

LOS NUEVOS ESPACIOS DE COOPERACIÓN ECONÓMICA EN AMÉRICA

THE NEW AREAS OF ECONOMIC COOPERATION IN THE AMERICAS

Antonio Doval Adán

Universidad de Santiago de Compostela

antonio.doval@usc.es

PALABRAS CLAVE: integración regional, bloques económicos, organizaciones regionales.

KEY WORDS: regional integration, economic blocs, regional organizations.

RESUMEN

El continente americano se organiza básicamente en torno a cuatro grandes bloques económicos regionales: el Tratado de Libre comercio de América del Norte, La Alianza del Pacífico, el Mercado Común del Sur y la Comunidad Andina. Su papel es hoy fundamental para encauzar la cooperación regional e impulsar el desarrollo de un territorio que presenta grandes contrastes socioeconómicos entre las comunidades anglosajonas y francófonas del Norte y los espacios latinoamericanos del Sur, donde las iniciativas de integración fragmentadas y los profundos desajustes productivos locales, unido a los recelos y la preponderancia de los intereses comerciales de Estados Unidos, dificultan un proyecto único de unidad económica a escala continental. En ese contexto se analizan las potencialidades de las organizaciones supranacionales más significativas y sus implicaciones geopolíticas.

ABSTRACT

The American continent is basically organized around four major regional economic blocs: North American Free Trade Agreement, Pacific Alliance, the Southern Common Market and the Andean Community. Their role is crucial today to channel regional cooperation and promote the development of a territory that has great socio-economic contrasts between Anglo and Francophone communities in the North and Latin American areas of the South, where the integration of fragmented initiatives and deep local production disruptions, attached to the suspicions and the preponderance of U.S. commercial interests, difficult project a single economic unit on a continental scale. In this context the potential of significant supranational organizations and their geopolitical implications are discussed.

1. INTRODUCCIÓN.

Las dificultades económicas actuales y la creciente competitividad internacional entre regiones en un marco global interdependiente cada vez más agresivo, está forzando a los Estados nacionales a establecer vínculos de colaboración entre países próximos, tratando de alcanzar una cooperación que beneficie económicamente a sus territorios, conformando así áreas geográficas funcionales. Esto explica la proliferación de asociaciones y de acuerdos de cooperación bilateral y multilateral que en los últimos años se han intensificado también en el continente americano para impulsar iniciativas socioeconómicas y áreas de libre comercio. En este contexto, además de evaluar la magnitud de los desequilibrios territoriales existentes entre países y su diferente nivel de desarrollo, me propongo como objetivo fundamental analizar y describir los nuevos espacios de cooperación económica que se están articulando en América Latina y en el conjunto del espacio americano a través de la creación y puesta en marcha de diferentes organizaciones de integración regional, profundizando en su dimensión territorial y en las iniciativas políticas de mayor alcance adoptadas recientemente, así como en sus consecuencias geopolíticas y en la capacidad contrastada de atracción de inversiones extranjeras. De este modo, merecen especial atención los procesos de cooperación económica más importantes que se están promoviendo a escala continental: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el Mercado Común del Sur, la Comunidad Andina, el Mercado Común Centroamericano y la Comunidad del Caribe (CARICOM), la Asociación Latinoamericana de Integración, el proyecto de Libre Comercio de las Américas, así como las recientes iniciativas impulsadas desde el Sur: Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América-Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP), Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) y la Alianza del Pacífico, poderoso bloque comercial integrado por Chile, Colombia, Perú y México que está operativo desde el 2011.

Para todo ello se tomará como referencia de análisis los indicadores de desarrollo y datos estadísticos publicados por el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y los Informes sobre el Desarrollo Humano elaborados por el Programa de la Naciones Unidas para el Desarrollo, las fuentes estadísticas e informes anuales de la Organización Mundial del Comercio, así como la información difundida por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la facilitada por las principales organizaciones regionales operativas en el continente americano.

2. LOS DESEQUILIBRIOS TERRITORIALES EN AMÉRICA.

Desde el punto de vista geoeconómico, el conjunto territorial formado por las tres Américas (Norte, Central y Sur) donde vive prácticamente el 14% de la población mundial, ocupa el 30% de la superficie total del planeta (Tabla 1). Su peso es especialmente relevante en el ámbito socioeconómico, al aportar el conjunto de los cuarenta Estados que lo conforman el 33% de la renta nacional bruta mundial, el 18% del valor de las exportaciones y el 21% de las importaciones totales mundiales de mercancías y servicios comerciales.

Tabla 1		
Principales magnitudes socioeconómicas del continente americano		
Indicador	Valor	% sobre total mundial
Superficie (en km ²)	40.049.700	29,9
Población (en millones de habitantes)	965,1	13,6
Exportaciones totales (en miles de millones de dólares)	3.967	17,8
Importaciones totales (en miles de millones de dólares)	4.660	20,9
Producto Interior Bruto (en miles de millones de dólares)	23.496	32,7

Fuente: Organización Mundial del Comercio, 2014 y elaboración propia.

Estas cifras, no obstante, esconden fuertes contrastes entre los países que lo integran. Así, sólo Estados Unidos genera en la actualidad el 70% de la renta nacional bruta del conjunto del continente y el 23% del total mundial, porcentaje este último que se irá reduciendo progresivamente a medida que pasen los años y se eleve la capacidad productiva de las economías emergentes más competitivas (Johansson et al., 2012). Si además sumamos los activos productivos de Canadá, México y Brasil, el porcentaje alcanza el 92% del PIB global del conjunto de América. En consecuencia, asistimos a una extremada concentración de la actividad productiva y del valor de la producción en un reducido número de cinco países, especialmente en los de América del Norte. Del mismo modo, también se aprecia una elevada concentración de la población en tres países (Estados Unidos, Brasil y México) que de manera conjunta aglutinan al 67% de los habitantes totales de América.

Tabla 2			
Clasificación de países y territorios americanos según su RNB per cápita (\$)			
Ingreso bajo Hasta 1.035	Ingreso medio bajo (de 1.036 a 4.085)	Ingreso medio alto (de 4.086 a 12.615)	Ingreso alto (12.616 o más)
Haití	Belice, Bolivia, El Salvador, Guatemala, Guyana, Nicaragua, Honduras, Paraguay.	Antigua y Barbuda, Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Dominica, Ecuador, Granada, Jamaica, México, Panamá, Perú, San Vicente y las Granadinas, República Dominicana, Santa Lucía, Surinam, Uruguay, Venezuela.	Antillas Holandesas, Aruba, Bahamas, Barbados, Bermudas, Canadá, Chile, Curaçao, Estados Unidos, Guadalupe, Guayana, Islas Caimán, Islas Vírgenes, Martinica, Puerto Rico, San Cristóbal y Nieves, St. Martin, Turks y Caicos, Trinidad y Tobago.

Fuente: The World Bank, 2014 y elaboración propia.

Pero las diferencias y los contrastes socioeconómicos entre países dentro del continente son también evidentes en otros indicadores. Así, según los datos reflejados en la publicación anual "World development indicators 2014", del Banco Mundial, la mayoría de los países americanos (alrededor del 68%) presentan una renta con niveles de ingresos medios situados entre los 1.036 y 12.615 dólares de renta per cápita por habitante y año, mientras que los países con niveles de ingresos altos (superiores a los 12.616 dólares) sólo representan el 40% del total y en la mayoría de los casos se trata de pequeños territorios que funcionan como paraísos fiscales, con la excepción de Estados Unidos, Canadá y Chile (Tabla 2). De manera general, los países más desarrollados de América (Estados Unidos y Canadá) alcanzan rentas y un producto interior bruto (PIB) per cápita por habitante y año que superan los 52.300 y 51.500

dólares respectivamente, frente a una inmensa mayoría que integran los países latinos, donde el PNB per cápita en ningún caso alcanza los 15.000 dólares (Tabla 2), salvo en el de Puerto Rico, Estado libre asociado a los Estados Unidos.

Del mismo modo, al analizar el Índice de Desarrollo Humano (IDH) que presenta cada uno de los países, se constatan fuertes diferencias entre la comunidad latina y la anglosajona. Así, los niveles medios predominan en algunos países andinos y en América Central, mientras que los índices más altos se localizan en los países de América del Norte y en determinados países de América del Sur (Chile y Argentina) así como en los paraísos fiscales caribeños de colonización anglosajona, holandesa y francesa. Además de estos indicadores de referencia, es preciso comentar el alto grado de endeudamiento que afecta sobre todo a los países latinoamericanos. Importantes países como Argentina, Brasil, México, Venezuela y Colombia, entre otros, arrastran una deuda externa que alcanza cuantiosas sumas de dinero, representando en bastantes casos más de 1/3 de su PIB, tal y como se puede comprobar en el cuadro 3. Incluso se dan situaciones extremas donde la deuda contraída supone más del 76% (en Nicaragua) y del 104% (en Jamaica) del PIB de ambos países. Altos niveles de endeudamiento se registran también en Chile, Panamá y Salvador, lo que dificulta los procesos de desarrollo y modernización de las estructuras productivas e infraestructurales básicas necesarias en ese conjunto de países. Haciendo una valoración global, y tomando como referencia los datos publicados por el Banco Mundial, a principios del año 2012 un total de 19 naciones del continente americano tenían reconocida oficialmente una deuda externa que alcanzaba 1.034.557 millones de dólares (Tabla 3).

