privatización de las empresas públicas y la desregulación de la economía, entre otros campos, sin tomar en cuenta las características de las estructuras económicas sobre las cuales se habrían de aplicar, fue un error inaceptable.

Los defensores de las reformas han señalado que ellas eran inobjetables, pero que la falla estuvo en la aplicación en cada país. Este argumento era endeble y no resistía ninguna crítica. Un proyecto de reformas económicas comprende tanto el marco teórico como los objetivos, las metas a alcanzar, los instrumentos de política y su aplicación. Afirmar que el marco teórico fue correcto y la aplicación inadecuada, era una explicación débil e irrelevante (poco seria). Sobre esta cuestión, Stiglitz tuvo una observación irónica y lapidaria: *“Lo menos que cabe esperar de las políticas es que estén bien formuladas, para que podamos aplicarlas los simples mortales en el volátil ambiente en que vivimos”*.<sup>35</sup>

### **Primero apoyo, luego desinterés.**

Las reformas fueron decididamente impulsadas por los Estados Unidos, el resto de los países desarrollados, el FMI y el Banco Mundial. Como lo había señalado Williamson, estas representaban las ideas predominantes en el Gobierno de los Estados Unidos, las instituciones financieras multilaterales y los grupos económicos influyentes en Washington. Sin embargo, cuando el fracaso de las reformas fue evidente y la crisis insostenible, los impulsores de la reforma miraron al costado, se desentendieron del descalabro y, sin más, culparon del desaguado a los gobiernos de América Latina. Sobre la crisis argentina, Paul Krugman escribía en “The New York Times”:

*“A ojos de gran parte del mundo, las políticas económicas de la Argentina llevaban estampado por todas partes el sello “Made in Washington”. El fracaso catastrófico de*

---

<sup>35</sup> STIGLITZ, Joseph. “El rumbo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina”. *Revista de la CEPAL*, n° 80, agosto 2003, pag. 37.

*esas políticas es ante todo, y por sobre todo, un desastre para los argentinos, pero también lo es para la política exterior norteamericana. Veamos el caso desde la perspectiva latinoamericana: la Argentina, más que ningún otro país en desarrollo, compró acciones - por decirlo así - de las promesas del "neoliberalismo" promovidas por los Estados Unidos. Redujo drásticamente los derechos de aduana, privatizó las empresas estatales, recibió con los brazos abiertos a la corporaciones multinacionales y equiparó el peso con el dólar. Wall Street la aclamó y el dinero entró a raudales en la Argentina. Por un tiempo, la economía de libre mercado apareció reivindicada y sus partidarios no tuvieron empacho en reclamar para sí el mérito. Luego la situación empezó a desintegrarse. Cuando la economía se agrió, el Fondo Monetario Internacional -que buena parte del mundo, con bastante razón, considera una sucursal del Departamento del Tesoro de Estados Unidos -no prestó ayuda alguna. (Sin duda) para los latinoamericanos, Estados Unidos no es un espectador inocente".<sup>36</sup>*

### **Las reformas y el rol del Estado.**

Las políticas aplicadas en los años noventa estuvieron fuertemente ligadas a una devaluación del rol del Estado. En las propuestas diseñadas en el Consenso de Washington, se partió de una crítica muy fuerte al papel que había cumplido el Estado en las economías latinoamericanas, en particular a partir de los años cincuenta. Se debía reducir su actuación, ya que ésta había generado corrupción y distorsiones en el funcionamiento del mercado.

En el caso del "regionalismo abierto", detectamos escasas señales sobre la actuación que debía cumplir el Estado en el diseño y aplicación de las políticas de integración que preconizaba. Aparentemente, los cambios que desde la misma CEPAL se proyectaban hubieran debido implementarse "por obra y gracia del espíritu santo" o por el funcionamiento y el juego natural de las fuerzas del mercado. Se podría considerar esta crítica muy dura, y alguien agregará "injusta", pero basta comparar lo que se enseñaba acerca del Estado en los trabajos de la CEPAL de los años setenta y ochenta, con los mismos de los años noventa y la diferencia se hace palmaria. Otros podrían considerar que los calificados técnicos de la CEPAL (muy respetables, por cierto) tenían el derecho de cambiar de opinión. No hay duda de que es así, pero el objetivo de este trabajo es justamente marcar errores o limitaciones de esta concepción.

