STATUS Facultad de Ciencias Políticas y Administración Pública
Universidad Autónoma de Nuevo León
Vol. 1. Núm. 1. Enero-junio 2016, pp. 48-60
ISSN: en trámite

LOS ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES COMO ALTERNATIVA DE COOPERACIÓN DESDE UNA PERSPECTIVA LATINOAMERICANA[I]

Alain Sauter ELONG EBA[II]

Resumen: Con la necesidad de realizar un aporte al estudio de la cooperación sur-sur a través de los acuerdos comerciales regionales, a partir de la escasa literatura aplicada al tema de la formación de estos acuerdos desde una perspectiva Latinoamericana. Este artículo permite destacar los criterios que sustentan la conformación de los acuerdos comerciales regionales en América Latina. El abordaje parte de la evolución del comercio intraregional en la dicha región, se descarta como en un contexto de multilateralismo, los países en desarrollo en general y de la zona en particular tendrían muchos beneficios debido a las numerosas ventajas que procura el desarrollo del comercio; y fortalecería sus economías reuniéndose a través de estos acuerdos antes de abrirse a la competencia mundial. Eso a través de un análisis del fenómeno de cooperación intrarregional. El concepto de acuerdo comercial, es decir cómo se conforman y en qué escenario suceden. Se incluye una descripción de los tipos de economías de la sub región y los diferentes acuerdos que prevalecen, partiendo de un histórico de acuerdos previos en la región.

Palabras clave: Acuerdos comerciales regionales (ACR), multilateralismo, países en vía de desarrollo (PVD), cooperación económica, Latino América.

[I] Articulo originado en la necesidad de realizar un aporte al estudio de la cooperación sur-sur a través de los acuerdos comerciales regionales, a partir de la escasa literatura aplicada al tema de formación de estos acuerdos desde una perspectiva Latino-Americana.

[II] Doctorando en Relaciones internacionales, Negocios y Diplomacia por parte de la Facultad de Ciencias Políticas y Administración Pública de la Universidad Autónoma de Nuevo León-México (Becario Conacyt 2014-2017), Maestro en Economía por parte de la Universidad de Yaoundé II-Soa- Camerún. Contacto: alainelong@yahoo.fr/(521)8111728462.

Introducción

La formación de bloques regionales es un fenómeno que, a partir de la década de los cincuentas, afecta a prácticamente todos los países del mundo. Según la visión más estrecha y tradicional, se trata del intento de un grupo de países de obtener ventajas comparativas en cuestiones económicas y comerciales a nivel regional con el motivo de crecer económicamente antes de entrar en la competencia global. Este fenómeno es tan recurrente y ha sido institucionalizado en su artículo XXIV del texto institucionalizando la Organización Mundial del Comercio (Dalponte & Marinkeff, 2008). Esta idea de la conformación de grupos para prepararse mejor a la competencia global, en la búsqueda del fortalecimiento de las economías, fue muy bien recibida en la comunidad de países en desarrollo del sur global. Varios de ellos firmaron acuerdos regionales, enfocándose exclusivamente al aspecto económico-comercial. Aún hoy en día existen lugares en los que todavía no les queda claro el concepto. Derivando de ello, la firma de acuerdos en diferentes regiones y de aproximación distinta con una connotación, y una connotación más o menos política ocurridos el concepto incluso África, Europa, América Latina o Asía.

Desde los años noventa, con el nacimiento de la Organización Mundial del Comercio por su siglo (OMC), los países en vía de desarrollo valoraron la necesidad de reagruparse para ser más fuerte o por lo pronto menos débiles, al momento de negociar con los más desarrollados. La lógica del reagrupamiento apareció como una necesidad para varios países, debido a que intercambiar económicamente con varios socios al mismo tiempo volvió complejo. La complejidad de los intercambios llamó la atención de los dirigentes. Y con el apoyo del consenso obtenido en la OMC, pudieron alcanzar a legitimar el dicho fenómeno. Así, se construyeron varias comunidades económicas, consecuencia de la emergencia de una voluntad política muy pronunciada hacia el respecto de las reglas dictadas por la misma organización.