3. LOS PROCESOS ACTIVOS DE COOPERACIÓN ECONÓMICA REGIONAL.

Como se acaba de demostrar, los desajustes territoriales, tanto demográficos como económicos, son muy evidentes en todo el espacio americano, lo que conduce a la creación e impulso de organizaciones supranacionales de ámbito regional encaminadas a crear nuevos espacios económicos más uniformes, tendentes a suprimir progresivamente los aranceles comerciales y a favorecer la libre circulación de bienes y servicios. Esta estrategia de integración comercial debería conducir en el futuro a la formación de áreas económicas y funcionales más competitivas, favorables a la inversión extranjera directa y a la intensificación de los flujos comerciales y financieros entre los Estados miembros. En este sentido, hoy conviven en el continente (sobre todo en América Latina) un elevado número de proyectos y de organismos de integración con fines muy diversos, correspondiendo el liderazgo al Tratado de libre Comercio de América del Norte, el Mercado Común del Sur y la Alianza del Pacífico (Tabla 4). A continuación paso a comentar las principales organizaciones económicas regionales operativas actualmente en el continente, ofreciendo una versión ampliada y actualizada de lo ya publicado en su día sobre esta temática (Doval, 2008).

Tabla 3				
Panorama general de los países y territorios del continente americano				
País	Población (millones)	Índice de Desarrollo Humano	Deuda externa	
			Millones \$	% PIB
Antigua y Barbuda	0,1	Alto	-	-
Argentina	41,3	Muy alto	121.013	36,1
Bahamas	0,4	Alto	-	-
Barbados	0,3	Muy alto	-	-
Belice	0,3	Alto	1.241	-
Bolivia	11,0	Medio	6.909	27,8
Brasil	201,5	Alto	440.478	16,9
Caimán	0,04	Muy alto	-	-
Canadá	35,3	Muy alto	-	-
Chile	17,6	Muy alto	86.349	45,9
Colombia	48,0	Alto	79.051	24,8
Costa Rica	4,8	Alto	14.458	26,8
Cuba	11,3	Alto	-	-
Dominica	0,1	Alto	284	-
Ecuador	15,8	Alto	16.931	23,1
Estados Unidos	316,2	Muy alto	-	-
Granada	0,1	Alto	591	-
Guadalupe	0,4	-	-	-
Guatemala	15,4	Medio	14.975	35,9
Guyana	0,8	Medio	1.974	-
Guayana Francesa	0,1	Muy alto	-	-
Haití	10,4	Bajo	1.154	7,3
Honduras	8,6	Medio	4.987	28,2
Jamaica	2,8	Alto	14.330	104,2
Martinica	0,4	-	-	-
México	120,6	Alto	354.897	19,5
Nicaragua	6,0	Medio	8.858	76,9
Panamá	3,9	Alto	12.294	45,8
Paraguay	6,8	Medio	6.631	25,3
Perú	30,5	Alto	54.148	44,6
Puerto Rico	3,9	-	-	-
República Dominicana	10,3	Medio	16.851	26,2
San Cristóbal y Nieves	0,03	Alto	-	-
Santa Lucía	0,2	Alto	-	-
San Vicente y Granadinas	0,1	Alto	267	-
Salvador	6,8	Medio	13.279	53,2
Surinam	0,5	Medio	-	-
Trinidad y Tobago	1,4	Alto	-	-
Uruguay	3,4	Alto	11.347	29
Venezuela	30,1	Alto	72.097	24,3

Fuente: The World Bank, 2014; Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2013; Population Reference Bureau, 2014 y elaboración propia.

Tabla 4			
El peso demográfico y económico combinado de las principales agrupaciones comerciales regionales sobre el total del continente americano			
Entidad económica regional	Año creación	% de población	% del PIB
Tratado de Libre Comercio de América del Norte	1992	48,6	82,5
Mercado Común del Sur (MERCOSUR)	1991	28,6	13,5
Alianza del Pacífico (AP)	2011	22,4	8,6
Comunidad Andina	1969	10,7	2,9
Sistema de Integración Centroamericana (SICA)	1991	5,3	0,8
Comunidad del Caribe (CARICOM)	1973	1,7	0,3

Fuente: The World Bank, 2014 y elaboración propia.

3.1. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN).

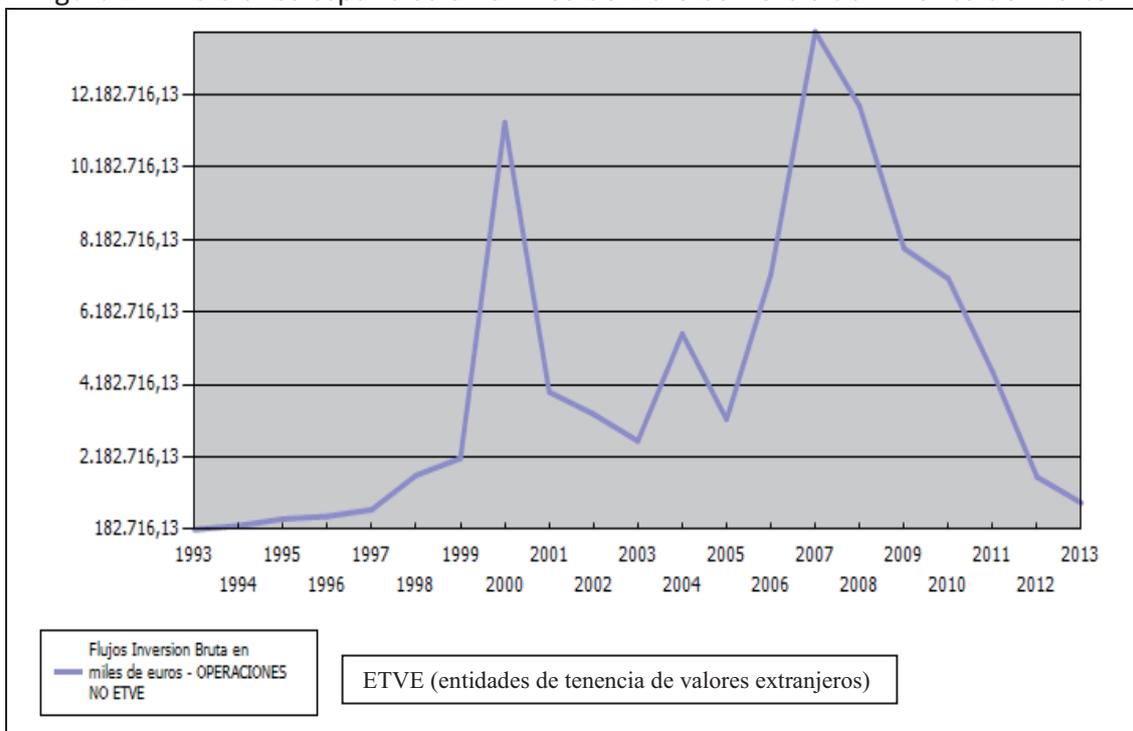
Este tratado, que se firmó en el año 1992 entre Estados Unidos, Canadá y México, entró en vigor en el año 1994. Su única finalidad, al menos de momento, consiste en impulsar la competencia, incrementar las relaciones comerciales y los flujos de inversión entre los países firmantes, proteger los derechos de la propiedad intelectual y favorecer el libre comercio de ciertos productos y la cooperación empresarial a escala trilateral. Según se recoge en algunos estudios (Furiati, 2007), el comercio en América del Norte ha crecido alrededor de un 75% desde que se puso en marcha ese tratado, constituyéndose hoy en día en una de las áreas de comercio más dinámicas del mundo. De hecho, en la actualidad esta área comercial genera el 27% del PIB mundial, el 82,5% del PIB del continente americano y acapara el 77% de las exportaciones y el 80% de las importaciones totales que se registran en el mismo, además de concentrar el 48,6 % de la población de toda América. Pero también controla el 14% de las exportaciones y el 17% de las importaciones globales mundiales de mercancías.