---

<sup>36</sup> KRUGMAN, Paul. Citado por TORRES, Jorge José, en *Informe sobre la Argentina Contemporánea. Crisis y Transición Política y Económica*. IDELA/UNT, Edición electrónica, 2003, pag.116. El resaltado es mío.

Tal vez, desde mi perspectiva, el error presente en las concepciones de las reformas de los años noventa ha sido el de generar alguna forma de contraposición entre “mercado” y “Estado”. Sin duda, el comportamiento del Estado pudo ser ( y lo fue en muchos casos ) un elemento de distorsión en el funcionamiento de la economía. No obstante, afirmar que “los mercados generan por sí solos eficiencia económica” es una simplificación que no resiste un mero análisis superficial del tema.

En realidad, lo adecuado es afirmar que, precisamente, el Estado debe ser el garante del funcionamiento del mercado, quién elimine todas aquellas distorsiones que perturben el libre juego de las fuerzas del mercado. Pero el Estado, además, debe cumplir el rol de instrumento para generar estabilidad macroeconómica, promover la igualdad, eliminar la pobreza y la marginación, y estimular un crecimiento nacional, armónico y equilibrado, para superar los fuertes desequilibrios regionales y sociales, en la búsqueda de la cohesión social. Estos desafíos no se enfrentan ni resuelven solos por el libre juego de las fuerzas del mercado, ni aún en los países más desarrollados. Minimizar la actuación del Estado en la articulación de la economía de los Estados Unidos, Alemania, Francia o Japón en la búsqueda del “bienestar general” , es una muestra, no sólo de ingenuidad, sino de desconocimiento del funcionamiento de la economía internacional.

También es una ingenuidad pensar que basta una disposición del Estado para resolver mágicamente los problemas de la economía. En tal sentido, así como hay “fundamentalistas del mercado”, hay “fundamentalistas del Estado”. Ni lo uno ni lo otro es conveniente. Apostando a la búsqueda del adecuado equilibrio entre las “fuerzas del mercado” y “las fuerzas del Estado”, tengo el convencimiento que podremos avanzar hacia un desarrollo equilibrado y consistente de la economía latinoamericana.

### **La “cuestión de la pobreza” debe ser un tema central.**

Las reformas de los años noventa no contenían referencias concretas a los instrumentos que debían aplicarse para reducir la pobreza y marginación y alcanzar mejores condiciones de igualdad y equidad en la economía latinoamericana. Ello ha sido expresamente reconocido por Williamson (*“Washington de los ochenta era una ciudad muy desdeñosa de las preocupaciones sobre la igualdad “*). También el abordaje de “la cuestión de la pobreza” en el “regionalismo abierto” es tangencial. Como señala Stiglitz con respecto a la pobreza, las reformas económicas de los años noventa no estaban específicamente diseñadas para combatirla: *“se presumía que los prometidos beneficios del crecimiento llegarían de algún modo a los*

*pobres*". Sin embargo, era imposible que ello sucediera si no se habían definido, en el programa de reformas, instrumentos específicos para mejorar las condiciones de equidad en el acceso de todos los sectores de la población a los beneficios del crecimiento económico. La mano invisible del mercado no era suficiente para ello. Se requerían políticas públicas específicas.

Los resultados alcanzados por la aplicación de las reformas de los años noventa son elocuentes: aumentó la desigualdad, aumentó el desempleo, aumentó la pobreza, aumentó la marginación. Los argumentos teóricos se agotan cuando la realidad nos golpea en la cara.

### **Las reformas y sus efectos sobre el comercio.**

Las propuestas de apertura y liberación del comercio contenidas en las reformas de los años noventa y las formas de articulación de los procesos de integración económica en el comercio mundial adolecieron de fallas en el diagnóstico y en las medidas aplicables. Aún así, paradójicamente, sus efectos se proyectan sobre el momento actual, el año 2006.

Cuesta comprender que en los inicios del proceso de reformas, las élites gobernantes latinoamericanas no se percataran del "doble standard" de las políticas comerciales de los países desarrollados, que, por un lado, preconizaban con fuerza la apertura de los mercados internacionales para las exportaciones de aquellos sectores claves de sus economías nacionales; y, por el otro, sostenían políticas restrictivas para el acceso a sus propios mercados de los productos latinoamericanos; o bien, imperturbables, violaban sus propios códigos de libre comercio, aplicando subsidios y otras medidas de competencia desleal en perjuicio de los agricultores de la región.

