



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

IMPLICACIONES DEL ALCA EN LAS ECONOMÍAS
DE AMÉRICA LATINA

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

P R E S E N T A :

CLAUDIA ELIZABETH HERNANDEZ CARDENAS

DIRECTOR DE TESIS: ANTONIO GAZOL SANCHEZ



MEXICO, D. F.

FEBRERO 2005

m. 340923



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Autorizo a la Dirección General de Biblioteca de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo recepcional.

NOMBRE: Claudia Elizabeth
Hernández Sisonca

FECHA: 10-02-06

FIRMA: 



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO



ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ.
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR.
P R E S E N T E.-

Me permito informar a Usted, que de acuerdo a los Artículos 19 y 20, Capítulo IV del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, el trabajo de tesis que como prueba escrita presenta el (la) sustentante **C. CLAUDIA ELIZABETH HERNÁNDEZ CÁRDENAS**, bajo el siguiente título: **"IMPLICACIONES DEL ALCA EN LAS ECONOMÍAS DE AMÉRICA LATINA"** en tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

Atentamente


LIC. ANTONIO GAZOL SÁNCHEZ.

Lic. Fernando del Cueto Charles
Jefe de Exámenes Profesionales y Servicio Social
Presente

Por medio de la presente me permito informarle que después de revisar y analizar el trabajo para examen profesional de Claudia Elizabeth Hernández Cárdenas, considero que reúne las características suficientes para otorgarle mi voto aprobatorio. Los motivos por los que he tomado esta decisión son: el trabajo contiene amplia información estadística, las conclusiones son consistentes con los objetivos, la bibliografía utilizada es actualizada y especializada en el tema, la metodología es la apropiada para analizar el tema propuesto; el tema relativo al ALCA y sus implicaciones en las economías de América Latina es de actualidad por lo que es importante su análisis.

Por lo anterior; porque el trabajo reúne las características necesarias para ser discutido en el examen profesional correspondiente; y por que en mi calidad de Director de Tesis he sido testigo del esfuerzo de investigación realizado por la alumna confirmo mi decisión de otorgar el voto aprobatorio para que la alumna presente la defensa oral de su tesis.

Sin más por el momento le envío un cordial y sincero saludo.

Atentamente



Antonio Gazol Sánchez



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO



ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ.
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR.
P R E S E N T E.-

Me permito informar a Usted, que de acuerdo a los Artículos 19 y 20, Capítulo IV del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, el trabajo de tesis que como prueba escrita presenta el (la) sustentante **C. CLAUDIA ELIZABETH HERNÁNDEZ CÁRDENAS**, bajo el siguiente título: **"IMPLICACIONES DEL ALCA EN LAS ECONOMÍAS DE AMÉRICA LATINA"** en tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

Atentamente

LIC. MIGUEL GONZÁLEZ IBARRA.

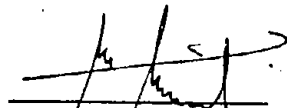
LIC. FERNANDO DEL CUETO CHARLES

JEFE DE EXÁMENES PROFESIONALES Y SERVICIO SOCIAL

PRESENTE

Por medio de la presente reitero mi decisión de ser sinodal de la Alumna: Claudia Elizabeth Hernández Cárdenas. Después de analizar la tesis de la alumna decidí otorgarle el voto aprobatorio pues el trabajo que lleva por título: "Implicaciones del ALCA en las economías de América Latina": es un trabajo extenso que analiza las consecuencias de la concreción de un acuerdo de libre comercio de esta magnitud en los países latinoamericanos y que tras un riguroso análisis bibliográfico y estadístico surge una propuesta novedosa que puede contribuir al desarrollo económico de la región.

Respetuosamente, se despide de usted:



Lic. Miguel González Ibarra



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO



**ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ.
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR.
P R E S E N T E.-**

Me permito informar a Usted, que de acuerdo a los Artículos 19 y 20, Capítulo IV del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, el trabajo de tesis que como prueba escrita presenta el (la) sustentante **C. CLAUDIA ELIZABETH HERNÁNDEZ CÁRDENAS**, bajo el siguiente título: **"IMPLICACIONES DEL ALCA EN LAS ECONOMÍAS DE AMÉRICA LATINA"** en tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

A t e n t a m e n t e

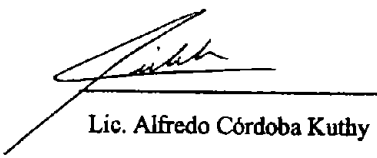

LIC. ALFREDO CÓRDOBA KUTHY.

Lic. Fernando del Cueto Charles
Jefe de Exámenes Profesionales y Servicio Social
Presente

Por medio de la presente le informo mi decisión de aprobar la tesis presentada por la Alumna: Claudia Elizabeth Hernández Cárdenas, intitulada: "Implicaciones del ALCA en las economías de América Latina". Los motivos por los que he decidido aprobar dicho trabajo son: hay un amplio manejo bibliográfico, la bibliografía utilizada es actual, la hipótesis del trabajo está bien fundamentada, es una propuesta novedosa y original, el planteo metodológico es el adecuado para el tema que se trató, además es una propuesta interesante.

Sin más por el momento me despido de usted enviándole un respetuoso saludo.

Atentamente



Lic. Alfredo Córdoba Kuthy



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO



ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ.
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR.
P R E S E N T E.-

Me permito informar a Usted, que de acuerdo a los Artículos 19 y 20, Capítulo IV del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, el trabajo de tesis que como prueba escrita presenta el (la) sustentante **C. CLAUDIA ELIZABETH HERNÁNDEZ CÁRDENAS**, bajo el siguiente título: **"IMPLICACIONES DEL ALCA EN LAS ECONOMÍAS DE AMÉRICA LATINA"** en tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

A t e n t a m e n t e


LIC. CÉSAR RAÚL RODRÍGUEZ CASILLAS.

Lic. Fernando del Cueto Charles
Jefe de Exámenes Profesionales Y Servicio Social
PRESENTE

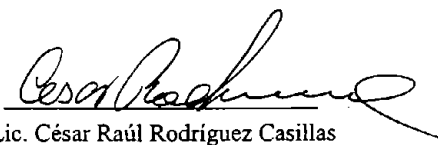
Por medio de la presente le informo que he decidido otorgarle el voto aprobatorio a la alumna: Claudia Elizabeth Hernández Cárdenas que realizó la tesis que lleva por nombre: "Implicaciones del ALCA en las economías de América Latina".

Después de revisar dicho trabajo considero que reúne los elementos necesarios para poder ser presentado en su respectiva réplica oral. Las características que considero relevantes en dicho trabajo son: existe un adecuado manejo bibliográfico, las estadísticas utilizadas son apropiadas para el tema que se trató, el tema que se aborda es de actualidad, las conclusiones son congruentes con el desarrollo del trabajo, y, es tratado con la metodología correcta.

Por ello, reitero mi voto aprobatorio para que la alumna pueda presentar la réplica y defensa oral de su trabajo de titulación.

Sin más por el momento le envío un respetuoso saludo

Atentamente


Lic. César Raúl Rodríguez Casillas



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO



ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ.
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR.
P R E S E N T E.-

Me permito informar a Usted, que de acuerdo a los Artículos 19 y 20, Capítulo IV del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, el trabajo de tesis que como prueba escrita presenta el (la) sustentante **C. CLAUDIA ELIZABETH HERNÁNDEZ CÁRDENAS**, bajo el siguiente título: **"IMPLICACIONES DEL ALCA EN LAS ECONOMÍAS DE AMÉRICA LATINA"** en tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

Atentamente

LIC. ROSA MARÍA GARCÍA TORRES.



FACULTAD DE ECONOMÍA
División de Estudios Profesionales



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

LIC. FERNANDO DEL CUETO CHARLES

Secretario de Exámenes Profesionales
y Servicio Social
Presente

Muy apreciable Lic. Del Cueto:

En relación al examen profesional de la alumna **C. CLAUDIA ELIZABETH HERNÁNDEZ CARDENAS**, cuyo título de tesis es "**IMPLICACIONES DEL ALCA EN LAS ECONOMÍAS DE AMÉRICA LATINA**", en mi calidad de sinodal por medio de la presente le informo las razones por las cuales he dado mi voto aprobatorio.

Las razones son:

- 1) Cumple satisfactoriamente con las disposiciones universitarias al respecto.
- 2) Cuenta con un manejo metodológico satisfactorio.
- 3) Realiza un análisis detallado sobre los procesos de integración.
- 4) Cuenta con un manejo bibliográfico suficiente.
- 5) Presenta propuestas.

Sin otro particular, le reitero un cordial saludo.

Atentamente
"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"
Ciudad Universitaria, D.F. 4 de Febrero de 2005.

PROFA. ROSA MARÍA GARCÍA TORRES

A mis papás:

Ma:

¿Qué le puedo decir a la mujer que me dio la vida? Que eres la persona a la que admiro y amo mucho, la que ha sembrado en mi un sin fin de cosas, y que a pesar de la adversidad has estado ahí conmigo. Sabes lo importante que eres en mi vida y lo que has transformado en ella. Quiero que sepas que cada día le doy gracias a Dios por ser mi mamá y por permitirme estar contigo. Espero siempre caminar juntas de la mano...

Pa:

¿Alguna vez te has preguntado lo importante que eres para mí? Si no lo has hecho, quiero decirte que eres más importante de lo que imaginas, ya que has puesto en mi camino todo lo necesario para que yo salga adelante, has puesto tu esfuerzo, tu dedicación y sobre todo tu amor para que yo llegue hasta donde estoy ahora. Gracias por ser tan comprensivo conmigo y por confiar en mí. Le pido a Dios te conserve por mucho tiempo para poderte decir lo mucho que te amo. Gracias por todo pa...

A mis hermanos:

César:

Pensarás que es la primera vez que te escribo en un papel, pero no, lo he hecho en ocasiones, pero no me atrevía hacértelo saber. ¿Te gustaría saber que es lo que escribía? Escribía la admiración que tengo hacia ti y lo importante que eres en mi vida; de ti he aprendido muchas cosas, ya que a pesar de los obstáculos has salido adelante y has sabido ser fuerte. Quiero que sepas que siempre vas a ser digno de mi admiración, respeto y de mi amor. Gracias Dios por brindarme un hermano mayor como César...

Oscar:

¿Cómo resumir...? en pocas líneas, todos los recuerdos que tengo de ti, siempre tan alegre, intrépido y arrojado; pero sobretodo recuerdo lo tierno, amoroso y comprensivo que has sido conmigo, lo cual siempre lo llevo en mi corazón. Aunque no te lo exprese, te admiro por lo perseverante que has sido siempre en todo lo que haces, y a Dios le doy las gracias por permitirme un hermano como tú...

A mis sobrinos:

Diegolín, Brendoleta y Oscarín:

Sólo Dios sabe cuánto deseaba tener un sobrino, a quien pudiera darle todo mi amor, llevarlo a todas partes, consentirlo y ser para él como una segunda mamá; y... ¡sorpresa!: Dios me mandó tres bendiciones, lo cual agradezco infinitamente, y le pido me conserve para poder estar a su lado y seguir dándoles todo mi amor.

Y aunque cada uno ocupa un lugar muy especial en mi vida y en mi corazón, Diego: quiero que sepas que te adoro con toda mi alma, y espero que siempre pueda estar a tu lado cuando me necesites; sigue siendo el niño noble e inteligente, buen hermano y primo que hasta ahora has sido...

A mi Abuelito:

Abuelito Armando:

No sabes cuanto siento no estés conmigo en este momento tan importante en mi vida, y donde quiera que estés quiero que sepas que te quise muchísimo y que nunca dejaré de extrañarte...

A mi mejor amigo:

Ricardo:

Creo faltarían líneas para escribirte lo importante que has sido en mi vida, porque a pesar de las circunstancias estamos juntos, y espero que así sigamos por mucho tiempo. ¿Qué te puedo decir? Si ya todo lo sabes...

Profesor Gazol:

La visión que yo tenía de la economía era una, y hoy es muy distinta después de haber tomado clases con usted y de haber recibido parte de su inconmensurable sapiencia, por lo que le doy las gracias; además, este trabajo no hubiese sido posible sin usted y sin la paciencia que me tuvo a lo largo de este tiempo. Por lo anterior, y por la positiva influencia que ha tenido usted, en mi formación como economista, le estoy y le estaré siempre agradecida...

Eladio

Cuando te conocí te veía como el jefe al que solo se le podía hablar de trabajo, sin embargo ahora me doy cuenta del gran ser humano y gran amigo que eres, gracias por todo...

DIOS:

Te agradezco permitirme llegar hasta aquí, por darme la salud y fuerza necesarias para enfrentar las adversidades de la vida. Gracias por darme una familia como la que tengo, pero sobretodo por darme la vida...

ÍNDICE

PREÁMBULO	15
CAPÍTULO 1. Teoría del Comercio Internacional	19
CAPÍTULO 2. Antecedentes de los procesos de Integración en América	36
CAPÍTULO 3. Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)	61
CAPÍTULO 4. América Latina y la Teoría del Desarrollo	77
CAPÍTULO 5. Integración en América Latina y el Desarrollo	99
CAPÍTULO 6. Transferencias de Flujos financieros y El modelo IS-LM en América Latina	122
CAPÍTULO 7. Consideración de un ALCA de dos velocidades	135
CONCLUSIONES	151
BIBLIOGRAFÍA	156
ANEXO ESTADÍSTICO	

PREÁMBULO

La globalización es la etapa actual del capitalismo, América Latina se encuentra inmersa en ella. Este proceso se realiza tanto en lo financiero como en lo comercial, social, cultural y, desde luego, de las políticas macroeconómicas a seguir. En la parte del derecho internacional, los organismos representativos son: la Corte Internacional de Justicia y la Organización de las Naciones Unidas (ONU); el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), en su carácter de instituciones multinacionales, analizan lo referente a los temas macroeconómicos y financieros; a la Organización Mundial de Comercio (OMC) le corresponde lo concerniente al comercio internacional.

Los procesos de integración económica, como expresión de la globalización, son cada vez más comunes. Realmente son muy pocos los países que hoy en día no tienen un acuerdo de integración firmado; estos acuerdos de integración, que se explicaran posteriormente, pueden adoptar al menos seis diferentes grados de intensidad: Zona preferencial; Área o Zona de Libre Comercio; Unión Aduanera; Mercado Común; Unión Económica; y Unión Económica Total.

Algunos ejemplos de integración económica son: Unión Europea (UE), Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), Mercado Común del Sur (MERCOSUR) entre otros.

América Latina, como otras regiones del mundo, no escapa al proceso de globalización por lo que es necesario buscar

las alternativas más benéficas a la inserción del subcontinente en dicho proceso.

América Latina es una región económica excesivamente dependiente del comercio exterior, por ello, se plantea que para el desarrollo económico de la región es necesario, no sólo una Zona de Libre Comercio entre sus 32 economías, sino también crear organismos supranacionales capaces de solucionar los problemas derivados de la dinámica propia del desarrollo económico latinoamericano.

La disyuntiva¹ en América Latina ya no es libre comercio o proteccionismo.² Ahora, dicha dicotomía se presenta respecto de la localización y la integración, es decir, entre integración latinoamericana (regional) o panamericana (continental). Dentro de la disyuntiva de la integración, ya sea panamericana o latinoamericana, existe otra bifurcación, en la cual, la discusión se centra en saber si ésta comprenderá sólo al libre comercio (ALCA)³ o un proceso de integración de mayor intensidad, como por ejemplo, un mercado común con mecanismos de cohesión (propuesta de esta tesis).

¹ Disyuntiva que se presentaba hacia finales de la década de 1970 cuando América Latina buscaba un nuevo modelo de desarrollo económico, buscando solucionar los desequilibrios macroeconómicos surgidos tras el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. América Latina necesitaba participar en, y de, los mercados internacionales, pero su estructura productiva no había alcanzado la competitividad necesaria para salir avante en dicha inserción internacional.

² Como es bien sabido, la disyuntiva se inclinó hacia el libre comercio

³ En sentido estricto, el ALCA, no sólo considera al libre comercio de bienes y servicios, también considera acuerdos sobre inversiones y derechos de propiedad intelectual.

En la presente tesis se pretende argumentar que: el ALCA contribuirá al crecimiento económico de la región latinoamericana, sin embargo, sólo un Mercado Común, con mecanismos de cohesión, estimularía el desarrollo económico de Latinoamérica.

La negociación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA) es una de las iniciativas de integración más ambiciosas que se han emprendido.

Existen diversas razones que hacen del ALCA un proyecto de enorme complejidad: *a)* el elevado número de participantes; *b)* la heterogeneidad en los niveles de desarrollo de los 34 países de la zona; *c)* la coincidencia de la negociación hemisférica con la Agenda para el Desarrollo Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC); *d)* la necesidad de resolver la coexistencia del ALCA con los otros acuerdos subregionales en vigor y, *e)* la postura del Congreso estadounidense con respecto a las iniciativas comerciales.

Este trabajo se justifica por una inquietud profesional por el comercio internacional y sus implicaciones sobre el desarrollo en las distintas regiones del planeta, además de que con él se espera contribuir al debate sobre la Integración Latinoamericana.

Como se encontrará a lo largo de esta tesis, la Unión Europea (UE) aporta grandes experiencias, que se pueden aplicar al proceso de integración en América Latina.

Esta es una tesis que pretende contribuir, en la medida de lo posible, con ideas novedosas que permitan lograr el anhelado desarrollo económico en América Latina. Para ello se desarrolla, en siete capítulos, una propuesta que

parte de la Teoría del Comercio Internacional y de la Integración Económica (primer capítulo).

Cualquier propuesta de integración en América requiere un rápido recordatorio de los intentos fructuosos e infructuosos de integración que experimentó la región, esto se encuentra a lo largo del capítulo dos.

Como se constata en esta tesis, el ALCA no es una propuesta nueva, ésta surge a principios de la década de 1990. La historia de esta propuesta de integración se realiza en el tercer capítulo.

Esta tesis realiza una propuesta enfocada al desarrollo económico de América, por esto es necesario realizar un estudio de la teoría y la experiencia del desarrollo en estos países. En el capítulo cuatro y el cinco se analizan, respectivamente, la teoría y la evidencia empírica del desarrollo en América.

En los capítulos seis y siete contienen la parte medular de este trabajo. En el seis se justifica, teóricamente, a partir de un modelo macroeconómico, la hipótesis del trabajo. En el séptimo se analiza el impacto de esta propuesta en las economías de América Latina. Después de las conclusiones se encuentra el anexo estadístico que contiene los cuadros a los que se hace referencia en esta tesis.

CAPÍTULO 1

TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Los países realizan intercambios de bienes, por medio del comercio internacional, debido a que producen bienes diferentes. Las naciones pueden beneficiarse de sus diferencias mediante una relación en la que, cada uno hace aquello que sabe hacer relativamente bien y, además, los países comercian para conseguir economías de escala en la producción.

El desarrollo sobre la teoría del comercio internacional no es nuevo. Por ello este capítulo se centrará en conocerlo a partir de los clásicos.

Adam Smith fue el primero en explicar la teoría de la División del Trabajo al intercambio internacional. El mérito de Smith consistió en haber presentado por primera vez un estudio sistemático de la economía política y, en materia de comercio internacional, demostrar la conveniencia de la especialización del trabajo entre los países y la aconsejable aceptación del intercambio entre éstos.

A Smith le atribuye la creación del concepto de las llamadas *diferencias absolutas de costos*, por medio de las cuales demuestra la conveniencia entre dos países de intercambiar productos, cuando cada uno de ellos tenga ventaja absoluta en la producción de una mercancía que puede dar a cambio de otra que produce con desventaja

notoria respecto al otro país. Este argumento se puede resumir de la siguiente manera: cuando dos países (A y B) producen la misma mercancía, y el país A tiene ventaja absoluta de costos sobre el país B en la producción de una mercancía, en tanto que el país B tiene ventaja absoluta de costos sobre A en la producción de otra mercancía. Ello es un ejemplo de diferencias absolutas de costos.

No importa que estas ventajas de un país sobre otro se deriven de factores naturales, adquiridos o de ambos. El hecho importante consiste en que dedicándose cada país a la producción para la cual está mejor dotado, —por este simple hecho— aumenta la eficacia del trabajo y, por consiguiente, se obtiene una mayor producción global. Tal situación resulta provechosa para los países que se especialicen en aquellas actividades en las cuales disfrutan de ventaja sobre los demás para producir artículos para su propio consumo y para exportar los que produzcan a menor costo, con cuyo importe se adquieren las mercancías que no produzcan o producirían a costos mayores.

Mientras las ventajas existan, según Smith, será más provechoso para un país especializarse e importar lo que por sí mismo produciría a costos mayores. Con la generalización de la división internacional del trabajo en muchos países se obtienen dos ventajas: mayor volumen al mismo costo en trabajo y cada país puede, a través del intercambio, abastecerse de mayor variedad de mercancías y a precios menores.

Ventajas comparativas

El comercio internacional también puede verse desde el análisis de las *ventajas comparativas*. Un país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien si el costo

de oportunidad en la producción de este bien en términos de otros bienes es inferior en este país de lo que lo es en otros países. El comercio entre dos países puede beneficiar a ambos países si cada uno exporta los bienes en los que tiene una ventaja comparativa.

El modelo de comercio internacional basado en la ventaja comparativa fue originalmente elaborado por el economista británico David Ricardo, que introdujo el concepto de ventaja comparativa a principios del siglo XIX.¹ Se llama modelo ricardiano al estudio del comercio internacional que se realiza con base en las diferencias de productividad del trabajo.

El modelo propuesto por Ricardo es el más sencillo para mostrar cómo las diferencias entre países dan origen al comercio y a las ganancias del comercio. En este modelo el trabajo es el único factor de producción, y los países difieren solo en la productividad del trabajo en diferentes industrias.

En el modelo ricardiano los países exportarán los bienes que su trabajo produce de forma relativamente más eficiente e importarán sus bienes que su trabajo produce de forma relativamente más ineficiente. En otras palabras, la pauta de producción de un país está determinada por la ventaja comparativa.

Según David Ricardo la razón por la cual el comercio internacional produce un aumento global de la producción, la explica su teoría sobre las ventajas comparativas, en la cual cada país debe especializarse en la producción de un

¹ Véase David Ricardo, *Principios de economía política y tributación*, publicado por primera vez en 1817.

bien si el coste de oportunidad en la producción de éste, en términos de otros, es inferior en este país de lo que es otros países.

Esta teoría puede explicarse de la siguiente manera:

1. Si uno de los países produce a menor costo ambas mercancías pero con ventaja de diferente proporción en cada mercancía se tienen los costos comparativos o relativos. En ambos casos las funciones de producción son distintas para una mercancía en cada país.
2. Cuando el país A produce un artículo que no produce B y éste produce otro artículo que no produce A y se establece intercambio entre ellos, el comercio surge debido a la carencia de una mercancía en cada país. Se está ante un ejemplo de ventaja incomparable.
3. Cuando un país produce más baratas ambas mercancías y en la misma proporción respecto al otro país, se dice que hay diferencias iguales de costos y no hay posibilidades de comercio.

Comercio Interindustrial e Intraindustrial

La teoría de las ventajas comparativas permite entender y analizar el comercio exterior entre dos o más países² y entre diversos campos de actividad por que plantea los beneficios del comercio entre estructuras productivas diferentes, pero a lo largo del tiempo se ha puesto en evidencia que es insuficiente para explicar el comercio internacional de fines del siglo XX y de principios del siglo

² Véase Ricardo David, *Principios de economías política y tributación*, *op cit.*

XXI. En otras palabras, el comercio exterior puede ser analizado desde la óptica del intercambio *interindustrial* y desde la perspectiva del comercio *intraindustrial*.

Comercio interindustrial

El comercio interindustrial se explica por la teoría de las Ventajas Comparativas de David Ricardo que tiene en el Teorema Heckscher-Ohlin su expresión moderna y más conocida. Sin embargo existen diferencias entre la teoría de Ricardo y el modelo Heckscher-Ohlin:

“si el trabajo fuese el único factor de producción, como supone el modelo ricardiano, la ventaja comparativa podría surgir únicamente de las diferencias internacionales en la productividad del trabajo. Sin embargo, el mundo real, aunque el comercio es, en parte, explicado por diferencias en la productividad del trabajo, también refleja diferencias en los *recursos* de los países. Canadá exporta productos forestales hacia Estados Unidos, no porque sus madereros sean más productivos con relación a sus colegas de Estados Unidos, que otros trabajadores canadienses, sino porque Canadá, país escasamente poblado, tiene más tierra forestal que Estados Unidos. Una perspectiva realista del comercio debe considerar la importancia, no solamente del trabajo, sino de otros factores de producción, como la tierra, el capital y los recursos minerales.

Para explicar el papel de las diferencias de los recursos en el comercio, ...[el modelo Heckscher-Ohlin es] un modelo en el que las diferencias en recursos son la única fuente del comercio. Este modelo muestra que la ventaja comparativa está influida por la interacción

entre los recursos de las naciones (la abundancia relativa de los factores de producción) y la tecnología de producción (que influye en la intensidad relativa con la que los diferentes factores de producción son utilizados en la producción de diferentes bienes)...

Que el comercio internacional se deba en gran medida a las diferencias de los recursos en los países es una de las teorías más influyentes en Economía Internacional. Desarrollada por dos economistas suecos Eli Heckscher y Bertil Ohlin, la teoría es a menudo denominada teoría de Heckscher-Ohlin. Debido a que la teoría pone de relieve la interacción entre las proporciones en la que los diferentes factores están disponibles en los diferentes países, y la proporción en que son utilizados para producir diferentes bienes, también se le conoce como: teorías de las proporciones factoriales.

“Un país que tiene una gran oferta de un recurso con relación a su oferta de otros recursos se dice que es: *abundante* en este recurso. Un país tenderá a producir relativamente más de los bienes que utilizan sus recursos abundantes. El resultado es el teorema básico *Heckscher-Ohlin* del comercio: los países tiende a exportar los bienes que son intensivos en los factores con que están abundantemente dotados.”³

Hasta aquí la Teoría subyacente al comercio interindustrial. Ahora, expliquemos la explicación del comercio intraindustrial.

³ Paul Krugman, *Economía Internacional. Teoría y Política*, Quinta Edición, Addison Wesley, España, 2001.

Comercio intraindustrial

A partir del Teorema Heckscher-Ohlin se puede comprender que los países se especializarían en la producción de aquellos bienes en los que tengan abundancia relativa de algún factor, es decir, aquellos países con abundancia relativa en factor trabajo respecto del capital exportarían bienes intensivos en factor trabajo e importarían bienes intensivos en factor capital.

La evidencia empírica muestra una clara contradicción respecto de las predicciones del Teorema Heckscher-Ohlin. Al analizar el caso de Estados Unidos, se esperaría que sus exportaciones fueran intensivas en bienes que para su producción se requieren capital y que se importaran bienes que su proceso productivo fuese intensivo en trabajo. Wassily Leontief, tras un análisis del comercio exterior de Estados Unidos, demostró que el Teorema de Heckscher-Ohlin no se cumplía para este país, en lo que se conoce como "La Paradoja de Leontief" según la cual se pudo comprobar que Estados Unidos exportaba bienes intensivos en trabajo e importaba bienes intensivos en capital.

Así surge un hallazgo que da paso a la explicación teórica del *comercio intraindustrial*.

Si el Modelo Heckscher-Ohlin justifica teóricamente al *comercio intraindustrial*, su contradicción, es decir, "la Paradoja de Leontief", hace lo propio con el *comercio intraindustrial*.

Paul Krugman explica sintéticamente el comercio intraindustrial e interindustrial en los siguientes términos

“Podemos pensar que el comercio mundial en un modelo de competencia monopolística consta de dos partes. Habrá comercio en dos direcciones en el sector manufacturero. Este intercambio de manufacturas por manufacturas se denomina comercio intraindustrial. El resto del comercio es un intercambio de manufacturas por alimentos, denominado comercio interindustrial

Hay que tener en cuenta estos cuatro puntos con respecto al patrón de comercio:

1. El comercio *interindustrial* (manufacturas por alimentos) refleja las ventajas comparativa. El patrón de comercio interindustrial es que [...], el país capita-abundante, es exportador neto de manufacturas, capital-intensivas, e importador neto de alimentos, trabajo-intensivos. Por tanto, la ventaja comparativa continúa explicando una gran parte del comercio.
2. El comercio *intraindustrial* (manufacturas por manufacturas) *no* refleja la ventaja comparativa. Aunque los países tengan la misma relación capital-trabajo global, sus empresas continuarán produciendo productos diferenciados y la demanda de los consumidores de productos producidos en el extranjero continuará generando comercio intraindustrial. Son las economías de escala las que impiden que cada país produzca el rango completo de productos por si mismos; así pues, las economías de escala pueden llegar a

constituir una fuente independiente de comercio internacional.