El dinamismo de las economías de Estados Unidos y de Canadá ha generado un flujo de dinero hacia el vecino del Sur. Las inversiones extranjeras directas se han incrementado sustancialmente hacia México, procedentes en un 60% de Estados Unidos y Canadá. Este creciente flujo inversor se ha plasmado en la implantación masiva de empresas “maquiladoras” en la frontera mexicana, de centros de montaje y distribución de productos manufacturados, buscando bajos costes laborales y mano de obra poco especializada, lo que ha provocado también, en no pocos casos, “la desaparición de pequeñas y medianas empresas mexicanas que no fueron capaces de sobrevivir a la competencia extranjera”, al no disponer de tecnología punta, versatilidad y capacidad rápida de ajuste a las nuevas condiciones que impone una economía abierta y de marcado acento neoliberal (Furiati, 2007: 4). La entrada masiva de productos de Estados Unidos y de Canadá está provocando también fuertes tensiones en el sector agrario mexicano, sobre todo en las pequeñas empresas y productores locales de maíz, que se sienten impotentes para competir con las importaciones procedentes de los vecinos del Norte. Así, mientras un agricultor norteamericano recibe anualmente subvenciones a la producción por valor superior a los 20.000 dólares anuales, los campesinos mexicanos sólo perciben ayudas individualizadas valoradas en 700 dólares anuales. Esto origina la ruina de los agricultores y la desaparición de variedades locales, en favor de los productos

transgénicos importados, lo que repercute negativamente en las condiciones de vida de la población rural y de los sectores sociales más vulnerables que consideran la torta de maíz como producto alimenticio básico y de primera necesidad en todo México.

Sin embargo, y a pesar de estos problemas, lo cierto es que durante los más de veinte años de vigencia del tratado, los flujos comerciales y financieros entre los países firmantes se han intensificado notablemente, llegando a triplicarse el valor de los intercambios “al pasar de 297.000 millones de dólares registrados en el año 1993 a 810.000 millones en 2005” (Noël, 2006: 357). Este flujo comercial ha favorecido especialmente a los dos países del Norte al contar con unas empresas más competitivas y con un sector productivo más avanzado tecnológicamente, además de disponer de redes comerciales y de distribución más eficaces para introducir sus productos en los mercados exteriores. La libre circulación de bienes y de productos se está llevando a cabo de manera muy controlada y en distintas fases, si bien la libre circulación de personas (muy deseada por México) no se ha alcanzado todavía ni se pretende a corto plazo. Prueba de ello es la decisión ya tomada por Estados Unidos de “construir un muro de casi 1.500 kilómetros en la frontera entre ese país y México para frenar y controlar la entrada ilegal de inmigrantes latinos en Estados Unidos” (se estima que alrededor de 400.000 mexicanos llegan cada año a territorio americano) (Noël, 2006: 359). Esto supone, en la práctica, un considerable freno a la plena integración regional entre los tres países que integran el TLCAN, y constituye uno de grandes argumentos que sirven de base y fundamento a los países del Sur para oponerse a una ampliación regional de este tipo de tratados que priman lo comercial sobre lo social.

Figura 1. Inversiones españolas en el Área de Libre Comercio de América del Norte.



Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad, 2014 y elaboración propia.

Para las empresas españolas, esta agrupación territorial es especialmente atractiva por su alta capacidad adquisitiva y el elevado potencial de consumo que representa un mercado con una población cercana a los 500 millones de personas entre los tres países que integran el área. Prueba de ello es que durante los últimos veinte años, es decir entre 1993 y 2013, las multinacionales españolas realizaron inversiones extranjeras directas en este espacio económico por valor superior a los 91.308 millones de euros, lo que representa casi el 16% de las inversiones totales llevadas a cabo por las empresas españolas en el mundo y prácticamente el 59% del total invertido en el continente americano. Ello ha posibilitado la introducción de empresas españolas en el tejido productivo local, conformando actualmente una red de 1.052 sociedades filiales y participadas por capital español, de las cuales unas 700 operan en Estados Unidos proporcionando empleo a cerca de 70.000 ciudadanos (Ureña y Royo, 2014) 304 están establecidas en México y 48 se localizan en Canadá (ICEX, 2014). Los flujos de inversión alcanzaron su máximo esplendor durante la primera década del siglo XX, sobre todo entre los años 2000 y 2010 (Figura 1), con notables inversiones en el sector financiero, energías renovables, telecomunicaciones y la construcción de infraestructuras y servicios. Con la propagación de la crisis económica, los niveles de inversión han descendido bruscamente, frenándose así el proceso de expansión de las empresas españolas en esta comunidad económica.

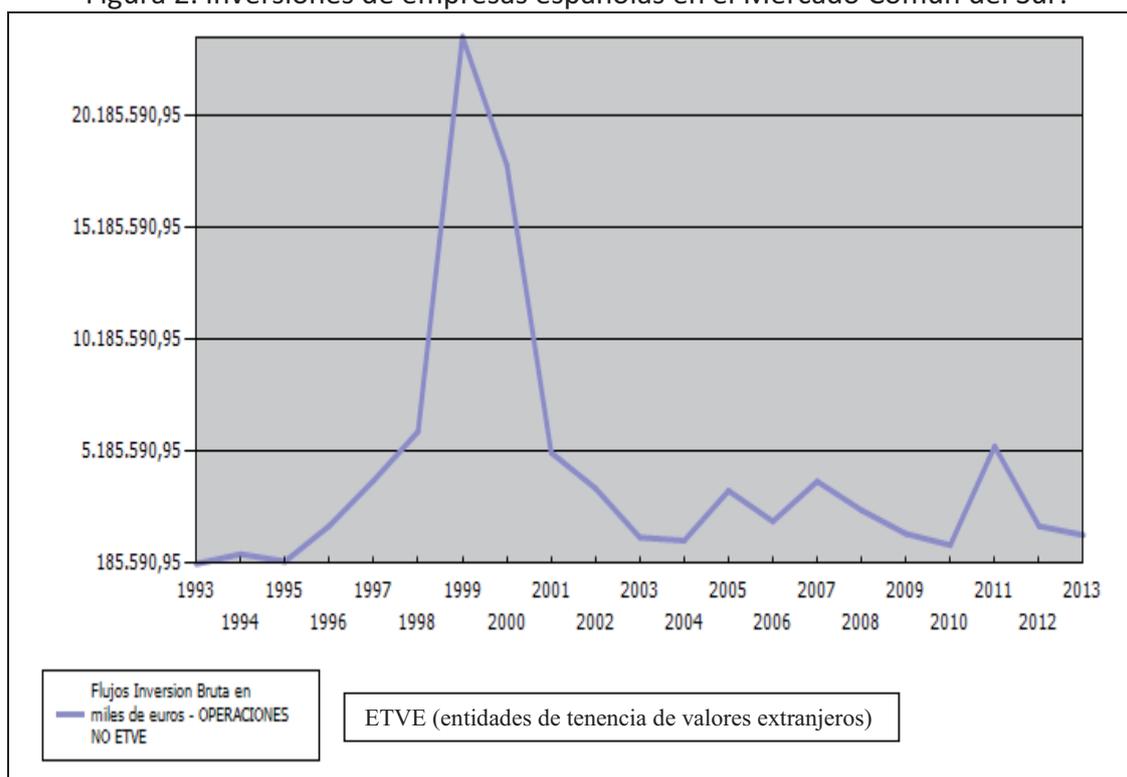
3.2. EL MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR).

En cuanto al MERCOSUR, auspiciado inicialmente por Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay, firmado en 1991 y que entró en vigor a finales del año 1994, cabe decir que desde su implantación se ha generado una unión aduanera imperfecta, ya que no existe una plena libre circulación de factores y de personas y tampoco se ha avanzado demasiado en la armonización de políticas macroeconómicas y en dotar de competencias plenas a los órganos e instituciones de esta organización regional. A los logros comerciales alcanzados y del notable aumento de los flujos económicos y financieros registrados entre los países integrantes, en opinión de los especialistas, todavía queda mucho para avanzar hacia la consolidación y ampliación de una verdadera área de libre comercio. En el año 2008 Venezuela completó su incorporación al MERCOSUR, mientras que otros países importantes de América del Sur (Bolivia, Chile, Ecuador y Perú) han mostrado interés en este importante proyecto de integración regional uniéndose al mismo en calidad de Estados asociados, firmando acuerdos puntuales de colaboración en determinadas materias, por lo que es de esperar, en un futuro no lejano, una consolidación y ampliación geográfica de este espacio económico, que se presenta como una alternativa de los países del Sur al proyecto de libre comercio impulsado por Estados Unidos para todo el continente americano.

La importancia económica de esta área se plasma en el hecho de que en la actualidad aporta el 57,2% del producto interior bruto total de Latinoamérica y el 5% de la población mundial. A escala regional y analizando su peso con respecto al resto de las organizaciones económicas presentes en el continente americano, los cinco países del MERCOSUR concentran el 29% de la población, el 8% de las exportaciones, el 4% de las importaciones y el 13,5% del producto interior bruto del conjunto de dicho continente.