Sin duda, este comportamiento de las élites latinoamericanas no era desconocimiento. Tal vez, algo de ingenuidad y mucho de pérdida de autonomía, y poder regional para imponer otras condiciones, en las negociaciones comerciales con los Estados Unidos y otros países desarrollados.

Más allá de estos comentarios críticos, desde los años ochenta hasta nuestros días, el proceso de apertura de los mercados se ha profundizado. Ha habido críticas, que llegan hasta nuestros días, sobre la eficacia de los mecanismos de apertura unilateral. Pero los mecanismos de apertura bilaterales y regionales han proliferado, y se ha creado un singular entramado de acuerdos comerciales.

Como lo señalaba páginas atrás, con respecto a la concepción del “regionalismo abierto”, durante la época hubo un fenomenal esfuerzo intelectual para reformular los viejos conceptos de la integración latinoamericana, y conciliarlos con las nuevas condiciones de funcionamiento del orden internacional. En ese marco, corresponde reconocer que MERCOSUR mismo debe ser considerado una manifestación concreta de las concepciones del nuevo regionalismo. No hay duda de que fue concebido como un mecanismo de inserción competitiva en la economía global. En su diseño se percibía la decisión de sus fundadores de que MERCOSUR no operara simplemente como un instrumento defensivo de la economía regional, sino que actuara como un instrumento activo para favorecer la competitividad global de cada una de las economías nacionales. En término de los viejos debates de los años setenta, MERCOSUR no fue pensado como una “fortaleza comercial”, sino como una “plataforma”: un proceso de integración abierto a las inversiones y al comercio mundial.

Pero hay otro ámbito donde la concepción del “regionalismo abierto” anticipaba nuevas formas de integración comercial. Recordemos que las concepciones tradicionales de la integración económica latinoamericana habían excluido tácitamente las posibilidades de integración con la superpotencia capitalista y apuntaban a una integración en las condiciones del eje Sur-Sur. Contrariamente, el regionalismo abierto sostenía que sus basamentos no sólo permitían, sino que estimulaban la extensión hemisférica de una Zona de Libre Comercio y acuerdos en el eje Norte-Sur.

El problema planteado consistía en la posibilidad de abordar procesos de integración entre economías nacionales con fuertes heterogeneidades. ¿Era posible integrar las economías de El Salvador y la de Estados Unidos? ¿Las de Chile o Perú y las del NAFTA? El “regionalismo abierto” consideraba viables y positivas estas alternativas. Incluso recomendaba que las políticas a aplicar por los países de menor desarrollo en sus relaciones con los países más desarrollados de la región (Estados Unidos, por ejemplo) no debían significar comportamientos discriminatorios, restrictivos de la inversión extranjera o de excesiva protección del mercado.

No existen dudas de que la concepción del “regionalismo abierto” impregnaba el modelo del proyecto del ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas). Esta singular propuesta de los Estados Unidos de integrar por el comercio las economías de 34 países, vinculando en un solo mercado a las economías más disímiles que uno pueda imaginar, no era sólo el desarrollo de un esquema teórico errado. Desde la perspectiva de los Estados Unidos, el

proyecto tenía una inocultable dimensión estratégica, que sus negociadores nunca disimularon.

Mientras los Estados Unidos llevaron la iniciativa del proceso negociador, sostuvieron la idea de una negociación comercial global con toda la región. Cuando a partir de 1997, MERCOSUR planteó a los Estados Unidos una negociación más acotada, que tuviera en cuenta los intereses comerciales de Argentina y Brasil en particular, los norteamericanos fueron asumiendo, día a día, que la negociación global era compleja, difícil, y por lo tanto, alentaron la fragmentación del proceso negociador, situación que se hizo evidente en el inicio del presente siglo.

Esta fragmentación funcionó porque era innegable que los intereses en juego eran disímiles entre los países latinoamericanos de mayor desarrollo y los demás. Era diferente el marco negociador planteado por Argentina y Brasil del que proponía el resto de los países de la región, ya que, a los países de menor desarrollo, este esquema de negociación Norte-Sur podría generarles ventajas perceptibles en el acceso de su producción al mercado de los Estados Unidos y otros países desarrollados.