Sin embargo, aunque el mecanismo sea más conocido por su dimensión económico-comercial, es preciso destacar la importancia fundamental de su vertiente política (Moreira, 2002). Teniendo en cuenta que le comercio es un elemento muy importante dentro de las relaciones entre países, se resalta siempre con mayor amplitud, relegando al segundo plano los demás aspectos. Que sean políticos o socio culturales.

Por cierto, la inclusión latinoamericana en el mundo comercial ha sido considerada en base a conceptos como autonomía y dependencia y, recientemente, se ha puesto en el centro del análisis la idea de desarrollo. Por ello, la integración regional, la diversificación y la globalización de sus relaciones internacionales, destacando la cooperación sur-sur, se han convertido en elementos clave para que el subcontinente se pueda insertar en el sistema-mundo[3] contemporáneo, con una visión estratégica y un rol activo en la arena internacional (Lascano & Belén, 2013).

Sin embargo, la realidad ha sido otra, debido a la influencia imperialista y la adopción de modelos económicos y políticos que resultan inadecuados, se evidencia que dichos modelos importados y adoptados por países "inmaduros" y no preparados a la competencia internacional, generan incapacidad de intercambio con países desarrollados, resultado de una integración mal iniciada.

La herencia de la colonización ibérica en el caso particular de la región de América central, fundamentalmente española, con una participación Inglesa por el caso de Belice y Portuguesa por el caso de Brasil, contribuyó al nacimiento de estados-naciones debilitados que no pudieron firmar acuerdos comerciales deliberados con el resto del mundo (Posada, 2008).

En la actualidad, América Latina ha adquirido mayor importancia en el escenario mundial desde sus participaciones varias instituciones internacionales, en este caso a través de sus tratados con otros países de otras regiones y progresivamente ha dejado atrás su total dependencia hacia los ingresos generados a partir de las relaciones comerciales con los Estados Unidos de América, adquiriendo un mayor sentido de independencia política y económica e insertándose en diversos espacios de concertación regional y mundial, acelerando su proceso de integración en la economía mundial.

> Así, Di Ruzza explicó en 2010: "que en los últimos años, el subcontinente había experimentado un óptimo nivel de crecimiento económico, en el quinquenio 2003-

[3] Concepto desarrollado por Immanuel Wallerstein en su texto: *Análisis del sistema-Mundo: una introducción*, en la cual lo define como: "una especie de todo conectado, con reglas de operación internas y algún tipo de continuidad.

> 2007 la tasa real del mismo era superior a 5%. En el año 2007 el Producto Interior Bruto-PIB creció de 5.6% y el ingreso per cápita aumentó en un 3.5% anual (una situación sin precedentes desde finales de los años 60. En el año 2008 el PIB creció en un 4.8%. La inflación ha sido controlable eficientemente, permaneciendo bajo el 5%. La tasa de desempleo ha bajado del 11% al 7% en el periodo 2003-2008, favoreciendo una reducción de los niveles de pobreza del 44 al 34%; a pesar de ello, en el subcontinente persisten una distribución inequitativa de la riqueza, lo cual perpetúa las marcadas brechas sociales existentes. En términos globales, las exportaciones e importaciones aumentaron en 138% y en términos de volumen en 49%, lo cual demuestra el incremento del nivel de intercambio comercial y un amplio grado de integración del área en los mercados internacionales. Cabe destacar que la coyuntura económica anteriormente descrita ha sido propicia gracias al aumento del precio de las materias primas (en una fase de abundante liquidez internacional). En el año 2008 la Inversión extranjera Directa en América Latina y el Caribe correspondió a 128.301 millones de dólares, con un incremento del 13% en comparación del año anterior".

Estos datos son reveladores de los beneficios macroeconómicos que puede traer la materialización de una voluntad política, a través de la firma de unos acuerdos comerciales con socios económicamente más desarrollados. Por lo tanto, nos obliga analizarlos con un interés particular. Con el fin de analizar los acuerdos comerciales en general y en América Latina en particular. Es decir, ¿qué es?, ¿quién los regulan? ¿cómo se integra globalmente? Y, ¿qué tan importante es?. Luego, se trata de esquematizar sus consecuencias declinadas bajo la forma de integración y una cooperación económica armoniosa. Así, sería relevante de saber ¿qué es? y ¿cómo se integra?