Para las empresas españolas este espacio económico fue especialmente atractivo entre 1995 y 2003 (Figura 2). Durante ese período las inversiones directas alcanzaron proporciones muy significativas, superando los 63.800 millones de euros, sobre todo en Brasil y Argentina donde la actividad inversora se concentró en la compra de empresas públicas inmersas en procesos de privatización y en sectores estratégicos de la economía (energía, telefonía, banca, maquinaria, turismo, construcción y servicios públicos). Sin embargo, durante los últimos diez años, los flujos de inversión hacia este conjunto territorial experimentaron un fortísimo decrecimiento como consecuencia de las medidas intervencionistas y la escalada de renacionalizaciones que se llevaron a cabo en Argentina, lo que provocó cierta inseguridad jurídica y temor ante futuras inversiones. Las tendencias populistas mostradas por sus dirigentes políticos que propugnan recuperar para el Estado el control de algunas de las grandes empresas en manos del capital multinacional, alentó el frenazo de las inversiones internacionales y una desconfianza creciente hacia ese país y también hacia Venezuela, donde el número de nacionalizaciones acometidas durante los últimos quince años fue muy numeroso. A pesar de estos contratiempos, entre 1993 y 2013 las inversiones españolas en el MERCOSUR superaron los 89.000 millones de euros, lo que supone el 57% del total invertido en América Latina.

Figura 2. Inversiones de empresas españolas en el Mercado Común del Sur.



Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad, 2014 y elaboración propia.

3.3. LA COMUNIDAD ANDINA.

Además de las dos organizaciones regionales ya comentadas, sin duda las de mayor peso económico en el ámbito americano, cabe mencionar también el proyecto denominado Comunidad Andina de Naciones (CAN), formada por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Estos países iniciaron su proyecto en el año 1969, concretando

acuerdos comerciales puntuales entre ellos. Pero el interés por incrementar sus relaciones a distintos niveles les llevó a potenciar sus lazos, de tal modo que el proyecto de un mercado común entre los países andinos adquirió una nueva y determinante dimensión a partir del año 1997, con la firma de nuevas y ambiciosas iniciativas tendentes a alcanzar la unión arancelaria y la progresiva coordinación de sus políticas económicas, llegando así a liberalizarse casi todos los productos que conforman su universo arancelario, convirtiéndose en la actualidad en un caso verdaderamente único en América Latina.

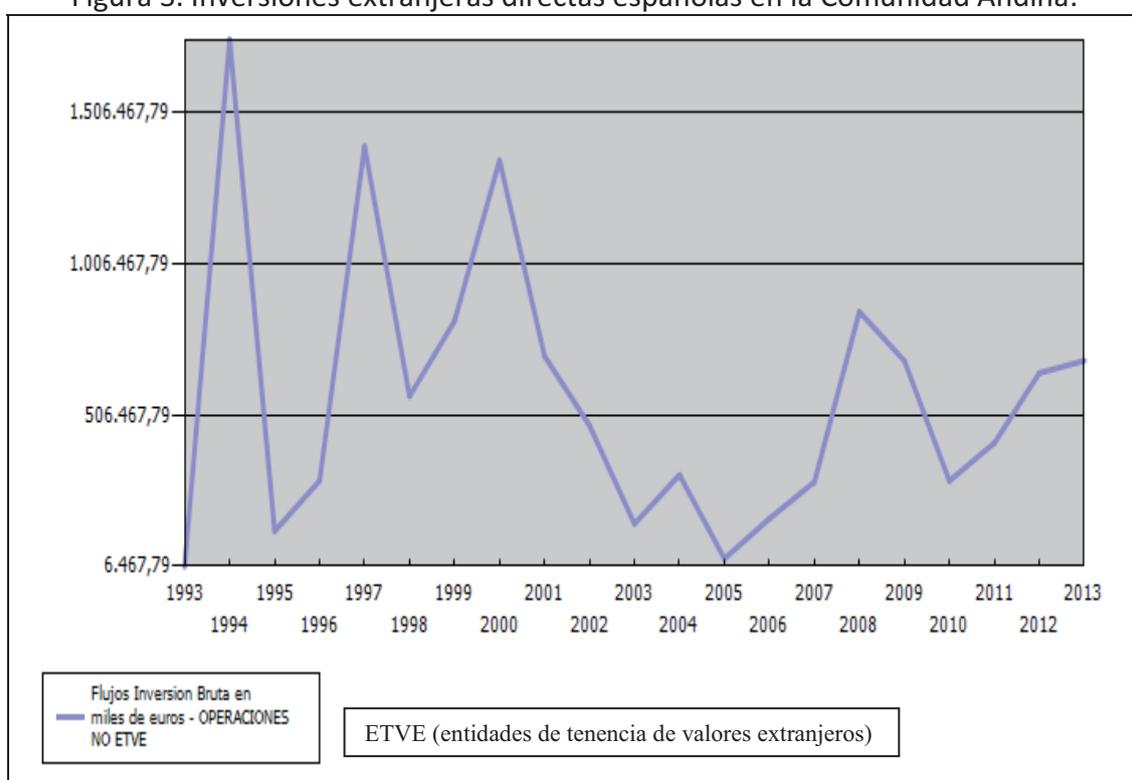
A pesar de tratarse de una organización regional de reducido peso en el escenario internacional, en virtud de su limitada capacidad exportadora centrada en su mayor parte en productos agrícolas y pesqueros, así como en materias primas sin transformación, su peso a escala local, en comparación con las demás organizaciones del entorno, la sitúan en la tercera con mayor peso económico y demográfico, detrás del TLCAN y del MERCOSUR. En efecto, según los datos publicados por la Organización Mundial del Comercio en el Anuario sobre “Estadística del Comercio Internacional”, correspondiente al último ejercicio, el conjunto de los países que conforman esta agrupación comercial realizaron exportaciones de mercancías por valor de 53.000 millones de dólares, lo que representa el 4% del conjunto del continente americano y tan sólo el 0,7% del conjunto mundial. Su peso también es muy reducido en lo que se refiere a las importaciones de mercancías valoradas en tan sólo 39.000 millones de dólares, lo que supone un 2,1 % del total de América.

Pensando en el futuro, la potenciación de este mercado común interior pasa por la intensificación de los acuerdos abarcando todos los sectores productivos, de cara a una liberalización total a gran escala. Sin embargo, la plena integración de Venezuela en el MERCOSUR y su retirada de la Comunidad Andina, restó capacidad y dimensión económica al mercado andino, al ser ese país un importante activo ya no sólo demográfico sino también económico en el conjunto de los países sureños, merced a sus abundantes recursos petrolíferos. Además, tanto Bolivia como Ecuador también iniciaron recientemente negociaciones para su ingreso en el MERCOSUR, lo que supone un claro debilitamiento de la estructura interna de la Comunidad Andina en la que actualmente coexisten planteamientos ideológicos divergentes. Así, mientras Colombia y Perú con fórmulas económicas más liberales apostaron por su incorporación a la Alianza del Pacífico, en Ecuador y Bolivia se están aplicando políticas más intervencionistas, tendentes a potenciar el sector público en los diferentes sectores productivos. Por todo ello, la Comunidad Andina corre el riesgo de diluirse progresivamente y de perder competitividad en el escenario internacional y latinoamericano, donde el MERCOSUR y la Alianza del Pacífico son los verdaderos protagonistas al acaparar el mayor peso económico de América Latina (Ayuso, A. *et al.*, 2014).

Entre 1993 y 2013 las inversiones directas españolas acometidas en la Comunidad Andina superaron los 11.981 millones de euros (Figura 3) lo que representa casi un 8% del total registrado en Latinoamérica. A diferencia de lo que sucede con las inversiones orientadas hacia el MERCOSUR, en este espacio económico los flujos contabilizados tienen una menor entidad pero son más regulares durante todo el período analizado.

El hecho de estar formado por países con mercados menos evolucionados, sobre todo los de Ecuador y Bolivia, condiciona el ritmo de las inversiones que, por otra parte, tienden a ser cada vez más vigorosas en Colombia y Perú. Los flujos hacia estos dos países han sido muy constantes a lo largo de los veinte años analizados, operando en función de los proyectos e intereses de las empresas implicadas. En cierto modo, esos dos países acapararon prácticamente el 92% de las inversiones españolas registradas en la Comunidad Andina. En consecuencia, los movimientos del capital internacional hacia Ecuador y Bolivia son muy reducidos y casi testimoniales. A ello contribuye el fuerte intervencionismo del Estado en la estructura productiva de ambos países, la fuerte presión sindical e indígena muy crítica con el papel de las empresas multinacionales extranjeras, y la pervivencia de unos mercados poco desarrollados de escaso interés para el capital internacional.

Figura 3. Inversiones extranjeras directas españolas en la Comunidad Andina.



Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad, 2014 y elaboración propia.