3. El patrón de comercio intraindustrial es en si mismo impredecible. No hemos dicho nada sobre qué país produce cada bien en el sector manufacturero, por que no hay nada en el modelo que nos lo diga, lo que sabemos es que los países producirán diferentes productos. Puesto que la historia y las casualidades determinan los detalles del patrón de comercio, el componente impredecible del patrón de comercio es una característica inevitable de un mundo en el que las economías de escala son importantes. Obsérvese, sin embargo, que esta incertidumbre no es total. Mientras que el patrón exacto del comercio intraindustrial en el sector manufacturero es arbitrario, el patrón de comercio interindustrial entre las manufacturas y los alimentos está determinado por las diferencias subyacentes entre países.

4. La importancia relativa del comercio intraindustrial e interindustrial depende de los similares que sean los países. Si un país y el extranjero son similares en sus relaciones capital-trabajo, habrá poco comercio interindustrial, y el comercio intraindustrial, basado en este caso en las economías de escala será dominante. Por otro lado, si las relaciones capital-trabajo son muy diferentes, hasta el punto de vista de que, por ejemplo, el extranjero se especialice completamente en la producción de alimentos, no habrá comercio intraindustrial, basado en economías de escala.

Todo el comercio estará basado en la ventaja comparativa.”⁴

Concepción teórica de la integración económica

Para poder hablar de integración, es imprescindible dejar en claro qué se entiende por tal, para evitar posteriores discusiones y confusiones conceptuales. Por integración se entenderá:

“Cuando en economía se habla de la formación de bloques se hace referencia a un fenómeno por el que se amplían los espacios y se eliminan, en algún grado, las barreras al libre movimiento de los bienes, los servicios y los factores productivos. Se identifica con el término más usual y más moderno de integración económica que, a su vez, se vincula con la reciente tendencia a la regionalización y a la constitución de grupos de países que se asocian para otorgarse un trato distinto al que se concede a terceros y... potenciar sus respectivas economías”.⁵

Y más adelante:

“...en estricto rigor, no son los países los que entablan estos vínculos, sino que son los ciudadanos o residentes de los países los que establecen todo tipo de relaciones con ciudadanos y residentes de otras latitudes. Entre esos ciudadanos y residentes se

⁴ Paul Krugman, *op. cit.* pp. 142-143

⁵ Antonio Gazol Sánchez, *Bloques Económicos*, guía de estudio, FE, UNAM, septiembre, 2002.

cuentan, como es natural, a las empresas asentadas en los respectivos territorios nacionales".⁶

Por su parte Bela Balassa en su *Teoría de la integración económica* define la Integración económica como:

"...un proceso y como una situación de las actividades económicas. Considerada como un proceso, se encuentra acompañada de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones; vista como una situación de los negocios, la integración viene a caracterizarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales."⁷

Los acuerdos de integración o bloques económicos son de diversa intensidad:

- a) *Zona preferencial*: en este acuerdo, que es considerado el de menor intensidad, los países deciden otorgarse un trato preferencial en algunos de sus productos, es decir, deciden disminuir mutuamente los aranceles, respecto de los que se cobran a terceros países, pero sin llegar a eliminarlos totalmente. La diferencia entre el arancel cobrado a los países miembro del acuerdos y la cobrada a terceros países, se denomina *margin de preferencia*

- b) *Área o zona de libre comercio*: en un área de libre comercio las tarifas arancelarias y las restricciones

⁶ *Ibid.*

⁷ Bela Balassa, *Teoría de la integración económica*, Uteha, México, 1980.

cuantitativas entre los países participantes son abolidas, pero cada país mantiene sus propias tarifas frente a los países no pertenecientes al área.

- c) *Unión aduanera*: ésta incluye las características concernientes a la zona de libre comercio más la incorporación del arancel externo común. Dicho arancel es cobrado por parte de los países miembros a países no pertenecientes a dicho acuerdo.
- d) *Mercado común*: reúne las características de las dos formas de integración anteriores, añadiendo a ellas, la libre movilidad de los factores productivos.
- e) *Unión económica*: implica un grado de integración mayor, en él, se agrega la armonización de políticas económicas nacionales, tendientes a la sincronización del ciclo económico.
- f) *Integración económica total*: es el grado de integración más intenso (y complejo), donde están totalmente sincronizadas la política monetaria, fiscal, social, así como la anticíclica, y requiere de una autoridad (supranacional) que haga cumplir los acuerdos.

Creación y desviación de comercio

La integración es un proceso dinámico y no un proceso estático, que puede obedecer a tendencias naturales o estratégicas. La integración natural, es la que permite aprovechar los beneficios de la creación de comercio mediante una política comercial abierta. La integración estratégica, se plantea como objetivo aumentar la concentración del mercado mundial y aprovechar ese

poder para modificar los flujos naturales del comercio, derivados de las ventajas comparativas.

Jacob Viner aporta dos conceptos: uno, la creación de comercio; el otro, la desviación de comercio. En lo concerniente a la desviación del comercio:

“...al constituirse la unión aduanera, y a causa de las diferencias ocasionadas en los aranceles, el abastecimiento de uno o varios productos se desplazaba desde las fuentes de su producción habitual, para ser suministrado (comerciado) desde otras fuentes en las que la producción de esos mismos productos resultase más o menos costosa que la de aquellas fuentes anteriores. Si tal desplazamiento tenía lugar de menos a más, desde una fuente externa hacia un país miembro de la unión, futuro abastecedor más caro la operación resultaría antieconómica, y el grado de bienestar global debería ser menor en el mundo considerado como un todo”.⁸

Es decir, la desviación de comercio significa que por efecto de las concesiones arancelarias o no arancelarias otorgadas en un proceso integratorio se desplaza al proveedor más eficiente por el menos eficiente, esto por el carácter proteccionista de dicho proceso integratorio.

En contraposición a desviación, la creación de comercio es un aspecto positivo de las zonas integradas. Viner lo describe como:

⁸ Raúl Grien, *La integración como alternativa inédita para América Latina*, México, FCE, 1994, p. 55.

“En el caso que la formación de una unión aduanera tuviese lugar entre países con aranceles anteriores elevados, cabía la posibilidad de que uno o varios de tales países que antes no importaban determinados bienes de fuente externa alguna... vieses desplazado ese abastecimiento hacia o a favor de uno de sus *partners*, porque este producía a costo más bajo (ya sin arancel) que cualquier otro miembro de la unión. Se trataría de un desplazamiento, dentro del ámbito integrado, hacia uno de los socios que al desaparecer el arancel protector mostrase los mejores costos relativos; independientemente de que en el resto del mundo continuase existiendo alguna fuente de abastecimiento con más bajos costos, pero más alto precio final respecto de la unión, por mantener ésta el arancel externo”.⁹

Cuando dos o más economías deciden integrarse, lo hacen con miras a potenciar su comercio exterior y sus capacidades productivas, ya sea porque las cuestiones naturales y geográficas los llevan a tomar estas decisiones o ya sea porque sus fines geopolíticos y geoestratégicos incluyen la integración económica como una alternativa viable. A partir de esto debemos saber que la integración lleva a un proceso que nos orilla a la desviación o creación de comercio.

Ventajas y desventajas de la integración:

Ventajas de la integración

- a) *Economías de escala*: una de las principales ventajas de la integración es que permite la obtención de

⁹ *Ibid*, pp. 55-56.

economías de escala debido a la ampliación del mercado al que tienen acceso las empresas que forman parte de un proceso de integración.¹⁰

- b) *Competencia*: al abrir las fronteras a nuevos productos, un proceso de integración, permite incrementar la competencia interna por ganar mercado, con ello, las empresas nacionales-transnacionales ofrecen una mayor cantidad de productos a un mejor precio y con una mejor calidad. Los beneficios derivados de la competencia repercuten tanto en el bienestar de los consumidores como en el aumento de la eficiencia de las empresas.
- c) *Redistribución de los factores de la producción*: en un proceso de integración en el cual se considere la libre movilidad de factores productivos, existirá un reacondo de factores desde los lugares donde el trabajo o el capital es abundante y por tanto, relativamente barato, hacia aquellas sectores o regiones donde dicho factor es escaso y, por tanto, costoso. Con ello, según la teoría, los precios de los factores tenderán a homologarse entre las regiones y los sectores productivos.¹¹ Es decir, se tendería a la igualación de salarios y del precio del capital, así como al pleno empleo.
- d) *Aumento del poder de negociación*: si se considera un acuerdo de negociación que homologue la posición de los países miembros en los diferentes foros internacionales, con ello vendría aparejado un aumento en el poder de negociación en dicho foro.

¹⁰ Antonio Gazol, *Guía de bloques*, UNAM, 2004, pp. 62-63

¹¹ Véase Gazol, *op. cit.* p. 63.

Desventajas de la integración

- a) *Distribución dispar de los beneficios*: teóricamente, la integración distribuiría equitativamente los beneficios entre los países miembros, sin embargo, la realidad ha mostrado que esto no sucede así, según Antonio Gazol: “La integración económica genera cambios en la estructura productiva de los países que se integran y por lo mismo en la asignación de los recursos y en los precios relativos, de manera que siempre habrá sectores que resulten más beneficiados que otros. Como resultado de la apertura comercial algunos sectores podrán competir exitosamente en los mercados recién abiertos, pero otros sucumbirán ante la oferta procedente del exterior que, con la integración, accede al mercado que les era propio... el hecho de que algunos sectores resulten perjudicados por un proceso de integración pudiera obedecer a que no se les dio tiempo a madurar en el ámbito nacional, es decir, que teniendo potencial competitivo para acceder a un tamaño mínimo eficiente, la apertura se produjo con velocidad e intensidad tales que impidió alcanza esa meta. Quiere decir que otro de los efectos adversos de la integración económica, si no se miden correctamente los tiempos y las condiciones, radica en cancelación de oportunidades a sectores, o empresas, para mejorar sus términos de desempeño”¹²
- b) *La economía no lo es todo*. “el individuo necesita de algo más que bienes y servicios para ser feliz, pera

¹² *Ibid*

sentirse pleno. El sentido de pertenencia asociado al de identidad es determinante en la estabilidad emocional y en la salud física y mental de los seres humanos. El punto es ¿hasta qué grado un individuo, o un colectivo de individuos, está dispuesto a sacrificar su identidad y su pertenencia “solo” por la posibilidad de tener acceso a mercancías más baratas? Un proceso de integración puede conducir a cierta pérdida de los elementos constitutivos de esa identidad nacional, o regional, o local, según el caso.”¹³

¹³ *Ibid*

CAPÍTULO 2

Lo que sucede en América Latina es la lamentable consecuencia de seguir con singular obsecuencia el recetario completo contenido en el Consenso de Washington. Retracción del Estado y privilegio casi demencial del mercado, cuando en todo el mundo desarrollado se reconoce que mercado sin Estado es anarquía e inequidad y que Estado sin mercado es ineficiencia y autoritarismo.

ANTONIO GAZOL SÁNCHEZ

ANTECEDENTES DE LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN EN AMÉRICA

En el continente americano no es novedad la existencia de procesos de integración económica. En este capítulo se tratará de entender los multivariados procesos de integración en América desde hace dos y medio siglos.

La integración en Estados Unidos

La independencia de las trece colonias de Norteamérica dio paso al surgimiento de Estados Unidos, nació así la Unión Aduanera más grande en el mundo, tanto en extensión poblacional, territorial y capacidad de compra.

Estados Unidos es el resultado de una Unión Aduanera. Dicha Unión, surge de la consolidación de un proceso de integración entre las trece colonias de Norteamérica del siglo XVIII. Antes de la independencia de estas trece colonias, respecto de la corona inglesa, cada uno de los gobiernos de cada una de las colonias cobraba entre sí (y ante otros gobiernos), aranceles de forma discrecional y

diferenciada. Este fenómeno cambia con la Constitución de 1787, se eliminaron las barreras al comercio mutuo entre las colonias y se adoptó una política común de industrialización basada en el proteccionismo, mediante aranceles y restricciones cuantitativas a las importaciones. Es este el primer proceso concreto y exitoso de integración en el Continente Americano.

Integración de América Latina

El caso estadounidense no es el único intento de integración en el hemisferio occidental (en América). También existen intentos de integración, en su mayoría infructuosos, en las economías ubicadas en la región comprendida entre el Río Bravo y la Patagonia.

Según Antonio Gazol: “las ideas en torno a la integración económica latinoamericana nacen en la misma época en la que América nace a la vida independiente”,¹⁴ los intentos de esta integración nos remontan a: Bolívar y Morazán, en Sudamérica y Centroamérica respectivamente; y Estevan de Antuñano en México. Pero para el caso latinoamericano lejos de triunfar la integración, las fuerzas disgregadoras fueron mayores y los intereses oligárquicos fueron superiores a los intereses relacionados con el mercado internacional (véase: Gazol, 2002).

Dentro de las instituciones que pretendieron lograr la integración latinoamericana, se encuentra a la Cepal, que buscaba crear las condiciones económicas internas que dotaran de la eficiencia y productividad necesaria para competir en los mercados internacionales.

¹⁴ Antonio Gazol, *op. cit.*, p.127.

En los momentos iniciales de la integración latinoamericana, en el siglo XX, esta región se encontraba ante una verdadera dicotomía respecto de su inserción a la economía mundial, ya que por un lado la zona se enfrentaba con desequilibrios estructurales internos que no le permitían lograr la eficiencia económica de manera tal que su productividad pudiera alcanzar en competitividad a los países de primer mundo, con los que mantenía relaciones comerciales, por lo que debía mantener cerrado a esta competencia; y por el otro lado, necesitaba mercados ampliados para poder producir con economías de escala que le permitieran enfrentar la competencia externa. Pero al protegerse para industrializarse automáticamente se alejaba de la competencia internacional y, en ocasiones, su reducido mercado interno no le permitía crecer.

En este marco se llega a la firma del Tratado Multilateral de Libre Comercio de Integración Centroamericana, suscrito en 1958. Dos años después, en 1960, se firma el Tratado de Montevideo, por el cual se pretendía alcanzar una Zona de Libre Comercio entre Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay denominado ALALC, Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

Mercado Común Centroamericano

El Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Centroamericana, suscrito en 1958, pretendía constituir, tan pronto como las condiciones fueran propicias, una unión aduanera entre sus territorios,¹⁵ para lo cual era necesario establecer un régimen de libre comercio durante

¹⁵ Basado en Alfredo Guerra Borges, *La integración de América Latina y el Caribe*, p.165.

un período de transición de diez años. Los países firmantes fueron: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

Después de esto se firma el Tratado General, el cual preveía la formación de una zona de libre comercio en cinco años y la adopción de una tarifa común externa. Con esto se creó también el Banco Centroamericano de Integración Económica, que era una institución dedicada al financiamiento de la integración regional.

Hacia la década de los sesenta, este proceso, parecía haber sido exitoso, pero en realidad existían grandes problemas que desembocaron en la crisis del mercado común centroamericano, en donde El Salvador y Honduras libraron una corta guerra en 1960; con ello rompieron por completo sus relaciones; además existieron desastres naturales, guerrilla, desintegración social y económica al interior de los países, y todo contribuyó a que el proceso integratorio se fuera por la borda.

Por otro lado, la Cepal atribuyó el fracaso a otros factores como son: la distribución inequitativa de los beneficios y los costos atribuibles a la integración, así como a las contradicciones entre los objetivos de la política nacional y los compromisos integradores.

Fue manifiesta desde entonces la necesidad de una reestructuración del Mercado Común, para hacerlo descansar sobre nuevas bases, y no sólo sobre el obsesivo propósito del libre comercio.¹⁶

¹⁶ Guerra Borges, *op. cit.* p.171.

Lo nuevo en Centroamérica

A partir de una reunión celebrada el 10 de marzo de 2004 en el puesto fronterizo Pedro de Alvarado, en la que participaron el presidente de Guatemala y el del Salvador inició el proceso de creación de una Unión Aduanera Centroamericana. En realidad este es el segundo intento por crear una unión aduanera en Centroamérica, el primer intento fracasó al incumplir los plazos acordados para su creación.

El Protocolo de Guatemala establece que los Estados integrantes se comprometen a constituir una Unión Aduanera entre sus territorios, con el propósito de dar libertad de tránsito a las mercancías independientemente del origen de las mismas, previa nacionalización en alguno de los Estados miembros, de los productos procedentes de terceros países.

La Unión Aduanera, dentro del marco de la Integración Centroamericana, consiste en la eliminación de trámites aduanales y migratorios para lograr el paso expedito de personas, bienes y vehículos que transitan por las fronteras comunes de ambos países.

Asimismo, con la Unión Aduanera se incrementará la actividad comercial de la micro y pequeña empresa, reduciendo sus costos de producción, que los agricultores podrán importar insumos agrícolas a precios competitivos, que la actividad turística se verá beneficiada y que se propiciará una mayor inversión y generación de empleos.

Algunos de los motivos que orillaron a tomar esta decisión se encuentran en que entre Guatemala y El Salvador manejan 57% del comercio intrarregional de Centro

América, cuyas ventas ascienden a más de 1 700 millones de dólares. Además de la necesidad de brindar seguridad a los flujos migratorios y comerciales para su pleno desarrollo

En el tratado se acordó:

- Iniciar la implementación inmediata de la Unión Aduanera e Integración Migratoria en las cuatro delegaciones fronterizas entre Guatemala y El Salvador, para lograr el paso expedito de personas, mercancías y vehículos que transiten entre ambos países.
- A fin de garantizar la debida seguridad al libre tránsito, cooperar mutuamente en lo relacionado a las órdenes de captura, órdenes de arraigo y restricciones en general, dictadas por las autoridades competentes, así como los operativos migratorios y de seguridad necesarios.
- Proceder de inmediato a facilitar el proceso migratorio y a verificar que los visitantes de ambos países reciban al momento de su ingreso y salida de los territorios de El Salvador y Guatemala trato nacional.
- Instruir a los Ministros responsables de la Unión Aduanera para que, a la brevedad posible, presenten una propuesta que incorpore al libre comercio entre Guatemala y El Salvador los productos del Anexo "A" del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, armonice aranceles con terceros países y promueva otras reformas jurídicas que permitan avanzar en la Unión Aduanera.

- Eliminar de inmediato todas las medidas contrarias al libre comercio.
- Eliminar el cobro de todo impuesto interno en los puestos fronterizos entre ambos países, para lo cual deberá ponerse de inmediato en funcionamiento pleno las aduanas periféricas, así como disponer que el cobro de impuestos arancelarios e impuestos internos se hagan por la vía electrónica. En los casos que esto no sea posible, establecer un mecanismo que permita que haya empresas que puedan proporcionar este servicio fuera de los puestos fronterizos.
- Iniciar un programa de reconversión productiva y de total apoyo a las comunidades que habitan en los alrededores de los puestos fronterizos. Para ello gestionaremos ante el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) y otras instituciones financieras y de cooperación, fondos para propiciar el desarrollo fronterizo entre ambos países.
- Instruir a los Ministros de Transporte para que mejoren y amplíen la infraestructura en el límite geográfico de ambos países para hacer fluido el libre tránsito.
- Instruir a los Ministros responsables en la Unión Aduanera e Integración Migratoria para que a la brevedad posible presenten las propuestas de modificación de la legislación, a fin de que sean sometidas para su aprobación a las asambleas legislativas de los países, para consolidar la Unión Aduanera e Integración Migratoria.

- Invitar a los otros países centroamericanos a participar en esta iniciativa.
- Instruir a la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA) para que brinde todo el apoyo técnico necesario a las instituciones involucradas de ambos países y dé seguimiento a las acciones adoptadas en esta oportunidad.

La ALALC

Los representantes de los gobiernos, reunidos en Montevideo el 18 de febrero de 1960, estaban “animados del propósito de aunar esfuerzos a favor de una progresiva complementación e integración de sus economías, basadas en una efectiva reciprocidad de beneficio...”, por lo que decidieron establecer una Zona de Libre Comercio, y celebrar a tal efecto un Tratado que instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).

Para alcanzar los objetivos planteados en la ALALC se crearon tres tipos de instrumentos, las *listas nacionales* fue uno de estos instrumentos. Estas listas se construyeron mediante reuniones anuales. En ellas se realizaban negociaciones bilaterales producto por producto. El resultado de estas negociaciones exigía una reducción arancelaria de 8% anual, respecto de la media ponderada, hasta alcanzar la desgravación total al cabo del período de transición de doce años.

La segunda herramienta utilizada para poner en marcha el proceso de integración latinoamericano fue la creación de una *lista común* que se debería de construir en cuatro

períodos de tres años cada una durante el proceso de transición y debía contener una relación de productos para los que se eliminaban íntegramente los gravámenes y demás restricciones. Se esperaba que de cumplirse los plazos de ambas listas, estas convergieran al final del período de transición.

Los *acuerdos de complementación* fueron la tercer herramienta para cumplir los objetivos de la ALALC que consistía en la posibilidad de que las partes celebraran entre sí acuerdos de complementación por sectores industriales. El programa de liberación de los productos que se incluían en la negociación de estos acuerdos preveía la existencia de cláusulas por la que se procurara la armonización de tratamientos aplicable a las materias primas y partes complementarias empleados en los procesos de fabricación involucrados.

Los resultados de estas herramientas de integración fueron muy buenos al principio. Los resultados del proceso de la ALALC, a primera vista, fueron positivos, pues entre el Acuerdo de Montevideo I y Montevideo II (1960 y 1980, respectivamente) el comercio intraregional crecieron en más de 400%, sin embargo por positivo que fuera no fue lo suficientemente vigoroso para determinar que la ALALC haya sido exitosa, puesto que en 1960 el comercio intrazonal representaba 13.1% del comercio exterior total de las once economías integrantes de este proceso, y para 1980 esta cifra sólo era 8.2% del comercio total.

Los resultados de la ALALC y su evaluación desde sus tres respectivos instrumentos de integración, en lo que respecta a las listas nacionales, en total se pactaron 11 242 concesiones arancelarias, de las cuales 67% se firmaron en las dos primeras rondas, es decir, 1962 y 1963. Después de

1963 comenzaron a estancarse, así en las dos primeras rondas de negociación fueron convenidas 80% de las concesiones. Los problemas comenzaron a surgir cuando iniciaron las concesiones a productos producidos internamente en cada país.

La lista común también fracasó. Sólo logró cumplir con el primer tramo del primer trienio. Pero el segundo tramo de negociaciones en el segundo trienio del período ya no pudo llevarse a cabo. Los problemas se centraron en la pretensión de incluir productos de los cuales las industrias de los países integrantes competían directamente, nuevamente los intereses proteccionistas los países se antepusieron a los intereses de la integración regional.

De la ALALC a la ALADI

Ya hacia fines de los setenta, estaba claro que la ALALC había fracasado. Existía lentitud y poco avance en la negociación de las *Listas Nacionales*, paralización en la *Lista Común* y concentración de los *Acuerdos de Complementación* en unos cuantos países.

Se intentó superar las crisis que presentó, pero no se logró tener éxito. Se dijo que “el esquema de la ALALC era excesivamente rígido, que ello explicaba el incumplimiento de los compromisos asumidos”;¹⁷ por tanto, se convocó a dos reuniones negociadoras de Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores de los países miembros de la ALALC. Como resultado de ambas reuniones fue firmado el Tratado de Montevideo II, en 1980, y dio paso a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la cual pretendía crear, a largo plazo, un mercado común

¹⁷ Antonio Gazol Sánchez, *op. cit.*

latinoamericano, en forma gradual y progresiva; los principales mecanismos de operación fueron el margen de preferencia arancelaria regional, los acuerdos de alcance regional y los acuerdos de alcance parcial.

La preferencia arancelaria regional consistía en la aplicación de un arancel menor a los prevaecientes para terceros países a los productos originarios de la zona. La preferencia arancelaria regional, según lo dicho en el Tratado, abarcaría a la totalidad del universo arancelario; no implicaría consolidación de gravámenes; se establecerían fórmulas que permitieran contemplar equitativamente la situación derivada de diferencias en los niveles arancelarios de los países miembros; tendría inicialmente un carácter mínimo y su intensidad podría ser profundizada a través de negociaciones multilaterales; podría ser distinta según el sector económico de que se trate; se eliminaría en forma programada las restricciones no arancelarias de cualquier naturaleza.

Los acuerdos de alcance regional establecían que en ellos debían participar todos los nombres de la Asociación y se podía cubrir una amplia gama de temas. En consecuencia era posible suscribir acuerdos de alcance regional para la complementación económica, en el sector agropecuario para la promoción del turismo, para la preservación del medio ambiente, promoción comercial, cooperación científica y tecnológica.

Los acuerdos de alcance parcial no incluían a todos los miembros. De acuerdo con su número los acuerdos podía ser bilaterales, subregionales o multilaterales.

Había otro tipo de clasificación de los acuerdos de alcance parcial de acuerdo con su carácter: específicos, sectoriales, intrasectoriales y generales.

Los resultados alcanzados dejan ver que la ALADI ha sido parcialmente exitosa, puesto que se lograron seis acuerdos regionales y nueve acuerdos de complementación que preveían zonas de libre comercio entre estos países, pero que actualmente todo el proceso de ALADI se encuentra en extinción, porque no se ha logrado el cumplimiento de los objetivos inicialmente planteados.

Grupo Andino

En el seno de la ALALC, en el período de 1965-1970, empezó a surgir la idea de un acuerdo subregional, impulsado por los países medianos y menores dentro de la Asociación.

No se pretendía retroceder con la fragmentación, sino, por el contrario, introducir una nueva y mayor velocidad en la parcela más rezagada del proceso, a fin de igualar su avance al nivel de las cuotas superiores. Los ejes motrices de la idea eran para sus promotores, además, de enfrentar (con un mecanismo de desgravación más vigorosa) la lentitud en que a su juicio se encontraba sumida la ALALC, y, resolver la inequidad en el reparto de los beneficios de la zona de libre comercio.

Sobre lo anterior se elaboró y aprobó en agosto de 1966 la conocida Declaración de Bogotá, donde se sentaron los cimientos del Grupo Andino; ésta Declaración se planteaba la formación de un bloque subregional dentro de la ALALC con la finalidad de acelerar su proceso de integración. Con la Declaración de Bogotá se aprobó un Plan de Acción para la ALALC que incluía la posibilidad de lograr acuerdos

subregionales de carácter temporal. Para cumplir con el Plan de Acción había que someterse a seis principios básicos;¹⁸ con base en esos principios se celebró el *Acuerdo de Cartagena* (1969), los países firmantes fueron: Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú. Después de sucesivas prórrogas Venezuela se adhirió al Acuerdo en 1973, y Chile abandonó el Acuerdo en 1976.

En sus inicios el Acuerdo de Cartagena se planteó un estrategia de desarrollo integrado basada en una política industrial común y en la intervención dirigista del Estado a través de la planificación.

El Acuerdo de Cartagena retomó las ideas de la Cepal sobre integración económica de los años cincuenta,¹⁹ pero reforzó el papel de la programación industrial (y por consiguiente del Estado), y además colocó a la liberalización comercial en una posición interdependiente de otras realizaciones. Dicho acuerdo se realizó en el marco de las ideas de la Cepal, que buscaba como fin primordial el crecimiento económico, que utilizaba como medio principal la programación industrial. Éste era el mecanismo primordial para organizar las potencialidades y así optimizar su realización.

La Programación Industrial fue un mecanismo fundamental e innovador por excelencia, que distinguía al Grupo Andino de los demás esquemas de integración.

¹⁸ Véase Gazol Sánchez, *op. cit.*

¹⁹ Para una explicación más amplia véase en: *Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL, textos seleccionados, volumen 1*, Chile 1998.

En el proceso de integración andina enmarcado por el Acuerdo de Cartagena, son tres los instrumentos que conjuntamente (...) van perfeccionando el mercado ampliado: la armonización de políticas económicas (...), el Arancel Externo y el Programa de Liberalización.²⁰

El Grupo Andino está integrado actualmente por: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, donde no es difícil apreciar que el acuerdo firmado entre estos países de la Cordillera Andina se proponía una integración lo suficientemente cohesionada como para avanzar hasta los bordes mismos de una unión económica (armonización de políticas, arancel externo común único, planificación industrial, mercado interior común, programación conjunta de inversiones, etcétera).

Ahora bien, este Grupo Andino ha mostrado importantes frutos, y por ello es preciso mencionar los logros que ha tenido: *a)* la zona de libre comercio empezó a funcionar en 1993, *b)* desde 1995 se aplica el Arancel Externo Común, *c)* se tiene el propósito de crear el Mercado Común Andino.²¹

Los objetivos actuales de este proceso de integración son los siguientes: 1) promover el desarrollo equilibrado y armónico de sus países miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social; 2) acelerar el crecimiento y la generación de empleo; 3) impulsar su participación en el proceso de integración regional con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano; 4) disminuir la internacional externa y mejorar la posición

²⁰ Alfredo Guerra-Borges, *La integración de América Latina y el Caribe*, IIEC, UNAM, p. 177, 1997.

