

LAS NUEVAS RELACIONES ENTRE MÉXICO Y COREA

EDUARDO ROLDÁN
Universidad Anáhuac del Sur

A Samuel Berkstein

Introducción

ESTUDIOS RECIENTES SEÑALAN QUE EL Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) va a tener un importante efecto dinamizador en las economías de los países que lo integran. En particular, generará un proceso muy dinámico de inversión y creación de ventajas comparativas, al permitir —sobre todo en el caso de la economía mexicana— el acceso a una vasta gama de tecnología y capital.

La literatura económica con respecto a las zonas de libre comercio señala los efectos clásicos de la creación de comercio. Así, al removerse las barreras a la movilidad de los factores productivos, se genera un incentivo para la creación adicional de corrientes comerciales y también para la desviación de comercio; o sea, que al otorgarse preferencia a los signatarios del tratado con la exclusión de otros países, algunas corrientes comerciales tradicionales se desviarán hacia los signatarios del Tratado de Libre Comercio. Evidentemente, esto afectará a algunos países del Pacífico asiático, en particular, a Corea y a los miembros de la ASEAN —por mencionar algunos países.

Se habla también de un efecto de supresión de comercio —que ha sido menos estudiado en los niveles teórico y empírico— que señalaría un proceso de sustitución de importaciones de terceros países. Sólo el tiempo permitirá que esos planteamientos teóricos se puedan contestar y validar empíricamente.

Lo que queda claro es que el simple acceso al mayor mercado del mundo —y a las economías de escala que ello con-

lleva— proporciona a México una amplia ventaja, al producirse un proceso de “convergencia” de la productividad del ingreso con sus dos vecinos más ricos. Al respecto, diversos estudios apuntan en la dirección de que a mediano plazo habrá un efecto acumulativo de varias decenas de billones de dólares en el producto regional, cuando los niveles de ingreso de los tres países se aproximen. Pero, además de las ganancias estrictamente comerciales, el TLCAN generará un proceso de expectativas y, por lo tanto, de flujos de inversión muy importante. La base productiva misma y la competitividad del área como un todo se incrementarán con el proceso de integración. De hecho, se observa ya un importante proceso de repatriación de capitales a México, así como de inversión extranjera, no sólo de Estados Unidos, y en mucho menor medida del Canadá, sino también de otros países, en particular de Europa y Japón.

Se espera que las inversiones coreanas en México, que han tenido un saludable arranque, sigan creciendo en el futuro inmediato. En efecto, la importancia de México radica no sólo en las oportunidades de inversión que ofrece, con una fuerza de trabajo calificada y semicalificada de más de 30 millones de personas jóvenes, sino también en su mercado interno. Simplemente, el hecho de que el país tenga más de 87 millones de personas implica que, si el ingreso per cápita crece a la tasa histórica de 3% (descontando el decenio crítico de ajuste), ya existe un mercado importante y constante en expansión. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte tendrá, sin duda, un profundo impacto sobre la estructura económica internacional y sobre las corrientes comerciales globales.

Para el Pacífico asiático el TLCAN supone importantes oportunidades, pero también algunos riesgos que queremos destacar. Este artículo analizará algunos de los efectos que el TLCAN podría tener en Corea, y proporciona algunas sugerencias para realizar una vinculación estratégica con el objetivo de aprovechar las ventajas y minimizar los riesgos.

El TLCAN y su impacto en el Pacífico asiático

Muchas empresas del Pacífico asiático están preocupadas por la pérdida de competitividad de sus exportaciones a Estados Unidos, debido a la entrada en vigor del TLCAN, con lo que ven afectado el rumbo de su estrategia global.¹ No hay duda alguna de que la proximidad entre México y Estados Unidos, la mano de obra y el acceso preferencial traerán como resultado que las importaciones estadounidenses se desvíen de algunos países del Pacífico asiático por productos mexicanos. Los productores asiáticos de bienes de consumo, que exportan principalmente a los mercados estadounidense y canadiense, son los más afectados por la entrada en vigor del tratado. Entre los productos asiáticos que pueden resultar más afectados sobresalen los textiles, los zapatos tenis, los juguetes y las partes automotrices y electrónicas. A largo plazo, muchos productos de consumo de producción masiva que Asia vende a Estados Unidos enfrentarán la competencia mexicana.