3.4. EL SISTEMA DE INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA Y LA COMUNIDAD DEL CARIBE.

En América Central conviven dos organizaciones de integración regional de escasa importancia en el terreno económico internacional pero de cierta relevancia a escala local. Una de ellas es el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y la otra es la conocida como Comunidad del Caribe (CARICOM). La primera fue suscrita en 1960 por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Estos cinco países junto con Panamá acordaron, en 1991, establecer un nuevo marco jurídico e institucional que desembocó en la fundación del Sistema de Integración Centroamericana (SICA). De este modo, en 1993, se llegó a un acuerdo de libre comercio que tiene por objeto el intercambio de la mayoría de los productos, la liberalización de capitales y la libre

circulación de personas, con la finalidad de alcanzar un verdadero mercado común. A pesar del trabajo desarrollado durante los últimos catorce años, los economistas de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe consideran que todavía se mantiene en esta zona una unión aduanera imperfecta (CEPAL, 2007), pues subsisten productos con restricciones arancelarias, lo que limita la libre circulación a un reducido número de productos agrícolas y a determinados productos manufacturados de escaso valor añadido.

Por lo que se refiere al CARICOM, se trata de un acuerdo suscrito entre antiguas colonias británicas, hoy convertidas la mayoría en auténticos paraísos fiscales, que ya en 1973 y posteriormente en 1997 impulsaron un tímido proyecto de mercado común entre sus catorce miembros: Barbados, Guyana, Jamaica, Trinidad y Tobago, Antigua y Barbuda, Bahamas, Belice, Dominica, Granada, Montserrat, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam. La consecuencia de las medidas adoptadas es el avance en la formación de un limitado mercado único, con avances significativos en la liberalización de su comercio recíproco, de escasa dimensión si lo comparamos con el registrado por las demás organizaciones comerciales americanas.

3.5. LA ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN.

La actual Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) es un organismo intergubernamental que en 1980 sustituyó formalmente a la antigua Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, fundada en el año 1960. Esta última fue una de las primeras organizaciones de integración regional que se pusieron en funcionamiento en el continente americano, con la intención de favorecer la integración regional y el libre comercio entre los diez países más importantes de América del Sur y México. Sin embargo, los escasos resultados anotados durante sus veinte años de vigencia y la lentitud del proceso de integración comercial condujo a su reemplazo por la denominada ALADI, que aunque mantiene los mismos objetivos y persigue la misma meta que la extinguida asociación, es decir, el establecimiento a largo plazo de un mercado común en América Latina, la nueva organización se presenta como una institución más abierta y flexible, en la medida en que, además de posibilitar la adhesión al tratado que la instituye, prevé la participación de países no miembros en acciones parciales con los países miembros, así como la participación de la asociación como institución en los movimientos de cooperación horizontal entre países en vías de desarrollo. El conjunto de los países que hoy integran esta asociación (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Panamá, Uruguay, Perú, Venezuela) representan territorialmente una superficie de 20,4 millones de kilómetros cuadrados que aglutina a más de 455 millones de habitantes. Desde su creación se ha limitado a impulsar numerosos acuerdos bilaterales de libre comercio con otros países de América Latina e incluso con los países de América del Norte, sobre la base de la moderación y flexibilidad de las reglas que la regulan y ante la lentitud e “insatisfacción general que rodea el proceso de integración de los doce países miembros”, según se desprende del análisis realizado por investigadores del Observatorio de las Américas (Brunelle, 2006: 361).

A pesar de las dificultades observadas, de la lentitud del proceso puesto en marcha y de la escasa relevancia de esta asociación comercial, que todavía no ha fijado compromisos cuantitativos claros, los países integrantes tienen como propósito actuar en cuatro grandes ejes: reducir y eliminar gradualmente las trabas al comercio recíproco en los países miembros, impulsar el desarrollo de vínculos de solidaridad y cooperación entre los países latinoamericanos, promover el desarrollo económico y social de la región en forma armónica y equilibrada a fin de asegurar un mejor nivel de vida para sus pueblos y por último, según se recoge en sus planteamientos programáticos (ALADI, 2014), crear un área de preferencias económicas teniendo como objetivo final la creación de un verdadero mercado común latinoamericano. A este fin, en el año 2004, los países miembros de dicha asociación decidieron relanzarla de nuevo, mediante la aprobación de un acuerdo de complementariedad económica que tenía como objetivo eliminar, en principio, todas las tarifas aduaneras en quince años, con vistas a dar vida a un único bloque económico a escala del continente. Con ello se pretendía relanzar la integración regional pero también prevenirse contra el reto que supone el proyecto de la Zona de Libre Comercio de las Américas (ZLCA), impulsado y dirigido por Estados Unidos, como ya se verá más adelante. Sin embargo y a pesar de las buenas intenciones, la realidad diaria no se plasma en resultados. En parte se debe a la multiplicación de organizaciones supranacionales, la multiplicidad de acuerdos imbricados, la superposición de grupos regionales y subregionales de integración económica, en buena medida articulados entre sí, y la falta de constancia y los intereses políticos y socioeconómicos enfrentados, con fuertes disensiones internas (Dabène, 2006), lo que conduce a una pérdida de peso de esta agrupación comercial y a una nula capacidad para impulsar un auténtico proceso de integración regional que favorezca la consecución de los objetivos inicialmente marcados, en especial la unión económica del espacio latinoamericano. Esta falta de operatividad conduce a acciones individualizadas y a que los países se incorporen simultáneamente a varias organizaciones regionales que en principio resultan más dinámicas, bien sea en el TLCAN o en la Comunidad Andina o en el propio MERCOSUR, sin duda las tres organizaciones de integración regional más eficientes del continente americano.

3.6. EL PROYECTO DE LA ZONA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS.

Frente a los proyectos que acabo de comentar, más o menos consolidados, recientemente se han lanzado nuevas iniciativas de integración regional tendentes a fortalecer los lazos comerciales y a intensificar los flujos financieros a gran escala, destacando, de manera especial, la denominada Zona de Libre Comercio de las Américas (ZLCA), también conocida como ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas) o AFTA (en sus siglas anglosajonas) o también ZLEA (según la abreviación francófona) liderada por Estados Unidos. La finalidad de este macroproyecto es crear una gran área económica unificada que incluya a todos los países del continente americano. Se trata de una iniciativa muy ambiciosa, auspiciada por la Organización de Estados Americanos (OEA) en el año 1994, en la primera Cumbre de las Américas celebrada en Miami, en la que se pretendía la creación de una zona de libre comercio hacia el año 2005. Si bien en esa cumbre participaron 34 naciones del continente, al proyecto sólo se han incorporado los países de América del Norte, mientras que las incorporaciones de América Central y del Sur han sido muy escasas y con grandes

limitaciones. Así, sólo Chile, Perú, Colombia y algunos países de América Central han firmado acuerdos puntuales que liberalizan la circulación de determinadas mercancías y establecen mecanismos reguladores de las transacciones financieras (ALCA, 2014).

A día de hoy, el proyecto norteamericano del ALCA está siendo muy contestado socialmente por los países del Sur. Especialmente por tratarse de una asociación basada en la asimetría de las economías participantes y por los fuertes desajustes entre los países que conforman esa potencial área económica. Este proyecto establece únicamente la libre circulación de bienes y de flujos financieros pero no la de personas, lo que limita las posibilidades de desarrollo de los países más pobres y favorece a las economías más potentes y dinámicas del continente americano, que ganarían mercado e influencia económica, y fortalecería la estrategia de las multinacionales y de Estados Unidos de tener bajo su control un mercado continental de casi 1.000 millones de personas, con amplias perspectivas de crecimiento y expansión económica para los grandes grupos empresariales de los países más dinámicos y competitivos del continente, lo que provocaría la ruina y quiebra técnica de numerosas pequeñas y medianas empresas de los países más atrasados del área. En cierto modo, los datos difundidos por el Banco Mundial ponen de manifiesto una fuerte descompensación entre las magnitudes socioeconómicas que se reparten entre las cinco áreas de integración regional existentes, destacando un espectacular dominio del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. En efecto, el conjunto de los tres países que conforman esta agrupación comercial, representando el 53% de la población, generan el 93% del PIB del continente y el 87% de las exportaciones y el 93% de las importaciones totales de mercancías que se registran en el mismo. Esto demuestra el escaso protagonismo de las organizaciones regionales de América del Sur y de Centroamérica, que en su conjunto apenas aportan el 7% del PIB, el 13% de las exportaciones y el 8% de las importaciones totales del continente.

3.7. LAS NUEVAS INICIATIVAS DE COOPERACIÓN REGIONAL IMPULSADAS DESDE EL SUR: ALBA-TCP, UNASUR, CELAC Y ALIANZA DEL PACÍFICO.

Durante los últimos diez años se han puesto en marcha una serie de iniciativas económicas y sociales de cooperación regional que tienen en común el estar impulsadas por determinados líderes políticos de América Latina (Perejil y Relea, 2007), especialmente por el populista Hugo Chávez que fue presidente de Venezuela desde el 2 de febrero de 1999 hasta el 5 de marzo de 2013. Entre las iniciativas de mayor impacto promovidas por este carismático líder destacan: el proyecto ALBA-TCP (Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América-Tratado de Comercio de los Pueblos), Petrosur y Petrocaribe (Petróleos del Sur y Petróleos del Caribe) y el Banco del Sur.