²¹ Gazol Sánchez, *op. cit.*

de los Países Miembros en el contexto económica internacional; 5) procurar el mejoramiento persistente el nivel de vida de sus habitantes.

La situación actual de la Comunidad Andina de Naciones esta resumida en Gazol:

“si bien con la integración latinoamericana no se puede asegurar nada, los años recientes muestran logros importantes de la Comunidad Andina. No quiere decir que el proceso haya superado los problemas estructurales que, desde su nacimiento, ha debido vencer. Prevalece la inestabilidad e incertidumbre política. Colombia está más ocupada (y preocupada) por la guerrilla y por la lucha contra la producción y tráfico de enervantes, que por la integración con sus vecinos; Perú no ha terminado de reponerse del deterioro social y económico de lo últimos años del presidente Fujimori; la situación venezolana se deteriora con velocidad ante los excesos del presidente Chávez y la evidente poca simpatía que éste despierta en los círculos empresariales y en Estados Unidos; la dolarización de Ecuador está provocando inquietudes y puede distorsionar, en su contra, las corrientes comerciales por la sujeción a un tipo de cambio fijo en un medio de tipos de cambio flexibles”.²²

Mercado Común del Sur

El Mercado Común del Sur se crea en 1991 con la firma del Tratado de Asunción. Los socios integrantes son: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. El conjunto de estos países concordaron crear un Mercado Común el cual implica: a) libre circulación de bienes, servicios y factores

²² Gazol, Sánchez, *op. cit.*

productivos, *b)* establecimiento de un arancel externo común, *c)* coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales y *d)* el compromiso de los Estados Partes de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes, para lograra el fortalecimiento del proceso de integración.

Los Estados Partes decidieron constituir un mercado común que debería estar conformado el 31 de diciembre de 1994, denominado Mercado Común del Sur, MERCOSUR. Asimismo se establecía que el Arancel Externo común debería estar vigente desde el primero de enero de 1995, plazo que si se cumplió.

En diciembre de 1995, MERCOSUR firma un acuerdo de complementación con Bolivia y en 1996 otro con Chile. Con Bolivia se pretendía una Zona de Libre Comercio, entre este y MERCOSUR, en un plazo de diez años. El acuerdo con Chile también pretendía la formación de una Zona de Libre Comercio en un plazo de diez años.

Hacia 1994 era importante fortalecer la institucionalidad del MERCOSUR, por lo que en diciembre de dicho año se firma el Protocolo de Ouro Preto mediante el cual se creaban los siguientes organismos: el Consejo del Mercado Común integrado por los secretarios de Relaciones Exteriores y de Economía, o sus equivalentes, y cuya principal responsabilidad consiste en velar por el cumplimiento del Tratado de Asunción, de sus Protocolos y de los acuerdos firmados en su marco, así como la formulación y la promoción de acciones encaminadas a la construcción del Mercado Común. Es, de hecho, la máxima autoridad regional en materia de integración; el Grupo Mercado Común (GMC), compuesto por cuatro representantes de cada país, designados por los gobiernos y entre los cuales deben figurar representantes de los

ministerios de Relaciones Exteriores, de Economía y de los Bancos Centrales. Está encargado de la gestión cotidiana del MERCOSUR, es su órgano ejecutivo; Comisión de Comercio del MERCOSUR (CCM): tiene la responsabilidad de ver que se cumplan los términos convenidos en materia comercial; Comisión Parlamentaria Conjunta (CPC) que está integrada por los representantes de los respectivos Parlamentos de las Partes y está encargada de acelerar los procedimientos internos correspondientes a la adopción de las medidas conducentes a la integración; el Foro Consultivo Económico y Social, espacio en el que se toman opiniones diversas; la Secretaría Administración del Mercosur.

Desde 1991 los países miembros del Mercosur han estado comprometidos en un proceso de integración económica, donde dichos países están conscientes de que la integración no puede excluir una estrategia de inserción internacional.

Para Vera Thorstensen "...lo que debe hacer Brasil y sus socios en el Mercosur se refiere a la selección de una estrategia de inserción en la economía internacional; una alternativa es mantener la estrategia de multilateralismo... otra alternativa es fortalecer la alianza con Estados Unidos, sin dañar las relaciones con el resto del mundo".²³

Actualmente, Mercosur ha adquirido peso económico y político a tal grado que su planteamiento en torno a la

²³ Vera Thorstensen, *Del Mercosur a la integración americana*.

agricultura ha paralizado en la práctica las negociaciones del ALCA²⁴

Mercado Común del Caribe

La insularidad de los países (del Caribe), su reducido tamaño, la escasez de tierras propias para la agricultura y el tamaño de sus poblaciones son características que conspiran contra la integración y la actividad económica que pudiera generar. Por otra parte, la historia colonial de los miembros de la Comunidad del Caribe apenas terminó en los años sesenta. Con la independencia se inició un movimiento hacia la integración. En 1968 se estableció la Caribbean Free Trade Association (Carifta), aunque la decisión que le dio origen se tomó en 1965. Los avances logrados por la Carifta (primer antecedente de la Comunidad del Caribe) sentaron las bases para crear en 1973 el CARICOM²⁵. Al crearse el CARICOM (con Tratado de Chaguaramas en 1973) se buscaba la armonización de las políticas fiscales y liberalizar el movimiento de capitales y fuerza de trabajo para los países miembros.

Con el Caricom se buscaba la armonización de las políticas fiscales y liberalizar el movimiento de capitales y de fuerza de trabajo. Por otra parte, CARICOM se convertía en una Asociación supranacional creada con la finalidad de

²⁴ Adicionalmente en noviembre de 2004 se anunció la creación de la Comunidad Sudamericana de Naciones a partir de diciembre de dicho año. Es una iniciativa de Mercosur

²⁵ Caricom está formado por Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Colombia, Costa Rica, Dominica, La república Dominicana, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, San Kitts y Nevis, Sta. Lucía, San Vicente y Las Granadinas, Suriname, Trinidad y Tobago, Nevezuela, Aruba, Francia y Las Antillas Holandesas.

establecer una coordinación de las políticas exteriores. El Tratado de Chaguaramas asignó un papel muy relevante a la coordinación, cooperación y acciones conjuntas en la producción y el desarrollo industrial; a la cooperación funcional (en las áreas de salud, educación, información, además de los servicios comunes de CARICOM).

Al constituirse Caricom en 1973 el objetivo del libre comercio siguió siendo fundamental. Pero para los años setenta comenzaron las dificultades en el intercambio. Guyana y Jamaica, los países con mayor desarrollo en la Comunidad, establecieron restricciones al comercio intrarregional debido al problema de balanza de pagos. Jamaica las eliminó en 1979, pero su capacidad de compra siguió siendo muy restringida.

El respecto Guerra Borges señala: "A modo de conclusión general, el grupo de expertos (...) apuntó en 1980 (...). Pese a las diferentes experiencias, todos los países de Caricom emergieron de los setenta más vulnerables en muchos aspectos de lo que eran a principios de la década.. a su vez, esta vulnerabilidad indujo a varios países a recurrir a medidas tales como las restricciones del comercio, el control de cambios, la demora en los pagos del financiamiento de las importaciones, incluso de bienes de consumo, mediante créditos de mediano y largo plazos. Inevitablemente, esto tuvo un impacto adverso en el movimiento de integración regional, particularmente en lo que toca al comercio intrarregional".²⁶

Pese a algunos problemas que ha enfrentado CARICOM, en lo general el funcionamiento del Tratado de Chaguaramas

²⁶ Guerra-Borges, Alfredo, *La integración de América Latina y el Caribe*. Iiec, UNAM, 1997, p. 173.

arrojó resultados relativamente satisfactorios (en algunos aspectos), como por ejemplo en el aumento del comercio, pero con algunas limitaciones.

Jordi Villaseca apunta:

“El funcionamiento de Mercado Común Caribeño ha sido, desde sus orígenes, bastante satisfactorio, no en vano abolió todas las barreras arancelarias del intercambio de mercancías entre sus países miembros. Es significativo que los países más desarrollados de la Comunidad dominasen el comercio. Entre 1970 y 1980, el mayor porcentaje del comercio comunitario lo realizaban tres de los países con mayor desarrollo (Trinidad y Tobago, Barbados y Jamaica). Junto con Guyana, por su tamaño representaban aproximadamente 80% de las importaciones. En valor, Trinidad y Tobago dominaba el rubro de las exportaciones y contribuía con más de 50% de las exportaciones intrasociativas; el conjunto de los países más desarrollados dominaba el 85 por ciento”.²⁷

A lo largo de la vida de Caricom se han llevado a cabo distintas cumbres (Declaración de Margarita, Plan de Acción, Trato especial y diferenciado de las pequeñas economías y el Convenio sobre la zona de turismo sustentable del Caribe); en donde por ejemplo, las tareas contenidas en el Plan de Acción de la Asociación de los

²⁷ Jordi Villaseca, en, Antonio Gazol Sánchez, *Bloques Económicos*, guía de estudio, UNAM, Facultad de Economía, 2002.

Estados del Caribe (AEC) deberán cumplirse en un período de dos años.²⁸

Tratado de Libre Comercio de América del Norte

No es propósito de esta tesis analizar cada uno de los procesos que han existido a lo largo del tiempo en el Continente Americano, pero creo pertinente hacer un apartado especial en lo que concierne al Tratado de Libre Comercio (TLCAN); ¿por qué? porque la evidencia apunta hacia que la forma más viable del proceso de la negociación del ALCA (como han señalado algunos autores), sea una extensión de la forma en que se dio la negociación del TLCAN; sin embargo con esto no afirmo que si no hubiese existido el TLCAN no existiría el ALCA, el ALCA existe se concretará con o sin TLCAN, pero creo que un modelo que puede tomar el ALCA es el TLCAN.

El primero de enero de 1994 entró en vigor el tratado de libre comercio entre Canadá, México y Estados Unidos conocido como Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Según este Tratado los tres países eliminarían las restricciones aduaneras y arancelarias entre ellos, para formar una Zona de Libre Comercio.

El antecedente inmediato del TLCAN es el Acuerdo de Libre Comercio firmado por Canadá y Estados Unidos en 1988 y "cuyo origen, a su vez, es el acuerdo sobre el sector automotor entre ambos países que operó en 1965. El Tratado bilateral entre Estados Unidos y Canadá contiene

²⁸ Las acciones encaminadas a garantizar y movilizar recursos que conlleven a la instrumentación de proyectos en las áreas de turismo sustentable, comercio, transporte y desastres naturales, deberán estar articuladas con el Consejo de Representantes Nacionales del Fondo Especial.

algunos elementos que más tarde serían incorporados al Tratado trilateral, entre ellos... los derechos arancelarios para la agricultura se suprimen en un plazo de diez años, derechos arancelarios y reglas de origen, éste es el objetivo principal del acuerdo: eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio en general; a las empresas se les concede tratamiento nacional”,²⁹ entre otros.

Es necesario hacer referencia acerca del estudio realizado por Kenneth Hill a fines de los setenta, titulado *Una proposición para un mercado común entre Canadá, Estados Unidos y México* donde se indaga la necesidad que tenía Estados Unidos de un acuerdo de esa naturaleza a fin de satisfacer sus requerimientos en materia energética. Y como Antonio Gazol señala: “...no transcurrió mucho tiempo para que el Presidente López Portillo y el Primer Ministro Trudeau manifestara su rechazo. Ninguno estaba de acuerdo en convertirse en la fuente obligada de suministro energético a Estados Unidos”.³⁰

Pero posteriormente esta postura cambió en sentido inverso hasta llegar al acuerdo trilateral.

Los tres socios comerciales, con una población de 370 millones de personas y más de seis billones (millones de millones) de dólares de producto interno bruto por año, se comprometieron a la eliminación inmediata de algunas tarifas comerciales y a la desaparición de las restantes en un plazo de 15 años.

Por otra parte “el principio básico que inspira el Tratado en lo referente a comercio de bienes es el de trato nacional,

²⁹ Gazol Sánchez, *op. cit.*

³⁰ *Ibid*, p. 224.

lo que significa que los bienes comerciados entre los miembros del TLCAN no pueden ser objeto de discriminación en el ámbito nacional, estatal o provincial... por tratarse de una zona de libre comercio fue necesario fijar las normas a que habrán de sujetarse los bienes para que se les aplique en aduanas la reducción, o eliminación arancelaria pactada. Se trata de evitar que las ventajas del TLCAN se otorguen a productos de fuera de la zona. Estas normas se denominan Reglas de Origen".³¹

Dentro de las estructuras previstas, los tres países acordaron crear el Banco Norteamericano de Desarrollo que, con sus fondos superiores a los 3.000 millones de dólares, deberá sumarse a los otros organismos crediticios internacionales.

La unificación de un espacio económico como el TLCAN significa una rejerarquización de las relaciones de Estados Unidos con América Latina. Así como la Europa comunitaria y Japón mantienen claras áreas de influencia comercial casi exclusiva, el tratado brindará a Estados Unidos la posibilidad de un acceso privilegiado a los recursos mineros y petroleros de México.

Tratado de Libre Comercio Estados Unidos-Chile

Firmado el viernes 6 de junio de 2003 y vigente a partir de enero de 2004, el tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Chile, es el primer acuerdo comercial de este tipo que el país norteamericano firma con un país sudamericano.

³¹ *Ibid*, p. 228.

Este acuerdo forma parte de la estrategia de desarrollo que ha escogido Chile, basada principalmente en una economía abierta al mundo. La premisa fundamental que está detrás de esta política es que la integración creciente de la economía chilena al ámbito internacional y el fortalecimiento de su comercio exterior es el camino para generar más posibilidades de producción, empleo.

El intercambio de bienes con Estados Unidos alcanzó los 6 234 millones de dólares durante el año 2002.

En 2002, los envíos de productos chilenos a Estados Unidos sumaron 3 664.7 millones de dólares, cifra que representó cerca de 21% del total de las ventas realizadas al mundo, según estadísticas del Banco Central Chileno.

Las ventas chilenas al mercado estadounidense son muy significativas. la composición de las exportaciones indica que 1 879.2 millones de dólares corresponde a bienes industriales; 909,9 millones de dólares a minería; y 843,7 millones de dólares a agricultura, fruticultura, ganadería, silvicultura, y pesca extractiva.

Con este marco, las negociaciones del TLC con Estados Unidos estuvieron guiadas por la necesidad de mejorar las condiciones de ingreso de los productos y servicios chilenos al mercado de ese país; así como contar con reglas claras y permanentes para el comercio de bienes, servicios e inversiones.

El grueso de las importaciones norteamericanas mantiene una relación complementaria antes que directamente competitiva con la producción interna chilena.

Debido a que el Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos no cumple aún un año de vigencia, intentar una evaluación de este acuerdo sería aventurado.

CAPÍTULO 3

ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS (ALCA)

ANTECEDENTES DEL PROCESO DEL ALCA

Alianza para el Progreso

La Alianza para el Progreso, que se gestó durante la administración del Presidente norteamericano John F. Kennedy, en el marco de la invasión norteamericana a la Bahía de Cochinos (y de la guerra fría), consideraba planes para un masivo programa de ayuda que combinaría la ayuda (financiera) exterior norteamericana con el apoyo a la reforma democrática. El objetivo era evitar, en la medida de lo posible, experimentos comunistas en América que pudieran debilitar la posición estadounidense respecto de la Unión Soviética, pues en algunos países latinoamericanos se coqueteaba con el comunismo como solución a los agudos problemas de pobreza.

La administración de Kennedy comprendió que Estados Unidos no debía seguir ignorar la histórica (y estrecha) relación entre pobreza y revolución en América Latina. Si se deseaban evitar "Cubas futuras" (es decir, experimentos comunistas en América como recurso necesario para aliviar la pobreza), Estados Unidos debería usar su poder económico y sus principios democráticos para desafiar al comunismo.

El 13 de marzo de 1961, el presidente Kennedy introdujo su nuevo programa para América Latina, al que denominó Alianza para el Progreso. La Alianza para el Progreso era un esfuerzo ambicioso por crear una relación de trabajo conjunto con los países latinoamericanos para enfrentar sus problemas de desarrollo y llevar el cambio tan necesario a sus sociedades (y economías). Como dijo aquel día el presidente Kennedy, "A menos que se realicen ampliamente las reformas sociales, incluyendo la reforma agraria y la impositiva, a menos que la gran masa de americanos comparta la prosperidad creciente, entonces nuestra Alianza, nuestra revolución y nuestro sueño habrá fracasado".¹

Como se puede ver dicha Alianza era muy prometedora y tentativa para los latinoamericanos, ya que implicaba 500 millones de dólares (que a simple vista parecen insuficientes para el financiamiento de un proceso de desarrollo tan complejo como el latinoamericano) para dotar de recursos al fondo Fiduciario para el Progreso Social; y cómo no iban a estar felices los gobiernos de los países latinoamericanos si algunos de los objetivos eran: la aceleración del desarrollo económico y social, la abolición del analfabetismo, el control de la espiral inflacionaria, el estímulo a la empresa privada, entre otros; creo que los países latinoamericanos veían esta Alianza como su última barca de salvación ante el inmerso atraso económico y social en el cual se encontraban en aquellos tiempos.

La muerte de Kennedy en 1963 causó pesar en América Latina, ya que muchos líderes reformistas pensaron que el impulso al cambio iniciado por el presidente

¹ Jerome Levinson y Juan de Onis, *The Alliance That Lost Its Way* (Chicago, Quadrangle, 1972), p. 34.

norteamericano empezaría a debilitarse; en sustitución del mandatario, Lindon Jhonson toma el cargo. Para la época en que Jhonson dejó la presidencia, era claro que el impacto de la Alianza sobre el desarrollo latinoamericano no se había acercado a sus expectativas; con esto no se quiere decir que el influjo de dólares no tuviera impacto, pero refleja las dificultades de obtener algún crecimiento real en una región con incrementos anuales de la población de 3 por ciento.

Pasaron casi 30 años, entre el fin de la ALPRO y el lanzamiento de la Iniciativa para las Américas, para que América Latina volviera a formar parte prioritaria en la agenda internacional estadounidense. Durante estas casi tres décadas, Estados Unidos veía (y ve) a América Latina como su "patio trasero", lo importante era intervenir en América Latina para mantener estable la región y evitar posibles revoluciones que pudieran poner en entredicho la influencia norteamericana en la región.

En este período, Estados Unidos se preocupó (y se ocupó) más por la Guerra Fría que por promover el desarrollo latinoamericano. En Latinoamérica, su principal objetivo estuvo relacionado con la evasión de experimentos comunistas, pero a diferencia del período de existencia de la ALPRO, en este período, la existencia de ayuda extranjera fue casi nula

Iniciativa de las Américas

El final de la década de los ochenta y el comienzo de los noventa estuvo marcado por el histórico derrocamiento del comunismo en la URSS y por la no menos representativa caída del muro de Berlín. Ahora, los nuevos rivales de Estados Unidos ya no se encontraban al Oriente de Berlín,

en la Europa del Este; los rivales de Estados Unidos pasaban a ser sus viejos aliados de Europa Occidental, y uno, más allá del Cáucaso, Japón como líder, en ese momento, de Asia.

El proceso de integración en Europa había logrado pacificar la región y con ello se consiguió la cooperación y unión, haciendo frente al poder económico estadounidense. Es en el marco del derrocamiento del comunismo y del surgimiento de Europa y Japón, como respectivos líderes de regiones económicas, que Estados Unidos entiende la necesidad de asegurar una zona de influencia económica, esta región se encuentra en América.

Es la iniciativa de las Américas el instrumento por medio del cual Estados Unidos expresa, implícitamente, su intención de asegurar en América, su zona de influencia.

Por diversas cuestiones, ya sean políticas o de otra naturaleza, existen personas que aseguran que este proceso, la Iniciativa de las Américas, comenzó con la Cumbre de las Américas que tuvo lugar en Miami, en diciembre de 1994. Sin embargo, existe una anterior Iniciativa para las Américas, de la cual solo se tiene, hasta el momento, el discurso pronunciado por el presidente George Bush el 27 de junio de 1990 y con las declaraciones preliminares de algunos funcionarios estadounidenses.

La Iniciativa fue presentada en los siguientes términos por el presidente Bush:

“...Los tres pilares de nuestra Iniciativa son el comercio, la inversión y la deuda. Para expandir el comercio propongo que demos comienzo a un proceso de creación de una zona de libre comercio que abarque

a todo el hemisferio con el propósito de incrementar la inversión, que adoptemos medidas encaminadas a promover el flujo de nuevo capital hacia la región, y para aliviar aún más la carga de la deuda, que adoptemos un nuevo enfoque con respecto al endeudamiento regional, con beneficios importantes para el medio ambiente”.

Lo trascendental de la propuesta no estriba solamente en la creación de la zona de libre comercio hemisférica y la paulatina liberalización comercial de las economías del área mediante la suscripción de acuerdos bilaterales de comercio e inversión con Estados Unidos, sino en que los acuerdos comerciales comprenderán tanto la libre circulación de bienes como la de servicios, además de garantías sobre una libertad irrestricta de inversión, de incluir otros temas de la nueva legislación estadounidense (por ejemplo los derechos de propiedad intelectual), y de coadyuvar a los esfuerzos de las economías latinoamericanas y del Caribe para hacerlas competitivas mediante la inversión económica, las reformas de sus políticas, y por último reducir la deuda externa que los países del área tienen contratada con Estados Unidos.

Primera Cumbre Presidencial de las Américas. Cumbre de Miami

Si bien, con la Iniciativa de las Américas se hace el lanzamiento del ALCA, es hasta diciembre de 1994, en Miami, cuando se celebra la primera Cumbre de las Américas. Ésta es conocida como *Cumbre de Miami*, de ella surgió el Plan de Acción, que contiene 23 puntos que abarcan prácticamente la totalidad del entorno económico y social de América Latina, sin lugar a dudas un

plan muy ambicioso. Destacaban objetivos tales como: *a)* promover la democracia; *b)* promover el libre comercio; *c)* erradicación de la pobreza y marginación; *d)* cuidado del medio ambiente y *e)* liberalización de los mercados de capitales, entre otros. Del universo de temas propuestos en esta cumbre, el único tema que sigue en pie es el Libre Comercio.

La Declaración de Miami (surgida de la primera Cumbre de las Américas) fijó el año de 2005 como el año para concluir las negociaciones y la eliminación gradual de aranceles referentes al ALCA. A partir de entonces los países participantes deberán adoptar los compromisos negociados, como un paquete integral. Este compromiso es relativizado por la posibilidad de alcanzar resultados tempranos, pero uno de sus problemas es que este criterio dual puede introducir a la vez ciertos factores de complicación en caso de que existan diferencias respecto a la extensión y oportunidad del mismo.² Además se recalcó la necesidad de fomentar el libre comercio y la integración hemisférica en la zona, estableciéndose la primera reunión Ministerial de Comercio en la ciudad de Denver, Estados Unidos en junio de 1995, la segunda en Cartagena, Colombia en marzo de 1996 y una tercera en la ciudad de Belo Horizonte, Brasil. A su vez se señaló que la próxima Cumbre de las Américas se llevaría a cabo en la Ciudad de Santiago de Chile en abril de 1998.

Cabe señalar que en esta Primera Cumbre se creó un Comité Técnico que estaría formado por el Banco interamericano de Desarrollo, la Cepal y la Organización de Estados Americanos (OEA).

² Información obtenida de la página de Internet del SELA.

La realidad ha sido muy distinta, ya que sólo se ha avanzado en dos puntos: uno ha sido el libre comercio y el otro la liberalización de los mercados de capitales.

Esta Primera Cumbre fue iniciativa del presidente Clinton, para retomar la idea de la creación de una Zona de Libre Comercio en 2005. Según Guerra Borges: “el cometido de negociarla se confió a los ministros de comercio de los países del hemisferio. En el ambiente del momento, con la muy reciente entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), todo parecía apuntar a que el ALCA estaría calcado en el patrón de dicho Tratado, que es reflejo fiel de la política comercial de Estados Unidos”.³

A partir de este proceso hubo discrepancias entre Estados Unidos y Mercosur, tanto en la Segunda Reunión Ministerial de 1995, como en Belo Horizonte en 1997, debido a que Estados Unidos pugnaba por un proceso de negociación acelerado e inmediato, y MERCOSUR se oponía a ello.

Segunda Cumbre Presidencial de las Américas. Cumbre de Santiago de Chile

Esta Cumbre se lleva a cabo en Santiago de Chile en 1998. Dicha Cumbre se distingue por el enfrentamiento entre Estados Unidos y Mercosur. Lo que implicaba que el TLCAN ya no sería el molde a seguir. La nueva agenda de negociación era más receptiva a los distintos intereses

³ Alfredo Guerra Borges, *¿Tiene futuro la integración económica de América Latina?*, en *Problemas del Desarrollo*, vol. 32, núm 127, México, IIEC-UNAM, octubre-diciembre de 2001.

nacionales y regionales, y había una mayor sensibilidad para cuestiones sociales.

La Declaración de Santiago incluida en el Plan de Acción de la Segunda Cumbre de las Américas, se encuentra dividida en cuatro capítulos: preservación y el fortalecimiento de la Comunidad de democracias de las Américas (comprende los temas de derechos humanos, participación comunitaria, valores culturales, confianza mutua, lucha contra la corrupción, el narcotráfico y el terrorismo); promoción de la prosperidad mediante la Integración Económica y el Libre Comercio⁴ (éste incluye los temas de: liberalización de los mercados de capital, infraestructura hemisférica, cooperación energética, telecomunicaciones, información, cooperación en ciencia y tecnología y turismo); erradicación de la pobreza y la discriminación en el hemisferio (acceso universal a la educación, acceso equitativo a los servicios básicos de salud, fortalecimiento de la mujer en la sociedad, fomento de las pequeñas empresas); y garantía del desarrollo sostenible y conservación del medio ambiente (este se compone de alianzas para el uso sostenible de la energía, biodiversidad y prevención de la contaminación).⁵

Cabe mencionar que la característica más importante de dicha Cumbre es que en ella se da el lanzamiento formal del ALCA y se acordó celebrar la primera ronda en la ciudad de Miami, en septiembre de 1998, y la segunda en enero de 1999.

⁴ Esto delinea el corazón del ALCA, el cual sigue la Declaración de Santiago de ser equilibrado, transparente, congruente con la OMC y tomará en cuenta las diferencias existentes entre el nivel de desarrollo y tamaño de las economías de la región.

⁵ Basado en la Declaración de Santiago, abril de 1998.

A raíz de la Cumbre de Santiago se determinó que el proceso de negociación del ALCA estaría constituido por una Presidencia, la cual sería rotada cada 18 meses o bien al concluir cada Reunión Ministerial (hasta el 2004).

En esta Cumbre se estableció también el Comité de Negociaciones Comerciales (CNC), cuyas funciones son:⁶

1. Guiar el trabajo de los grupos de negociaciones.
2. Decidir respecto a la arquitectura del acuerdo y de los asuntos institucionales del mismo.
3. Asegurar la participación de todos los países en el proceso y que las preocupaciones de las pequeñas economías y las relaciones con los países con distintos niveles de desarrollo sean tratadas al interior de cada grupo de negociación.

Tercera Cumbre Presidencial de las Américas. Cumbre de Quebec

Québec, en 2001, fue Sede de la Tercera Reunión Cumbre. Estas Cumbres junto con las Reuniones Ministeriales han arrojado tres borradores y en palabras de Antonio Gazol Sánchez son monumentos al corchete,⁷ lo que pone de manifiesto las dificultades de la negociación.

⁶ Lidia Martínez Murillo, "Tesis de Licenciatura, Consecuencias para México del Área de Libre Comercio de las Américas", Facultad de Economía, UNAM, México, 2000.

⁷ Cuando en un borrador de negociación, en este caso el ALCA, una palabra o una frase se escribe entre corchetes, se encuentra en la etapa en la que se han recogido y sistematizado las diversas propuestas para cada tema de cada grupo de negociación, pero todavía no da inicio la negociación propiamente dicha. Ésta consiste precisamente en la progresiva eliminación de los corchetes. Para un tratado más extenso sobre los corchetes, consúltese: Gazol Sánchez, Antonio, *Bloques económicos*, guía de estudio, FE, UNAM, México, 2002.

En esta Tercera Cumbre se incorporaron otros temas además de los 23 puntos del Plan de Acción como son: *a)* justicia; *b)* transporte; *c)* trabajo y empleo; *d)* migración; *e)* pueblos indígenas; *f)* responsabilidad de empresas.

Se inicia la creación de los grupos de trabajo en lo que respecta a: *a)* acceso a mercados; *b)* reglas de origen; *c)* inversión; *d)* normas; *e)* reglas fitosanitarias; *f)* antidumping; *g)* economías más pequeñas; *h)* propiedad intelectual; *i)* compras del sector público; *j)* solución de controversias; *k)* política de competencia.

