



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**“Análisis de los Procesos de Integración Económica en América
Latina (1980-2008)”**

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA:

MARIANA REYES AGUIRRE

DIRECTOR DE TESIS:

LIC. MIGUEL ÁNGEL JIMÉNEZ VÁZQUEZ



CIUDAD UNIVERSITARIA, ABRIL 2011



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

A mis padres: José Luis y Leticia

Por el amor incondicional que me han dado

Por el apoyo que siempre me han brindado.

Por creer en mi en cada proyecto que emprendo.

Por abrirme un mundo de posibilidades.

Agradecimientos

Principalmente a mis padres, ya que en gran medida gracias a ellos soy la persona que soy y pude culminar este trabajo que es el reflejo de sus esfuerzos, sacrificios, confianza, paciencia, desvelos y dedicación.

A mis profesores que me acompañaron durante mi formación académica, así como a mis sinodales por las recomendaciones que enriquecieron este trabajo. En especial al profesor Miguel Ángel Jiménez Vázquez, quien me ha apoyado y ha sido parte fundamental de este trabajo, dándome la libertad y confianza para su elaboración, así como le agradezco las oportunidades ofrecidas desde que fui su alumna hasta el momento.

A mis amigos de la facultad (Rubencito, Juan Carlos, Mario, Miguel Ángel, Hugo, Santiago, Claudia, Emilio, César) que durante el tiempo compartido siempre han cuidado de mí, me han apoyado y me han hecho reír tantas veces. En especial a Leo por ser parte de este trabajo y ayudarme en la recopilación de bibliografía y lectura del mismo.

A mi querida amiga Sua por todas esas llamadas por teléfono, por su amistad de años y por estar siempre en las buenas, en las malas y en las peores.

A mis amigas Ady y Tanis por compartir mis alegrías y tristezas.

Al Sr. Mostruo por la ayuda y paciencia brindada en la culminación de este proyecto, ya que sin tu presencia el escenario sería distinto.

Y finalmente a Kiwi por toda su ternura y cariño en estos 9 años.

Gracias a todos.

ÍNDICE

	Pág.
I Introducción.....	3
I.1 Justificación.....	5
I.2 Problemática.....	6
I.3 Objetivo.....	7
I.4 Marco Teórico	8
Concepto de integración.....	8
Los indicadores del comercio.....	9
Índice de Comercio Intrarregional.....	9
Índice de Comercio Extrarregional	10
Índice de Intensidad de Comercio.....	11
Asimetrías de la integración.....	12
Tipos de Asimetría.....	13
Reglas de origen	13
Triangulación.....	15
Arancel Externo Común.....	15
I.5 Hipótesis.	16
I. Capitulación	
Capítulo 1	
<u>Antecedentes.....</u>	17
1.1 ¿Qué es la integración económica.....	17
1.2 ¿Por qué integrarse en América Latina?.....	21
1.3 El objetivo de integrarse en América Latina.....	22
1.4 Algunas características "antiguas" de la nueva integración.....	26
Consideraciones Finales.....	28
Capítulo 2	
<u>Procesos de Integración económica en América Latina antes de 1980.....</u>	29
2.1 Definición del territorio latinoamericano.....	29
2.2 Creación de una Comisión para América Latina.....	30
2.2.1 La Teoría Estructuralista.....	32
2.2.2 Modelo de economía abierta de dos sectores de la industria mediante la Sustitución de Importaciones.....	34
2.2.3 Los años 60's.....	36
2.2.4 Los años 70's.....	38
2.3 Los primeros intentos de crear espacios regionales.....	41
2.3.1 Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio General (GATT).....	41
2.3.2 La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).....	43
2.3.3 La Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA) Y La Comunidad del Caribe (CARICOM).....	48