El proyecto ALBA, que inició su andadura en el año 2004, constituye una clara respuesta del Sur a la iniciativa neoliberal del ALCA apadrinada por Estados Unidos. Se trata de un modelo de integración de los pueblos del Caribe y América Latina, quienes comparten un mismo espacio geográfico, vínculos históricos y culturales, necesidades y potencialidades comunes. De este modo, y por encima de los intereses comerciales, se busca impulsar la cooperación en lo social y en lo económico, creando un área que

integre progresivamente a todos los países latinoamericanos, trabajando conjuntamente para combatir la pobreza y la exclusión social y crear mecanismos que promuevan la cooperación, la solidaridad, el desarrollo endógeno y el acceso a la tecnología, la información y el conocimiento. Éstos son los principios básicos que se plasman en el documento oficial del proyecto. Para dar vida a este planteamiento ideológico y teórico, el presidente venezolano diseñó un conjunto de iniciativas concretas en el marco del ALBA, que de manera resumida son las siguientes: lucha contra la pobreza y la exclusión social, plan conjunto en materia de seguridad alimentaria, desarrollo energético y minero, creación de organismos financieros e inversores (como es el caso del Sistema Unitario de Compensación Regional de Pagos y el Banco del Alba), intercambio académico y cultural, turismo, conservación medioambiental, mecanismos de prevención y gestión de desastres y el impulso de los mercados regionales a través del Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP) (ALBA-TCP, 2014). Como se puede comprobar, el componente de cooperación social es la esencia de esta plataforma de cooperación e integración regional, que en la actualidad está integrada por Venezuela, Cuba, Bolivia, Ecuador, Antigua y Barbuda, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Nicaragua y Mancomunidad de Dominica.

De todos modos y a pesar del escaso eco que ha tenido la propuesta del ALBA entre los demás países latinoamericanos, en el año 2005 se creó “Petrosur”, una empresa petrolera con capital público, integrada por las principales compañías estatales sudamericanas que operan en el sector de los hidrocarburos. Consiste en un organismo público fundado por las petroleras “Petrobras” (Brasil), “Enarsa” (Argentina) y “Petróleos de Venezuela” (PDVSA). Una iniciativa que Hugo Chávez acuñó como “Petroamérica”, con la finalidad de que se abra a los países del Caribe y del Norte del continente, como México, que al igual que Venezuela, es uno de los mayores productores de petróleo del mundo. Este proyecto energético y el deseo de constituir y fortalecer una gran empresa pública que controle los recursos petrolíferos y gasísticos del continente es visto con recelo por Estados Unidos, ya que disminuirá su poder de influencia en la región e incrementará su nivel de dependencia energética de sus vecinos del Sur, que mediante esta iniciativa estarán en condiciones de controlar el 12% de las reservas totales de crudo del continente. Del mismo modo, en el marco del ALBA, también se acaba de fundar el denominado Banco del Sur para el Desarrollo de Sudamérica, integrado por Ecuador, Bolivia, Paraguay, Uruguay, Argentina, Brasil y Venezuela. Este banco, con sede en Caracas, se constituyó en Buenos Aires a finales del año 2007, con un capital social de 7.000 millones de dólares. El Consejo de Administración está integrado por los Ministros de Economía de los Estados suscriptores y todos los Estados miembros tienen voz y voto en el Consejo, a diferencia de lo que sucede en el Fondo Monetario Internacional (FMI). Con esta media económica, los países firmantes pretenden dejar de depender de las decisiones del FMI y del Banco Mundial, que desde hace tiempo dictan recetas de obligado cumplimiento para sus economías locales, lo que incide sobre su deuda externa (Figura 3). De este modo, actualmente se están acometiendo iniciativas conjuntas relacionadas con la energía, los transportes y otros sectores productivos a través de la Organización Latinoamericana de la Energía (OLADE), el Proyecto de Integración y Desarrollo Mesoamérica y la Organización del Tratado de Cooperación Amazónica (OTCA).

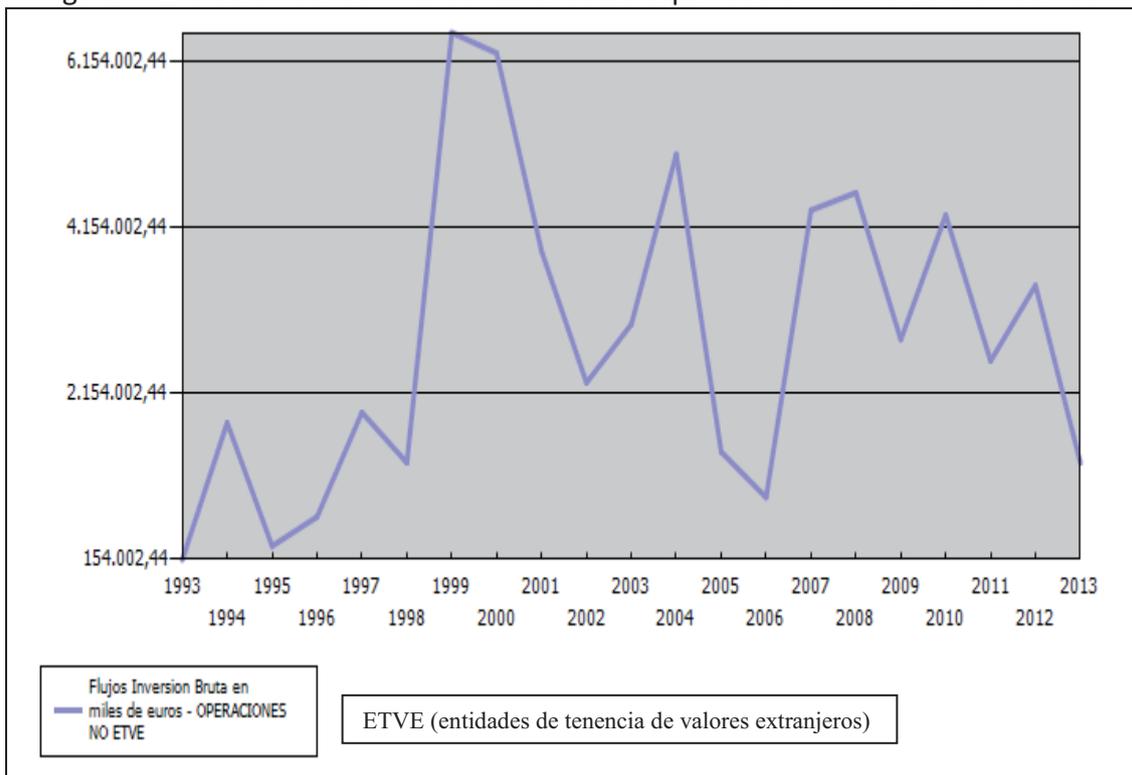
Por otra parte, y al margen de las iniciativas promovidas por el citado líder venezolano, en la tercera cumbre de presidentes de América del Sur, celebrada en la ciudad peruana de Cuzco durante el mes de diciembre del año 2004, se intentó articular un nuevo proyecto de integración regional impulsado desde el Sur y que finalmente se plasmó en la creación de la denominada Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN), entidad que en mayo de 2008 adquirió una nueva dimensión estructural, pasando a denominarse Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) en cuyo tratado constitutivo, firmado en Brasilia, se marcan nuevos objetivos con la finalidad de reducir la elevada imbricación institucional subregional existente en el cono Sur, tal y como se ha podido comprobar a lo largo del presente estudio. Esta ambiciosa iniciativa política tiene dos objetivos básicos: el primero es favorecer el desarrollo de un espacio integrado en lo político, social, cultural, económico, financiero, ambiental e infraestructural entre los doce principales países de América del Sur, mientras que el segundo consiste en impulsar una convergencia progresiva entre la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el MERCOSUR en el seno de un futuro Parlamento Sudamericano y de un Consejo de Jefes de Estado, que deberán impulsar acuerdos de consenso para un desarrollo más equitativo, armónico e integrado de Suramérica. Los doce países firmantes conforman una entidad económica de casi 500 millones de personas, cuyo producto interior bruto representa el 6% del conjunto mundial y la quinta potencia económica del mundo (UNASUR/CEPAL, 2011) (Tabla 5). Como novedad cabe resaltar que en el marco de la citada unión se contempla también la creación de un Consejo de Defensa Sudamericano (para diseñar una fuerza de intervención militar conjunta y analizar asuntos de seguridad) un Consejo Energético de Sudamérica y una Secretaría General permanente con sede en Quito.