Se han acordado una serie de principios rectores de las negociaciones. Entre ellos, se incluyen los siguientes:

- Las decisiones se adoptarán por consenso;
 - Las negociaciones estarán regidas por el principio de transparencia;
 - El ALCA será congruente con las reglas y disciplinas de la OMC y se elaborará sobre la base de estas disciplinas cuando ello sea posible y pertinente;
 - El ALCA constituirá un compromiso único (*single-undertaking*);
 - El ALCA puede coexistir con otros acuerdos bilaterales y subregionales y los países pueden negociar o aceptar las obligaciones derivadas del ALCA en forma individual, o como miembros de grupos de integración subregionales; y
 - Se prestará particular atención a las necesidades de las economías más pequeñas.
-

Programa de Cooperación Hemisférica (PCH)

En la Reunión Ministerial celebrada el 1 de noviembre de 2002 en Quito, Ecuador, los Ministros de Comercio de los países del ALCA aprobaron el Programa de Cooperación Hemisférica (PCH) y señalaron su carácter prioritario para todos los gobiernos. De acuerdo con la Declaración de Quito, el Programa de Cooperación Hemisférica (PCH) tiene como objetivo:

- Fortalecer las capacidades de aquellos países que buscan asistencia para participar en las negociaciones
- Implementar sus compromisos comerciales
- Enfrentar los desafíos de la integración hemisférica y elevar al máximo los beneficios de dicha integración

Los Ministros instruyeron al Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) para que, con el apoyo del Grupo Consultivo sobre Economías más Pequeñas (GCEP), continuara supervisando el desarrollo del PCH y acordaron que un componente clave para que se logren avances rápidos y eficaces bajo el Programa es la formulación de estrategias Nacionales o Subregionales para el fortalecimiento de las capacidades relacionadas con el comercio.

De otra parte, en la onceava Reunión del GCEP se aprobó el Plan de Acción para la Implementación del Programa de Cooperación Hemisférica, el cual tiene como finalidad proponer mecanismos para su implementación y financiamiento. Dentro de las actividades previstas en el Plan de Acción, se estipula la realización de reuniones con encargados de las áreas financiera y de desarrollo de países donantes, instituciones y organismos

internacionales de cooperación, así como de entidades privadas interesadas, para discutir el financiamiento y la implementación del PCH, con el fin de lograr la concreción de esta cooperación.

Cuarta Cumbre Presidencial de las Américas. Cumbre de Nuevo León

En Nuevo León, en 2004, se celebró la cuarta Cumbre Extraordinaria. El propósito era avanzar en la instrumentación de medidas para combatir la pobreza, promover el desarrollo social, lograr un crecimiento económico con equidad y reforzar la gobernabilidad de las democracias latinoamericanas. Con una visión renovada y fortalecida de la cooperación, la solidaridad y la integración.

Se afirma que para lograr el bienestar: se requiere de tres objetivos estrechamente vinculados e interdependientes: crecimiento económico con equidad para reducir la pobreza, desarrollo social y gobernabilidad democrática.

Crecimiento económico con equidad para reducir la pobreza

La búsqueda de un crecimiento económico sostenido y equitativo que contribuya al desarrollo de largo plazo, reduzca la pobreza, elimine el hambre y eleve los niveles de vida de la población, con especial atención a los sectores y grupos sociales más vulnerables, instrumentando políticas macroeconómicas sólidas, políticas monetarias y fiscales prudentes, regímenes de tasas de cambio apropiados, una administración prudente y apropiada de la deuda pública, la diversificación de la economía y el mejoramiento de la competitividad.

Se busca también la transformación cualitativa de la administración pública a través de su modernización, simplificación, descentralización y transparencia. Asimismo, para mejorar el clima de inversión y promover la responsabilidad social de las empresas.

Se reafirma el compromiso con el Consenso de Monterrey, adoptado en la Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo en 2002, en el sentido de que cada país es el principal responsable de su propio desarrollo social y económico a través de políticas racionales, buen gobierno y el apego al estado de derecho. El cumplimiento de esta responsabilidad permite el uso efectivo de recursos internos e internacionales para el desarrollo, el crecimiento económico y la reducción de la pobreza. En este contexto, se pretende el desarrollo sostenible y el combate a la pobreza y el hambre en todos los países del Hemisferio. Por medio del desarrollo y la apertura de mercados para sus productos.

Destaca la importancia de la participación del sector privado en el logro de los objetivos. Las micro, pequeñas y medianas empresas constituyen un componente fundamental para el crecimiento económico, la creación de empleos y la reducción de la pobreza.

Apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas a través de políticas y programas que faciliten su consolidación y formalización, permitan su efectivo acceso a los mercados y a las licitaciones del sector público, y entre otros, promuevan la formación de recursos humanos y faciliten el acceso al crédito, a los servicios de desarrollo empresarial y a nuevas tecnologías, a fin de reducir los costos administrativos.

Reconocer el relevante papel que desempeña el comercio en la promoción del crecimiento y el desarrollo económico sostenidos. Avanzar en la Agenda de Doha para beneficiar a todas nuestras economías, especialmente las economías en desarrollo, mediante la promoción, entre otras medidas, mejor acceso a los mercados, eliminando los subsidios a la exportación y reducir sustancialmente las ayudas internas que distorsionan al comercio.

La liberalización del comercio de productos agrícolas constituye, entre otros, un elemento esencial para el desarrollo de la agricultura en los países del Hemisferio.

Asimismo, se mantiene en lo dicho respecto del final de las negociaciones del ALCA para las fechas previstas (2005).

Desarrollo social

La superación de la pobreza, el hambre y la desigualdad social son grandes retos que enfrentan muchos países del Hemisferio en el siglo XXI.

Las políticas económicas y sociales coordinadas e integradas son un requisito para el éxito en el combate a la desigualdad de oportunidades y la marginación, y que tales políticas son pilares fundamentales para edificar una sociedad más justa. Impulsar políticas que fortalezcan los sistemas de seguridad social de los países de la región.

Gobernabilidad democrática

Se expresa el apoyo a la Declaración de Santiago sobre Democracia y Confianza Ciudadana para definir una

agenda de gobernabilidad para el Hemisferio que permita enfrentar los desafíos políticos, económicos y sociales, para fomentar la credibilidad y la confianza ciudadana en las instituciones democráticas.

Coordinar acciones inmediatas cuando la democracia corra peligro en cualquiera de los países. Asimismo, continuar esfuerzos para fortalecer los mecanismos de defensa de la democracia y para desarrollar y promover una cultura y una educación para la democracia.

Situación actual

El ALCA ha sido el proceso de integración más ambicioso del que se tenga memoria en América. Su lanzamiento oficial se remonta con la Cumbre de Miami. De los 23 puntos que se pretendía que el ALCA incluyera, actualmente sólo ha sido relevante lo referente al libre comercio y como resultado de las cuatro Cumbres Presidenciales que se han llevado a cabo han surgido tres borradores del acuerdo.

El tercer y último borrador aún se encuentra con abundancia de corchetes, es decir, de diferencias. El estado actual de las negociaciones no es halagüeño. El estancamiento se atribuye a la reticencia de Estados Unidos para abrir el sector agrícola a las exportaciones de los países sudamericanos y a comprometerse en el tema de los subsidios agrarios. Como respuesta a ello Brasil se ha negado a incluir los temas de protección a la Propiedad Intelectual, de gran interés para Estados Unidos.

El futuro del ALCA ya no debe ser tan ambicioso como lo era al principio, ahora que las negociaciones se encuentran estancadas, se espera que el ALCA se negocie en el marco de

un “ALCA de dos velocidades”, en el cual lo normal sea integrarse en un acuerdo de preferencias arancelarias regionales, y las economías que así lo decidan podrán integrarse a una mayor intensidad.

CAPÍTULO 4

AMÉRICA LATINA Y LA TEORÍA DEL DESARROLLO

El objetivo de esta tesis es, como ya se ha señalado, encontrar y señalar las características que debería cumplir un proceso de integración para contribuir al desarrollo económico en América y sobre todo en la región latinoamericana. En el primer capítulo se mencionó la teoría de la integración económica, en el presente capítulo se abordará la teoría del desarrollo económico.

La experiencia del desarrollo en América Latina. Dos modelos

Modelo de sustitución de importaciones

A finales de la década de los setenta y comienzo de los ochenta, América Latina, se enfrentó a una situación de cambio estructural en su economía. El antiguo modelo de sustitución de importaciones había rendido frutos y, ahora, había que buscar una nueva estrategia de desarrollo económico en la región, y con ello, modificar la inserción latinoamericana en la economía mundial.

Se pretendía que Latinoamérica dejara de exportar productos primarios y comenzara a producir y comercializar productos con un mayor valor agregado, para que de esta manera pudieran contrarrestar los efectos perniciosos de los cuales hablaba la teoría de los términos de intercambio.

La teoría de los términos de intercambio señalaba que América Latina cada vez tenía que exportar una mayor cantidad de bienes primarios para poder adquirir la misma cantidad de bienes secundarios, esto debido a las elasticidades de ambos bienes. Latinoamérica exportaba, a través del tiempo, una mayor cantidad de bienes primarios para poder importar la misma cantidad de bienes de consumo duradero y de capital. Debido a: el diferencial de capital y fuerza de trabajo que contenían los bienes, a la elasticidad ingreso de la demanda de productos primarios negativa o muy cercana a cero, a la elasticidad ingreso de la demanda de bienes de consumo duradero y de capital positiva y muy elevada, y, a la Ley de Engels, América Latina estaba destinada a mantener una relación de intercambio desigual, en la cual, la mayor ganancia era apropiada por los países que utilizaban una mayor cantidad de trabajo calificado.

En la corriente de pensamiento económico conocida como estructuralismo, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), sostenía que Latinoamérica se insertaba en la economía mundial de una manera desventajosa, causada principalmente por la estructura de sus economías, heredada de un pasado de colonialismo y explotación, era por ello que el desarrollo económico en América Latina debería de sustentarse en bases teóricas propias de la, y para la región. Un modelo de desarrollo económico, que podía calificarse como heterodoxo para su tiempo, que buscaba un cambio en la estructura interna de las economías de dichos países, alejarse del modelo primario exportador y acercarse a un modelo secundario exportador. Con ello, se esperaba contrarrestar los efectos descritos en la teoría de los términos de intercambio. La Cepal se encargó de reunir, en una institución (ella misma), los modelos teóricos, que habían surgido en la

región en años anteriores, y transmitirlos a las economías latinoamericanas.

El nuevo modelo fue conocido como: *modelo de sustitución de importaciones*. Se pretendía crear, y desarrollar, la industria de la región mediante políticas de proteccionismo y estímulo a la producción interna, para que con el paso del tiempo se pudiera consolidar una estructura productiva capaz de hacer frente a la competencia internacional y poder contrarrestar la inserción desventajosa de la región latinoamericana en la economía mundial.

Se comenzó por la sustitución de productos de consumo básico y que esencialmente requerían poco capital y escasos desarrollos tecnológicos para ser elaborados. Se intensificaron las barreras a la libre importación de bienes que pudieran competir con algún artículo producido internamente, el Estado de cada país latinoamericano debería de crear los incentivos necesarios para estimular la producción interna, de hecho, el período de sustitución de importaciones, como cualquier proceso de desarrollo económico, fue llevado a la práctica mediante una estrecha cooperación entre Estado y empresa. Se consideraba al Estado como el principal agente económico, siendo éste, un período de amplia e intensa intervención estatal.

Conforme pasaba el tiempo se hacía necesario, e indispensable, que el modelo se aplicara a otros sectores económicos en los cuales no se había aplicado aún. Los sectores que requerían ser estimulados y desarrollados eran los que requerían de un proceso productivo intensivo en capital y en trabajo calificado. Es decir se requería producir bienes de capital, máquinas que produjeran máquinas.

A medida que se lograba sustituir un bien, de consumo básico o de capital, se enfrentaba el problema tecnológico. La región había logrado sustituir una amplia gama de bienes, en su mayoría con bajos requerimientos de capital, pero se había encargado muy poco de desarrollar una tecnología propia para la región, que comprendiera las necesidades y capacidades de los recursos productivos existentes en América Latina. En cambio, se siguió, y se sigue, un esquema de adaptación de tecnologías que se importaban de países desarrollados, diseñadas para producir con base en las características que se hallaban en los países originarios de dicha tecnología.

Hacia mediados de la década de los setenta y sobre todo a inicio de los ochenta ya era más que evidente que las bases teóricas en que se sustentaba la política económica del desarrollo latinoamericano deberían de experimentar cambios para resolver los nuevos problemas estructurales a que se enfrentaba Latinoamérica. La aplicación práctica de esas teorías provocó cambios cualitativos que derivarían en una nueva realidad con sus correspondientes nuevos problemas.

Estos nuevos problemas estructurales podían resumirse en: dependencia y atraso tecnológico, recurrentes y crecientes déficit comerciales y fiscales, rigidez en los precios clave de la economía, tipos de cambio fijos e intervenidos que impedían reflejar la competitividad real de la economía latinoamericana, galopante inflación (de hecho el problema en varios países de la región había sido no solucionar la inflación estructural que caracterizaba a esas economías), el proteccionismo se había vuelto un problema; no permitía que la competitividad de los productos internos avanzara.

En resumen, como se documenta el modelo de sustitución de importaciones, se apoyaba en dos pilares principales: un papel de preponderancia para el Estado (es decir, el gasto público como proporción importante del PIB, extensas regulaciones y una presencia creciente de las empresas estatales); y el otro, una economía relativamente cerrada (es decir, altas barreras arancelarias, cuotas principalmente).

A pesar de las críticas *ex post*, éstas políticas implementadas en la región tuvieron un éxito sin precedentes en la historia Latinamericana, ya que aumentaron el grado de sofisticación y el desempeño en materia de crecimiento de varias economías de la región. En la década de 1970, por ejemplo, Brasil y México fueron frecuentemente comparados con la República de Corea y la Provincia China de Taiwán, como economías de industrialización reciente. La tasa media anuales de crecimiento en Brasil y México entre 1950 y 1980 fueron de 7 y 6.5% respectivamente, en tanto que sus sectores industriales se convirtieron en poderosos motores del crecimiento y el empleo. Sus canastas de exportación otorgaron un importante papel a los productos industriales, aunque el comienzo de las exportaciones de petróleo de México a fines de la década de 1970, disminuyó tal proporción en el país. Las economías más pequeñas también experimentaron un crecimiento satisfactorio durante este período, por ejemplo, Colombia y Costa Rica crecieron más de 5% al año durante el período 1950-1980.

Como todo proceso de desarrollo se requerían fondos para el financiamiento del mismo, casi todos los países de la región procuraron financiar los déficit comerciales, aumentar la inversión y el consumo por medio de un mayor acceso al capital externo (sobre todo a partir de

mediados de los años sesenta, pues hasta esa fecha el ahorro interno era suficiente para cubrir las necesidades de financiamiento de los países de la región), por ejemplo, en Argentina y Chile los prestatarios eran principalmente del sector privado, pero en otros casos predominaban los empréstitos.

Es la recurrente necesidad de flujos financieros para hacer frente a los requerimientos del desarrollo, lo que estimuló en la región Latinoamericana la contratación excesiva de deuda externa, que en 1982 se calculó aproximadamente en 350 mil millones de dólares. Esta deuda podría haber sido manejable si los precios y las tasas de interés internacionales hubiesen seguido por la senda que la mayoría de los observadores preveían, pero ocurrieron cambios inesperados a comienzos de los ochenta. Los precios de los productos primarios, salvo el petróleo, tuvieron una fuerte baja, lo que ocasionó la intensificación de los déficit comerciales. Al mismo tiempo, las tasas internacionales de interés, más que se duplicaron. Como la mayor parte de los préstamos se habían contratado a tasas de interés flotantes y a plazos muy cortos, se crearon las condiciones para que estallara la crisis de la deuda, que comenzó con la moratoria de México en agosto de 1982.

Es en el marco de la crisis de la deuda cuando en Latinoamérica se realiza de manera generalizada el cambio de modelo económico.¹

¹ Hay que señalar que Chile fue el primer país latinoamericano en poner en práctica las reformas económicas a partir de la dictadura de Augusto Pinochet.

Reformas estructurales. Neoliberalismo

Éste era el contexto en el que se encontraba la mayoría de las economías latinoamericanas en la década de los ochenta. Los problemas eran serios y había que resolverlos. Se necesitó de una nueva política de desarrollo, por supuesto sustentada en una teoría diferente (aunque no totalmente novedosa), hubo una aceptación de las viejas ideas del liberalismo económico, ahora expresado en el neoliberalismo, y, resumida en el Consenso de Washington.²

La teoría neoliberal brindó las bases mediante las cuales se pretendía que América Latina saliera de la crisis en la que se había visto inmersa ante el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. Para ello se propusieron reformas estructurales, que modificaron el contexto en el que venían funcionando las economías de América Latina y el Caribe, con énfasis en los mecanismos del mercado por encima de los controles administrativos, una mayor importancia al papel del sector privado en la economía a

² John Williamson en diez puntos resume y expone las políticas a seguir en la región, que señalaban: eliminación del déficit fiscal, liberalización de los precios claves de la economía, privatización, disminución de la deuda, control inflacionario. En resumen, más mercado y menos Estado. Al respecto, puede consultarse: Armando Labra, *Reformar las reformas: consenso de México a debate*, en economíaUNAM, enero-abril, 2004, que señala "...en breve, los diez temas de la primera generación abordados originalmente por el Consenso que logró reunir Williamson fueron: disciplina fiscal, reordenación de las prioridades del gasto público, reforma tributaria, liberalización de las tasas de interés, tipo de cambio competitivo, liberalización del comercio, liberalización de la inversión extranjera directa, privatización, desregulación, derechos de propiedad del sector informal de la economía.

expensas del papel del Estado y a la integración regional en la economía mundial.

Los objetivos de las políticas macroeconómicas, –fiscal, monetaria y cambiaria– también cambiaron, y le dieron prioridad al establecimiento y mantenimiento de los grandes equilibrios macroeconómicos. En pocas palabras: *más mercado y menos Estado*. Las reformas macroeconómicas, pretendían crear condiciones para una rápida recuperación seguido de crecimiento económico, estimulado por una mayor inversión y cambio tecnológico.

Las reformas estructurales emprendidas en América Latina, marcaron el cambio más significativo en la estrategia de desarrollo desde la puesta en marcha del llamado modelo de industrialización mediante Sustitución de Importaciones.

Todos los factores, redactados en la sección anterior, sirvieron de acicate a los gobiernos latinoamericanos, para que, tras una revisión a fondo de su modelo económico, pudieran desplazarse hacia una economía abierta, caracterizada por el liderazgo del sector privado. Las expectativas cifradas en el nuevo modelo de desarrollo fueron, al comienzo, muy altas. Sus proponentes pensaban que las políticas no solo acelerarían el crecimiento económico, sino que además propiciarían la generación de más empleo, mejores remuneraciones a los factores de la producción, y por tanto, un mayor grado de equidad.

Un mecanismo clave consistía en poner fin a las restricciones dando mayor libertad a los agentes económicos privados, ya que se les consideraban más eficientes que al sector público, de esta manera el sector privado encabezaría el proceso de producción al invertir

más y al incrementar la productividad de la economía. La apertura de las economías reforzaría este proceso, se pretendía que la competencia exterior estimulara una mayor eficiencia, y que un más fácil acceso al exterior permitiera una mayor transferencia de financiamiento y tecnología.

El resultado sería un mayor crecimiento basado en un cambio en las ventajas comparativas de la región. La apertura de las economías, se decía, no sólo afectaría a las importaciones, sino que además daría lugar a un aumento de las exportaciones, sobretudo aquellas intensivas en mano de obra. Este nexo era fundamental para la creación de empleos, puesto que se pensaba que los países latinoamericanos y caribeños tenían una ventaja comparativas en productos y procesos intensivos en mano de obra no calificada. El mayor volumen de empleo, a su vez, ayudaría a reducir la pobreza que había aumentado fuertemente durante la década de 1980, y la desigualdad, que era más pronunciada en la región que en cualquier otra parte del mundo.

Dentro de las cinco reformas estructurales más comunes en la región pueden resumirse las siguientes: liberalización de las importaciones, liberalización financiera, apertura de la cuenta de capital de la balanza de pagos, privatización y reforma tributaria.

- a) *Liberalización de las importaciones*: al comienzo del período de reformas, y como herencia del modelo de sustitución de importaciones los mercados de América Latina y el Caribe estaban protegidos mediante diferentes mecanismos. En general, los dos más importantes eran: altos aranceles y cuotas de importación, que se

aplicaban a los productos agrícolas e industriales.

Los argumentos en contra de la protección sostenían que: la protección disminuía la eficiencia de la economía al cerrar la competencia externa y al limitar el contacto con nuevas tecnologías, además se inducía a los países a apartarse de su ventaja comparativa y a producir una amplia gama de productos con bajos niveles de eficiencia, el resultado de esto era que existían altos precios al interior de la economía, perjudicando a los consumidores y a los exportadores que tenían que pagar el costo de proteger a los productores del país. El proceso de reformas, entonces, actúa para dismantelar la antigua estructura proteccionista, eliminando las cuotas de importación y rebajando las tasas arancelarias.

b) La reforma financiera. La característica intervencionista del Estado en el modelo de sustitución de importaciones, lo obligaba a fijar las tasas de interés sobre depósitos y préstamos, y las tasas reales eran a menudo negativas, al menos *ex post*, ya que la inflación superaba las tasas nominales; además, el encaje legal era muy elevado de modo que los bancos comerciales tenían poca libertad para emplear sus carteras; otra característica era que los bancos estatales eran responsables de gran cantidad de los préstamos, esto provocaba represión financiera.

Los principales cambios en esta materia, por tanto, fueron la liberalización de las tasas de interés para que las fijaran las fuerzas del

mercado, la rebaja de las reservas obligatorias (encaje legal), la limitación-terminación del crédito dirigido y la privatización o cierre de los bancos estatales. Una reforma institucional conexas fue la tendencia a establecer la autonomía de los bancos centrales. De este modo las tasas de interés de referencia y las políticas sobre reservas estuvieron cada vez más bajo el control de una entidad independiente cuyo objetivo principal (o único) era frenar la inflación

- c) *Apertura de la cuenta de capital*: los controles sobre el capital externo eran generalmente un complemento del proteccionismo comercial. Los controles de cambio permitían a los gobiernos regular el monto de divisas que podían sacarse de un país, y exigir a los actores económicos vender moneda nacional por los cauces oficiales, a tipos de cambio más bajos que los del mercado. La inversión extranjera directa fue frecuentemente blanco de restricciones en lo concerniente a los sectores en que se podía invertir y a la repatriación del capital.

Las reformas en este sector partieron de la base que los controles sobre el capital daban origen a mercados negros de divisas, quitando muchas funciones de las manos del gobierno y dando un comportamiento de captación de rentas. Se aducía también, que limitaba el acceso de las empresas al capital extranjero y a los recursos complementarios de tecnología y acceso a mercados. Las principales reformas con respecto a la cuenta de capital fueron: la eliminación de los controles cambiarios y el fin de las

restricciones a la IED. La mayoría de estas reformas estaban dirigidas a limitar los controles sobre la salida de los capitales, pero el repunte del capital extranjero en la primera mitad de los años noventa motivó a unos cuantos gobiernos a imponer controles sobre la entrada de capitales – especialmente a los flujos de corto plazo– para limitar su impacto sobre las políticas macroeconómicas. Estos últimos controles impusieron reservas obligatorias al capital durante cierto período (como en Chile y Colombia) o un impuesto a la afluencia de capital (como en Brasil).

d) *Privatizaciones:* las empresas estatales aumentaron en número en América Latina durante la década de 1970, aunque algunas se remontaban a épocas anteriores. Muchas de estas empresas eran grandes compañías de recursos naturales que presentaban un fuerte porcentaje de los ingresos de exportación y de las rentas públicas, se les había puesto bajo la tutela del Estado porque de haberse manejado por empresas multinacionales se hubiera afectado la capacidad de influencia del gobierno en la economía. Los monopolios de servicios públicos estaban también, por regla general, en el sector público desde una época anterior.

Las empresas estatales eran administradas de diferentes formas. Algunas eran tratadas como entidades semiautónomas y se esperaba que obtuvieran utilidades tal como cualquier otra empresa privada; otras funcionaban en forma de instrumentos de variados objetivos

gubernamentales, como proporcionar insumos de bajo costo a sectores favorecidos o empleos a trabajadores sindicalizados. Este último de empresas, por lo general tenía déficit abultados, no tanto por la ineficiencia sino, más bien, por las políticas de fijación de precios y de empleo del gobierno. Estos déficit debían cubrirse con ingresos públicos generales, lo que aumentaba los desequilibrios del gobierno central. Además, estas firmas habitualmente no tenían acceso a capital de inversión suficiente, de modo que tendían a usar tecnología que estaba por debajo de los últimos avances internacionales.

La reforma más común en este campo fue vender las empresas al sector privado, ya sea del país o del extranjero. Estas ventas se dieron bajo diferentes condiciones, que tuvieron un fuerte impacto en su funcionamiento posterior. Entre las variantes, se puede contar: los precios pagados, la experiencia del comprador en el sector, el grado de presiones competitivas y el marco regulador. Bolivia, fue algo más innovadora que las demás economías el practicar un sistema conocido como Capitalización, en la cual se comprometía al comprador a realizar inversiones futuras en la empresa adquirida.

- e) *La reforma tributaria*: durante el período de sustitución de importaciones, los gobiernos de los países latinoamericanos impusieron altas tasas marginales impositivas a las empresas y a las personas acaudaladas. Los derechos de patentes y los impuestos a las empresas extranjeras eran objetivos especialmente atractivos. Los

impuestos al comercio internacional eran una fuente importante de ingresos para varios países, como lo eran los impuestos al consumo de bienes específicos. Desde el punto de vista de los reformadores, este sistema era ineficiente, al menos por tres razones: estimulaba la evasión de impuestos, minaban la competitividad internacional y, por tanto, las exportaciones, y, afectaba a otras decisiones económicas al distorsionar la estructura de los precios.

El conjunto de las reformas incluyó varios cambios en la estructura tributaria para corregir los problemas identificados. Los impuestos a las exportaciones, al igual que el de las importaciones, se rebajaron o se eliminaron del todo. Además se rebajaron las tasas máximas aplicadas a las personas y las empresas, y se rescindieron algunos de los impuestos *ad hoc*. Para compensar la pérdida de ingresos, se instruyó o se incrementó el impuesto al valor agregado (IVA), que se convirtió en la principal fuente tributaria de varios países. El IVA era más fácil de recaudar y se lo consideraba más neutral que otros impuestos, por lo que tenía un menor efecto en la toma de decisiones de los agentes económicos.

f) *Otras reformas:* además de estas cinco reformas, se pusieron en práctica otras reformas estructurales importantes en algunos países. En especial, la reforma laboral procuró crear reglas más flexibles, al eliminar prácticas como el empleo vitalicio y el alto costo de los despidos; la reforma de la seguridad social transformó los

tradicionales regímenes de pagos con cargo a los ingresos corrientes en planes privados de "capitalización", y la descentralización desplazó ingresos y responsabilidades desde el gobierno central hacia las provincias o municipios. Estas reformas, sin embargo, no fueron tan generalizadas como las (cinco) anteriormente descritas.

En general, América Latina practicó estas reformas en su política económica; en algunos países se aplicaron con mayor intensidad y en algunos otros con menor. Los resultados fueron muy similares y se pueden sintetizar: estancamiento económico en la región.³ Es por ello que, actualmente, se pugna por un cambio en el ideario económico que guió las reformas. En general, en Latinoamérica se pelea por un alejamiento del Consenso de Washington.

Sin embargo, aún no existe un modelo claro para que América Latina desarrolle su economía, hay gran incertidumbre por saber cuánto tiempo más durará la aplicación del modelo plasmado en el Consenso de Washington. A pesar de ello, la mayoría de los países buscan un nuevo modelo de desarrollo, sin que hasta el momento exista una teoría alterna a la aplicada.

³ Quizá, dos notables excepciones con Chile y Brasil. Por un lado, Chile ha mostrado ser la economía más dinámica de la región; por el otro, Brasil, que no aplicó totalmente las medidas sugeridas, ha mostrado un mejor desempeño que las restantes economías latinoamericanas.

Concepción teórica del desarrollo

La experiencia vivida por América Latina, al practicar diferentes políticas de desarrollo económico, ha sido ambigua en cuanto a los resultados obtenidos. Tanto en el modelo de sustitución de importaciones como en el neoliberalismo, parecían, y de hecho se obtuvieron, resultados positivos en un principio. Dichos resultados, con una visión retrospectiva, fueron más significativos en el primer modelo que en el segundo. Sin embargo, no hay que olvidar que el neoliberalismo es un modelo que sirvió de medicina a las enfermedades y vicios que se arraigaban en la economía hacia final del período de sustitución de importaciones.