Los acuerdos comerciales

El sistema económico mundial establecido actualmente, marca un reagrupamiento entre naciones en áreas y organizaciones regionales, ayudando a entender el para qué existen los acuerdos comerciales. A pesar de que, se pudiera considerar el nacimiento de la OMC en

1994, después de la transformación del Acuerdo General sobre el comercio y las tarifas (GATT) por su siglo en Ingles (*General Agreement on Tarif and Trade*) en una verdadera institución con toda la estructura organizacional y funcional.

A través del artículo XXIV del mismo GATT, se autorizó de forma explícita la posibilidad para los estados miembros de ofrecer algunas ventajas exclusivas a algunos socios comerciales, sin que las mismas ventajas fueran otorgadas a todos los demás miembros.

Así, se pudieran considerar los acuerdos comerciales como aquellas que establecen el libre comercio para el intercambio reciproco, manteniendo cada país independiente para fijar el arancel para el comercio con el resto del mundo. Estos acuerdos son una excepción del articulo uno del GATT referente a la cláusula de la nación la más favorecida. Sin embargo, los acuerdos comerciales pueden ser aprehendidos bajo varios otros ángulos.

Así, en primer lugar se pudiera definir un acuerdo comercial como “un contrato plenamente eficiente”. Como un contrato perfecto que prevé todos los beneficios que es posible derivar del comercio y, por lo tanto, nunca será necesario modificarlo, revisarlo, enmendarlo o renegociarlo. En otro termino, representa un equilibrio estable en el proceso de negociación que nunca es necesario volver a negociar (Shavell, 1980).

Eso, considerando la multitud de etapas necesarias para llegar a su firma. Se considera para los expertos contra productivo revisar un acuerdo reciente, porque el tiempo para negociar e implementarlo es bastante largo. Dependiendo no solamente de la complejidad y la importancia de los intereses en juego, pero también del nivel de compromiso de las partes contratantes.

Abordando el mismo tema, Dixit (1987) explicó que la cooperación comercial, formalizada por un acuerdo representa un equilibro endógeno en las negociaciones. Al mismo tiempo asimila el contrato a un acuerdo tácito concertado y mantenido sin ayuda externo de un tercero. Argumenta que la cooperación que aumenta al máximo el bienestar saldría espontáneamente. Para él, las instituciones no son necesarias. Vuelve costoso y no provechoso optar por una dirección o una secretaria permanente para gestionar los pendientes. Según él, la teoría económica deja a lado las imperfecciones que surgen en la etapa de negociación y de implementación del dicho acuerdo. Por lo tanto, sería importante

admitir que el hecho de que efectivamente existan instituciones formales es la pruebe formal que demuestra que estas instituciones no son superfluas.

Estos acuerdos comerciales son generalmente gestionado por instituciones, aquí considerado desde un punto de vista económico como un equilibrio resultante de un juego de interacción estratégica (North, 1990). Lo que significa que la presencia de una institución no debería de ser una suposición, al contrario la consecuencia resultante de un modelo interactivo.

Según dicho artículo, cualquier beneficio otorgado a un país socio tiene que ser otorgado al resto de los socios miembros de la OMC (Diaz & Williamson, 1998). Autorizando de facto un reagrupamiento estratégico por parte de los miembros de las instituciones internacional en general y de la OMC en particular, fenómeno que se generalizó después de los años noventa.

Desde entonces se fomentó un regionalismo cerrado, dado que los acuerdos adquiridos favorecen únicamente a los miembros y excluyen a terceros, lo que genera desviación del comercio internacional al concentrarlo en unos cuantos. Esta desviación del comercio pudiendo ser considerado benéfico para los miembros (Alegria, 2001). Así, los países miembros al acuerdo, al lugar de exportar hacia o importar desde de un país X, lo haría hacia o desde un país miembro. Así que se crearía también un flujo comercial dentro de la subregión. Este fenómeno llamado creación de tráfico impulsaría las diferentes economías de los países miembros del acuerdo.

Esta concepción se parece bastante a la que considera los acuerdos comerciales internacionales como tratados por los que un país se compromete a aplicar políticas menos proteccionistas frente a las exportaciones de otros países y, a cambio, los otros países también se comprometen a hacer lo mismo con las exportaciones de este país (Krugman, Wells, & Olney, 2008).