2.3.4	Mercado Común Centroamericano (MCCA).....	51
2.3.5	Pacto Andino.....	54
	Consideraciones Finales.....	55
	Capítulo 3	
	<u>Procesos de Integración económica vigentes a partir de 1980 hasta 2008</u>	57
3.1	Procesos de integración que se transformaron a partir de 1980 (Procesos de Primera Generación).....	58
3.1.1	Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).....	58
3.1.2	Comunidad Andina (CAN).....	63
3.1.3	Comunidad y Mercado Común del Caribe (CARICOM).....	69
3.1.4	Mercado Común Centroamericano (MCCA).....	72
3.1.5	Grupo de los Tres (G3).....	75
3.2	Procesos de integración de Segunda Generación.....	76
3.2.1	Mercado Común del Sur (MERCOSUR).....	77
3.2.2	Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN).....	83
3.2.3	Procesos de Segunda Generación que no culminaron sus negociaciones.....	86
3.2.3.1	Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).....	86
3.2.3.2	Plan Mesoamérica (Antes Plan Puebla Panamá (PPP)).....	88
3.3	Procesos de Integración de Tercera Generación.....	90
3.3.1	Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA).....	91
3.3.2	Unión de Naciones Sudamericanas (UNASUR).....	94
3.3.3	Arco del Pacífico Latinoamericano (APL).....	94
3.4	Comercio Intrarregional.....	97
3.5	Asimetrías en América Latina.....	103
3.6	Un caso particular para 2010: Negociaciones entre México y Brasil.....	107
	Consideraciones Finales.....	108
III.	Conclusiones	110
IV.	Recomendaciones.....	112
V.	Anexos.....	114
VI.	Índice de Cuadros y Gráficos.....	118
VII.	Fuentes de la Información.....	120

I. INTRODUCCIÓN

Desde el siglo XVI la expansión capitalista llegó a Latinoamérica para convertir sus recursos en fuentes de acumulación de capital, mediante la explotación y extracción de las riquezas nacionales. Con el genocidio y la dominación, destruyendo usos y costumbres, civilizaciones enteras, dando origen así al colonialismo. El colonialismo es un período de intervención europea, principalmente Inglaterra, España, Portugal, Francia y Holanda, comprendido entre los siglos XVI y XIX. Las colonias no eran más que extensiones del poder monárquico, representadas por virreinos que obedecían a la corona; dicha razón, el interés por el desarrollo de la colonia, nunca fue prioritario salvo que a las propias conveniencias de los colonizadores fuera necesario el desarrollo de algún área como el transporte y las comunicaciones.

A partir de los movimientos independentistas del siglo XIX, el mundo se enfrentó a una nueva configuración del orden económico que se vivía hasta ese entonces, con el dominio de las naciones europeas y el saqueo de las colonias, no fue el fin de la interdependencia, fue una pausa hacia el desarrollo imperialista del capitalismo, un capitalismo sofisticado, ya no bajo el estandarte de la corona sino bajo el paradigma del mercado.

En la actualidad los procesos productivos se encuentran segmentados en todo el mundo, bajo la carátula de empresas multinacionales y sus filiales.

Como cierto es que los desequilibrios económicos, la desigualdad social y la pobreza, son males que no desaparecerán sino por el contrario serán más fuertes, porque así se manifiesta dentro del sistema capitalista, clasista, monopolista, los cuales se profundizarán.

La integración dentro de la concepción de regionalismo, se interpreta como "el proceso que surge de conciliar la interdependencia nacida de los acuerdos especiales de carácter preferencial y aquella impulsada básicamente por las

señales del mercado resultantes de la liberación comercial en general.” (CEPAL, 1994).

Así como hay que tener en cuenta que no todas las integraciones son para hacerle frente al modo de producción capitalista que actualmente rige al mundo, sino que lo hacen para obtener una mayor ventaja comparativa con respecto a otras economías, someterlas y apropiarse de sus recursos y biodiversidad.

Más de 40 años de esfuerzos por la integración regional nos muestran que se ha avanzado en algunos aspectos, retrocedido en otros, el desafío es hacer converger esos esfuerzos.