Comparativa e históricamente hablando, los resultados globales del modelo de sustitución de importaciones fueron más importantes de lo que han sido los del neoliberalismo hasta el momento. Por ejemplo, en el caso de México, la tasa de crecimiento de todo el periodo del desarrollo estabilizador (1954-1976), la economía creció en promedio anual 6.5% en términos reales, mientras que, desde 1982 a la fecha se ha crecido en promedio 1.5%, en términos reales, y sin considerar muchos años, desde el inicio de este periodo, en que la economía creció a tasas negativas.

Ambos modelos, son casos específicos de una teoría más general, algunos de los conceptos generales de la teoría del desarrollo se explican en este apartado con la finalidad de comprender más claramente los antiguos modelos de desarrollo, así como para exponer que es lo que se entiende por desarrollo cuando en esta tesis se habla de ese tema.

Comparación entre crecimiento y desarrollo económico⁴

En general hay una tendencia a confundir *crecimiento* con *desarrollo*, sin embargo, ambas concepciones teóricas, en estricto sentido, son diferentes. Por un lado, el *crecimiento económico*, tiene que ver con el aumento de la producción que registra un país a través del tiempo; por el otro, el *desarrollo*, estudia el crecimiento de un sistema económico en un período largo de tiempo, al incorporar las transformaciones que en ese horizonte ocurren, es decir, cambios en la estructura productiva, cambios institucionales, tecnológicos y en las relaciones sociales y políticas que inciden en la economía, además, pautas de distribución del ingreso.

Por tanto, en el largo plazo el crecimiento implica al desarrollo, ya que ocurren transformaciones en el sistema económico. Al respecto Felipe Zermeño señala:

En un período largo de tiempo no hay crecimiento sin desarrollo. Se pasa de un estilo de crecimiento o modelo de desarrollo a otro, ocurriendo períodos de transición que pueden ser críticos. El crecimiento se detiene sino se transita hacia otro modelo, aunque la transición signifique costosos retrocesos temporales. Esas transformaciones no se dan de manera uniforme y pareja, más bien se adelantan en ciertos países y regiones y luego se van generalizando de manera dispar y progresiva; así se va del modelo competitivo al oligopólico, y éste avanza hacia una nueva etapa de la globalización, impulsado por revoluciones tecnológicas en la producción, en la informática y en

⁴ Este apartado está basado en Felipe Zermeño, *Lecciones del desarrollo económico*, Plaza y Valdés Editores, México, 2004.

las comunicaciones. En América Latina, se ha transitado de un modelo primario exportador a la industrialización sustitutiva de importaciones, y de ésta a una nueva industrialización orientada al mercado interno, la cual entra en crisis a principios de los ochenta...⁵

El desarrollo debe entenderse como cambios cualitativos en la economía, mientras que el crecimiento como los cambios cuantitativos de la economía. La meta del *desarrollo* generalmente significa un avance en el bienestar social. Así, el crecimiento económico sólo es *desarrollo* en función de un mayor bienestar, si es equitativo, si es modernizador y al mismo tiempo impulsor del progreso social, si significa desarrollo humano entendido como un avance hacia la plena realización de todas las personas.

Este concepto de *desarrollo* es el que generalmente proponen los gobiernos, los organismos multilaterales dedicados al desarrollo, los organismos no gubernamentales que plantean objetivos de progreso social, los partidos políticos, etcétera.⁶

Por tanto, según Felipe Zermeño: "distinguimos entonces el desarrollo como un proceso real de cambio de un sistema económico -específicamente el capitalista- que no conduce necesariamente a una mayor equidad o bienestar social, y el desarrollo como un objetivo social y político que debe cumplir ciertas normas. En el primer caso, el crecimiento a largo plazo necesariamente implica al desarrollo; en el segundo caso, crecimiento no es igual a desarrollo, para

⁵ Felipe Zermeño, *op cit.*, p. 28.

⁶ Véase: PNUD, *Informe sobre desarrollo humano*, Bogotá, Tercer Mundo Editores, 1990.

que sea desarrollo tiene que cumplir con ciertos requisitos y normas previamente definidos que suelen ser de sustentabilidad y de equidad y bienestar social".⁷

El desarrollo es una materia de estudio directamente vinculada a la teoría y la historias económicas, su herramienta es la Teoría Económica, basada en el diseño de modelos de crecimiento, tanto descriptivos como analíticos, incluso econométricos, pero se distingue de esta, en cuanto que enfatiza la evolución y transformaciones del sistema económico que ocurren en un período largo de tiempo.

El *desarrollo* incorpora elementos históricos de una economía, pues analiza los cambios que se presentan en un amplio horizonte temporal, pero se diferencia de la historia económica en cuanto a que los estudios de desarrollo económico incorporan un mayor instrumental de análisis económico, mientras que la historia solo realiza la descripción y el relato de los fenómenos acontecidos; casi todos los estudios del desarrollo se refieren al crecimiento y a las transformaciones que ocurren dentro de un sistema económico; en cambio la historia abarca un horizonte mucho mayor, desde las primeras comunidades económicas, pasando al esclavismo, feudalismo, mercantilismo, capitalismo, etcétera.

El desarrollo económico constituye la esfera superior de la política económica. Los criterios generales de política económica y la definición de sus instrumentos particulares, como son la política fiscal (ingreso y gasto) y la política monetaria, se formulan en función no sólo de objetivos y metas de corto plazo sino que deben de servir al

⁷ Felipe Zermeño, *op cit.*, p. 29.

mismo tiempo a estrategias de cambio y a objetivos y metas de largo plazo. Es el conocimiento de la problemática del *desarrollo* lo que permite a los autores de la política económica evaluar sus efectos estructurales, de largo alcance, a fin de utilizar la política económica no sólo para el logro de los objetivos estabilizadores de corto plazo, sino también para impulsar los cambios estructurales que se requieren. La Teoría y el análisis del *desarrollo* son el fundamento de la planeación económica.

Se considera que las más relevantes teorías del desarrollo se pueden agrupar en algunos de los siguientes aspectos: uno es el asunto del *financiamiento del desarrollo*; otro el *crecimiento de la demanda*; y el tercero es el de la *conformación de la estructura productiva*.

La economía clásica y neoclásica ponen en el centro de la problemática del desarrollo: el financiamiento. Esto es, los recursos que se requieren para aumentar la capacidad productiva. Se trata entonces de la generación del ingreso neto, excedente económico, beneficio o capacidad de ahorro que pueda convertirse en la acumulación de capital que requiere el crecimiento de la capacidad productiva. Ésta es la cuestión central en el modelo de desarrollo de Ricardo, y también es el tema central de un modelo neoclásico como el de Meade. En estos modelos el objeto de estudio es el crecimiento de la capacidad productiva.

En el capitalismo contemporáneo es el problema de la demanda efectiva lo que frena el crecimiento más que la falta de recursos financieros o excedentes. La falta de crecimiento de la demanda efectiva que no llega al nivel en que garantice el pleno uso de la capacidad de producción en un momento dado. A largo plazo, nada garantiza que el crecimiento de la demanda se de al mismo

ritmo en que crece la capacidad productiva. Este es el aspecto central del desarrollo que se estudia en modelos de orientación keynesiana, como el de Nicolás Kaldor o el de Steindl, que incorpora además los efectos para el crecimiento que se derivan de la estructura oligopólica del mercado. En estos modelos, el objeto de estudio es el de la producción, más que la capacidad productiva.

La falta de formación de una estructura productiva suficientemente integrada en un nivel competitivo de eficiencia, constituye un obstáculo fundamental para el desarrollo de algunas economías, especialmente las de los países en desarrollo o subdesarrollados. Éste es un tema de importancia para autores como Kalecki y también en los estructuralistas latinoamericanos. En los estudios de estructura se resalta la relación entre lo sectorial y lo global o macro del sistema económico.

Después de esta breve reseña de la Teoría del Desarrollo Económico, y de la experiencia de América Latina en diversos modelos de desarrollo, se analizará en el siguiente capítulo, cómo un proceso de integración económica puede contribuir al desarrollo económico de la región latinoamericana.

En resumen

Lo que muestra el repaso de las experiencias de desarrollo es que de los dos últimos modelos de desarrollo económico aplicados en la región, el primero, arrojó mejores resultados antes de su agotamiento. El segundo modelo pretendía sanear los desequilibrios resultantes del agotamiento de la política de desarrollo aplicadas en el primer modelo. La tasa de crecimiento promedio resultante

del primer modelo fue cuatro veces superior a la del segundo modelo (6.5 a 1.2%).

Sin embargo, actualmente, no existe una teoría que pueda sustentar una nueva política de desarrollo económico. Ni el proteccionismo (primer modelo), ni el liberalismo a ultranza (segundo modelo) pueden seguir siendo aplicados en América Latina. ¿qué políticas de desarrollo, novedosas, deben y pueden aplicarse en Latinoamérica para lograr el crecimiento y desarrollo económico? Esa es la pregunta. En lo que sigue, se pretende una aproximación a una posible respuesta.

CAPÍTULO 5

*A una temperatura adecuada,
un huevo se transforma en pollo, pero
ninguna temperatura puede transformar una piedra en
pollo,
porque las bases son diferentes*
MAO TSE-TUNG¹

INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA Y EL DESARROLLO

Con base en lo anterior, cuando se habla de desarrollo económico en esta tesis, debe de entenderse que éste se basa en el crecimiento económico, pero que va más allá, mientras crecimiento significa aumento de la producción en un algún período de tiempo, desarrollo tiene que ver con cambio de la estructura productiva, del bienestar social e institucional. Es cierto que puede haber crecimiento sin que haya desarrollo, pero, el desarrollo no puede existir ante la falta de crecimiento.

Por tanto, en América (sobre todo en la parte Latina) debe buscarse un modelo de integración económica que permita el (y contribuya al) desarrollo económico. El libre comercio cumple la tarea en lo que respecta al crecimiento, pero, es muy difícil de alcanzar la consolidación del desarrollo sin

¹ Citada por: Carlos Tello, *Los límites de las políticas nacionales*, economíunam, número 2, volumen 1, mayo-agosto 2004.

la existencia y aplicación de otro tipo de medidas de política económica.

Un ejemplo, sobre la escasa contribución de una zona de libre comercio al desarrollo de las economías, se puede observar en el caso del TLCAN. Al respecto, Antonio Gazol, al hacer una evaluación de este tratado,² desde tres ópticas diferentes y con base en los objetivos que se señalan en el mismo tratado y en las metas planteadas por el expresidente Salinas (estas metas se pueden resumir en el ingreso de México al primer mundo), señala que: "...una zona de libre comercio, por más que sea con la mayor economía planetaria, no está diseñada, ni contiene los instrumentos necesarios, para alcanzar muchas de las ambiciosas metas del preámbulo o de las imaginadas por el ejecutivo."³

Las metas a las que se refiere el Ejecutivo (en ese momento Carlos Salinas) son:⁴

² El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, se ha "sobredimensionado", en cuanto a lo que de él se esperaba. Antonio Gazol, *Diez años del TLCAN: una visión al futuro*, economíaUNAM, número 3, volumen 1, septiembre-diciembre de 2004.

³ Antonio Gazol, *op. cit.*, cabe señalar que cita estos objetivos por que trata de hacer una evaluación del TLCAN y para ello, comienza señalando que podrían analizarse los resultados desde tres ópticas diferentes: 1) Analizar el tratado por medio de los motivos y propósitos que el Presidente en turno presentó al Senado al someter el tratado a su aprobación, y mediante los cuales se vendía la imagen de que México "en virtud del tratado" México ingresaría al primer mundo; 2) Analizar el tratado desde la perspectiva presentada en los objetivos declarados en el preámbulo; 3) Comparar los resultados obtenidos después de diez años con los objetivos específicos incluidos en el cuerpo oficial del documento. Este último punto es el que se desarrolla, pero antes menciona brevemente el panorama de los otros dos.

⁴ Antonio Gazol, *op. cit.*, p. 9.

- “... nos vincula a uno de los centros de la economía mundial” y ello despierta interés en otras latitudes (Europa y el Pacífico Asiático particularmente)
- Se asegura el acceso “amplio y permanente” de los productos mexicanos a un mercado de más de 360 millones de consumidores.
- El tratado “da reglas claras y certidumbre”
- Se abre la oportunidad de “especializar nuestra producción en aquello en que le llevamos ventaja”
- Los consumidores “se beneficiarán”, porque dispondrán de más mercancías, mejor calidad y menor precio
- “Pero sobre todo, el Tratado significa más empleo y mejor pagado para los mexicanos (...) vendrán más capitales, más inversión (...)”⁵

En lo referente a los objetivos del Preámbulo del Tratado:

..., los propósitos del Tratado son aún más ambiciosos. Además de los obvios y que con otras palabras son similares a algunos de los anteriores, como “crear un mercado más extenso y seguro”, reducir distorsiones, establecer reglas claras o asegurar “un marco comercial predecible”, con el Tratado se pretendía:

- “Reafirmar los lazos especiales de amistad y cooperación entre las naciones”
- “Contribuir al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y a ampliar la cooperación internacional”
- Fortalecer la competitividad de las empresas en los mercados internacionales
- Alentar la innovación y la creatividad

⁵ *Ibid*, pp. 9-10.

- "... crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios" (se refiere a los territorios de los países signatarios).⁶

Más adelante, al referirse sobre las expectativas creadas por el tratado:

"De esos grandes planteamientos derivaron, como es natural, grandes expectativas. El TLCAN era la puerta de entrada al mundo del desarrollo y, por supuesto, el acceso implicaba el pago de un boleto de entrada. Para unos el fin último justificaba el pago; para otros, éste era excesivo y de dudosa justificación. Diez años después, los del primer grupo reconocen que no se ha llegado a ese "primer mundo" pero que el Tratado ha sido el motor de la economía mexicana sin el que ésta no habría caminado o lo habría hecho con mayor lentitud; los del segundo grupo, con aquel viejo argumento del "se los dije", ven los problemas que vive el país y quieren encontrar su origen y sus causas en el funcionamiento del Tratado"⁷

Es decir, claramente se entiende que un Tratado de Libre Comercio (en este caso el TLCAN), por muy intenso que este sea, sólo puede contribuir al crecimiento y no al desarrollo económico. Por ello, en la presente tesis se sostiene que para que un proceso de integración económica contribuya al ansiado desarrollo económico latinoamericano, debe de ir más allá del ALCA, pues este proceso sólo considera una Zona de Libre Comercio y lo que se requiere en América Latina es al menos un Mercado Común que considere la

⁶ *Ibid*, p.10.

⁷ *Ibid*, p.11.

libre movilidad de mano de obra y además, transferencia de recursos desde los países más desarrollados de América hacia los menos desarrollados. Del planteamiento y desarrollo de esta idea me encargo en este capítulo.

Existen tres bases sobre las cuáles se centra la presente propuesta: La primera de ellas es que una zona de libre comercio por sí sola no es capaz de alcanzar el desarrollo económico necesario en América Latina; el segundo argumento tiene que ver con las críticas al Consenso de Washington; y finalmente con la teoría del desarrollo que en su versión neoclásica, pone en el centro de la problemática al financiamiento. Estos tres argumentos se desarrollan en el marco de un ALCA de "dos velocidades".⁸

Como se vio en los párrafos precedentes las Zonas de Libre Comercio no son los instrumentos, de integración económica, óptimos para promover el desarrollo económico. Si bien, contribuyen al crecimiento económico y en algunos casos a la modificación de la estructura productiva, el desarrollo económico, visto como modificación de las instituciones, está fuera del alcance de una zona de libre comercio, pues ésta, sólo se preocupa de la libre movilidad de las mercancía y en ocasiones de los servicios.

En el caso latinoamericano, abundante en mano de obra, lo necesario para avanzar rápidamente en el desarrollo

⁸ Como algunos autores han señalado el estado actual del ALCA, provocaría que no se llegue a una zona de Libre Comercio de tamaño planteado al inicio de la negociación del proceso, en su lugar se estaría llegando a un acuerdo de menor alcance, como por ejemplo un sistema generalizado de preferencias arancelarias, en el cual las economías que están dispuestas y así lo convengan puedan otorgarse mayores concesiones, es por ello que se habla de un proceso de integración *de dos velocidades*.

económico es considerar la libre movilidad de este factor productivo.

En el caso del ALCA, en el cual se considera tanto la libre movilidad de mercancías y servicios, como temas relativos a la protección recíproca de inversiones y acuerdos sobre propiedad intelectual, se espera que este proceso contribuya a acelerar el crecimiento económico en algunos casos, pero, en otros, lejos de permitir el crecimiento económico podría estimular la ralentización del mismo. Por ejemplo, en el caso chileno y mexicano, así como para los países centroamericanos, que tiene firmados acuerdos de libre comercio o permitido el acceso preferencial al mercado norteamericano, podrían perder esa ventaja en caso de que dichas concesiones se extiendan a las restantes economías latinoamericanas, con las cuales existe un alto grado de competencia más que de complementación en el comercio exterior.

La experiencia ha mostrado que las economías latinoamericanas son reacias a comerciar con países, y en productos, con los que habría que enfrentar la competencia. Por ello, para estos países es más atractivo comerciar con países como Estados Unidos, respecto del cual, lejos de competir, existe mayor grado de complementariedad en sus estructuras productivas. Por ende, para los países que actualmente acceden al mercado norteamericano de manera preferencial (Chile y México), resulta poco atractivo un proceso en el que tengan que competir con iguales, pues en él, se enfrentarían a productores con condiciones similares, es decir, competirían con las restantes economías latinoamericanas, además que perderían sus condiciones preferentes respecto de otros oferentes de la región.

Es en este marco que la posibilidad de conformar, negociar y concretar una ALCA de dos velocidades cobra importancia. Es decir, ante la existencia actual, en varias economías latinoamericanas, de procesos de integración con Estados Unidos, las economías que ya cuenten con acceso preferencial de algún tipo al mercado norteamericano, podrían avanzar hacia una mayor integración y, aquellos que aún no estén integrados institucionalmente a dicha economía, podrían comenzar la integración a este mercado.

Hacia un mercado común

El proceso aquí propuesto busca que se integre América Latina con Canadá y Estados Unidos, pero que se considere libre movilidad de factores productivos y transferencia de recursos financieros, es decir, un Mercado Común con herramientas de cohesión económica similares a los existentes en la Unión Europea (UE).⁹

Como se señala a lo largo de este trabajo, existe en América Latina un desencanto por las medidas tradicionalmente practicadas y sugeridas por el Consenso de Washington, esto es porque los países que han adoptado las políticas sugeridas por dicho Consenso, no han alcanzado los resultados esperados, como por ejemplo: ni

⁹ Es necesario señalar que si bien, el presidente Bush tiene la autoridad de promoción comercial (trade promotion authority) o *fast track*, desde agosto de 2002, esta no se obtuvo por una clara mayoría en la cámara de representantes, pues sólo hubo 3 votos de diferencia para su aprobación, es decir, 215 votos a favor y 212 votos en contra. Lo anterior refleja reticencia en algunos sectores de la economía norteamericana por profundizar las relaciones comerciales con América Latina. Esto quiere decir que aunque sea necesario un mercado común con mecanismos de cohesión, para lograr el desarrollo en América, no por ello será aceptado por sectores influyentes de la economía estadounidense.

han mejorado las condiciones generales de existencia de la población, como tampoco ha habido crecimiento económico sostenido y elevado. Al respecto Carlos Tello señala que: "...Muchas de estas recomendaciones de política, se argumentaba y se argumenta, fueron las que los países ricos, avanzados, pusieron en práctica en su momento y oportunidad. Gracias a ellas, se dice, estos países pudieron superar sus estado inicial, progresar y alcanzar los niveles de bienestar que hoy disfrutan [...], contrariamente a la sabiduría convencional, el hecho histórico es que los países ricos no se desarrollaron a partir de las políticas e instituciones que hoy recomiendan a (y con frecuencia imponen a) los países subdesarrollados. Muchos de los países ricos utilizaron y pusieron en práctica justamente políticas contrarias a las que hoy recomiendan..."¹⁰

Por tanto, como respuesta a las políticas infructuosas del Consenso de Washington es que en esta tesis se hace una propuesta que olvide el libre comercio (recomendado por el Consenso) y busque un proceso de integración concordante con las necesidades de las economías latinoamericanas. Un proceso adecuado puede ser un mercado común (que incluye al libre comercio, pero que va más allá) con herramientas de cohesión económica.¹¹

Algunas de las políticas que fueron practicadas por algunos países desarrollados y que pueden adoptarse en los países en desarrollo, se encuentran en el caso de la

¹⁰ Carlos Tello *op. cit.*, p. 28.

¹¹ Es cierto que ningún modelo de desarrollo económico puede reproducirse exactamente igual en dos regiones y dos espacios temporales distintos, sin embargo, existen elementos representativos que pueden ser tomados como experiencia y buscar la forma en que mejor se adapte a las condiciones del lugar y el momento en que se pretenden aplicar.

Unión Europea. En el proceso de integración europeo, los países miembros fueron conscientes de que era necesario resolver las asimetrías entre las economías más prósperas y las menos desarrolladas. Para ello, el proceso de integración en el que se comprometieron, consideraba políticas de desarrollo y estímulo que no se incluyen en una zona de libre comercio.

Dichas medidas practicadas fueron la transferencia de recursos financieros desde las economías más desarrolladas hacia las menos avanzadas, estas medidas se expresaron en los Fondos de Cohesión y en los Fondos Estructurales.

Estos instrumentos de homogeneización son una experiencia que puede ser adoptada en las economías latinoamericanas, por ello, a continuación se hace una descripción de estas políticas.

Fondos de Cohesión y Fondos Estructurales

En todo proceso de integración económica, y más cuando se trata de numerosos países, existen asimetrías, entre los miembros, que pueden convertirse en obstáculos para consolidar el proceso de integración. El objetivo, en la UE, de implementar una política de desarrollo regional, es precisamente, que mediante la transferencia de recursos financieros por medio de los Fondos Estructurales y de Cohesión, se trata de disminuir las asimetrías y los posibles obstáculos que éstas pudieran ocasionar en el proceso de integración.

La Unión Europea se fijó como objetivos fomentar el progreso económico y social y eliminar paulatinamente las divergencias de nivel de vida entre los Estados miembros y

entre las regiones. Dichas divergencias y asimetrías deben ser eliminadas, pero ello no lo puede solucionar el mercado por sí solo, se requiere de una ayuda institucional, en este marco, se crea la política de desarrollo regional en la Unión Europea.

Es decir, en este punto, la Unión Europea se aleja de las consideraciones tradicionales de política económica neoliberales que señalan que el mercado por sí mismo sería capaz de eliminar las asimetrías a través de un proceso conducido por la mano invisible. Dicho equilibrio entre las regiones se lograría sin la intervención de una fuerza ajena al mercado (injerencia del Estado), en algunas regiones, habría falta de algún factor productivo, al haber libre movilidad de los mismos, estos se desplazarían desde los lugares en donde hay abundancia hacia los que hay carencia de ellos. Con el paso del tiempo, la retribución de los factores de la producción, y su empleo, se igualarían, eliminando así las asimetrías. El funcionamiento del mercado único supone que los Estados menos prósperos inviertan excesivamente para acercarse a sus vecinos más desarrollados y aumentar su capacidad de crecimiento. Esta situación implica un excedente considerable de inversiones encaminadas al desarrollo, mejora y modernización de las infraestructuras.

Esto tiene importantes implicaciones para la integración latinoamericana, en esta región, se ha reconocido el fracaso de las políticas de desarrollo económico neoliberales y por ello en un proceso de integración, de la región con Norteamérica, se deben buscar las medidas adecuadas para permitir a la región eliminar las grandes asimetrías que existen, entre ellas y respecto de Norteamérica.

Es con base en un análisis crítico del mercado y sus efectos sobre la eliminación de asimetrías regionales en lo que se basa la política regional de la UE, este mismo análisis debe ser adoptado en el proceso de integración en América.

Si bien, desde la firma del tratado de Roma se considera la existencia de los fondos estructurales, con el Acta Única Europea de 1986 se introduce, por primera vez, las medidas y políticas de Cohesión económica y social. Más recientemente, el Tratado de Maastricht de 1993, sirvió de nexo entre la Cohesión y el establecimiento de la Unión Económica y Monetaria.

Fondos de Cohesión

Estos fondos son destinados a países y no a regiones, y los países receptores de los mismos son aquellos con un ingreso por habitante inferior a 90% de la media comunitaria, el requisito fundamental para acceder a estos fondos es haber puesto en marcha los programas de convergencia macroeconómica considerados en el tratado de Maastricht para los propósitos de la Unión Europea.

Gracias a estos Fondos de Cohesión, los cuatro países beneficiarios (España, Portugal, Irlanda y Grecia) se acercaron a los criterios de convergencia definidos por la Unión Económica y Monetaria manteniendo, al mismo tiempo, las inversiones en infraestructuras.

He aquí algunos ejemplos de importantes proyectos financiados por el Fondo de Cohesión entre 1993 y 1999:

El suministro de agua potable a Atenas desde el río Evros y el tratamiento de las aguas residuales cerca de Salónica; las autovías de circunvalación de Madrid, el control de la

calidad del agua por satélite y las medidas de reforestación en España; la mejora de la red de carreteras alrededor de Dublín para facilitar, en particular, el acceso al aeropuerto y el tráfico hacia el norte del país, el suministro y la distribución del agua en Dublín, Tuam y Limerick; el puente Vasco de Gama sobre el río Tajo en Lisboa y la evacuación controlada de los residuos sólidos en Oporto.

Para el período 2000-2006, el Consejo Europeo de Berlín celebrado en marzo de 1999, decidió alimentar el Fondo de Cohesión con una dotación de 18 000 millones de euros. Esta suma servirá para financiar nuevos proyectos de mejora del medio ambiente y de infraestructura de transporte en España, Portugal, Irlanda y Grecia.

El Reglamento del Consejo, que entró en vigor en mayo de 1994 y fue modificado en marzo de 1999, explica el funcionamiento del Fondo de Cohesión.

Según ese texto, los Estados miembros que pueden beneficiarse del Fondo presentan sus solicitudes de financiación a la Comisión Europea. En general, ésta toma una decisión en los tres meses siguientes.

En aras de la eficacia, los conceptos de "proyectos" y de "fases de proyectos" deben indicarse en su presentación a la Comisión. En ese momento también debe adjuntarse a la propuesta de los Estados una evaluación *a priori* (anterior). Esta evaluación permite a los países justificar la selección de los proyectos y explicar el impacto que estos últimos tendrán sobre el medio ambiente.

La Comisión, por su parte, comprueba que se cumplen todas las condiciones para aprobar una financiación del Fondo de Cohesión. Para ello, se tienen en cuenta:

- las ventajas económicas y sociales a medio plazo del proyecto, demostradas por un análisis de costes y beneficios o coste-eficacia;
- la participación del proyecto en la consecución de los objetivos comunitarios para el medio ambiente o la Red transeuropea de transporte;
- el respeto de las prioridades establecidas por el Estado miembro;
- la compatibilidad del proyecto con las demás políticas de la Comunidad y, por consiguiente, con las acciones emprendidas por los Fondos Estructurales comunitarios.

Los Estados son responsables de la ejecución de los proyectos y de su gestión financiera así como del cumplimiento del calendario y del plan financiero. Regularmente, los servicios de la Comisión efectúan controles y cada proyecto está sujeto a un seguimiento regular.

Entre 2000 y 2006, el presupuesto anual del Fondo de Cohesión se elevó en 2 500 millones de euros, es decir, 18 000 millones en siete años.

Fondos estructurales

Existen tres objetivos prioritarios de los Fondos Estructurales, con el fin de garantizar el máximo impacto y los mejores resultados, 94% de los Fondos Estructurales se centran en tres Objetivos definidos como prioritarios.

Objetivo 1 (territorial)

Fomentar la recuperación de las regiones menos desarrolladas, es decir, dotarlas de equipamientos básicos de los que aún carecen y favorecer las inversiones en las empresas con el fin de permitir el despegue de las actividades económicas.

Concierne a unas cincuenta regiones que representan 22% de la población de la Unión, para las que se reserva 70% de los créditos.¹²

Objetivo 2 (territorial)

Apoyar la reconversión económica y social en las zonas con deficiencias estructurales, ya sean industriales, rurales, urbanas o dependientes de la pesca.

18% de la población europea vive en estas zonas en crisis, las que recibirán 11,5% de los créditos.

Objetivo 3 (temático)

Modernizar los sistemas de formación y fomentar el empleo. Los financiamientos del Objetivo 3 cubren toda la Unión, a excepción de las regiones del Objetivo 1, en las cuales las medidas en favor de la formación y del empleo forman parte de los programas de recuperación.