Ahora bien, el comercio no es la única inquietud de los países asiáticos.² A éstos también les preocupa que México resulte más atractivo para inversiones extranjeras que de otra manera habrían sido canalizadas a los países del Pacífico asiático.³ De hecho, ya algunas empresas extranjeras están dejando esa zona para buscar nuevas oportunidades en México. Sin embargo, el impacto del TLCAN en la economía asiática será limitado a corto plazo, debido a que las barreras arancelarias de las fracciones negociadas se eliminarán a lo largo de un periodo de 15 años, durante el cual las restricciones comerciales se reducirán de manera gradual. En consecuencia, el comercio del Pacífico asiático con Norteamérica tendrá tiempo para ajustarse y adaptarse a las nuevas realidades.

¹ Véase S.R. Nathan, "La estrategia asiática en la Cuenca del Pacífico", *Comercio Internacional Banamex. México-Banamex*, 1991, pp. 38-40.

² Para más información al respecto, véase Víctor López Villafañe, "La integración económica en la cuenca del Pacífico", *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 12, diciembre de 1993, pp. 1, 145 y ss.

³ Cfr. Cassio Luiselli, "La nueva integración económica. De cara al Pacífico", *Nexos*, 1989, pp. 37-42.

Además, habrá que tomar en cuenta la baja preparación y capacitación de la mano de obra intensiva que las industrias asiáticas tendrán que enfrentar en competencia con industrias similares de México. Ante este desafío, los países asiáticos están fortaleciendo sus relaciones económicas y financieras. Japón y muchos países del este de Asia han aumentado sus inversiones en el área norteamericana con el propósito de salir lo menos afectados posible ante la nueva realidad.

El asunto que más ha preocupado a los productores asiáticos es que el TLCAN se convierta en un bloque cerrado. El gobierno coreano lo ha manifestado en distintas ocasiones y ha criticado el tratado por considerar que éste tiene un "carácter extremadamente proteccionista". Por lo tanto, para evitar lo anterior y posibles guerras comerciales será necesario instrumentar nuevos mecanismos que aumenten los vínculos económicos entre Norteamérica y Asia, pues no hay que olvidar que en la Cuenca del Pacífico se genera casi 50% de la riqueza mundial y es el área económica más dinámica del mundo. En otras palabras, la continuación del crecimiento económico de las economías asiáticas, en lo que resta del decenio de los noventa, significa, al mismo tiempo, más oportunidades de negocios para los países miembros del TLCAN.⁴

Por otra parte, la prosperidad económica de Asia dependerá del acceso que tenga al mercado norteamericano, principalmente al estadounidense. El comercio global de Estados Unidos con Asia fue de casi 350 000 millones de dólares en 1992, 53% más (227 000 millones de dólares) del que tuvo Asia con Europa ese mismo año.

Corea y sus percepciones del TLCAN

Sin duda alguna, Corea es uno de los países que ha recibido el impacto más fuerte de la entrada en vigor del TLCAN. Esto se debe a que Estados Unidos es el socio comercial más impor-

⁴ Al respecto, véase Eduardo Roldán, "México y la Cuenca del Pacífico", *Revista A/UAM*, vol. IX, núm. 28, oct.-dic. de 1989, pp. 21-32. También, cfr. Víctor López Villafañe, *op. cit.*

tante de Corea y a que a México se le considera un país en competencia creciente con ese país asiático. Por ello el gobierno coreano realizó eventos especiales para tratar el tema. En agosto de 1992 tuvo lugar una reunión interministerial encabezada por el viceministro de Planeación Económica, con el objeto de analizar las principales directrices que se debían seguir frente al TLCAN. Los cinco grupos empresariales más importantes de Corea, al igual que la Federación de Industrias de Corea, realizaron un encuentro con el fin de tomar medidas oportunas. En ese contexto, el entonces presidente Roh Tae-Woo declaró públicamente que buscaría un acercamiento a los miembros del TLCAN para facilitar el comercio y la inversión coreanos.