Se consideraría hasta un cierto punto como una política de respecto mutual pero incluyente, consecutivo a la instauración de algunas políticas proteccionistas. Dirigidas por órganos reguladores, declinados bajo el esquema de instituciones supranacionales. Eso sería a

considerar con mucho interés si el objetivo del acuerdo es armonizar los intereses en materia de comercio o incrementar los intercambios entre las partes firmantes.

En la realidad, las partes integrantes a los acuerdos comerciales son países. Estos, negocian su integración en dichos acuerdos y una vez integrados, tienen la obligación de respetar lo convenido. El incumplimiento por una parte contratante de una o más cláusulas del acuerdo firmado entre varios socios comerciales puede distorsionar las relaciones entre ellos. Con motivo de reglamentar esta colaboración, las partes contratantes, siempre tratan de poner de pie un órgano regulador. Con la única responsabilidad de hacer respectar las cláusulas.

Con el motivo final construir un área de integración propicia para un desarrollo armónico de los intercambios y un desempeño integral de las personas viviendo en la misma región.

Integración y cooperación regionales

Según Gunnar Myrdal, citado por Manuel Arturo Domínguez, en el artículo de Nobile A. intitulado *¿Qué es la integración económica?*, la integración es el proceso que anula las barreras de tipo social y económico entre los participantes en dicho proceso. Por otra parte, se puede definir en dos esferas. Primero como un proceso, que involucra medidas tendientes a anular la discriminación entre unidades económicas que corresponden a distintos países y como un estado de cosas, cuya caracterización es la ausencia de varias formas de discriminación entre economías (Balassa, 1964).

Para Jan Tinbergen, en su texto clásico *"Hacia una economía mundial"*, la integración es la creación de la estructura más deseable de la economía internacional, mediante la remoción de los obstáculos artificiales a su operación óptima y la introducción deliberada de todos los elementos deseables de coordinación y de unificación.

Los procesos de integración han adquirido cada vez mayor importancia, pues se pretende que para alcanzar el crecimiento económico las regiones se incorporen al comercio internacional y a la economía mundial (Camacho & Molina, 2005). Por lo tanto es relevante destacar que para llegar a este nivel de crecimiento, se necesita un nivel apreciable de armonización de las políticas comunitarias.

El análisis de los modelos de integración regional, o mejor dicho de su sistema evolutivo, permite rescatar unas etapas dentro del mismo. Considerando el nivel de apertura recíproca entre las respectivas economías de los países miembros, así como también el nivel de cooperación socioeconómico entre ellos.

Así, de las áreas de libre comercio y acuerdos de liberalización comercial a una integración total, pasando por las Uniones aduaneras, los mercados comunes, las uniones económicas, se tiene que reconocer el carácter procesional del fenómeno.

Entonces, la integración regional se pudiera definir como un proceso de cooperación intensa y prolongada entre actores de una misma región sobre cualquier ámbito material, si bien es cierto que se produce particularmente en las relaciones económicas y, con menor frecuencia, en las relaciones políticas y sociales (Ibáñez, 2000).

La integración regional latinoamericana se caracterizó, en los años sesenta, por mantener un regionalismo cerrado hacia el exterior y con apertura hacia el interior del mismo, manteniendo, así, un espacio territorial con una serie de medidas de protección; en otras palabras, se propicia el descenso de aranceles dentro de los Estados miembros, la fijación de un arancele externo común y la libre circulación entre países signatarios (Reyes & Briceño, 2006). Así, se dio una orientación económica a esta integración que los países miembros querían alcanzar.

Partiendo de la idea de Sunkel (1998), estas aspiraciones para alcanzar la integración económica en América Latina se fundamentan en un conjunto factores favorables y comunes a los países del área. La idea del sur global quedándose al medio de las consideraciones. Entre ellos destaca la unidad geográfica, la contigüidad física, la afinidad en el legado cultural iberoamericano, los intereses comunes en los temas de política, economía y cultural y el desarrollo evolutivo de los organismos regionales y estrategias integracionistas a nivel subregional y regional. Así que mirando los países de América Latina, a la excepción de algunos como Brasil, Argentina, México y a lo mejor Colombia y Perú, los demás presentan las mismas características en termino de indicadores medidores de pobreza. Aún en los sub citados también se registran símbolos de desigualdad, de

injusticia social y de inseguridad. Cosas que pueden ser considerados capitales al momento de conformar alianzas con el motivo de lidiar con los mismos.