Fundamentos de la ayuda al desarrollo

Como se vio en los párrafos anteriores, los Fondos Estructurales y de Cohesión sirven como transferencia de

¹² <http://europa.eu.int>

recursos desde las zonas y países de mayor hacia los de menor desarrollo económico.

En general, la decisión de conceder ayuda a otro país es fundamentalmente una decisión política.¹³ Para algunas finalidades puede ser muy importante entender las bases políticas y de otra naturaleza para la concesión de la ayuda. Para los fines del análisis económico estas cuestiones de motivación han de dejarse a un lado para llegar a una definición que sea más objetiva, y a ser posible mensurable. La ayuda supone un donante y un receptor, y no existe ninguna medida política que de la misma respuesta cuando se la considera de uno o del otro lado de la transacción.

El concepto de ayuda puede confundirse entre donativos y préstamos. Los *donativos* son transferencias de recursos que no requieren una transferencia recíproca. En cambio los *préstamos* si requieren reciprocidad, y dentro de sus características está el plazo de la vigencia del préstamo, también es conocido como período de amortización. Otra característica es el coste del préstamo, o tipo de interés cargado sobre la suma de capital prestado, capitalizándose para un cierto número de años. El período de años para el cual se realiza el préstamo se denomina período de gracia del préstamo, este es el número de años antes de que empiece el reembolso del principal o suma del principal.

Entonces la ayuda, para el propósito de esta tesis se entenderá como *transferencias de recursos financieros* que no tienen una reciprocidad, es decir, donaciones. Los flujos de transferencia deben ser adicionales a cualquier capital

¹³ , E. K. Hawkins, *Los principios de la ayuda al desarrollo*, Alianza Universal, España, 1972.

que puedan recibir los países por los canales tradicionales de comercio y la inversión.

Una donación es una transferencia unilateral al país receptor sin obligación de rembolsar la cantidad y sin ningún pago por el uso de los fondos en forma de abono de intereses. Los costes de la ayuda, si se ofrece en términos distintos a la donación, dependerán del período de tiempo en el que ha de rembolsarse el préstamo, de los intereses cargados, y, en tercer lugar, de la forma en que esté consignada la obligación del pago de intereses.

Los países donantes pueden decidir las condiciones de la ayuda, por razones que no tengan relación directa con el país receptor. Estas condiciones varían mucho pero hay dos clases especiales que en la práctica han revestido importancia. Ambas se relación con el fenómeno de la "ligación". Los donantes ponen fondos a disposición de otros países, pero esos fondos sólo pueden ser gastados en determinadas condiciones. El método que más se ha utilizado es el de "ligar los proyectos": los fondos sólo podrán utilizarse para partidas específicas de gasto (por ejemplo en el caso de la Unión Europea, en donde los fondos estructurales y de cohesión obtenidos, sólo pueden aplicarse para proyectos preestablecidos).

Una segunda forma de limitación es conocida con el nombre de "ligación de orígenes". Se practica fijando condiciones en cuanto a los países en donde pueden gastarse las ayudas financiera concedidas. La forma más corriente de "ligar el origen" es limitar el uso de los fondos a gastos en bienes y servicios que han de ser suministrados por un país determinado, usualmente el donante. De este modo la idea de proveer ayuda a países en desarrollo puede ligarse a los intereses de las industrias locales que

producen los bienes y servicios a suministrar como ayuda. Este interés propio puede ser movilizado como parte de la motivación básica para conceder ayuda extranjera.

Por otra parte los flujos reales de ayuda consisten en bienes y servicios que se transfieren al país receptor como suplemento de sus propios recursos. En este aspecto, son diferentes de los flujos de bienes y servicios que los países han conocido en el pasado en la forma de inversiones extranjeras, o, en circunstancias extraordinarias, en las reparaciones pagadas por los países vencidos a los vencedores. En lo que difieren es en el coste que representan para el país receptor y se ha llegado a decir que los términos en que se facilita la corriente de ayuda da la medida de la magnitud en que realmente se está suministrando ayuda.

Un tema de interés ha sido la forma en que dicha ayuda se transfiere. Los intereses del país donante y el receptor pueden diferir en cuanto a la forma en que dicha ayuda debe transferirse. El problema no es peculiar de la ayuda extranjera, sino que se aplica a todos los flujos de capital; cabe medir tales flujos en términos monetarios, por razones de comodidad, pero lo que es significativo para el desarrollo es la adición real a los recursos utilizables. En última instancia son siempre bienes y servicios los que han de cruzar las fronteras nacionales; los flujos de capital o de ayuda son sólo la contrapartida de tales flujos reales. Pero la cuestión puede ser importante para uno u otro país en el momento en el que la transferencia ocurre.

En la contabilidad de la balanza de pagos, los efectos son los siguientes: el problema de la transferencia tal como fue expuesta al principio, se ocupaba de la extensión de la carga impuesta sobre el país obligado a efectuar la

transferencia. La carga principal, como en el caso de la provisión de ayuda, consisten en liberar recursos de su utilización dentro del país; había de poder disponerse de una parte corriente del *output* de bienes y servicios por una vía que no fuese la simple requisa a los productores nacionales o a las empresas públicas. También se presenta la cuestión sobre si no habría una segunda carga sobre el país que recayera en la balanza de pagos, cuando se trataba de transferir estos bienes y servicios al extranjero.

El problema, se puede expresar mediante la utilización de las identidades contables de la balanza de pagos. El país donante sólo puede efectuar una transferencia real de recursos al otro país consiguiendo un exceso de exportaciones sobre importaciones de bienes y servicios; para el receptor, la situación ha de ser forzosamente la inversa.

Del desarrollo de esta idea y su interpretación en las economías de América Latina, por medio de un modelo IS-LM, me encargo en los siguientes capítulos.

El origen de los recursos

La política de cohesión que ha sido exitosa en el caso europeo puede ser entendida y explicada desde la óptica de las transferencias de recursos. Del análisis del financiamiento de estas medidas pueden desprenderse algunas enseñanzas que pueden ser adoptados en el caso de la creación de un mercado común con mecanismos de cohesión para Latinoamérica.

Por lo que se refiere a la financiación de la Comunidad Económica Europea, el Tratado de Roma de 25 de marzo de 1957 previó un periodo de transición con contribuciones

nacionales antes de pasar a un sistema de recursos propios. Por tanto, el principio de los recursos propios ya estaba inscrito en el artículo 201 del Tratado: "Sin perjuicio del concurso de otros ingresos, el presupuesto será financiado íntegramente con cargo a los recursos propios." Los recursos propios pueden definirse como medios de financiación propios, independientes de los Estados miembros. Se trata de ingresos de carácter fiscal afectados definitivamente a la Comunidad para financiar su presupuesto y le corresponden por derecho sin necesidad de ulterior decisión alguna de las autoridades nacionales. Los Estados miembros se ven así obligados a poner a disposición de la Comunidad los importes destinados al presupuesto.

El 21 de abril de 1970 se estableció el paso de las contribuciones estatales, que son un medio de control de los Estados miembros sobre las políticas emprendidas por las Comunidades, a una financiación autónoma mediante recursos propios "tradicionales" (exacciones reguladoras agrícolas, derechos de aduana) y un recurso basado en el impuesto sobre el valor añadido (IVA).

Los recursos tradicionales se consideran recursos propios "por naturaleza" ya que se trata de los ingresos percibidos en el marco de las políticas comunitarias y no de los ingresos procedentes de los Estados miembros calculados como contribuciones nacionales. Los derechos de aduana gravan las importaciones y se perciben en las fronteras exteriores. El Arancel Aduanero se transformó en común en 1968, dos años antes de lo inicialmente previsto. Los derechos de aduana se inscribieron en el Tratado de Roma como el primer recurso que debe asignarse a la CEE para la financiación de los gastos. Los derechos de aduana CECA están integrados en este recurso desde 1988.

En 1962 se instauraron las exacciones reguladoras agrícolas y se transfirieron a la Comunidad mediante Decisión de 21 de abril de 1970. Son tributos que varían en función de los precios del mercado mundial y europeo. A estos tributos que se perciben sobre los intercambios de productos agrícolas con los países no miembros en el marco de la PAC, se añaden las cotizaciones a la producción y al almacenamiento del azúcar y la isoglucosa. Estas cotizaciones se devengan en el interior de la Comunidad, contrariamente a los tributos sobre las importaciones agrícolas.

Los recursos IVA se crearon mediante Decisión de 21 de abril de 1970, ya que los recursos propios tradicionales no bastaban para financiar el presupuesto comunitario. Debido a los nuevos retrasos causados por la necesidad de garantizar la armonización, este complejo recurso no se aplicó hasta 1980. Resulta de un tipo aplicado a una base imponible determinada de una manera uniforme. De 1988 a 1994, la base no podía superar 55% del PNB de los Estados miembros. A partir de 1995 no podía superar 50% del PNB de los Estados miembros cuyo PNB per cápita fuera inferior a 90% de la media comunitaria. Esta modificación se extendió progresivamente entre 1995 y 1999 al conjunto de los Estados miembros.

El Consejo decidió en 1988 la creación de un cuarto recurso propio basado en el PNB, que debía sustituir al IVA como recurso para equilibrar el presupuesto. El recurso PNB se obtiene mediante aplicación de un tipo que se fija anualmente en el marco del procedimiento presupuestario, a una base imponible que constituye la suma de los productos nacionales brutos al precio del mercado.

También existen "recursos específicos", que se derivan de las acciones realizadas por las Comunidades, como los impuestos y contribuciones percibidos del personal, distintos intereses y garantías, diversos tributos, exacciones y tasas.

Posibles fuentes de financiamiento en América

América Latina podría tomar como ejemplo el caso de los Fondos Estructurales y los Fondos de Cohesión para aplicarlos por medio de una *alta autoridad americana* conformada por los gobiernos de los países miembros, por ejemplo se puede tomar los casos de Brasil, Argentina, México, Chile, Estados Unidos y Canadá, obtenemos que el ingreso medio per cápita anual sería de alrededor de 17 570.95 dólares.

Si en este caso se adoptara el mismo criterio que en la Unión Europea, para distribuir los fondos estructurales, todos los países latinoamericanos de la muestra, serían receptores netos de transferencia de recursos, ya que para estos fondos se necesita tener menos de 75% del ingreso medio de la zona para poder recibirlos, es decir, se necesitaría tener menos de 13 178 dólares para recibir ayuda de los fondos estructurales para corregir los desequilibrios entre las regiones de cada país.¹⁴ Este hecho sería totalmente conveniente para las cuatro economías más importantes de América Latina, ya que las cuatro reportan ingresos per cápita inferiores a esta cifra. El país que más se acerca es Argentina con un ingreso per cápita de 7 468.5 dólares en términos constantes de 1995; y el que más se encuentra alejado es México, con solo 3 739 dólares.

¹⁴ Elaboración propia del ingreso medio a partir de datos obtenidos del Banco Mundial.

Estos fondos se verían incrementados y complementados por las aportaciones propias de los países y por las aportaciones de los fondos de cohesión, para los cuales se da ayuda a los países que tienen sólo 90% de la media de los ingresos regionales.

Según los datos obtenidos, para 2001, se necesitaría un PIB per cápita inferior a los 15 813.86 dólares, en términos constantes, para que un país pudiera acceder a los Fondos de Cohesión, en este caso las cuatro economías de América Latina se volverían receptores netos de estos fondos.

La principal ventaja para los países que sean receptores de estos fondos es que sería una importante contribución por ayuda al desarrollo de los países latinoamericanos, pues estos Fondos se sumaría a la IED de cada país creando un efecto multiplicador en la economía, y esto permitiría crear obras de infraestructura que permitieran que los países beneficiarios de estos Fondos pudieran incrementar su competitividad respecto del resto del mundo.

Una de las principales desventajas es que, el presupuesto puede verse limitado por la razón de que Estados Unidos y Canadá serían los dos únicos países aportantes netos de recursos financieros para financiar un concepto similar a los fondos estructurales y de cohesión.

El financiamiento de estos recursos provendría de las aportaciones que cada país realizaría como porcentaje de su PIB, también se obtendrían recursos de un cierto porcentaje que los países miembros cederían del cobro del IVA;¹⁵ otra fuente de financiamiento provendría de un

¹⁵ No hay que olvidar que las finanzas públicas de los países latinoamericanos son frágiles, es decir, tienen una baja recaudación

arancel externo común;¹⁶ también, los países prestamistas podrían transferir una parte proporcional del servicio de la deuda o incluso crear un fondo común con la totalidad de los recursos pagados por servicio de deuda. En cualquier caso, todos los países miembros deberían de aportar una parte proporcional de los recursos necesarios para el financiamiento de los fondos a través de diversas vías.

fiscal, por ello, para algunos países pudiera ser costoso ceder parte de los recursos por su recaudación de IVA, puesto que sus fuentes de ingresos fiscales no son variadas ni sólidas por eso se tendría que evaluar la aportación neta de cada país al financiamiento de este proceso de integración

¹⁶ Si bien, el proceso de integración incluye a una zona de libre comercio, el hecho de que se imponga un arancel externo común a productos no provenientes de la región sería de gran ayuda para el financiamiento del proceso de integración en América.

CAPÍTULO 6

TRANSFERENCIA DE FLUJOS FINANCIEROS Y EL MODELO IS-LM EN AMÉRICA LATINA

En el capítulo anterior se habló sobre las transferencias de recursos de una economía donante a una receptora, además se mencionaron los Fondos de Cohesión y Estructurales en la Unión Europea y se planteó la posibilidad de aplicar esas herramientas en el proceso de integración entre América Latina y Norteamérica como alternativa viable para lograr el desarrollo en la región latinoamericana.

En el presente capítulo se expondrán los motivos por los que se propone ese tipo de integración económica y no sólo una Zona de Libre Comercio. Para ello, se utilizará el modelo IS LM.

Por medio del estudio de la balanza de pagos se puede analizar la transferencia de recursos entre dos países. Se puede efectuar una transferencia real de recursos a otro país consiguiendo un exceso de exportaciones sobre importaciones; para el país receptor la situación ha de ser, forzosamente, la inversa, es decir, la transferencia exige un exceso de importaciones. Esto quiere decir, que hay una transferencia de recursos que puede ser interpretado como transferencia de ahorro, el país donante disminuye su ahorro interno, en contrapartida, el país receptor incrementa su ahorro nacional por medio del aumento del

ahorro externo.¹ Esto tiene importantes implicaciones sobre el financiamiento de la economía que se explicarán más adelante.

A través de la cuenta corriente se puede analizar el grado y procedencia del financiamiento externo en una economía. Cuando una economía presenta déficit significa que se ha endeudado con el exterior por un monto igual al del déficit. Es decir, una economía no puede consumir más de lo que su ingreso le permite salvo si se endeuda con el exterior. En el momento en que una economía presenta déficit en la balanza por cuenta corriente significa que su deuda externa neta se ha incrementado en una cifra equivalente a ese déficit.

De manera análoga, cuando un país es superavitario en su cuenta corriente, es decir, cuando sus ingresos son mayores a sus gastos en importaciones significa que está prestando recursos al resto del mundo.

En algunos casos se ha llegado a señalar que el saldo de la cuenta corriente se relaciona con cambios en el nivel de bienestar de una economía, así un superávit en cuenta corriente implicaría un aumento en el bienestar, en el país superavitario, mientras que un déficit estaría relacionado con una disminución del bienestar de la sociedad para el país deficitario.

Sin embargo, esto no es cierto. Para ejemplificarlo, considérese el caso de un déficit en la balanza en cuenta corriente, que es compensado con una desacumulación de

¹ Véase: Isaac Minian, *Interdependencias en una economía global*, México, 1998; E. K. Hawkins, *los principios de la ayuda al desarrollo*, alianza universidad, España, 1979.

activos extranjeros (superávit en la cuenta corriente). La reducción de activos en el extranjero por parte de los residentes, no necesariamente significa que el bienestar de la economía esté disminuyendo si al mismo tiempo los residentes acumulan activos nacionales, como sería el caso de una economía que está invirtiendo y acumulando capital físico e invirtiendo en conocimiento y capital humano. No puede deducirse que el bienestar total de la economía está disminuyendo, ya que un déficit puede implicar que el país está pidiendo prestado al exterior para complementar sus propios recursos con el fin de invertir e importar los bienes necesarios para su crecimiento. En esta situación, el déficit está asociado al crecimiento del bienestar en forma de acumulación de capital y aumento de la demanda de bienes y servicios reales.

Esto, tiene grandes implicaciones para el caso latinoamericano, ya que una transferencia de recursos, sin costo y sin compromiso de reembolso, incrementaría el bienestar general de la sociedad, siempre y cuando se invierta en capital físico y en tecnología y conocimiento, es decir, los recursos provenientes de transferencias unilaterales desde los países más ricos de América hacia los más pobres incrementaría el bienestar general de la sociedad por medio del aumento del Producto Interno Bruto (PIB), y el Ingreso Nacional disponible. Los tradicionales déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos en la región latinoamericana, se cubrirían, en parte, con recursos financieros sanos, ya que estos no implicarían un desembolso futuro y no tendría un costo financiero para los países receptores, así, el déficit en cuenta corriente se vería cubierto por un superávit en la cuenta de capitales.

En una economía cerrada el ahorro y la inversión siempre tiene que ser iguales porque la economía sólo puede

aumentar su riqueza mediante la acumulación de capital, es decir, ahorrando. Esto implica que la inversión depende del ahorro que la economía sea capaz de generar. Sin embargo, para el caso de una economía abierta esto no necesariamente tiene que ser así. El ahorro y la inversión pueden ser diferentes debido a la posibilidad de endeudamiento externo. Así, la economía puede ahorrar acumulando capital o adquiriendo riqueza del exterior, por lo que la inversión interna no está limitada el ahorro interno que la economía pueda generar. Una economía abierta no tiene que aumentar su ahorro interno para poder incrementar su nivel de inversión, este puede ser cubierto con ahorro externo.

Para los fines de este trabajo, lo anteriormente expuesto, permite considerar las transferencias financieras desde el exterior como un desequilibrio en la cuenta corriente, por tanto, se importa consumo presente pero no se exporta consumo futuro, puesto que las donaciones tal como aquí se expusieron no están obligadas a tener un costo o a ser devueltas en el futuro. Se obtiene ahorro externo y se suma al interno de la economía. Disminuyendo así las tasas de interés, aumentando el consumo y el producto de pleno empleo. Para analizar gráfica y matemáticamente este proceso, en el siguiente apartado utilizaré el modelo IS-LM, en el marco teórico anteriormente descrito.

Una contradicción

A la vista, una contradicción teórica. Se planteó que mediante un déficit en la cuenta corriente, a la que corresponde un superavit en la cuenta de capitales, un país es receptor de recursos financieros externos, es decir, el exterior financia el desarrollo de los países deficitarios. La contradicción proviene del hecho que Estados Unidos

mantiene un déficit comercial cercano a los 50 mil millones de dólares mensuales (más o menos 5% del PIB norteamericano), junto con ello, los países latinoamericanos, históricamente, han mantenido déficit en sus cuentas corrientes.

Entonces, la pregunta es ¿Cómo financiar un proceso de desarrollo en el marco de un mercado común, si la teoría dice que para ello es necesario la existencia de un país superavitario que permita transferir recursos? ¿quién financiaría esta transferencia de recursos necesaria para América Latina?

El déficit estructural en Estados Unidos es financiado por diversas economías. Por un lado, las economías latinoamericanas, contradictoriamente, por medio del pago del servicio de la deuda y de la compra de letras del tesoro norteamericano, como instrumento de reservas internacionales, transfieren los recursos que son indispensables para su desarrollo.

Por otro lado, economías superavitarias, como las asiáticas, en concordancia con la teoría, han decidido financiar el déficit en cuenta corriente estadounidense por medio de la adquisición de letras del tesoro norteamericano, por ejemplo, en el caso de China, uno de los principales países superavitario, es también, uno de los principales países inversores en letras del tesoro norteamericano.

A la vista, una pregunta: en estas condiciones, ¿Quién financiaría la transferencia de recursos? La respuesta: por medio de Estados Unidos, sin que este país tenga que resolver su déficit comercial y convertirlo en superávit, para estar en concordancia con la teoría, se podría permitir

a los países latinoamericanos: eliminar el servicio de la deuda (incluso la deuda misma) bajo la condición de que los países deudores utilicen esos recursos en programas de infraestructura, o que estos recursos sean utilizados en inversión productiva o en programas de fomento a la inversión.

Estos recursos que dejarían de transferirse desde Latinoamérica hacia Estados Unidos se compensarían con un aumento en la compra de bonos del tesoro por las prósperas y superavitarias economías asiáticas, es decir, por medio de Estados Unidos, América Latina financiaría su proceso de desarrollo desde Asia.

Más aún, pudieran considerarse los recursos obtenidos por señoreaje en Estados Unidos así como posibles ingresos provenientes de un Arancel Externo Común.

La interpretación macroeconómica que permita analizar como afectarían estos recursos a las economías latinoamericanas la podemos entender con el modelo IS-LM.

Modelo IS- LM. una breve aplicación

Como parte del análisis de este capítulo, se considerarán dos grandes mercados, mediante los cuales es posible analizar las implicaciones tanto de política fiscal como de política monetaria. Estos dos mercados son: el *mercado de bienes* y el *mercado monetario*.

Es en el mercado de bienes donde la política fiscal opera y en el mercado monetario, valga la redundancia, donde la política monetaria hace lo propio. El objetivo de la política

económica es lograr el equilibrio de la economía.² Por simplicidad analítica, el modelo IS-LM, sólo considera al mercado de bienes y servicios. En este modelo, es la interacción entre los dos mercados lo que permite alcanzar un equilibrio en la economía que resulta en un binomio tasa de interés-producto de pleno empleo.

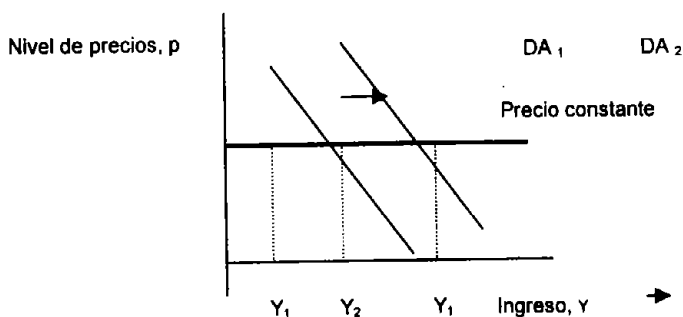
Keynes proponía que en la baja demanda agregada es responsable por la existencia de bajo ingreso y desempleo que caracterizan las depresiones económicas. Criticó la teoría clásica por asumir que es únicamente la oferta agregada (capital, trabajo y tecnología) la parte que determina el ingreso nacional. Los economistas contemporáneos han logrado reconciliar estas diferencias entre clásicos y keynesianos por medio del modelo de oferta y demanda agregada. En el largo plazo los precios son flexibles y la oferta agregada determina el ingreso. Pero en el corto plazo los precios son rígidos, así los cambios en la demanda agregada influyen los cambios en el ingreso.

El modelo de demanda agregada expresada en el modelo IS-LM es la interpretación más importante de la teoría keynesiana. El objetivo de este modelo es mostrar que es lo que determina el nivel de ingreso de una economía ante un nivel de precios determinado. Hay dos maneras de interpretar el modelo IS LM. La primera puede mostrar qué

² Generalmente cuando se habla de equilibrio puede entenderse el Equilibrio General, teóricamente es viable alcanzar dicho equilibrio, pero empíricamente no se ha alcanzado, al menos al momento de escribir estas líneas. Cuando en política económica se habla de equilibrio en los mercados, debe entenderse una tendencia hacia éste, a sabiendas, de que el equilibrio general no se alcanzará. Hay que recordar aquella célebre frase que señala: "el Equilibrio General se logrará, más o menos, un día antes del juicio final".

es lo que provoca cambios en el ingreso en el corto plazo mientras que los precios son fijos. También se puede observar el modelo a través de analizar las causas que provocan desplazamientos en la curva de demanda. Estos dos puntos de vista son equivalentes, ya que en el corto plazo mientras que el nivel de precios es fijo, cambios en la curva de demanda agregada se traducen en cambios en el ingreso nacional.

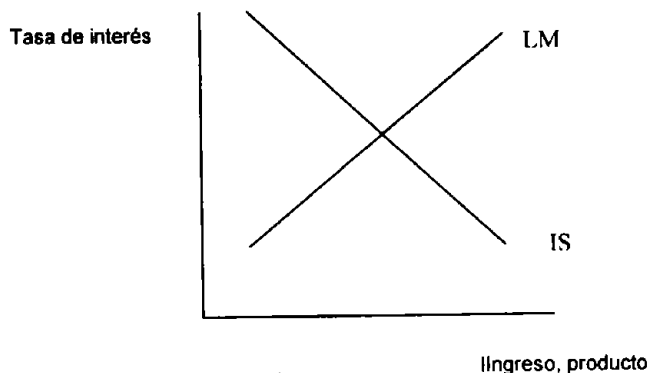
Esto implicaría, para el objetivo de esta tesis, que ante la existencia de transferencias financieras internacionales hacia la región latinoamericana, los ingresos extraordinarios se traduzcan en un incremento en el nivel de la demanda agregada por medio del aumento de la inversión y las retribuciones a los factores de la producción. De manera gráfica se muestra en la siguiente figura



El modelo IS LM se compone de dos partes: la curva IS y la curva LM. La curva IS significa inversión (I) y ahorro (S), ésta curva explica lo que sucede en el mercado de bienes y servicios. Cada punto de la curva IS es un punto de equilibrio en dicho mercado. La curva LM significa liquidez (L) y dinero (M) y explica lo que sucede en la oferta y demanda de dinero. Debido a que la tasa de interés. Influye tanto a la inversión como a la demanda de dinero,

esta variable, es la que une la dos curvas en el modelo IS LM. Este modelo muestra cómo las interacciones entre estos mercados determinan la posición y la pendiente de la demanda agregada y por tanto el nivel de ingreso nacional en el corto plazo.³

El modelo de la IS LM combina los elementos de la cruz keynesiana y los elementos de la teoría de la preferencia por la liquidez. La curva IS muestra los puntos que satisfacen el equilibrio en el mercado de bienes; y la curva LM muestra aquellos puntos que satisfacen el equilibrio en el mercado de dinero. La intersección de la curva IS y la LM muestra la tasa de interés e ingreso que satisface el equilibrio en ambos mercados.



³ Resultaría muy engorroso describir, en estas páginas, los supuestos y explicaciones que subyacen al modelo IS LM, para una explicación más precisa y detallada pueden consultarse los libros clásicos de macroeconomía: Gregory, Mankiw, *Macroeconomics* Worth Publishers, 5ta Edición, 2003; Rudiger Dornbusch, *Macroeconomía*, octava edición, Mc Graw Hill, 2002; y Felipe Larrain y Geoffrey Sachs, *Macroeconomía en la economía global*, tercera edición Prentice Hall, 2003.

La gráfica anterior muestra la interacción entre la curva IS y LM. Hay que recordar que la curva IS surge del análisis de la cruz keynesiana que es un modelo básico de la determinación del ingreso, y se toma a la política fiscal y la inversión planeada como exógenas y entonces muestra que hay un nivel de ingreso nacional en el cual el gasto actual iguala al ingreso planeado. Muestra que los cambios en la política fiscal tienen un impacto multiplicador en el ingreso.

Cuando la inversión planeada depende de la tasa de interés la cruz keynesiana establece una relación entre la tasa de interés y el ingreso nacional. Entre mayor sea la tasa de interés más baja será la inversión planeada, y esto a su vez resultará en un menor ingreso nacional. La pendiente negativa de la curva IS resume esta relación inversa entre la tasa de interés y el ingreso.

Por su parte la teoría por la preferencia por la liquidez es un modelo básico de la determinación de la tasa de interés. En ella se toma a oferta monetaria y el nivel precios como variables exógenas y asumen que la tasa de interés se ajusta con la finalidad de equilibrar la oferta y la demanda de saldos monetarios reales. Esta teoría implica que incrementos en la oferta monetaria disminuyen la tasa de interés.

Según se avanza en el estudio del modelo IS LM, su análisis tiende a hacerse más complejo y se llega a establecer que la demanda por los saldos reales depende del ingreso nacional, la teoría por la preferencia por la liquidez establece una relación entre el ingreso y la tasa de interés. Un nivel más alto de ingreso incrementa la demanda por saldos monetarios reales, lo que a su vez

incrementa las tasas de interés. La pendiente ascendente y positiva de la curva LM resume esta relación directa entre ingreso y tasa de interés. Entonces es mediante la interacción de estas dos curvas que se puede llegar a obtener el producto de pleno empleo.

Aplicación del modelo IS LM

El marco teórico precedente sienta las bases sobre las cuales se realizará el siguiente análisis. El modelo IS-LM se compone de dos mercados mediante los cuales se busca un equilibrio en la economía.