El TLCAN preocupa, pues, tanto al gobierno como a los empresarios coreanos, por los efectos adversos que éste podría tener en sus exportaciones y en sus inversiones. En este terreno destacan dos puntos: “la aplicación de las estrictas reglas de origen”, que afectarían principalmente al sector de electrónicos, textiles y automóviles, y la industria maquiladora coreana ya establecida en esos sectores, en particular lo que se refiere a los *draw backs* impositivos. En este sentido sobresalen algunas declaraciones hechas a la prensa por funcionarios de alto nivel, quienes fueron hostiles y combativos. Kim Le-kuang, director de la División para América del Ministerio de Industria y Comercio, declaró inclusive que las compañías coreanas “deberían explorar otras rutas (otros países de América Latina) que les permitan infiltrarse más ventajosamente en el mercado norteamericano”.

El ambiente de opinión que ha generado la puesta en vigor del TLCAN en Corea se puede dividir en dos grandes líneas. La primera reprocha que la zona de libre comercio de América del Norte se haya constituido como un bloque que, si bien es compatible con el GATT (artículo 24), “tiene inherentemente la característica de ser discriminatorio”. Se asegura que

esta misma cláusula, que ha permitido que el GATT coexista con los crecientes regionalismos, contiene también la semilla que engendrará

el fracaso del GATT como sistema de regulación del comercio internacional.

De modo que “el TLCAN no sólo acabaría con el entusiasmo para alcanzar resultados en las negociaciones multilaterales, sino que daría un golpe fatal a la Ronda Uruguay”. Está claro que la última apreciación fue refutada por la realidad internacional que hizo que la Ronda Uruguay llegara a un final exitoso. Se señala frecuentemente la necesidad de integrar una zona comercial asiática,⁵ ya que se temen los requerimientos de contenido local en la industria de autopartes, y a las naciones asiáticas menos desarrolladas les preocupa que las inversiones de Estados Unidos se dirijan a México. Corea, por su parte, teme el creciente poder competitivo de México y que sus productos electrodomésticos, semiconductores, computadoras, automóviles y textiles pronto sean desplazados del mercado estadounidense. Por tal motivo, se indica que “el gobierno coreano debe expresar su posición y preocupación por el creciente regionalismo comercial y el proteccionismo”.

La segunda línea de opinión muestra una posición más positiva y diligente, en cuanto que alienta a buscar formas alternativas para que Corea pueda obtener ventajas y participar en la Zona de Libre Comercio de América del Norte con inversiones, acuerdos bilaterales, etc. A continuación exponremos algunas de las principales recomendaciones al respecto. En cuanto a las empresas, se señala que éstas deberán incrementar la calidad de sus productos y concentrarse en el alto valor agregado en electrónicos, computadoras y equipo de telecomunicación. A Corea le urge canalizar sus inversiones directamente hacia México, país que servirá de puerta de entrada a sus exportaciones, no sólo a Estados Unidos y Canadá, sino también a América Latina, con la cual Estados Unidos también busca la integración. En relación con el porcentaje de contenido local de los productos, se sugiere que puede sacarse ventaja por medio de coinversiones directas en

⁵ Véase Juan José Palacios, “Inversión e integración regional en el Pacífico”, *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 12, diciembre de 1993, pp. 1128-1138.

empresas locales como contratistas. Eso es viable “debido a la liberalización llevada a cabo por México con la nueva Ley de Inversión Extranjera (1989), y aprovechando la mano de obra barata”. El gobierno coreano, se indica, debería consagrarse a participar más vigorosamente en negociaciones comerciales en los niveles bilateral y multilateral, de manera que se eviten tanto las restricciones discriminatorias a la inversión como las estrictas reglas de origen a los países no miembros. Asimismo, se menciona que habría que mantener la exención de impuestos a la importación de materias primas por parte de firmas extranjeras. Finalmente, es importante destacar que, según Corea, México será el país más beneficiado por el TLCAN, ya que ganará 609 000 empleos, en contraste con 130 000 para Estados Unidos, y que será un país muy atractivo para la inversión extranjera. Se recalca además que Estados Unidos es el mayor socio comercial de México, mientras que este país es el tercer socio comercial en importancia para Estados Unidos.