Acuerdos regionales en América Latina

Los acuerdos regionales se materializan en la realidad por un reagrupamiento de países de una misma zona geográfica, con el motivo de mejorar su competitividad al nivel global y una mejor inserción al nivel internacional. Siempre se busca una más amplia integración de los miembros del dicho reagrupamiento generando por lo mismo flujos comerciales.

Esta lógica fue la misma en América Latina cuando los países de la dicha sub región empezaron a reagruparse con el motivo sub evocado. Muchos grupos regionales nacieron y unos años después, los resultados eran importantes, con un nivel de liberalización comercial apreciable. Aún persistían ares de oportunidad hablando de barreras no arancelarias, consecuencias de prácticas no ortodoxas y menos recomendables de países proteccionistas.

Sin embargo, la evolución del corriente liberal, mostró no solamente un reagrupamiento entre países del sur, si no que una orientación pro occidental hacia países del Norte. (Perales, 2007). Con la consecuencia del inicio de negociaciones con países como Estados Unidos y la Unión Europeo. Se reafirmó una voluntad clara de liberalización del comercio mundial a través de una decisión de reducción del nivel global de aranceles. Así nacieron varios acuerdos de libre comercio.

A excepción de México, Chile, Republica Dominicana, Panamá y Cuba, todos los países políticamente independientes del Acuerdo de Libre Comercio (ALC) forman parte de alguno de los acuerdos subregionales que existen en la región.

Chile ha suscrito acuerdos bilaterales de libre comercio con los siguientes países: México (1991), Colombia (1994), Venezuela (1993), Costa Rica (1994), Nicaragua (1994), Ecuador (1994), y Canadá (1997). También ha suscrito un acuerdo de libre comercio con el bloque de países que componen el MERCOSUR, y estuvo negociando otro parido con los miembros del Mercado Común Centro Americano (MCCA).

México ha suscrito acuerdos bilaterales de libre comercio con los siguientes países. Bolivia (1994), Costa Rica (1994), Nicaragua (1998), y estuvo negociando acuerdos con Belice,

Ecuador, Perú y Panamá. Además, a partir de 1993, suscribió el Acuerdo de Libre Comercio Norte Americano (ALCAN) junto con Estados Unidos y Canadá, y en 1994, el G3 junto con Colombia y Venezuela. Negoció también conjuntamente con El Salvador, Guatemala y Honduras, la suscripción de otro acuerdo de libre comercio.

La República Dominicana negoció acuerdos de libre comercio con el CARICOM y el MCCA. Panamá negoció un acuerdo de libre comercio con México, intentó negociar otro con la Comunidad Andina y asistió como observador a las reuniones del MCCA. A nivel de los bloques subregionales, el MERCOSUR negoció acuerdos de libre comercio con los miembros de la CA, y CARICOM lo hizo con el MCCA.

El análisis hecho previamente destaca que los países latinoamericanos y del caribe se embarcaron en la estrategia de suscribir tratados bilaterales y multilaterales de libre comercio (México, Chile, República Dominicana, Panamá), son los que carecieron de una membresía plena en alguno de los cuatro tratados subregionales de integración profunda. Estos países parecen haber optado por una apertura unilateral y haber apostado a la integración hemisférica como objetivo primordial (Filippo, 1998)

Conclusión

Habiendo hecho una revisión teórica de los acuerdos comerciales como alternativa de cooperación, se denota que el dicho fenómeno ha sido evolucionando con el tiempo. Siempre, los países han tenido la voluntad de cooperar con el motivo de lograr un crecimiento económico. Es decir, tratar de lidiar con los múltiples obstáculos al desarrollo de los países con la finalidad de obtener además de los beneficios traídos por la práctica del comercio, pero también eliminar las barreras tarifarias y no tarifarias impuestas por un sistema proteccionista hasta ahí improductivo.

Los países tuvieron que organizarse para fomentar una cooperación armoniosa entre ellos mismos y sentar las bases de un sistema globalizante, vació de todo obstáculo. En este contexto nació la Organización Mundial del Comercio después de la Ronda de Uruguay en 1994. El propósito era poner de pie una institución creíble, capaz de garantizar la

regulación del comercio mundial. Los países miembros de dicha organización, ayudados por las disposiciones estatutarias de la misma institución, empezaron a negociar para firmar acuerdos y conformaron bloques regionales.