Este trabajo esta dividido en tres capítulos:

En el primer capítulo se hará referencia a la teoría de la integración, en donde se explicará lo que es la integración y los motivos por los que los países deciden integrarse económicamente.

El segundo capítulo son los antecedentes que han dado origen a los actuales procesos de integración económica a partir de los años sesenta.

El tercer y último capítulo es una reseña de los procesos actuales de integración económica en la región de América Latina, en el cual se hará un análisis comparativo a fin de mostrar las ventajas y desventajas de dichos procesos.

I.1 JUSTIFICACIÓN

Las integraciones en América Latina, no son nuevas, éstas se vienen dando desde el siglo pasado, pero la actual economía global basada en una nueva diversificación y regionalización mundial, han obligado a América Latina hacer frente a otras integraciones económicas, las cuales ya llegan a trascender a ámbitos no sólo económicos sino culturales, políticos y sociales.

La actual globalización y liberación económica, así como la revolución informática y de la tecnología, está tendiendo a disolver la geografía económica que se conocía. Desde esta perspectiva, José de Jesús Rivera (2007) menciona “que la explicación de la nueva geografía del comercio tendría los siguientes componentes esenciales: el dinamismo creciente del comercio sur-sur; el papel de China y la India como nuevos motores del crecimiento mundial; una nueva división del trabajo en la que la producción manufacturera tiende a concentrarse en Asia (...); aunque los Estados Unidos aparecen como el motor del comercio internacional, lo es en condiciones de inestabilidad sistémica al representar su déficit comercial hasta dos terceras partes del superávit mundial; dados el tamaño y dinamismo de las economías de China y la India, se prevén modificaciones sustanciales en la estructura del comercio mundial”.

La integración económica latinoamericana surge, con gran dinamismo, en la década de los ochenta, en un contexto económico internacional y nacional bien distinto del pasado; mientras que antes predominó la estrategia de sustitución de importaciones, en el presente los países latinoamericanos se orientan hacia la privatización de sus economías, la desregulación, la apertura; todo esto en un marco de globalización creciente.

En el contexto del siglo XX, el sueño de integrar a América del Sur en un bloque comercial continental fue considerado una utopía, debido a la coyuntura política económica que experimentaba la Región.

1.2 PROBLEMÁTICA

Las diferentes integraciones que se han venido dando a nivel mundial responden a un fenómeno de globalización, en el cual se ha dado un cambio “revolucionario” en la forma de producción capitalista, que ha orillado a que diferentes países se vean obligados a integrarse, pero no todas las integraciones tiene éxito, ya que es más difícil hacerlo en economías subdesarrolladas, ya que se requiere que éstas alternativas doten de fluidez y ayuda financiera sin condicionamiento a los países integrantes de los bloques económicos.

La globalización¹ refleja los cambios en la tecnología, la acumulación de capital y la aptitud de las economías nacionales para generar ventajas competitivas. La globalización de la información y los valores se ha presentado gracias a los avances tecnológicos. Ahora los costos de transacción, transmisión y emisión de documentos, imágenes, información financiera, han disminuido considerablemente por lo que ahora es asequible para grandes sectores de la población.

Los efectos de la globalización para las economías en desarrollo se distinguen entre efectos positivos y negativos. Los efectos positivos tienen que ver con el impulso a las nuevas tecnologías y el desarrollo sustentable. Los efectos negativos fracturan la realidad interna, perjudican a los países en vías de desarrollo y los supeditan a acciones y decisión de las economías más fuertes.