La perspectiva mexicana sobre los posibles efectos del TLCAN en Corea

La economía coreana —sin duda, una de las más dinámicas del mundo y con una sorprendente capacidad de ajuste— ha fincado su progreso en el comercio exterior; de ahí que el TLCAN tendrá indudablemente efectos para Corea. Ahora bien, si vemos esto sobre todo desde la perspectiva mexicana, considero que existen riesgos y oportunidades que debemos meditar conjuntamente. Aunque el comercio entre México y Estados Unidos sea mayor que el existente entre Corea o Taiwan y Estados Unidos, para Corea ese mercado y el de Canadá siguen siendo muy importantes. El comercio entre México y Corea, si bien ha crecido espectacularmente —se multiplicó cinco veces durante los últimos cinco años— no llega todavía a los 1 000 millones de dólares, y las inversiones coreanas en México, según diversos cálculos, apenas se acercan a los 100 millones de dólares.

México: balanza comercial con Corea (miles de dólares)

<i>Periodo</i>	<i>Exportación</i>		<i>Exportación no petrolera</i>		<i>Importación</i>		<i>Saldo sin petróleo</i>	
	<i>Valor</i>	<i>Var. %</i>	<i>Valor</i>	<i>Var. %</i>	<i>Valor</i>	<i>Var. %</i>	<i>Valor</i>	<i>Valor</i>
1991	224 100	—15.1	194 300	—11.4	774 600	38.4	—580 300	—550 500
1992	172 200	—23.2	158 700	—18.3	905 400	16.9	—719 700	—733 200
1er. sem. 1992	29 438	N.D.	29 438	N.D.	266 809	N.D.	—237 371	—237 371
1er. Sem. 1993	17 415	—40.8	17 415	—40.9	293 689	10.1	—276 274	—276 274

N.D.: no disponible.

Fuente: Secofi y Bancomext.

Desde nuestro punto de vista, los aspectos de desviación de comercio y, sobre todo, el acceso preferencial de México en ciertas ramas industriales a los mercados estadounidense y canadiense podrían tener un efecto importante para Corea y Asia, en general.⁶ Esto es particularmente cierto en aquellas ramas en que la inversión conjunta de Estados Unidos y México compite con los productos que Corea exporta a Estados Unidos y otros países, como son las autopartes y los automóviles (México exporta más de 2 000 millones de dólares en motores a Estados Unidos), los diversos productos de acero, el cemento, los textiles y las manufacturas ligeras —como los electrodomésticos y los petroquímicos. Es de esperar que en dichas ramas se produzca una drástica reducción no sólo de las tarifas sino de las cuotas y barreras no arancelarias. Además de la liberación de las reglas para la inversión extranjera, habría que enfatizar el desplazamiento de plantas productivas hacia México.

Para México sería muy importante lograr una “asociación estratégica” con Corea; esto es, lograr inversiones conjuntas en áreas en las que la capacidad exportadora de Corea ha

⁶ Véase “Informe del gobierno australiano”, *El Economista*, 6 de mayo de 1994, p. 25.

resultado probadamente exitosa. Muchas de estas ramas son, justamente, aquellas en las que México puede desarrollar rápidamente una ventaja comparativa en el TLCAN para después exportar a otros mercados. Esto tiene que ver, de manera muy inmediata, con las reglas de origen en el tratado. La treintena de empresas coreanas que ya están presentes en México —como la Samsung, Hyundai, Daewoo, Lucky Goldstar, entre las principales— podrían buscar la negociación conjunta y aportar los elementos para cumplir con las reglas de origen y adecuarlas al proceso de inversión. Por eso hay que buscar, en el nivel de las empresas mismas, alianzas estratégicas que permitan un flujo de inversión en un plazo relativamente breve, para así lograr las mejores condiciones de acceso que sean mutuamente aceptables. En ciertos sectores la economía coreana está más que madura para invertir en las nuevas zonas de oportunidad en América del Norte, pues ello le brindará facilidad de acceso al mercado mexicano y a otros exportando a través de México.

Si bien el proceso de inversión en ramas estratégicas adquirirá más importancia a mediano plazo en la interacción entre México y Corea, vale la pena enfatizar la necesidad de promover un mayor dinamismo comercial, pues esto acercará a dos economías dinámicas en un momento muy estratégico. Existe un desbalance del comercio en favor de Corea, lo que en sí mismo no preocuparía demasiado si se mantiene cierta tendencia al equilibrio y, sobre todo, un crecimiento dinámico del comercio. Es fundamental tener una perspectiva estratégica de mediano y largo plazo y no permitir que surjan fricciones y sentimientos proteccionistas al abrirse demasiado la brecha o el déficit comercial.