Potencialidades socioeconómicas de la Unión de Naciones Suramericanas	
Países miembros	Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Surinam, Uruguay y Venezuela.
Superficie	17,6 millones de km ² , un 40% del continente americano y casi el 12% del total mundial.
Población	498 millones, el 51% del total del continente americano y el 6% del conjunto mundial, convirtiéndose en la cuarta potencia demográfica del mundo, por detrás de China, India y la Unión Europea.
Producto interior bruto	3.101.628 millones de dólares, casi un 6% del conjunto mundial, con lo que se convierte en la quinta potencia económica del mundo.
Exportaciones	879.000 millones de dólares, el 4% del total mundial.
Recursos energéticos	Acapara el 10% de las reservas mundiales conocidas de petróleo y se calcula que dispone de hidrocarburos para 100 años.
Recursos hídricos	Posee el 27% del agua dulce del mundo y una costa marítima, con abundantes recursos, que se extiende por dos océanos.
Recursos alimenticios	Es la región que produce y exporta más alimentos del mundo.
Recursos forestales	Dispone de ocho millones de kilómetros cuadrados de bosques.
Homogeneidad cultural	El 95% de sus habitantes profesan una sola religión (mayoritariamente el cristianismo) y hablan dos lenguas (español y portugués mayoritarios, recíprocamente inteligibles), además de compartir valores culturales y tener una historia común.

Fuente: UNASUR/CEPAL, 2011; The World Bank, 2014 y elaboración propia.

Desde América del Sur y Centroamérica se mantienen activas también otras organizaciones de integración regional que tienen ante todo una vocación política, como así sucede con la Asociación de Estados del Caribe (AEC), la Organización de los Estados del Caribe Oriental (ECS), el Sistema de Integración Centroamericana (SICA) ya comentado, el Sistema Económico de Latinoamérica y el Caribe (SELA) y el denominado Grupo de Río, fundado en 1986 e integrado en la actualidad por diecinueve países (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Guyana, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, El Salvador, Uruguay, Venezuela, así como dos representantes rotativos de América Central y del Caribe). Este grupo constituye un dispositivo permanente de consulta y de concertación política, si bien en los últimos años las iniciativas de carácter económico conjunto empiezan a tener una mayor relevancia. Paralelamente, la AEC, creada en el año 1994 para impulsar la cooperación política y regional entre sus miembros, reúne en la actualidad a veinticinco países de la región del Caribe, incluyendo también a México, Venezuela y Colombia. Entre las organizaciones más recientes, también cabe mencionar a la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) creada en febrero de 2010, con la finalidad de avanzar hacia la unidad y la integración política, económica, social y cultural a través de una organización que agrupa a todos los Estados de América Latina y el Caribe.

Figura 4. Evolución de las inversiones directas españolas en la Alianza del Pacífico.



Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad, 2014 y elaboración propia.

De especial importancia es la Alianza del Pacífico, que inició su andadura en abril de 2011. Constituye un poderoso bloque comercial integrado actualmente por Chile, Colombia, Perú y México, si bien Costa Rica y Panamá ya son oficialmente países candidatos. Esta nueva estructura económica regional pretende potenciar de manera progresiva la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas entre los países

miembros. Desde su puesta en funcionamiento, esta organización ha celebrado ocho cumbres con una clara intención de atraer inversores extranjeros, mediante la articulación de una red de 30 países observadores en las principales áreas económicas del mundo. Con algo más de 212 millones de personas, en su mayoría jóvenes, esta nueva entidad de cooperación regional cuenta con ventajas competitivas en determinados sectores: minería, recursos forestales, energía, agricultura, automotriz, pesca y manufacturas, por lo que se trata de un mercado atractivo con un poder adquisitivo en constante crecimiento. Así, durante el período comprendido entre 1993 y 2013 absorbió algo más de 57.501 millones de euros procedentes de España (Figura 4), lo que supone el 26% de las inversiones registradas por las empresas españolas en el conjunto de América y el 37% de las destinadas a Latinoamérica (Doval, 2013). Sin embargo, este nuevo espacio geopolítico genera actualmente el 36,2% del PIB de América Latina y el Caribe y acapara el 50% del comercio de esa región con el mundo, además de atraer el 41% de los flujos internacionales de inversión extranjera directa que se registran en América Latina, superando así al MERCOSUR y convirtiéndose en la octava economía del planeta y en la séptima potencia exportadora a nivel mundial, según los últimos datos estadísticos difundidos por el Fondo Monetario Internacional y la Organización Mundial del Comercio (Alianza del Pacífico, 2014). Entre las iniciativas innovadoras de cooperación que impulsa esta nueva organización regional está la creación de un espacio efectivo de libre movilidad de personas, la integración de los mercados de valores y la articulación de redes científicas de investigación.

La consolidación progresiva de las organizaciones que acabo de comentar, están propiciando la aparición de nuevas iniciativas y proyectos de integración en los países suramericanos que, en unos casos, se trata de propuestas que emanan de las citadas organizaciones y dependen directamente de las mismas para su desarrollo y ejecución, mientras que en otras ocasiones nos podemos encontrar con acciones aisladas de cooperación entre varios Estados, desvinculadas de la tutela y dirección de las principales organizaciones regionales que operan en la zona. Así, tal y como se puede apreciar en la Tabla 6, los nuevos proyectos conviven con organizaciones y tentativas de cooperación aprobadas en los años setenta y noventa del pasado siglo, constatándose en esos casos una limitada actividad con resultados muy pobres durante los años de funcionamiento de las mismas. En esa línea se inscribe la Organización de los Estados Americanos (OEA), integrada actualmente por 35 Estados independientes del continente americano, que actúa desde 1951 como un foro gubernamental de carácter político, jurídico y social para fomentar el dialogo y la cooperación entre los Estados miembros. A pesar de su antigüedad y de la influencia que en esa institución sigue ejerciendo Estados Unidos, donde radica su sede, su capacidad de mediación se ve limitada por los intereses contrapuestos entre los países del Norte y los del Sur.

Tabla 6		
Otros proyectos e iniciativas de cooperación regional implantadas en América Latina		
Iniciativa/proyecto	Inicio	Finalidad
Organización de los Estados Americanos (OEA)	1948	Fomentar el dialogo y la cooperación política entre los Estados miembros para asegurar la paz, la democracia y los derechos humanos.
CAF Banco de Desarrollo de América Latina	1970	Financiar proyectos de desarrollo. Está formado por 18 países de América Latina y Europa (España y Portugal).
Organización Latinoamericana de Energía (OLADE)	1973	Constituida por 27 países de América Latina y el Caribe para impulsar el desarrollo y la seguridad energética de los países miembros.
Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA)	1975	Impulsar la cooperación e integración económica entre 28 países de América Latina y el Caribe.
Organización del Tratado de Cooperación Amazónica (OTCA)	1978	Acuerdo de cooperación regional entre Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, Guyana, Perú, Surinam y Venezuela para la promoción del desarrollo sostenible y armónico de la Amazonía.
Parlamento Latinoamericano (Parlatino)	1987	Canalizar los procesos de integración regional. Formado por representantes de 23 países latinoamericanos.
Sistema de Integración Centroamericana (SICA)	1991	Fomentar la cooperación económica y política entre los estados miembros: Costa Rica, El Salvador, Belice, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y República Dominicana.
Asociación de Estados del Caribe (ACS)	1994	Fortalecer la cooperación e integración regional de los países del Gran Caribe, impulsando el desarrollo sostenible y la protección de sus recursos naturales.
Proyecto Mesoamérica	2001	Cooperación entre Belice, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y República Dominicana para acometer proyectos conjuntos de infraestructuras, interconectividad y desarrollo social.
Petrocaribe	2005	Acuerdo de cooperación energética, impulsado por el ALBA y suscrito por Antigua y Barbuda, Bahamas, Belice, Cuba, Dominica, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, Nicaragua, República Dominicana, San Cristóbal y Nieves, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Surinam y Venezuela.
Petrosur	2005	Cooperación energética entre las principales empresas petroleras públicas de Brasil (Petrobrás), Argentina (Enarsa), Uruguay (ANCAP) y Venezuela (Pdvs)
Petroandina	2005	Cooperación energética entre las compañías petroleras estatales de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.
Telesur	2005	Canal de comunicación vía satélite con cobertura en América, Europa y Oriente Medio, financiado por Argentina, Cuba, Bolivia, Ecuador, Nicaragua y Venezuela.
SUCRE (Sistema Unitario de Compensación Regional de Pagos)	2009	Es un sistema de pagos internacional utilizado en operaciones comerciales, promovido por el ALBA y suscrito actualmente por Bolivia, Cuba, Ecuador, Honduras, Nicaragua y Venezuela.
Centro de Estudios Estratégicos de Defensa	2010	Proyecto auspiciado por los países de UNASUR para Promover y contribuir a una visión conjunta en materia de defensa y seguridad regional.
Instituto Suramericano de Gobierno en Salud (ISAGS)	2010	Fundado por los países de UNASUR, pretende mejorar el sistema sanitario de América del Sur

Banco del Sur	2012	Iniciativa de UNASUR que pretende crear un fondo de 20.000 millones de dólares para financiar proyectos de desarrollo en áreas estratégicas. Participan Argentina, Bolivia, Brasil, Ecuador, Paraguay, Uruguay y Venezuela.
---------------	------	---

Fuente: ALBA-TCP, UNASUR y elaboración propia.