¹ Junto con la revolución informática, la globalización es el principal de los grandes cambios que han transformado radicalmente el mundo en las últimas dos décadas, tanto para bien (enorme salto en progreso técnico e integración potencial del mundo) como para mal (ahondamiento de desigualdades e inseguridades sociales). Pero es también el referente económico-social más mencionado y debatido de los últimos años; la palabra de moda más utilizada para denotar los más diversos aspectos del cambio mundial o la idea-símbolo por excelencia usada tanto para tratar de explicar las políticas impopulares de los gobiernos como para articular la protesta nacionalista, social, étnica o religiosa. Como puede esperarse de este tipo de nociones, el mismo ha dado lugar a una literatura excepcionalmente vasta, que abarca a prácticamente todas las esferas de la realidad, disciplinas de las ciencias sociales y géneros literarios. (Dabat, 2002).

Estos efectos negativos se deben precisamente a que la globalización es un fenómeno selectivo, desigual. Tanto en la producción como en el comercio, los países más desarrollados protegen sus mercados en productos o sectores que consideran estratégicos para su economía. Más a los países de bajo desarrollo les obligan mediante medidas y sanciones a liberar todos aquellos sectores que son fundamentales para sus economías.²

I.3 OBJETIVO

Analizar los procesos de integración económica, que se han presentado desde los años ochenta en América Latina, identificando sus fortalezas, debilidades y oportunidades de desarrollo para la región.

² Mientras que los productos y sectores de los países desarrollados gozan de subsidios y una fuerte política proteccionista, los países menos desarrollados tienen que cumplir con un acuerdo de desgravación que provoca que sus productos no sean competitivos al exterior y en cambio se ven forzados a intercambiar de una manera desleal, ya que también existen barreras no arancelarias a la entrada, como reglas de origen estrictas; medidas contingentes (antidumping y derechos compensatorios); excesivas regulaciones medioambientales, fitosanitarias y laborales; protección gubernamental o corporativa de la industria nacional, y obstáculos a la libre circulación de servicios y trabajo, que evitan que se pueda tener un intercambio justo.

I.4 MARCO TEORICO

Concepto de integración.

En el marco de la economía internacional, una de las primeras definiciones de integración económica fue la de Jan Tinbergen en 1954, para quien “la integración es la creación de la estructura más deseable de la economía internacional mediante la remoción de los obstáculos artificiales a su operación óptima y la introducción deliberada de todos los elementos deseables de coordinación y de unificación. (Tinbergen, 1954).

En 1959 Francois Perroux señaló que el termino integración ocupa un buen lugar en la jerarquía de términos oscuros y sin belleza utilizados en las discusiones económicas. (Perroux, 1961).

Pero la integración entraña intercambio, el cual se da a través del comercio internacional. El comercio internacional impulsa el desarrollo económico cuando el país reasigna recursos de manera más eficiente, es decir busca los procesos productivos que permiten producir los bienes a menor costo, y cuando los países producen a precios más bajos se dice que explotan sus ventajas comparativas. Adam Smith (2001), planteó la teoría de las ventajas absolutas, la cual postula que para que un país pueda exportar un bien es necesario que tenga ventaja absoluta en la producción de ese bien. Existe ventaja absoluta cuando el número de horas hombre empleadas para producir ese bien es el más bajo comparado con los demás países.

David Ricardo criticó y mejoró la teoría de las ventajas absolutas, proponiendo las denominadas ventajas comparativas. Para David Ricardo (1973) no es necesario tener ventaja absoluta para exportar cuando terminado bien. Para él el comercio es posible con una condición más débil, la cual no hace nuevos supuestos, toma los mismos de la teoría anterior y toma la teoría del valor trabajo. Según esta teoría un país exporta aquel bien en el cual el costo relativo es menor con respecto a los demás países.

Los indicadores del comercio

Existen algunas diferencias estructurales adicionales entre las primeras iniciativas de integración de posguerra y las más recientes, lo cual se revela al observar los indicadores del comercio que se han seleccionado. Para fines metodológicos de este trabajo se toman en cuenta el índice de comercio intrarregional y el índice de intensidad de comercio, pero para llegar a este se debe de determinar también el índice de comercio extrarregional. La metodología es en base al documento de proyecto de José E. Durán Lima y Mariano Álvarez, titulado *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*.