El fenómeno tuvo una evolución vertiginosa en los años noventa. Es decir, que se multiplicaron los acuerdos firmados por los países miembros de la OMC, con la consecuencia inmediata de una proliferación de zona de libre comercio alrededor del mundo. Que sea, en África, Europa o América.

El caso particular de América Latina, dilucidado en este artículo demostrado que el fenómeno puede ser calificado de exitoso. Por la multitud de acuerdos firmados entre países de la región y con otros países más desarrollados.

Por lo tanto, sería impertinente considerar los acuerdos comerciales regionales como alternativas de cooperación sur-sur, teniendo en cuenta todos los beneficios que han traído a los diferentes países que les han adoptado como modelo de cooperación.

Referencias

A., N. (1968). Que es la integración económica. *Paradigmas*.

Alegria, A. R. (Mayo-Agosto de 2001). El comercio Intraregional de las economias de APEC. *Mexico y la cuenca delPacífico, 4*(13).

Balassa, B. (1964). *Teoria de la Integración Económica.* México: UTEHA.

Camacho, G. H., & Molina, S. (mayo-Agosto de 2005). IIRSA y la integración regional. *Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), VI*(17), 3.

Dalponte, B., & Marinkeff, C. (2008). La integración regional y la cooperación internacional en America del Sur. *IV Congreso de Relaciones Internacionales.* La Plata: Universidad Nacional de la Plata, Facultad de Ciencias Juridicas y Sociales.

Di Ruzza, M. (2010). Recente tendenze di crescita económica regionale.

Diaz, C. A., & Williamson, C. (1998). Acuerdos comerciales y competitividad: Evidencia del sector lacteo Chileno. *ABANTE, 1*(1), 59-88.

Dixit, A. (1987). Strategic Aspects of Trade Policy. *Fith word congress* (págs. 329-62). Nueva York: Cambridge University Press.

Filippo, A. D. (1998). Integración Regional Latinoamericano, Globalización y Comercio SUR-sUR. (págs. 16-17). Comisión Económica para America Latina y el Caribe.

Ibáñez, L. (2000). El nuevo regionalismo Latinoamericano en los años noventa. *Revista electrónica de estudios internacionales*.

Jan, T. (s.f.). *Hacia una economia mundial.* Orbis.

Krugman, P., Wells, R., & Olney, M. (2008). *Fundamentos de Economia.* Barcelona: Reverte, S.A.

Lascano, M., & Belén, L. (2013). Nuevos lineamientos geoplíticos de America del sur en el siglo XXI. 50. Sapiaenza Universita di Roma.

Lavagna, R., & Giambiaga, F. (1998). MERCOSUR: Hacia la créación de una moneda común. *Revista Latinoamericana de temas internacionales, 3*(12), 45-61.

Moreira, P. (2002). Aspectos bilaterales y subregionales de la seguridad y la defensa: experiencia del MERCOSUR.

North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance.* Nueva York: Cambridge University Press.

Perales, J. A. (2007). Regionalismo e integración en América Latina: balance y perspectivas. *Pensamiento iberoamericano*(0), 75-106.

Posada, E. V. (2008). *La formación de espacios regionales en la integración de America Latina* (Ilustrada ed.). Pontificia Universidad Javeriana.

Reyes, E. G., & Briceño, R. J. (2006). Actualidad de la integración en America Latina y el Caribe. Viejos dilemas, nuevos desafios. (U. d. Andes, Ed.)

Shavell, V. (1980). Damage Measures of Breach of contact. *Bell Journal of Economics, 11*(2), 466-90.

Siera, G. d. (2001). El Mercosur como proceso multidimensional y cómo estudiarlo desde las ciencias sociales. En G. d. Siera, *Los rostros del Mercosur: El dificil camino de lo comercial a lo social.* Buenos Aires.

Sunkel, O. (Octubre de 1998). "Desarrollo e integración regional: ¿otra oportunidad para una promeso incumplida?". *Revista de la CEPAL*(Extraordinario).

Valencia, A. R. (Junio de 2002). America Latina y el Caribe: La dimensión política de los procesos deintegración regional y subregionalRevist. *Revista de Ciencia Sociale, Departamento de Sociologia*(20), 24-26.