El comercio trae consigo inversión y un mayor acercamiento. Este momento es crucial, pues la entrada en vigor del TLCAN, que integra la zona de libre comercio mayor del mundo —con 20% más de capacidad productiva que la Comunidad Económica Europea—, nos permite reflexionar sobre que las ventajas del mercado libre de América del Norte son superiores a los riesgos que contiene.

Consideraciones finales

De todos los países de América Latina, México es el más interesante para los asiáticos y donde más han invertido en los últimos años. Se trata de la nación con mayor importancia estratégica, justamente ahora que se habla del bloque norteamericano por el Tratado de Libre Comercio.

Las reglas de origen en el TLCAN, como ya hemos señalado, son seriamente preocupantes para los asiáticos; pero Corea sabe que tiene que jugar con esas reglas, así que los coreanos las están analizando, mantienen su optimismo y se hallan dispuestos a aceptar ciertas reglas de origen para participar en el TLCAN. Los coreanos son grandes empresarios y saben tomar riesgos. Por otro lado, Corea tiene necesidad de diversificar sus mercados, pues sabe que el norteamericano es el más competido; sin embargo, se encuentra en disposición de conquista de mercados emergentes con un nivel per cápita más bajo que el mexicano, como son Filipinas, Vietnam, Indonesia, Malasia, Tailandia, la Comunidad de Estados Independientes, los países de Europa oriental y China.

Como mencioné anteriormente, Corea ha expresado la preocupación de que el TLCAN pueda ser un bloque regional y proteccionista; ha remarcado que el mercado de Estados Unidos le resulta muy importante, pues a dicho país destina 27% de sus exportaciones. Por su parte, los empresarios mexicanos deben buscar otro tipo de nichos en el mercado coreano. México puede tratar de vender más crudo a ese país, así como productos agropecuarios procesados, lo cual se puede lograr no obstante las barreras no arancelarias que dicho país asiático impone a los exportadores nacionales.

En esta coyuntura México tiene un desafío, pues su comercio está triplemente concentrado: primero, porque 75% de las ventas al exterior se hacen a Estados Unidos; segundo, porque se trata únicamente de 25 productos genéricos o específicos, y tercero, porque esta actividad solamente la realizan 2% de las empresas del país. Estoy convencido que la diversificación del comercio exterior mexicano sólo se logrará con la apertura de nuevos nichos de mercado y con la

instrumentación de una “nueva cultura empresarial”, mediante la cual el empresario emprenda verdaderas y efectivas políticas comerciales y no siga haciendo “turismo empresarial”.⁷

Corea puede ser un importante vínculo para México en la Cuenca del Pacífico; se pueden alentar algunas coinversiones —vidrio, cemento y materiales de construcción, autopartes, etc.— y, sobre todo, desarrollar la presencia comercial mexicana en Corea. En ese sentido, Corea y algunos países del Pacífico asiático pueden desempeñar un papel positivo con sus coinversiones en México. Es así como las condiciones estructurales que han conformado —al término de la Ronda Uruguay— la emergencia de bloques económicos y el TLCAN en sí gravitan en favor de una vinculación creciente y estratégica entre México y otros países del Pacífico asiático, precisamente en ramas industriales en las que las partes podrían beneficiarse de destacadas ventajas comparativas. En suma, no sólo el comercio, sino también la inversión, vía la figura de coinversión entre estos países y México, son indispensables.

En consecuencia es importante una estrategia empresarial mexicana más precisa con respecto al área, pues hoy en día lo que más preocupa no es tanto el exiguuo balance comercial que tenemos con esa zona, sino la composición de ese balance. Estamos importando demasiados productos de consumo final, muchos de ellos suntuarios, y justamente en ramas en las que se supone que estamos desarrollando capacidad competitiva; además, no estamos logrando penetrar en el mercado asiático con productos de alto valor agregado. Seguimos vendiendo esencialmente materias primas —como minerales, petróleo, petroquímica— y comprando textiles, calzado, electrodomésticos y bienes de consumo final que supuestamente deberíamos exportar. Hay, en suma, un arduo camino

⁷ Al respecto, véanse mis observaciones en Eduardo Roldán, “México y la Cuenca...”, *op. cit.*; y Eduardo Roldán, “El Tratado de Libre Comercio México-EUA: Bases para la negociación”, *Revista Mexicana de Política Exterior*, núm. 30, primavera de 1991, p. 81. Cfr. también Eduardo Roldán, “El Tratado de Libre Comercio, una opción más para el desarrollo”, en *Revista Horizonte*, Taiwan, 1992.

por recorrer, pero los beneficios se hallan a la vista. El éxito de nuestra estrategia se verá no sólo en las cifras de un comercio creciente, lo cual es saludable, sino en una gradual transformación de la composición de las exportaciones y, sobre todo, en un crecimiento notable de las co inversiones.