Índice de Comercio Intrarregional

Este índice es el indicador más conocido y sencillo para medir la importancia de los flujos de comercio intrarregionales. Se calcula relacionando el total del comercio recíproco entre los miembros de una unión aduanera o acuerdo comercial (sea por exportaciones, importaciones o ambos) sobre el total de las

exportaciones que el grupo de países destina a todo el mundo. Quedando de esta manera:

$$ICI - exportaciones = \frac{\sum_{i=1}^n x_{ij}}{\sum_{i=1}^n X Totales_i}$$

$$ICI - importaciones = \frac{\sum_{i=1}^n m_{ij}}{\sum_{i=1}^n M Totales_i}$$

$$ICI - Intercambio comercial = \frac{\sum_{i=1}^n (x_{ij} + m_{ij})}{\sum_{i=1}^n (X Totales_i + M Totales_i)}$$

El índice muestra en forma directa la proporción que representa el comercio entre los miembros de una agrupación regional, y parece obvio que es una medida inteligente y rápida de la interrelación de los países de un grupo comercial. Pese a ello, hay economistas que cuestionan su utilidad dado el sesgo que podría causar una medida como esta para grupos de países que mantienen niveles altos de participación en el comercio mundial.

Índice de Comercio Extrarregional

Este índice es el complemento del índice de comercio intrarregional, y expresa el grado de dependencia de un país u agrupación en el resto del comercio no sujeto a condiciones de preferencia que otorga una unión aduanera o grupo de integración. Su cálculo es directo a partir de los resultados del índice previamente considerado:

$$\text{Índice intercambio comercial} = 1 - ICI \text{ intercambio comercial}$$

$$\text{Índice exportaciones extrarregionales} = 1 - ICI \text{ exportaciones}$$

$$\text{Índice importaciones extrarregionales} = 1 - ICI \text{ importaciones}$$

Índice de Intensidad de Comercio

El índice de intensidad de comercio corrige el sesgo del índice de comercio intrarregional, al pesarlo en el comercio mundial. Formalmente, se calcula dividiendo el índice de comercio intrarregional para el peso de la subregión o grupo de países en cuestión en el comercio mundial.

$$\begin{aligned}
 \text{Intensidad exportaciones} &= \left(\frac{\sum_{i=1}^n x_{ij} / \sum_{i=1}^n X \text{ Totales}_i}{\sum_{i=1}^n X \text{ Totales}_i / X \text{ Mundiales}} \right) \\
 \text{Intensidad importaciones} &= \left(\frac{\sum_{i=1}^n m_{ij} / \sum_{i=1}^n M \text{ Totales}_i}{\sum_{i=1}^n M \text{ Totales}_i / M \text{ Mundiales}} \right) \\
 \text{Int. Comercial} &= \frac{\left(\frac{\sum_{i=1}^n (x_{ij} + m_{ij}) / \sum_{i=1}^n (X \text{ Totales}_i + M \text{ Totales}_i)}{\sum_{i=1}^n (X \text{ Totales}_i + M \text{ Totales}_i) / (X \text{ Mundiales} + M \text{ Mundiales})} \right)}{\left(\sum_{i=1}^n (X \text{ Totales}_i + M \text{ Totales}_i) / (X \text{ Mundiales} + M \text{ Mundiales}) \right)}
 \end{aligned}$$

Los índices verifican el crecimiento total del comercio de los países miembros en relación con el comercio mundial y el número de miembros que forman el acuerdo según el tamaño del bloque. El índice describe en que medida un país comercia con otros miembros del acuerdo en relación con cuanto comercia con el resto del mundo. Un índice de intensidad comercial igual a uno supone que la proporción de comercio del país i respecto de los otros miembros del acuerdo es idéntica a la proporción de comercio del socio con el resto del mundo. Cuando el índice tiene valores por encima de (por debajo de) la unidad, los países tienen un comercio bilateral mayor (menor) de los que podría esperarse basándose en la proporción que el socio tienen en el comercio mundial.