Según Bouzas, para los países de menor desarrollo regional este esquema negociador Norte-Sur podía *“ser un vehículo para mejorar las expectativas, brindar más estabilidad a los regímenes de política y atraer mayores flujos de inversión extranjera hacia los países en desarrollo. También podía estimular a un país en desarrollo a perfeccionar sus instituciones y a adoptar algunas de las que predominan en los países desarrollados, mejorando de ese modo su desempeño económico”*.<sup>37</sup>

No obstante, este fragmentado esquema negociador Norte-Sur favorecía considerablemente a los Estados Unidos y los demás países desarrollados. Las diferencias estructurales y en las bases de poder económico eran tan desequilibradas que la mesa negociadora se inclinaba naturalmente hacia los intereses del país económicamente poderoso. ¿De qué modo podría haber impuesto Centroamérica condiciones en las negociaciones con los Estados Unidos? Pensarlo solamente ya es pura utopía. Tal vez en algún tema formal o poco trascendente para los Estados Unidos. En los temas centrales, este país definió las bases del acuerdo, los mecanismos de la negociación, las condiciones de reciprocidad y los temas que habrían de ser parte del acuerdo y los que no lo serían.

---

<sup>37</sup> BOUZAS, Roberto. “El “nuevo regionalismo” y el área de libre comercio de las Américas: un enfoque menos indulgente”. *Revista de la CEPAL*, n° 85, abril 2005, pág. 10.

Una integración comercial como la del proyecto ALCA , en principio, no parecería potenciar la autonomía nacional. Se crearían fuertes lazos de dependencia nacional con la potencia hegemónica que condicionarían las características del desarrollo futuro de la región. Pero cabe reconocer que no todos los intereses, necesidades y urgencias nacionales son iguales. En este año 2006, las remesas de dinero que llegarán a nuestra región, provenientes de los latinoamericanos que viven y trabajan en los Estados Unidos, y destinadas a sus familias alcanzarán la suma de 45 mil millones de dólares. ¿Es éste un condicionamiento negociador que un gobernante de un pequeño país centroamericano puede ignorar?

Asimismo, es claro que no todas las situaciones nacionales de negociación en el eje Norte-Sur son iguales. Chile, por ejemplo, suscribió un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos (el primero de este país con un estado sudamericano) en el marco de una política nacional de fuerte apertura e integración con los principales mercados internacionales (Unión Europea, MERCOSUR, China, etc.). Esta “diversificación del riesgo y de las oportunidades comerciales” a través de sucesivos acuerdos preferenciales con diferentes grandes mercados, mejoró las condiciones de ejercicio de la autonomía nacional, en el marco de las políticas nacionales adoptadas por Chile.

Contrariamente, para Argentina y Brasil las condiciones de una negociación en el esquema Norte-Sur son harto dificultosas. El tamaño, características y condiciones de mayor complejidad de ambas economías y los intereses en juego, obligan a plantear una negociación diferente, más equilibrada, en mejores condiciones de reciprocidad. La negociación entre los Estados Unidos y MERCOSUR, con base en una agenda que comprenda temas tales como “acceso a los mercados”, “sector agrícola”, “servicios”, “liberación de las inversiones”, “compras gubernamentales”, “propiedad intelectual”, etc. no es un emprendimiento sencillo. Pero preservar la autonomía del país en esta negociación hace al futuro de la región, incluso para aquellos países que no son parte directa de la misma.

En un intento de acercamiento objetivo a la proyección actual del “regionalismo abierto”, deberíamos reconocer que muchas ideas planteadas hace más de una década impregnan las negociaciones actuales de varios países latinoamericanos con los Estados Unidos. Quizás, las más ostensibles resistencias a ese formato negociador parten de Argentina y Brasil, y actualmente, más el aporte de Venezuela. Sin embargo, mantenemos nuestras observaciones teóricas y prácticas, aún reconociendo el derecho de cada estado de la región a determinar autónomamente los intereses nacionales que debe preservar y la manera de hacerlo.

Para concluir, corresponde destacar dos aspectos. En primer lugar, se debe llamar la atención sobre aquella contingencia harto conocida en nuestra región: una situación estructural de dependencia es negativa para el desarrollo nacional y cuando se consolida, es difícil salir de ella.