4. CONCLUSIONES.

El espacio geopolítico americano está conformado actualmente por una docena de organizaciones de cooperación regional, algunas de ellas con intereses contrapuestos y muy divergentes entre sí, lo que hace muy difícil la plena integración económica y regional del conjunto de América. En cierto modo, ese objetivo es hoy una utopía, y en el mejor de los casos se trata de un proyecto que todavía está en una fase muy inicial. En efecto, el continente se presenta hoy fracturado entre un Norte mayoritariamente acomodado (donde Estados Unidos, Canadá y México a través del TLCAN mantienen una progresiva liberalización del comercio de mercancías y de servicios financieros, restringiendo la libre circulación de personas) y un Sur donde conviven simultáneamente tres importantes organizaciones regionales de naturaleza comercial, junto con otras cuatro de menor rango, que persiguen en el fondo objetivos comunes o muy similares, sin llegar a una deseable integración o fusión en una única entidad regional que agrupe a todas las existentes, lo que potenciaría la unidad de mercado y de acción política y económica del conjunto de América Latina.

En el momento presente, la realidad cotidiana de América Latina se caracteriza por la superposición de numerosas entidades de cooperación regional, con competencias y múltiples acuerdos precariamente conectados entre sí y de escasa consistencia, lo que lleva a algunos países a formar parte simultáneamente de varias entidades regionales, generándose una duplicidad de acuerdos, tratados y convenios de cooperación imbricados a distintas escalas. Algunos autores hablan de un “multilateralismo regional en múltiples capas” que puede provocar sinergias e incluso conflictos (Ayuso *et al.*, 2014: 151). Este hecho, además de generar tensiones internas y recelos en las propias organizaciones regionales y entre los países que las integran, no favorece la aproximación, convergencia y complementariedad entre los países latinoamericanos y entre las principales organizaciones regionales que operan sobre sus territorios. La Zona de Libre Comercio de las Américas, defendida por Estados Unidos y apoyada en cierto modo por los países que hoy conforman la Alianza del Pacífico, choca frontalmente con los intereses de una gran parte de los países latinoamericanos, que consideran esa iniciativa perjudicial para sus economías locales, al pretender la creación de un espacio económico único que permitiría solamente la libre circulación de mercancías y productos financieros pero no la de las personas, ignorando así las profundas desigualdades socioeconómicas y asimetrías existentes entre los países americanos.

De cara al futuro, el desarrollo de América del Sur parece condicionado a la evolución y al entendimiento entre las tres principales organizaciones regionales con mayor fuerza política y económica en la zona (MERCOSUR, Alianza del Pacífico y Comunidad Andina) obligadas a establecer cauces de complementariedad que contribuyan al desarrollo conjunto y sostenible de Latinoamérica. Sin embargo, los nuevos

mecanismos de integración puestos en marcha no parecen resolver las tensiones y divergencias entre los países latinos. La recientemente creada Alianza del Pacífico es vista con recelo por los principales países del Mercosur y por algunos miembros de la Comunidad Andina (Ecuador y Bolivia) que ven en esa nueva organización una estrategia comercial amparada por los países del Norte y muy favorable a los intereses de Estados Unidos y de sus multinacionales, con políticas y formulaciones económicas claramente neoliberales, encaminadas a impulsar la privatización masiva de los recursos y de los sectores productivos locales e intensificar la atracción de capitales internacionales a gran escala. Estos planteamientos chocan con los principios ideológicos próximos al socialismo moderado que defienden los gobiernos progresistas que hoy predominan en la mayoría de los países latinoamericanos.

BIBLIOGRAFÍA Y DOCUMENTACIÓN

ALADI (2014). “El tratado de Montevideo de 1980”. Montevideo. ALADI. En línea: <<http://www.aladi.org>> [Consulta: 7/05/2014].

ALBA-TCP (2014). “¿Qué es el ALBA-TCP?” Caracas. ALBA-TCP. En línea: <<http://www.alianzabolivariana.org/>> [Consulta: 13/07/2014].

ALCA (2014). “El proceso ALCA”. ALCA. En línea: <http://www.ftaa-alca.org/alca_s.asp> [Consulta: 12/05/2014].

Alianza del Pacífico (2014): *Abecé de la Alianza del Pacífico*. En línea: <<http://alianzapacifico.net/publicaciones/>> [Consulta: 12/07/2014].

Ayuso, A.; Villar, S. (2014): “La cooperación e integración regional en América Latina y el Caribe 2012”. CIDOB (2014): *Anuario Internacional CIDOB 2013*. Barcelona, CIDOB, pp. 151-178. En línea: <http://www.cidob.org/es/temas_regiones/america_latina> [Consulta: 26/06/2014].

Brunelle, D. (2006). “Organizaciones regionales sudamericanas. Coyuntura 2005-2006”. En: BADIE, B.; DIDOT, B. (Dir.). *El estado del mundo 2007*. Anuario económico y geopolítico mundial. Madrid. Akal, pp. 360-363.

CEPAL (2007). *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2007*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Naciones Unidas. [Consulta: 5/3/2012]. En línea: <<http://www.eclac.cl/default.asp?idioma=in&skip=true>>

Comunidad Andina (2014). *La Comunidad Andina de Naciones*. En línea: <<http://www.comunidadandina.org>> [Consulta: 4/06/2014]

Dabène, O., (2006). “América Central y del Sur. Las tendencias del periodo”. En: Badie, B.; Didot, B. (Dir.) *El estado del mundo 2007*. Anuario económico y geopolítico mundial. Madrid. Akal, pp. 254-258.

Doval Adán, A. (2008): "Integración regional e inversiones españolas en América". *Boletín Económico de ICE. Información Comercial Española*, nº 2934. Madrid. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, pp. 23-42.

Doval Adán, A. (2013): "Las inversiones directas de España en América: 1993-2012". *Boletín Económico de ICE. Información Comercial Española*, nº 3038. Madrid. Ministerio de Economía y Competitividad, pp. 45-56.

Furiati, M. (2007). *Situación actual y futuro de la integración latinoamericana*. Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado (UCLA). En línea: <<http://www.ucla.edu.ve/dac/compendium/compendium7/Integracion.htm>> [22/11/2013]

ICEX España Exportación e Inversiones (2014). *Directorio de empresas españolas establecidas en el exterior*. Madrid. Ministerio de Economía y Competitividad. En línea: <<http://www.icex.es>> [Consulta: 26/04/2014].

Johansson, A.; Guillemette, Y.; Murtin, F.; Turner, D.; Nicoletti, G.; Maisonneuve, C.; Bousquet, G.; Spinelli, F. (2012). "Looking to 2060: Long-term global growth prospects". *OECD Economic Policy Papers*, nº 3, November 2012. En línea: <http://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-economic-policy-papers_2226583x> [Consulta: 16/12/2012].

Ministerio de Economía y Competitividad (2014). *DataInvex. Estadísticas de Inversión Española en el Exterior*. Madrid. Secretaría de Estado de Comercio. En línea: <<http://datainvex.comercio.es/>> [Consulta: 27/07/2014].

Noël, A. (2006). "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Coyuntura 2005-2006". En: Badie, B.; Didiot, B. (Dirs.). *El estado del mundo 2007. Anuario económico y geopolítico mundial*. Madrid. Akal, pp. 357-360.

Organización Mundial del Comercio (2014): *Informe sobre el comercio mundial 2013. Factores que determinan el futuro del comercio*. Ginebra. Organización Mundial del Comercio (OMC). En línea: <http://www.wto.org/spanish/res_s/reser_s/wtr_s.htm> [Consulta: 28/06/2014].

Peregil, F.; Relea, F.; (2007). "El desafío populista en América Latina". Madrid. El País, Suplemento Domingo, 18 de noviembre, pp. 1-5.

Population Reference Bureau (2014): "World population data sheet 2013". Washington. En línea: <<http://www.prb.org/>> [Consulta: 23/06/2014].

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2013). *Informe sobre el desarrollo humano 2013. El ascenso del Sur: progreso humano en un mundo diverso*. Nueva York. Naciones Unidas. En línea: <<http://hdr.undp.org/es/>> [Consulta: 13/07/2014].

The World Bank (2014). *World development indicators 2014*. Washington. The World Bank. En línea: <<http://data.worldbank.org/data-catalog>> [Consulta: 11/06/2014].

UNASUR/CEPAL (2011). UNASUR: *un espacio de cooperación y desarrollo por construir*. Santiago de Chile, ONU. En línea: <<http://www.unasursg.org/>> [Consulta: 13/7/2014].

Ureña Uceda, D.; Royo Oyaga, I. (2014): *El auge de la comunidad hispana en Estados Unidos, una oportunidad estratégica para España*. Madrid. The Hispanic Council. En línea: <<http://www.hispaniccouncil.org/wp-content/uploads/PolicyPaper1THC.pdf>> [Consulta: 25/4/2014].