En lo que respecta a la parte de la curva LM, esta explica el mercado monetario. Dicho mercado se equilibra por medio de la interacción de la oferta y la demanda de dinero (fondos prestable y oferta monetaria), la variable por medio de la cual se llega a este equilibrio es la tasa de interés. Como en todo mercado, en este existe un precio y este es denominado tasa de interés.

La ley de la oferta y la demanda se conjugan para establecer los cambios en el precio del dinero. En el caso específico de las transferencias de recursos financieros, de un país a otro,⁴ éstas se verían reflejadas directamente en la oferta monetaria interna de cada país latinoamericano.

El aumento en la oferta monetaria de cada país sucedería en caso de que los bancos centrales decidieran tanto no

⁴ Como por ejemplo en el caso de que existiera un mercado común en el continente americano y que en el se consideren transferencias de recursos financieros desde los países más ricos a los más pobres en la región.

esterilizar las divisas obtenidas de las transferencias de recursos como de no neutralizarlas.

Este cambio en la oferta monetaria implicaría cambios en la tasa de interés de equilibrio de este mercado. En general, exceptuando las situaciones de la trampa de liquidez, la relación entre la oferta monetaria y la tasa de interés es inversa, es decir, ante un incremento de la primera, la segunda disminuye y viceversa.

Las divisas obtenidas por la transferencia de recursos, entonces, disminuirían las tasas de interés promedio en las economías latinoamericanas. El modelo IS-LM indica que ante este cambio en la oferta monetaria la curva LM se desplazaría hacia la derecha, y ante una menor tasa de interés, aumentaría el producto latinoamericano.

El mecanismo de transmisión en las economías latinoamericanas sería el siguiente: disminución de la tasa de interés, aumento de las decisiones de inversión, aumento del gasto de inversión. Ante esto, los empresarios requerirían de una mayor cantidad de empleados para poder, tanto hacer frente a la ampliación de la planta productiva, como para hacer frente a una mayor demanda de bienes, ocasionada por un aumento de la contratación de empleados y por tanto, de las personas con capacidad de consumo. Esto se reproduce cíclicamente hasta terminar con el efecto multiplicador del estímulo inicial.

El resultado de este proceso en las economías latinoamericanas sería un aumento de la inversión, de la demanda de trabajadores, aumento de los ingresos salariales y de la demanda agregada. El aumento en la demanda agregada estimularía un aumento del producto interno bruto de las economías de América Latina.

Como se espera que las transferencias de recursos no sean en una sola ocasión sino más bien durante un período de tiempo constante, los repetidos estímulos a las economías latinoamericanas, con el paso del tiempo, se traducirían en acercamientos al producto de pleno empleo latinoamericano.

De esta manera, los sucesivos aumentos en el producto de la región latinoamericana permitirían un mayor bienestar en dichas economías y con ello se estimularía el desarrollo económico en la región.

Si se logra que las transferencias financieras estén preasignadas a proyectos determinados, sobre todo de infraestructura, la competitividad de las economías latinoamericanas se vería beneficiada, y con ello, la inserción y participación de estos países en la globalización.

Adicionalmente a esto, hay que señalar los efectos que dicha transferencia tendría sobre la curva IS, ante una mayor contratación de empleados, habría una mayor demanda de bienes, al haber más personas con capacidad de compra lo que desplazaría esta curva hacia la derecha, estimulando un mayor producto para las economías latinoamericanas.

CAPÍTULO 7

CONSIDERACIÓN DE UN ALCA DE DOS VELOCIDADES

Como se mencionó, el ALCA, pretende lograr un Zona de Libre Comercio, con 34 economías del Hemisferio Occidental. El objetivo buscado por los países de América Latina, es el acceso a un mercado ampliado, indudablemente muy superior a cualquiera de los mercados nacionales. Sin embargo, el principal atractivo, es la búsqueda de espacios preferenciales en el mercado estadounidense, más que el comercio intralatinoamericano.

En este sentido, debe entenderse que el ALCA sólo busca el desarrollo por medio del libre comercio, pero no se tienen consideradas ningún tipo de políticas adicionales, que puedan contribuir el mejoramiento cualitativo y cuantitativo de las economías que formarán parte del acuerdo.

El estado actual de las negociaciones de este proceso permiten ver que el proceso¹ será de menor alcance que una zona de libre comercio, quizá sólo de un sistema de preferencias arancelarias regionales, es en el marco de un ALCA de dos velocidades en donde se hace posible que existan dos intensidades diferentes de integración.

¹ Que al momento de escribir esta tesis la negociación se encuentra virtualmente paralizada, pero hay propuestas que pretenden hacer cumplir el mandato de Miami 2003 en lo relativo a los dos niveles de compromiso de los países.

Por un lado estarían los países que actualmente no tiene acuerdo de libre comercio o acceso preferencial al mercado norteamericano y por el otro los que ya lo tienen (de hecho, los países de Mercosur han planteado que si no se incluye negociaciones sobre agricultura tampoco deben incluirse temas respecto de la propiedad intelectual ni avanzar en compromisos sobre servicios e inversiones). Los que ya lo tienen deben buscar avanzar en una integración más intensa con el mercado norteamericano. Los que no lo tiene deben de buscar el acceso preferencial.

Por otro lado, a largo de la presente tesis, se ha observado que existen, en el mundo actual, procesos de integración, que pueden contribuir en mayor medida para lograr el desarrollo económico de sus miembros, como en el caso, por ejemplo, de la Unión Europea. En donde han considerado que el libre comercio por sí solo, no desemboca en el desarrollo económico, aunque es un elemento que contribuye a ello, es por ello que la autoridades de la Unión Europea han sido conscientes de que la mejor manera de contribuir al desarrollo es por medio de políticas que logren cohesionar las economías de los Estados miembros.

Un Mercado Común

Anteriormente se señaló que el proceso de integración de dos velocidades en América consideraría dos intensidades de integración distintas. En este apartado desarrollo lo correspondiente a las seis economías más grandes de América y la posibilidad de un mercado común entre ellas. Se analizarán cuatro economías de América Latina (Argentina, Brasil, Chile y México), y las dos de América del Norte (Canadá y Estados Unidos). Al mismo tiempo que estas seis economías se integren en un mercado

común, las restantes economías pueden integrarse al mercado estadounidense mediante acuerdos de libre comercio que consideren mecanismos para transitar hacia el mercado común. Se propone un acuerdo de este tipo puesto que en América existen grandes asimetrías entre los países, por ejemplo, Estados Unidos es una economía con un PIB 15 veces mayor a la de México, pero respecto de Honduras o de San Kitts es exorbitante esta diferencia, por esto resultaría más fácil que se integren estas seis economías, en las cuales las asimetrías no son tan marcadas.

Si las 34 economías se integraran en un mercado común, los recursos existentes para transferencias financieras en su modalidad de Fondos de Cohesión y Fondos Estructurales terminarían siendo muy dispersas y muy costosas, puesto que se requeriría una gran cantidad de recursos para ayudar a eliminar las asimetrías existentes. Resulta más viable que estos recursos vayan distribuidos sólo entre seis economías y que posteriormente éstas, ya fortalecidas, ayuden a financiar el proceso de desarrollo en las restantes 28 economías.

Sin embargo, esto no quiere decir que se excluyan a las economías menos desarrolladas de la región, ya que políticamente es necesario que las economías latinoamericanas se integren con Estados Unidos puesto que en América Latina podría interpretarse como un mensaje negativo que Estados Unidos no incluya a gobiernos de izquierda como Venezuela; o que excluya a Colombia en el marco actual de su lucha contra el narcotráfico. Por ello, es necesario que estas economías tengan la posibilidad de integrarse a Estados Unidos, posteriormente, con la misma intensidad que los restantes países. es decir, no excluir a estos países de la integración,

si no sólo posponerla para el momento en que existan las condiciones económicas y políticas necesarias para su ingreso.

Por las razones anteriormente señaladas es que se propone que en el marco del ALCA de dos velocidades, algunos países se integren en un mercado común y otros a un ritmo más lento, propio para ir adecuando sus estructuras productivas a una mayor competencia económica. Se propone que los actuales aspirantes a conformar el ALCA se integren pero a dos velocidades. Algunos se integraran en un mercado común que con el tiempo será ampliado a las restante economías que se integren a un menor ritmo.

A continuación se señalan algunas de las principales características de las cuatro economías más grandes de América Latina

Características de las cuatro principales economías latinoamericanas

A continuación, se reseñarán las características principales de las cuatro mayores economías de América Latina, para lo que se utilizarán los cuadros anexos a este trabajo.

Producto Interno Bruto (PIB)

En ellos se observa claramente, que para 1980, el PIB de la región en términos constantes fue de casi 1.3 billones de dólares, la economía que más contribuyó ello fue Brasil con 40% del PIB en ese año, por su parte, México lo hizo con 17%, seguido de Argentina, y al fina Chile con sólo 2%, para sumar un total de 77.34% del PIB regional; lo que

sustenta la decisión de considerar sólo a estos países para el análisis, que se realizará.

Al analizar el cuadro para la década de los noventa, se encuentra que la situación no se ha modificado sustancialmente, puesto que, Brasil sigue contribuyendo con 42% del PIB regional, México con 18%, y Argentina cae al sólo 13%, Chile tiene un comportamiento más modesto con sólo 3.7%.

Para el año 2001, la producción regional se sigue concentrando en estas cuatro economías puesto que juntas aportan 76.6% del PIB latinoamericano, se observa que Chile aumentó más de 38% su participación, puesto que pasó de contribuir con 3% en 1995 a 4.15% en 2001.

En lo que respecta al PIB per cápita regional para 1980, la media era de 3 548 dólares constante de 1995, por su parte, Argentina tenía un PIB per cápita, en términos constantes y absolutos de 7 785, es decir, 2.19 veces más que la media regional. Brasil con un PIB per cápita, en términos constantes, de 4 256 dólares, es sólo 19% mayor que la media, mientras el caso de Chile representaba sólo 75%, por su parte, México en ese mismo año, solo tenía un PIB per cápita de 3 282 dólares, es decir, sólo alcanzaba 92% del PIB per cápita de la región.

Hacia 1990, la situación en América Latina era sumamente grave, en ese decenio el PIB per cápita promedio de la región disminuyó en 7.7%, para el caso de Argentina, el PIB per capita disminuyó 25%, Brasil, por su parte 4%, Chile logró aumentar en un 23%, México disminuyó en 2.9%. Estas disminuciones son atribuidas a la crisis de deuda de 1982, a su consecuente fuga de capitales e inestabilidad económica en la región, además

de los rígidos programas de ajuste de los que fue objeto Latinoamérica.

Una década más tarde, en 2001, el PIB per cápita promedio en términos constantes de 1995, creció sólo 16.6%, es decir, sólo 1.55% promedio anual, se observa así mismo que el país que mayor crecimiento económico tuvo, fue Chile, cuadruplicando el crecimiento promedio de la media, hasta alcanzar un crecimiento de 64% de su PIB per cápita en dicha década (un asombroso crecimiento promedio de 5% anual), Argentina creció sólo 29%, es decir, 2.6% anual, siendo su PIB per cápita poco menos del doble del PIB per cápita promedio de la región para el mismo año, no hay que olvidar a penas empezaban a sentirse los agudos efectos de la crisis Argentina, que son mejor analizados hasta 2002, Brasil por su parte sólo tuvo un incremento de su PIB per cápita de 13%, en una década, es decir, una tasa de su PIB promedio de 1.28% anual.

El PIB per cápita en términos constantes para México, se sigue manteniendo por debajo de la media del PIB per cápita latinoamericano, presentando un modesto crecimiento de 18% de la década, es decir, 1.6% anual.

Exportaciones

En cuanto a las exportaciones, se tiene que de los 122 434 millones de dólares, que se exportaban en 1980, Argentina contribuía con 8.82%, Chile, el que menor contribución aporta sólo lo hacía con 5.47% de las exportaciones latinoamericanas, México por su parte, se ha distinguido siempre, por ser, al menos desde 1980, el principal exportador de la región, puesto que en ese año exportó 18.33%, seguido de Brasil con 16.31%, se observa, que estas cuatro economías en aquel año contribuían con casi

49% del total de las exportaciones de bienes y servicios en términos constantes de la región.

Se observa en el cuadro que la participación, en el comercio exterior, de las cuatro economías analizadas, se ha ido incrementando, así una década más tarde, 1990 participaban con 56% de las exportaciones de la región, se observa que la economía con mayor intensidad en sus exportaciones es la mexicana con casi 23% de las exportaciones de la región, esta tendencia se agudiza hasta llegar a que México representara 37.7% de las exportaciones de la región, el doble de su competidor más cercano, con 17%, y en ese mismo año, Argentina, Brasil y México, representaban casi 70% de la muchas exportaciones latinoamericanas, hacia 2001 la tendencia no difería mucho.

Por su parte, la tasa de crecimiento de las exportaciones entre 1980 y 1985, para América Latina fue de casi 5%, resaltando Brasil y México con 10.4 y 9.5% respectivamente, Chile por su parte, se encontraba muy retrasada con sólo 1.85%. para un análisis de largo plazo entre 1980 y 1995 se observa que el promedio de los países latinoamericanos tuvo una tasa de crecimiento de 6.15%, mientras que el país con la mayor tasa de crecimiento en el período, fue México con 9.4%, seguido de Chile con 7.54, Brasil 6.91% y finalmente Argentina con 5.73%.

Asimismo para el período 1980-2001, se observa que México mantuvo la mayor tasa de crecimiento de las exportaciones con 9.76%, Chile ocupó el segundo lugar con 7.82%, seguido de Brasil con 7.2%, y Argentina con 7.2%.

El crecimiento total de las exportaciones, en términos constantes, fue de 272%, en América Latina. Por su parte

Argentina solo aumento sus exportaciones en 221.3%, Brasil en 330.6%, Chile en 386%, el dato más relevante es el crecimiento total de las exportaciones de la economía mexicana, puesto que crecieron 6 veces, es decir, tuvo una tasa de crecimiento total de 600%, 2.5 veces el promedio de América Latina y casi el doble que Brasil.

Importaciones

La participación de las importaciones, para 1980 México es el principal importador de la región con 26%, seguido de Brasil con casi 19%, Argentina 9% y finalmente Chile casi 4%. Para 1995 la tendencia se mantiene en lo general, pues México importa 24% de la importaciones totales de América Latina, Brasil 20%, Argentina es el tercer importador más relevante de la región con casi 8% de las importaciones, mientras que Chile se encuentra rezagado con 5.7%. Para 2001, las importaciones tienden a concentrarse en México quien importa casi el 40% de las importaciones de la región, 10 veces lo que importa Chile, 6 respecto de lo que importa Argentina y 2.5 las importaciones de su competidor más cercano, Brasil. Asimismo se observa que, en lo que respecta, a la concentración de las importaciones en las cuatro principales economías, Argentina, Brasil, Chile y México, en 1980, concentraban el 51% de las importaciones, para 1985 esta concentración a 45%, mientras que desde 1990, la concentración ha tendido a aumentarse hasta su máximo en el año 2000, en el cual, estas cuatro economías concentraban 65% de las importaciones.

En cuanto a la tasa de crecimiento de las importaciones se observa que los años que van de 1980 a 1985, éstas decrecieron en todos los países, por ejemplo en promedio, decreció en 5.61%, mientras el país que sufrió la más

drástica caída fue Argentina con 14.8%, Chile 9% y Brasil 7.9%, y México con 8.7%. esto se explica, por la crisis de la deuda, debido a que en estos años, las economías de Latinoamérica, al tener un excesivo endeudamiento externo y un creciente servicio de la deuda, era necesario mantener un constante superávit para poder tener las divisas necesarias, para hacer frente a los compromisos financieros.

La tasa de crecimiento, para los siguientes años, es decir, 1985-1990, se recupera, y se muestra que el país que más creación en sus importaciones fue Chile, con 13.8%. para 1980-1995, se observa también que el país que tuvo la mayor tasa de crecimiento en sus importaciones fue Chile con 19.51%, y las importaciones para la región crecieron 13.18% promedio anual.

Para el análisis de 1980-2001, se muestra que las importaciones crecieron en promedio 5% en la región, siendo México, el que tuvo la mayor tasa de crecimiento con 6.91%, mientras quien tuvo la menor tasa de crecimiento, fue Argentina con 3.38%. La tasa de crecimiento total de las importaciones, para los países de América Latina fue de 180% entre 1980 y 2001, mientras que México fue el país que tuvo el mayor crecimiento absoluto de sus importaciones constantes, con 306 por ciento.

Por último, en lo que respecta a la superficie total en kilómetros cuadrados de América Latina, se observa que, hay 20 459 500 Km², de los cuales Argentina, Brasil, Chile y México ocupan 14 042 630, es decir, 68.6% de la superficie total de América Latina, siendo Brasil el que más contribuye, pues ocupa 41.7% total de la superficie de América Latina, mientras que le sigue Argentina con

13.6%, México con 57% y finalmente, atrás, muy retrasado, se encuentra Chile con 3.7 por ciento.

Inversión Extranjera Directa

Para los datos de la Inversión Extranjera Directa (IED), sólo se realizará hasta 1995, puesto que no existen datos actualizados para todos los países entre 2000 y 2001, pero espera que las tendencias generales se mantengan.

Para 1980, Argentina, Brasil, Chile y México captaban 80% del total de la IED de la región. Hacia 1990 aún se mantenía la tendencia, atraen estos cuatro países cerca del 80 de la IED. 1995 es el año que comienza a no ser comparable, puesto que no se reporta el dato para México en ese año. Pero, en general, la proporción de la IED, por lo que se espera que hacia 2001 estos cuatro países sigan atrayendo 80% de la IED.

Propuesta de un Mercado Común en América Latina

En el presente apartado se pretende argumentar que el tipo de integración más conveniente para América Latina, en el marco de un proceso de integración de dos velocidades, para los países más grandes de la región, tiene que ser un Mercado Común al estilo de la Unión Europea.

América Latina es una región económica excesivamente dependiente del comercio internacional, por ello, planteo que es necesario, para su desarrollo económico, no sólo una Zona de Libre Comercio, sino crear organismos supranacionales capaces de solucionar los problemas derivados de la dinámica propia del desarrollo económico latinoamericano.

La primer pregunta que surge cuando se habla de Integración en América Latina, ¿por qué es más conveniente en para estos países un Mercado Común, que una Zona de Libre Comercio? La respuesta es: por que América Latina, una zona geográfica con abundancia de mano de obra barata, requiere para su desarrollo económico, no sólo comerciar, necesita espacios que permitan la absorción de su abundante mano de obra. Y a diferencia de la Zona de Libre Comercio, un Mercado Común considera la libre movilidad de los factores productivos.

Se requiere de un Mercado Común, pero no cualquier Mercado Común. Al referirse, a un Mercado Común peculiar, indudablemente, se hace referencia al éxito de la Unión Europea como proceso de integración que ha contribuido al desarrollo económico de sus países miembros.

Es cierto que ningún modelo de desarrollo económico es exactamente repetible en dos regiones distintas y mucho menos en contextos temporales distintos, pero también es cierto que se puede tomar la experiencia de esos modelos para aplicar políticas similares según las características de cada región.

Al pensar que el desarrollo latinoamericano pudiera tener éxito a partir del ALCA de alguna u otra manera se piensa en los casos de Portugal, España, Irlanda e incluso Grecia, que son los países con el menor desarrollo relativo en Europa. Y que como resultado de la transferencia de recursos financieros por medio de los fondos estructurales y de cohesión han logrado incrementar su PIB per cápita en los últimos años.

Adicionalmente debe de considerarse que, más que buscar el simple libre comercio entre las empresas transnacionales de Estados Unidos hacia las pequeñas economías latinoamericanas, una unión económica con libre movilidad de factores productivos de tal manera que los países latinoamericanos en donde abunda la mano de obra pueda desplazarse libremente hacia los Estados Unidos y Canadá logrando así disminuir el desempleo en América Latina e incrementando las retribuciones a la fuerza de trabajo.

Esto quizá resulte sumamente incómodo para nuestros vecinos del Norte, pero qué pasa si a cambio de la libre movilidad de los factores productivos (sobre todo del trabajo) se dispusiera una *Comunidad Económica del Petróleo*, en donde las empresas estadounidenses y latinoamericanas pudieran tener acceso a los yacimientos petrolíferos.

Básicamente el éxito para contribuir al desarrollo en Europa se ha centrado en las transferencias de recursos financieros, pero también en otras políticas internas de la unión como la política agrícola común (PAC) que es otro de los principales cimientos de aquél proceso de integración.

Una política agrícola común en América Latina, es necesaria,² y puede contribuir a reducir la conducta reacia de Estados Unidos a contribuir al desarrollo económico

² Sin embargo parece poco posible que esta política sea instaurada en América puesto que Estados Unidos mantiene una política de subsidio muy fuerte a sus productos agrícolas, debido a los intereses existentes en este país, por ello, habría una gran reticencia por extender los subsidios a los demás países o por permitir que el sector agrícola estadounidense compita libremente con el sector agrícola latinoamericano.

puesto que una de las principales fricciones en el proceso de negociación, en el ALCA, ha sido el que se ha dado entre Mercosur y Estados Unidos y Canadá por el tema agrícola ya que el primero insiste en que Estados Unidos disminuya sus multimillonarios subsidios agrícolas y permita la libre entrada a su mercado de productos agrícolas.

Este punto debería de ser un eje neurálgico sobre el que versaran las negociaciones en lo futuro puesto que puede contribuir a unificar los intereses o necesidades de los países (sin embargo estaría latente la oposición de Estados Unidos, pues sus agricultores no apoyarían que se les disminuyera o que compartieran el subsidios, como tampoco competir libremente con las restantes economías latinoamericanas). Con una política de subsidio regional común se puede estimular el desarrollo del sector y con ello crear una seguridad alimentaria continental, además de resolver los problemas sobre los temas agrícolas y así poder competir con la Unión Europea.

Los fondos con los cuales se financiaran tanto una política de cohesión interna como una política agrícola común provendrían de aportaciones de los países miembros, aportaciones de sus impuestos por importación de productos exteriores de la zona y un impuesto especial al petróleo.

Los recursos con los que dotaría a las autoridades centrales para hacer frente a sus responsabilidades, sobre los Fondos de Cohesión, una política agrícola común y el estímulo al desarrollo de las economías de la región, provendrían de un impuesto a las importaciones de la zona, por ejemplo, puede suponerse, que al crear el Mercado Común, también se considera una Unión

Aduanera entre los países, con lo crearía un Arancel externo común. Siguiendo con los supuestos, si el arancel fuera de 5% a todas las importaciones llegadas a la zona, este 5% multiplicado por valor total de las importaciones totales de 2001 que ascendieron a 2.8 billones en términos constantes, arrojaría un monto de más de 114 mil millones de dólares, valor que representa más del doble de la IED de América Latina en 2001.

Esta cifra, por sí sola, es sumamente impactante, si a ello se añade que Canadá y Estados Unidos dieran aportaciones de 1% de su PIB, se tendrían que sumar 97 312 millones de dólares, que sin considerar un impuesto especial al petróleo, se estaría hablando de cerca de 210 mil millones de dólares, cifra que representaría 70% argentino, una cuarta parte del PIB brasileño, casi tres veces el PIB chileno y 60% del PIB mexicano. Y además representaría cuatro veces la IED de 2001 en la región.

Crear un proyecto de esta envergadura en América Latina, representaría un monto suficiente de beneficios, mediante la libre movilidad de la fuerza de trabajo latinoamericano hacia Estados Unidos y Canadá, equiparación de los subsidios a los productos agrícolas, y una fuerte transferencia de recursos por medio de lo que podría denominarse *Presupuesto Americano*. Estos beneficios compensarían, la explotación conjunta del petróleo.

De crearse una zona de integración de esta dimensión, se estaría ante una Zona comercial que en conjunto tendría 33.3% de la producción mundial, un mercado de 641 millones de habitantes, una Zona Económica que aglutine 25% de las exportaciones mundiales en solo seis países, y que además, suma 33.61% de las importaciones mundiales totales.

Las economías menos avanzadas

Por otro lado, las demás economías latinoamericanas que no participen en un mercado común negociarían un acuerdo de preferencias arancelarias regionales, en espera de avanzar más en el proceso de integración económica, durante este periodo, las economías latinoamericanas adaptarían su estructura productiva para poder competir con sus pares.

Estas economías son las menos desarrolladas de la región y requerían que les fueran transferidos una mayor cantidad de recursos financieros para poder enfrentar su proceso de desarrollo económico.

Cuando se plantea un proceso de integración de dos velocidades es porque debido al tamaño de la área de libre comercio considerada en el ALCA no es posible que todas las economías se integren al mismo tiempo pues las asimetrías en el tamaño de las economías es bastante amplia. Si en estos momentos se firmara un acuerdo en el cual se integren simultáneamente todas las economías latinoamericanas, la ayuda transferida a los países pobres, tendría un alto costo y además serían recursos muy dispersos y por tanto, a cada país le tocaría una menor cantidad de recursos, con lo que los efectos positivos de dicha transferencia serían muy limitados.

En cambio, si se integraran primero seis economías y posterior y gradualmente las restantes economías, los efectos de las transferencias de recursos podrían ser mayores. Por un lado porque en el caso de un proceso de integración de seis países, se transferiría recursos de dos países desarrollados (Estados Unidos y Canadá) hacia

cuatro países de menor desarrollo (Argentina, Brasil, Chile, México) y la concentración de recursos permitiría avanzar más rápidamente en el proceso de desarrollo de estas cuatro economías. Posteriormente, cuando estas cuatro economías hayan obtenido avances en sus procesos de desarrollo, sería posible y más fácil que seis economías financien el proceso de desarrollo de las economías más pobres.

En conclusión, es viable que en un proceso de integración de dos velocidades se comience financiando el desarrollo económico de cuatro economías primero y a partir de allí, con seis economías fortalecidas, que se financie el proceso de desarrollo de las economías restantes, la libre movilidad de trabajo y la transferencia de recursos financieros por medio de una política de cohesión serían las herramientas necesarias.

CONCLUSIONES

Es importante señalar que el proceso de integración en América es sumamente complejo. El estudio de la historia de los diferentes procesos de integración en Latinoamérica muestra que los intereses proteccionistas y de ciertas oligarquías locales han impedido que se haya concretado la integración en la región.

Existen procesos que han sido exitosos, el más sobresaliente es el caso de la unión aduanera de las 13 colonias, que dio paso a la formación de Estados Unidos, sin embargo, cuando se trata de las economías latinoamericanas los resultados no han sido exitosos.

Actualmente, el proceso de integración más ambicioso en el continente americano es el Área de Libre Comercio de las Américas, que como su nombre lo indica, pretende crear una Zona de Libre Comercio que incluya todas las economías latinoamericanas y del Caribe (excepto Cuba). El año de 2005 es la fecha límite para concluir las negociaciones de este proceso. Los resultados de este proceso de negociaciones han arrojado tres borradores de acuerdo, el último de los cuales aún mantiene gran cantidad de corchetes.

Las constantes reticencias de Estados Unidos para incluir negociaciones sobre la apertura de su sector agrícola provó que las negociaciones se encuentren estancadas y se ha llegado a señalar que el ambicioso proceso de integración se reduzca solamente a un sistema de preferencias

arancelarias regionales. Esta situación permite señalar que el proceso de negociación será de "dos velocidades". Donde algunos países (la mayoría) se integrarían mediante un sistema de preferencias arancelarias, y los demás, si así lo desean y si su economía o permite, comenzarían negociaciones para integrarse a una mayor intensidad (estos países serían quienes en su mayoría tiene Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos, o, las economías más grandes de la región).

En caso, extraordinario, de concretarse un proceso de integración que considere una zona de libre comercio, el Producto Interno Bruto (PIB) de la región sería de alrededor de 13 billones de dólares. Se estaría ante la Zona de Libre Comercio más grande del mundo y con una tercera parte del comercio mundial.

El proceso integratorio en América concretaría un bloque económico estratégico, formalizaría la zona de influencia de Estados Unidos en América y se podría hacer frente a dos regiones económicas que han cobrado gran influencia en la actualidad como son la Unión Europea y la próspera economía China.

Es necesario que mediante un proceso de integración económica, Estados Unidos, mantenga su influencia y estímulo en América, pues hay estudios que señalan que la actual reactivación económica en Latinoamérica no se debe a la economía norteamericana, más bien a la dinámica de la economía china.

El libre comercio para la región latinoamericana no es la llave para el desarrollo latinoamericano, es la libre movilidad y los recursos para la ayuda al desarrollo lo que permitirán que América Latina alcance el desarrollo.

Dentro del universo de procesos integratorios posibles en América, un mercado común entre las cuatro economías más avanzadas de la región con Estados Unidos y Canadá permite que sea viable alcanzar el desarrollo económico en estos países.