Comercio de México
(volumen y saldo comercial durante 1993, en millones de dólares)

<i>País</i>	<i>Volumen comercial</i>	<i>Déficit</i>
Japón	4 069	2 669
Alemania	3 259	2 405
Canadá	2 704	378*
España	2 026	278
Francia	1 506	648
Italia	894	742
Corea	688	636
Taiwan	679	637

* Corresponde a un superávit comercial.

Fuente: Elaborado por *Reforma* con información del Departamento de Comercio de EA, Banco de México e INFOSEL.

Tomado de *Reforma*, 27 de mayo de 1994, sección de negocios, p. 1.

Indicadores de los países del APEC

<i>País</i>	<i>Población</i>	<i>Superficie</i>	<i>PIB</i>				
			<i>PIB</i>	<i>per cápita</i>	<i>Export's</i>	<i>Import's</i>	<i>Saldo</i>
Australia	16.8	7 687	281.9	14 360	33.2	39.9	-6.7
Brunei	0.3	6	4.5	8 800	2.2	1.7	0.5
Canadá	26.2	9 976	448.6	19 030	114.0	113.2	0.8
Corea	42.4	99	211.8	4 250	62.3	61.3	1.0
Chile*	13.0	757	25.2	1 770	8.2	6.5	1.7
China	1 113.9	9 561	417.8	350	52.5	59.1	-6.6
Estados Unidos	248.8	9 373	5 156.4	20 910	346.9	491.5	-144.6
Filipinas	60.0	300	44.4	790	7.7	10.7	-3.0
Hong Kong	5.7	1	542.5	10 350	28.7	72.1	-43.4
Indonesia	178.2	1 905	93.7	500	21.7	16.3	5.4
Japón	123.1	378	2 818.5	23 810	275.0	207.3	67.7

<i>País</i>	<i>Población</i>	<i>Superficie</i>	<i>PIB</i>	<i>PIB</i> <i>per cápita</i>	<i>Export's</i>	<i>Import's</i>	<i>Saldo</i>
Malasia	17.4	330	37.4	2 160	25.0	22.4	2.6
México	84.6	1 958	200.8	2 010	22.9	22.0	0.9
Nueva Zelandia	3.3	269	41.3	12 070	8.6	8.7	-0.1
Papua Nueva Guinea	3.8	463	3.5	890	1.2	1.5	-0.3
Singapur	2.7	1	28.3	10 450	44.6	49.6	-5.0
Tailandia	55.4	513	69.7	1 260	20.0	25.7	-5.7
Taiwan	20.8	36	150.8	7 380	67.2	54.7	12.5
Total mexicano con APEC	2 016.4	43 613	10 576.1	7 841	1 141.9	1 264.2	-122.3
Total mexicano con el mundo	5 206.0	133 609	19 981.5	3 980	2 902.0	3 046.0	-144.0
Participación % APEC	38.7	32.6	52.9	197.0	39.3	41.5	84.9
<i>País</i>	<i>Población</i>	<i>Superficie</i>	<i>PIB</i>	<i>PIB</i> <i>per cápita</i>	<i>Export's</i>	<i>Import's</i>	<i>Saldo</i>

Población en millones, superficie en miles de km², PIB en miles de millones de dólares de 1989, PIB per cápita en dólares de 1989. Exportaciones-importaciones-saldo comercial en miles de millones de dólares de 1989.

* Ingresará en noviembre de 1994.

Fuente: World Bank, *World Development Report* 1991 y para el caso de Taiwan, CIA, *The World Factbook* 1992.

Tomado de la Revista *Comisión Mexicana de la Cuenca del Pacífico*, vol. I, núm. 1, ene.-mar. de 1994.