En segundo lugar, se debe tener en cuenta que si un esquema de negociación para la integración latinoamericana pudo impulsarse en las objetables condiciones y mecanismos del llamado Consenso de Washington y el regionalismo abierto, ello ha sido posible por el fracaso de una parte significativa de las élites gobernantes latinoamericanas, que no fueron eficientes, no supieron defender el proceso de integración cuando debieron hacerlo y sucumbieron a la tentación de una relación preferente con la superpotencia.

Finalmente, mi preocupación actual gira alrededor del siguiente interrogante: **¿no estaremos cometiendo nuevos errores y fracasando una vez más en la consolidación definitiva del MERCOSUR, como herramienta indispensable para alcanzar a nivel regional niveles superiores de desarrollo?**

## Bibliografía

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO: *Progreso Económico y Social en América Latina. Informe 1984*, Washington D.C., USA.

BOUZAS, Roberto. "El "nuevo regionalismo" y el área de libre comercio de las Américas: un enfoque menos indulgente". *Revista de la CEPAL*, nº 85, Santiago de Chile, abril 2005.

BUSTELO, Pablo. "Desarrollo económico: del Consenso al Post-Consenso de Washington y más allá". Publicado en "*Estudios en homenaje al Profesor Francisco Bustelo*". Editorial Complutense., Madrid, 2003.

COMISION ECONOMICA PARA AMÉRICA LATINA. *Balance Preliminar de las economías de América Latina*, Santiago de Chile, 1983.

COMISIÓN ECONOMICA PARA AMÉRICA LATINA. *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe*. [www.cepal.org/publicaciones](http://www.cepal.org/publicaciones). Santiago de Chile, 1994. Consulta: 14.06.2006.

FURTADO, Celso. "América Latina y los cambios en la economía mundial en el decenio de 1980". *Revista Integración Latinoamericana*, BID/INTAL, nº 103, julio 1985.

HAKIM, Peter. "*La Iniciativa para las Américas. ¿Qué quiere Washington?*", en BOUZAS, Roberto y LUSTIG, Nora, *Liberación comercial e integración regional. De NAFTA a MERCOSUR*. Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, 1992.

ORTIZ, Guillermo. "La fatiga de la reforma". *Revista Finanzas & Desarrollo*., septiembre 2003. Washington D.C., USA.

ROSALES, Gerardo: "Escenarios y tendencias en el comercio internacional", en RUSSELL, Roberto (ed.). "*La Agenda Internacional en los años '90*", Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires 1990.

ROSENTHAL, Gert. *El regionalismo abierto de la CEPAL. Experiencias y desafíos de la integración centroamericana*. Banco Centroamericano de Integración Económica. Tegucigalpa, Honduras, 1996.

RUGGIERO, Renato. "Multilateralismo y Regionalismo en el Comercio". Revista Electrónica "Perspectivas Económicas". Publicaciones electrónicas de USIS, Vol. 1, n° 16, noviembre de 1996. <http://usinfo.state.gov> Consulta 20.05.2006.

SERRANO, Josep María, sj. *El "Consenso de Washington" ¿Paradigma económico del capitalismo triunfante?* Universidad de los Trabajadores de América Latina Emilio Máspero. Venezuela, 2004.

STIGLITZ, Joseph. "Knowledge for Development: Economic Science, Economic Policy and Economic Advise". The World Bank. "Annual World Bank Conference on Development Economics 1998". Washington D.C., USA.

STIGLITZ, Joseph. "El rumbo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina". *Revista de la CEPAL*, n° 80, Santiago de Chile, agosto 2003.

SISTEMA ECONOMICO LATINOAMERICANO-COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA. *Bases para una respuesta de América Latina a la crisis económica internacional*, Caracas – Santiago de Chile, 1983.

TORRES, Jorge José. *Informe sobre la Argentina Contemporánea. Crisis y Transición Política y Económica*. IDELA/UNT, Edición electrónica, Tucumán, Argentina, 2003.

TORRES, Jorge José. *La concepción predominante sobre la integración latinoamericana entre 1960 y 1990*. IDELA/UNT, Tucumán, Argentina, 2004.

VACCHINO, Juan Mario. "La vulnerabilidad externa de América Latina y Europa en la actual fase de transición del sistema internacional". *Revista Integración Latinoamericana*, BID/INTAL, n° 96, noviembre de 1984.

WILLIAMSON, John. "No hay consenso en el significado". *Revista Finanzas & Desarrollo*, Septiembre 2003. Washington D.C., USA.