Debido a que un Mercado Común considera libertad de comerciar mercancías como libre movilidad laboral, este proceso de integración permitiría cumplir tanto los objetivos de Estados Unidos por formalizar su influencia en el continente americano como contribuir al desarrollo económico de los países de la región mediante la aplicación de una política de cohesión. Además de que dicho proceso de integración permitirá enfrentar el peso específico y la influencia económica global que han adquirido tanto la Unión Europea (UE) como la economía china.

En el trabajo se señala que la extensión de este proceso no es viable ni conveniente para todos los integrantes debido a las profundas asimetrías que existen en la región, por ello, es conveniente comenzar con las cuatro economías más desarrolladas de Latinoamérica y a partir de allí extenderlo a las restantes economías latinoamericanas.

Por medio de la teoría del desarrollo económico, se plantearon las principales características que debe cumplir un proceso de integración para contribuir al desarrollo económico en Latinoamérica. El desarrollo debe ser entendido como un cambio cualitativo en la economía y debe partir del crecimiento económico, puede haber crecimiento sin desarrollo, pero no desarrollo sin crecimiento económico.

Es un Mercado Común el proceso de integración que contribuirá al desarrollo económico latinoamericano, por el

contrario una Zona de Libre Comercio puede contribuir al crecimiento pero no al desarrollo económico.

Se sentaron las bases teóricas para entender las transferencias de recursos consideradas como política de cohesión, y mediante el análisis de la absorción interna se señalaron las implicaciones sobre las economías latinoamericanas. El déficit estructural de las economías latinoamericanas puede ser compensado mediante un superávit en la cuenta de capitales originado por la transferencia de recursos.

El modelo IS-LM sirvió para analizar los efectos de las transferencias de recursos en la demanda agregada de la economía y la oferta monetaria, así como el resultado final sobre el producto latinoamericano. El resultado es que las transferencias de recursos incrementan la oferta monetaria de los países receptores, disminuye la tasa de interés, se estimularía la inversión en infraestructura por medio de proyectos prediseñados y por que la tasa de interés disminuiría estimulando la rentabilidad de proyectos. Junto con esto aumentaría la contratación de empleados y los sueldos pagados estimulando el crecimiento de la demanda agregada y con ello el producto de las economías latinoamericanas.

Finalmente, tanto para América Latina como para Estados Unidos es necesario que se logre un proceso de integración económica en todo el continente, para Estados Unidos porque necesita tener socios y aliados comerciales para hacer frente a la forma en que se está expresando la globalización (mediante grandes bloques de comercio continental). Y para América Latina porque necesita de flujos financieros externos, adicionales al aumento del

comercio exterior, que permitan financiar el proceso de desarrollo latinoamericano.

Desde la década de los ochenta, que en América Latina se comenzó a ver la necesidad de un cambio de su inserción en la economía mundial, estos países experimentaron grandes cambios, en su mayoría enfocados hacia el sector externo. Los diferentes acuerdos comerciales firmados por la región son la forma en que se expresa la inserción latinoamericana en la economía global.

La globalización es un proceso dinámico, del cual se debe de aprovechar algunas de sus características para contribuir al desarrollo económico de los países. Esta tesis trató de identificar los modelos de integración económica que pudieran resultar más convenientes para América Latina, y se concluye que es un Mercado Común con transferencia de recursos financieros, en el marco de un proceso de "integración de dos velocidades", el proceso más conveniente para la región.

BIBLIOGRAFÍA

- BID-CEPAL, *La liberalización del comercio en el hemisferio occidental*.
- Bresser, Luis Carlos y Thorstensen, Vera, *Del Mercosur a la integración latinoamericana*, en: La liberalización del comercio en el hemisferio occidental, BID-CEPAL.
- Burgueño, Fausto, *Deuda y crisis económica social: trasfondo histórico y una visión al futuro*, en: Problemas del desarrollo, Iiec, UNAM, Enero-marzo, 1990.
- Campos, Leticia, *El desastre Argentino*, en: Problemas del desarrollo, Iiec, UNAM, enero-marzo 2002.
- CEPAL, *Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL*, FCE, Chile, 1998.
- Chichilnisky, Graciela, *Estrategias para la liberalización del comercio en las Américas*, en: La liberalización del comercio en el hemisferio occidental, BID-CEPAL.
- Dell, Sydney, *Bloques económicos y mercados comunes*, FCE, México, 1981.
- Dornbusch, Rudiger, *Macroeconomía*, octava edición, Mac Graw Hill, 2002.
- *El Financiero*, varios números.
- Elliot, John, *¿Tienen las Américas una historia común?*, en Letras Libres, Junio 1999.
- Ferrer, Aldo, *Argentina y Brasil en la globalización ¿Mercosur o ALCA?*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 2001

- Gazol, Antonio, *Bloques económicos*, guía de estudio, FE, UNAM, México, 2002.
- Gazol, Antonio, *Economía y democracia*, presentación ante la octava conferencia Karl Polanyi, 15 de noviembre de 2001.
- Gazol, Antonio, *La integración de América Latina en el marco del ALCA* en: Configuraciones, México, abril-septiembre, 2002.
- Grien, Raúl, *La integración económica como alternativa inédita para América Latina*, FCE, México, 1994
- Guerra Borges, Alfredo, *¿Tiene futuro la integración económica de América Latina?*, en: Problemas del desarrollo, Iiec, UNAM, octubre-diciembre, 2001.
- Guerra Borges, Alfredo, *El presente y la historia: reflexiones introductorias a una teoría de integración de América Latina* en: Problemas del desarrollo, Iiec, UNAM, Enero- marzo, 1990.
- Guerra Borges, Alfredo, *Globalización e integración Latinoamericana*, Iiec, UNAM, México, 2002.
- Guerra Borges, Alfredo, *La integración de América Latina y el Caribe*, Iiec, UNAM, 1997.
- Hawkins, E. K. *Los principios de la ayuda al desarrollo*, Alianza Universidad, España, 1979.
- *Informe económico mundial. Riesgos para la recuperación de los Estados Unidos, problemas en la periferia*, auspiciado por la Trans-National Research Corporation en: <http://www.pagina12.com.org> , 7 de julio de 2002.
- Krugman, Paul, *Economía internacional*, Adison Wesley, Barcelona, 2001.
- Kryzaneck, Michael, *Las estrategias políticas de Estados Unidos en América Latina*, Grupo editorial latinoamericano, colección de estudios internacionales.

- Labra, Armando, *Reformar las reformas: consenso de México a debate, economía* UNAM, enero-abril, 2004.
- Mankiw, Gregory, *Macroeconomics*, Worth Publishers, quinta edición, 2003.
- Minian, Isaac, *Interdependencias en una economía global*, México, 1998.
- Niebieskikwiat, Natasha, *Mercosur: ventana comercial, sin rumbo*, en: *El Financiero*, jueves 23 de enero de 2003.
- Olave, Patricia, *Pobreza en América Latina, una asignatura pendiente*, México, Iiec-UNAM/Grupo Editorial, Miguel Angel Porrúa, Colección textos breves de economía, 2001.
- Opalin, León *el gobierno de Estados Unidos con autoridad de su congreso para negociar el ALCA*, El Financiero, sección opinión, martes 21 de enero de 2003.
- Ortiz Wadgyamar, Arturo, *Comercio exterior de México en el siglo XX*, México, Iiec-UNAM/Grupo Editorial, Miguel Angel Porrúa, Colección textos breves de economía, 2001.
- Página Web de la CEPAL
- Reforma, varios números
- Reguerio, Lourdes, *ALCA: expectativas y realidades divergen*, en: Cuadernos de nuestra América, la Habana, 2002.
- SELA, *Aumentará ALCA desigualdad económica en AL*, Capítulos del SELA, enero, 2003.
- Tello, Carlos, *Los límites de las políticas nacionales*, Economía UNAM, mayo-agosto, 2004.
- VanGrasstek, Craig, *¿qué papel juega el ALCA en la estrategia global de EE.UU?* en: Capítulos: El impacto del euro en América Latina, SELA, julio-septiembre, 1998.

- VanGrasstek, Craig, *Latinoamérica y Estados Unidos: ¿un paso adelante, dos atrás?* en: Capítulos: el comercio en las economías de América Latina y el Caribe, SELA, abril-junio, 1997.
- Zermeño, Felipe, *Lecciones del desarrollo económico*, Plaza y Valdés editores, México, 2004.

PIB en dólares constantes (economías seleccionadas) 1990-2002

Variable	País	1990	1995	2000	2001	2002
PIB (Dólares de 1995)	América Latina	1.404.069.624	1.683.426.388	1.942.346.385	1.947.856.932	1.932.472.221
PIB (Dólares de 1995)	Argentina	187.868.987	258.031.885	293.032.201	280.112.881	249.596.026
PIB (Dólares de 1995)	Brasil	603.537.954	704.167.991	786.940.965	797.958.138	809.927.510
PIB (Dólares de 1995)	Chile	42.998.762	65.215.867	80.687.553	82.946.805	84.688.688
PIB (Dólares de 1995)	México	265.258.653	286.166.786	372.539.669	371.372.971	374.728.891
PIB (Dólares de 1995)	Estados Unidos	6.520.500.100	7.338.399.900	8.955.100.100	8.977.799.700	9.196.399.500
PIB (Dólares de 1995)	Canadá	534.393.726	581.664.334	707.125.640	717.385.746	740.807.053

Miles de dólares constantes de 1995

PIB en dólares corrientes (economías seleccionadas) 1990-2002

Variable	País	1990	1995	2000	2001	2002
PIB (términos corrientes)	América Latina	1.098.727.158	1.683.426.388	1.981.049.412	1.915.722.358	1.868.799.692
PIB (términos corrientes)	Argentina	141.352.369	258.031.885	284.203.739	268.696.709	102.041.663
PIB (términos corrientes)	Brasil	461.951.800	704.167.991	601.732.039	508.994.483	452.387.073
PIB (términos corrientes)	Chile	30.323.057	65.215.867	75.515.370	66.450.024	64.153.378
PIB (términos corrientes)	México	262.709.776	286.166.786	580.753.501	623.892.469	637.202.654
PIB (términos corrientes)	Estados Unidos	5.750.800.300	7.338.399.900	9.762.100.000	10.019.700.000	10.383.100.000
PIB (términos corrientes)	Canadá	574.204.101	581.664.334	706.646.646	694.475.132	714.327.276

Exportaciones en dólares constantes (economías seleccionadas) 1980-2002

Variable	País		1980	1995	2000	2001	2002
Exportaciones (dólares de 1995)	América Latina		178.472.546	266.398.186	408.411.512	415.689.563	426.881.590
Exportaciones (dólares de 1995)	Argentina		17.768.968	24.897.000	33.726.640	34.651.084	35.722.827
Exportaciones (dólares de 1995)	Brasil		39.541.879	54.395.191	76.242.747	84.812.432	91.393.876
Exportaciones (dólares de 1995)	Chile		12.126.184	19.923.256	29.660.075	32.537.102	34.374.991
Exportaciones (dólares de 1995)	México		47.602.871	87.048.397	167.172.329	161.128.779	163.449.940
Exportaciones (dólares de 1995)	Estados Unidos		583.200.010	818.799.970	1.151.999.900	1.090.200.000	1.073.200.000
Exportaciones (dólares de 1995)	Canadá		148.198.866	219.411.975	325.605.487	313.102.946	...

Miles de dólares constantes de 1995

Exportaciones en dólares corrientes (economías seleccionadas) 1980-2002

Variable	País		1980	1995	2000	2001	2002
Exportaciones (términos corrientes)	América Latina		180.339.966	292.984.579	447.292.960	425.017.083	420.792.231
Exportaciones (términos corrientes)	Argentina		16.654.000	29.363.890	38.594.995	36.314.167	31.834.291
Exportaciones (términos corrientes)	Brasil		36.327.000	56.098.000	68.204.681	70.824.135	73.262.720
Exportaciones (términos corrientes)	Chile		10.704.900	20.226.400	24.872.389	23.839.476	23.488.882
Exportaciones (términos corrientes)	México		52.078.000	93.034.330	186.258.085	176.241.991	177.552.895
Exportaciones (términos corrientes)	Estados Unidos		707.010.000	1.005.697.000	1.416.913.464	1.284.941.400	1.229.648.854
Exportaciones (términos corrientes)	Canadá		164.609.930	238.388.588	354.105.842	327.693.162	321.447.768

Importaciones en dólares constantes (economías seleccionadas) 1990-2002

Variable	País		1990-2002				
	1990	1995	2000	2001	2002		
Importaciones (dólares de 1995)	América Latina						
Importaciones (dólares de 1995)	160.602.986	286.610.005	446.729.105	443.596.201	415.187.871		
Importaciones (dólares de 1995)	6.947.800	25.997.500	37.232.976	32.040.248	16.001.043		
Importaciones (dólares de 1995)	32.749.630	66.815.167	78.092.108	79.037.023	68.943.995		
Importaciones (dólares de 1995)	9.151.384	18.735.035	24.520.433	24.201.667	24.289.144		
Importaciones (dólares de 1995)	54.941.325	79.425.257	193.489.905	190.578.649	193.598.643		
Importaciones (dólares de 1995)	643.799.970	902.800.020	1.564.100.000	1.519.300.000	1.578.299.900		
Importaciones (dólares de 1995)	152.669.740	201.007.555	295.923.329	278.873.562			
	Países de dólares constantes de 1995						

Importaciones en dólares corrientes (economías seleccionadas) 1990-2002

Variable	País		1990-2002				
	1990	1995	2000	2001	2002		
Importaciones (términos corrientes)	América Latina						
Importaciones (términos corrientes)	193.018.818	349.927.688	519.806.189	508.863.183	489.129.159		
Importaciones (términos corrientes)	13.100.000	35.092.369	47.886.961	40.673.229	22.655.672		
Importaciones (términos corrientes)	40.949.000	77.855.000	93.950.276	95.676.188	83.348.530		
Importaciones (términos corrientes)	11.387.010	21.883.000	26.196.708	25.459.701	24.468.092		
Importaciones (términos corrientes)	63.504.000	98.570.710	211.414.096	203.647.894	201.825.162		
Importaciones (términos corrientes)	759.310.000	1.075.699.400	1.772.691.900	1.632.069.402	1.651.655.195		
Importaciones (términos corrientes)	183.578.120	242.599.668	334.354.999	311.354.110	307.409.831		

Población en América (países seleccionados) 1990-2002

Variable	País	1990	1995	2000	2001	2002
Población	América Latina	434,236	473,143	510,040	517,663	524,905
Población	Argentina	32,290	34,120	35,850	36,165	36,480
Población	Brasil	147,957	159,481	170,100	172,396	174,485
Población	Chile	13,099	14,210	15,211	15,402	15,589
Población	México	83,226	91,145	97,966	99,377	100,819
Población	Estados Unidos	249,440	264,800	282,224	285,318	288,369
Población	Canadá	27,791	29,354	30,770	31,082	31,362

Miles de personas

Inversión Extranjera Directa (países seleccionados) 1990-2002

Variable	País	1990	1995	2000	2001	2002
Inversión Extranjera Directa	América Latina	7,122,210	25,473,526	66,804,706	64,141,148	37,128,874
Inversión Extranjera Directa	Argentina	1,836,000	4,112,274	9,517,286	2,005,260	1,428,617
Inversión Extranjera Directa	Brasil	324,000	3,475,000	30,497,653	24,714,939	14,084,096
Inversión Extranjera Directa	Chile	653,700	2,205,000	-347,713	3,044,897	1,139,587
Inversión Extranjera Directa	México	2,634,000	9,526,290	16,075,300	21,800,200	13,653,200
Inversión Extranjera Directa	Estados Unidos	11,290,000	-40,980,000	162,062,000	31,618,000	-88,203,000
Inversión Extranjera Directa	Canadá	2,351,330	-2,170,912	19,697,246	-8,006,988	-8,358,255

PIB en dólares constantes porcentaje respecto de América Latina 1990-2002

Variable	País	1990	1995	2000	2001	2002
PIB (Dólares de 1995)	América Latina	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
PIB (Dólares de 1995)	Argentina	13,38	15,33	15,09	14,38	12,92
PIB (Dólares de 1995)	Brasil	42,98	41,83	40,51	40,97	41,91
PIB (Dólares de 1995)	Chile	3,06	3,87	4,15	4,26	4,38
PIB (Dólares de 1995)	México	18,89	17,00	19,18	19,07	19,39
PIB (Dólares de 1995)	Estados Unidos	464,40	435,92	461,05	460,91	475,89
PIB (Dólares de 1995)	Canadá	38,06	34,55	36,41	36,83	38,33

PIB en dólares corrientes porcentaje respecto de América Latina 1990-2002

Variable	País	1990	1995	2000	2001	2002
PIB (términos corrientes)	América Latina	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
PIB (términos corrientes)	Argentina	12,87	15,33	14,35	14,03	6,11
PIB (términos corrientes)	Brasil	42,04	41,83	30,37	26,57	27,11
PIB (términos corrientes)	Chile	2,76	3,87	3,81	3,47	3,84
PIB (términos corrientes)	México	23,91	17,00	29,32	32,57	38,18
PIB (términos corrientes)	Estados Unidos	523,41	435,92	492,77	523,02	622,19
PIB (términos corrientes)	Canadá	52,26	34,55	35,67	36,25	42,80

Exportaciones en dólares constantes porcentajes respecto de América Latina 1990-2002

Variable	País	1990	1995	2000	2001	2002
Exportaciones (dólares de 1995)	América Latina	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Exportaciones (dólares de 1995)	Argentina	9,96	9,35	8,24	8,34	8,39
Exportaciones (dólares de 1995)	Brasil	22,16	20,42	18,62	20,40	21,46
Exportaciones (dólares de 1995)	Chile	6,79	7,48	7,24	7,83	8,07
Exportaciones (dólares de 1995)	México	26,67	32,68	40,83	38,76	38,38
Exportaciones (dólares de 1995)	Estados Unidos	326,77	307,36	281,38	262,26	251,99
Exportaciones (dólares de 1995)	Canadá	83,04	82,36	79,53	75,32	

Exportaciones en dólares corrientes porcentaje respecto de América Latina 1990-2002

Variable	País	1990	1995	2000	2001	2002
Exportaciones (términos corrientes)	América Latina	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Exportaciones (términos corrientes)	Argentina	9,23	10,02	8,63	8,54	7,57
Exportaciones (términos corrientes)	Brasil	20,14	19,15	15,25	16,66	17,41
Exportaciones (términos corrientes)	Chile	5,94	6,90	5,56	5,61	5,58
Exportaciones (términos corrientes)	México	28,88	31,75	41,64	41,47	42,20
Exportaciones (términos corrientes)	Estados Unidos	392,04	343,26	316,78	302,33	292,23
Exportaciones (términos corrientes)	Canadá	91,28	81,37	79,17	77,10	76,39

Importaciones en dólares constantes porcentaje respecto de América Latina 1990-2002

Variable	País		1990	1995	2000	2001	2002
Importaciones (dólares de 1995)	América Latina		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Importaciones (dólares de 1995)		Argentina	4,33	9,07	8,35	7,23	3,85
Importaciones (dólares de 1995)		Brasil	20,39	23,31	17,52	17,83	16,61
Importaciones (dólares de 1995)		Chile	5,70	6,54	5,50	5,46	5,85
Importaciones (dólares de 1995)		México	34,21	27,71	43,41	42,98	46,63
Importaciones (dólares de 1995)		Estados Unidos	400,86	314,99	350,91	342,65	380,14
Importaciones (dólares de 1995)		Canadá	95,06	70,13	66,39	62,89	

Importaciones en dólares constantes porcentaje respecto de América Latina 1990-2002

Variable	País		1990	1995	2000	2001	2002
Importaciones (términos corrientes)	América Latina		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Importaciones (términos corrientes)		Argentina	6,79	10,03	9,21	7,97	4,83
Importaciones (términos corrientes)		Brasil	21,22	22,25	18,07	18,80	17,77
Importaciones (términos corrientes)		Chile	5,90	6,25	5,04	5,00	5,22
Importaciones (términos corrientes)		México	32,90	28,17	40,67	40,02	43,02
Importaciones (términos corrientes)		Estados Unidos	393,39	307,41	341,03	320,73	352,07
Importaciones (términos corrientes)		Canadá	95,11	69,33	64,32	61,19	65,53

Población porcentaje respecto de América Latina 1990-2002

Variable	País	1990	1995	2000	2001	2002
Población	América Latina	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Población	Argentina	7,44	7,21	7,03	6,99	6,95
Población	Brasil	34,07	33,71	33,35	33,31	33,24
Población	Chile	3,02	3,00	2,98	2,98	2,97
Población	México	19,17	19,26	19,21	19,20	19,21
Población	Estados Unidos	57,44	55,97	55,33	55,13	54,94
Población	Canadá	6,40	6,20	6,03	6,01	5,97

Inversión Extranjera Directa porcentaje respecto de América Latina 1990-2002

Variable	País	1990	1995	2000	2001	2002
Inversión Extranjera Directa	América Latina	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Inversión Extranjera Directa	Argentina	25,78	16,14	14,25	3,13	3,85
Inversión Extranjera Directa	Brasil	4,55	13,64	45,65	38,53	37,94
Inversión Extranjera Directa	Chile	9,18	8,66	-0,52	4,75	3,07
Inversión Extranjera Directa	México	36,98	37,40	24,06	33,99	36,77
Inversión Extranjera Directa	Estados Unidos	158,52	-160,87	242,59	49,29	-284,51
Inversión Extranjera Directa	Canadá	33,01	-8,52	29,48	-12,48	-22,51

PIB en términos constantes. Tasa de crecimiento 1990-2002

Variable	País		Tasa de crecimiento (%)					TCPA
	1990-1995	1995-2000	2000-2001	2001-2002	1990-2002			
PIB (Dólares de 1995)	América Latina	19,90	15,38	0,28	-0,79	37,63	2,70	
PIB (Dólares de 1995)	Argentina	37,35	13,56	-4,41	-10,89	32,86	2,40	
PIB (Dólares de 1995)	Brasil	16,67	11,75	1,40	1,50	34,20	2,48	
PIB (Dólares de 1995)	Chile	51,67	23,72	2,80	2,10	96,96	5,81	
PIB (Dólares de 1995)	México	7,88	30,18	-0,31	0,90	41,27	2,92	
PIB (Dólares de 1995)	Estados Unidos	12,54	22,03	0,25	2,43	41,04	2,91	
PIB (Dólares de 1995)	Canadá	8,85	21,57	1,45	3,26	38,63	2,76	

PIB en dólares constantes. Tasa de crecimiento 1990-2002

Variable	País		Tasa de crecimiento (%)					TCPA
	1990-1995	1995-2000	2000-2001	2001-2002	1990-2002			
PIB (términos corrientes)	América Latina	53,22	17,68	-3,30	-12,89	51,88	3,54	
PIB (términos corrientes)	Argentina	82,55	10,14	-5,46	-62,02	-27,81	-2,68	
PIB (términos corrientes)	Brasil	52,43	-14,55	-15,41	-11,12	-2,07	-0,17	
PIB (términos corrientes)	Chile	115,07	15,79	-12,00	-3,46	111,57	6,44	
PIB (términos corrientes)	México	8,93	102,94	7,43	2,13	142,55	7,66	
PIB (términos corrientes)	Estados Unidos	27,61	33,03	2,64	3,63	80,55	5,05	
PIB (términos corrientes)	Canadá	1,30	21,49	-1,72	2,86	24,40	1,84	

Exportaciones en dólares constantes. Tasa de Crecimiento 1990-2002

Variable	País	Tasa de Crecimiento 1990-2002					1990-2002	TCPA
		1990-1995	1995-2000	2000-2001	2001-2002	1990-2002		
Exportaciones (dólares de 1995)	América Latina	49,27	53,68	1,53	2,45	138,63	7,52	
Exportaciones (dólares de 1995)	Argentina	40,12	35,46	2,74	3,09	101,04	5,99	
Exportaciones (dólares de 1995)	Brasil	37,56	40,16	11,24	7,76	131,13	7,23	
Exportaciones (dólares de 1995)	Chile	64,30	48,87	9,70	5,65	183,48	9,07	
Exportaciones (dólares de 1995)	México	82,88	92,05	-3,62	1,44	243,36	10,83	
Exportaciones (dólares de 1995)	Estados Unidos	40,40	40,69	-5,36	-1,56	84,02	5,21	
Exportaciones (dólares de 1995)	Canadá	48,05	48,40	-3,84		111,27	7,04	

Exportaciones en dólares corrientes. Tasa de Crecimiento 1990-2002

Variable	País	Tasa de Crecimiento 1990-2002					1990-2002	TCPA
		1990-1995	1995-2000	2000-2001	2001-2002	1990-2002		
Exportaciones (términos corrientes)	América Latina	62,46	52,67	-4,98	-1,00	133,33	7,32	
Exportaciones (términos corrientes)	Argentina	76,32	31,44	-5,91	-12,34	91,15	5,55	
Exportaciones (términos corrientes)	Brasil	54,43	21,58	3,84	3,44	101,68	6,02	
Exportaciones (términos corrientes)	Chile	88,95	22,97	-4,15	-1,47	119,42	6,77	
Exportaciones (términos corrientes)	México	78,64	100,20	-5,38	0,74	240,94	10,76	
Exportaciones (términos corrientes)	Estados Unidos	42,25	40,89	-9,31	-4,30	73,92	4,72	
Exportaciones (términos corrientes)	Canadá	44,82	48,54	-7,46	-1,91	95,28	5,74	

Importaciones en dólares constantes. Tasa de Crecimiento 1990-2002

Variable	País	1990-2002					TCPA
		1990-1995	1995-2000	2000-2001	2001-2002	1990-2002	
Importaciones (dólares de 1995)	América Latina	78,46	55,52	-0,52	-6,36	158,52	8,24
Importaciones (dólares de 1995)	Argentina	274,18	43,22	-13,95	-50,06	130,30	7,20
Importaciones (dólares de 1995)	Brasil	104,02	16,88	1,21	-12,77	110,52	6,40
Importaciones (dólares de 1995)	Chile	104,72	30,88	-1,30	0,36	165,41	8,47
Importaciones (dólares de 1995)	México	44,56	143,63	-1,51	1,58	252,37	11,07
Importaciones (dólares de 1995)	Estados Unidos	40,23	73,25	-2,86	3,88	145,15	7,76
Importaciones (dólares de 1995)	Canadá	31,66	47,22	-5,76			5,63

Importaciones en dólares corrientes. Tasa de Crecimiento 1990-2002

Variable	País	1990-2002					TCPA
		1990-1995	1995-2000	2000-2001	2001-2002	1990-2002	
Importaciones (términos corrientes)	América Latina	81,29	48,55	-2,11	-7,81	143,05	7,68
Importaciones (términos corrientes)	Argentina	167,88	36,46	-15,27	-44,16	72,94	4,67
Importaciones (términos corrientes)	Brasil	90,13	20,67	1,84	-12,88	103,54	6,10
Importaciones (términos corrientes)	Chile	92,18	19,71	-2,81	-3,89	114,88	6,58
Importaciones (términos corrientes)	México	55,22	114,48	-3,67	-0,90	217,81	10,12
Importaciones (términos corrientes)	Estados Unidos	41,67	64,79	-7,93	1,20	117,52	6,69
Importaciones (términos corrientes)	Canadá	32,15	37,82	-6,88	-1,27	67,45	4,39

Población. Tasa de Crecimiento 1990-2002

Variable	País	1990-1995	1995-2000	2000-2001	2001-2002	1990-2002	TCPA
Población	América Latina	8,96	7,80	1,47	1,42	20,88	1,59
Población	Argentina	5,67	5,07	0,88	0,87	12,98	1,02
Población	Brasil	7,79	6,66	1,34	1,22	17,93	1,38
Población	Chile	8,48	7,04	1,26	1,21	19,01	1,46
Población	México	9,52	7,48	1,44	1,45	21,14	1,61
Población	Estados Unidos	6,16	6,58	1,10	1,07	15,61	1,22
Población	Canadá	5,62	4,82	1,01	0,90	12,85	1,01

Inversión Extranjera Directa. Tasa de crecimiento 1990-2002

Variable	País	1990-1995	1995-2000	2000-2001	2001-2002	1990-2002	TCPA
Inversión Extranjera Directa	América Latina	257,66	162,25	-3,99	-42,12	421,28	14,75
Inversión Extranjera Directa	Argentina	123,98	131,44	-78,93	-28,76	-22,19	-2,07
Inversión Extranjera Directa	Brasil	972,53	777,63	-18,96	-43,01	4246,94	36,94
Inversión Extranjera Directa	Chile	237,31	-115,77	-975,69	-62,57	74,33	4,74
Inversión Extranjera Directa	México	261,67	68,75	35,61	-37,37	418,34	14,70
Inversión Extranjera Directa	Estados Unidos	-462,98	-495,47	-80,49	-410,59	-969,82	-221,73
Inversión Extranjera Directa	Canadá	-192,33	-1007,33	-140,65	4,39	-455,47	-212,22