Asimetrías de la integración.

Los países que apuestan a la integración, lo hacen lógicamente en busca de beneficios agregados mayores que los costos que implica el proceso, lo que resulta en un aumento del bienestar de la población involucrada en su conjunto. Sin embargo, esta mejoría no se distribuye necesariamente de manera equitativa entre los países socios, pues los miembros con economías más pequeñas y los de menor desarrollo relativo cuentan con menores posibilidades de apropiarse de los beneficios de la integración.

En este sentido, a las economías más pequeñas puede resultarles difícil explotar las economías de escala, las ventajas de la aglomeración y las externalidades derivadas de la integración, principalmente porque son menos atractivas para la inversión extranjera. Si a su vez tienen menor desarrollo económico enfrentan una problemática más integral que abarca toda su estructura productiva y sus niveles de competitividad, limitando sus potencialidades de aprovechar el proceso integrador.³ Es en vistas a esta problemática, que la mayoría de los procesos de integración históricamente han reconocido la necesidad de adoptar medidas correctivas de las asimetrías.

³ Documento “Un Nuevo Tratamiento de las Asimetrías en la Integración Sudamericana”, trabajo conjunto entre la Secretaría General de la ALADI, la Secretaría General de la CAN, la Secretaría del MERCOSUR, la Secretaría Permanente del SELA, la Secretaría Permanente de la OTCA, la CEPAL y la CAF. La Paz el 21 de octubre de 2005.

Tipos de Asimetría

Dos son los tipos de asimetrías en un proceso de integración, las estructurales y las asimetrías de política pública. Entre las asimetrías estructurales se encuentran las vinculadas con el tamaño territorial, el tamaño de las economías, la riqueza, la infraestructura, el nivel de capacitación de la mano de obra, etc. Este tipo de asimetrías son las que generan disparidades en el desarrollo económico de cada una de las unidades estatales. Asimismo, algunas asimetrías estructurales son permanentes o inalterables (posición geográfica, extensión territorial) y otras son plausibles de ser modificadas (calidad institucional, calificación de la mano de obra por ejemplo). Por su parte, las asimetrías de políticas públicas son aquellas vinculadas con los incentivos fiscales, los programas de promoción de inversiones y exportaciones, el financiamiento preferencial, la política monetaria, los subsidios gubernamentales, entre otras.

Reglas de origen

Las reglas de origen se refieren a una normativa de fondo para identificar la procedencia de un bien importado. Como toda norma, deben cumplir procedimientos formales que se relacionan con los costos de transacción en dos niveles: uno, minimizar el gasto que hace el sector público para administrar las reglas de origen mediante una eficaz fiscalización, y dos, que los trámites sean sencillos para facilitar el comercio externo a los agentes económicos. (Izam, 2004).

A nivel internacional existen dos tipos de reglas de origen: las reglas de origen del tipo no preferenciales y las reglas de origen preferenciales. Las primeras comprenden todas las normas utilizadas en instrumentos de política comercial no preferenciales, tales como en la aplicación del trato de nación más favorecida, de los derechos antidumping y de los derechos compensatorios, de las medidas de salvaguardia, e incluso para compras del sector público y el establecimiento de las estadísticas comerciales. Por otra parte, las reglas de origen preferenciales tienen como objetivo la determinación del país de origen de un bien que es elegible para un trato arancelario preferencial previamente negociado entre uno o más países a través de un Acuerdo o Zona de Libre Comercio.

Regla de origen: Es el criterio general o específico pactado expresamente en un tratado de libre comercio para definir cuándo un bien deberá considerarse como no originario y cuándo un bien podrá calificar como originario.

Bien originario: Significa que cumple con las reglas de origen establecidas en el capítulo correspondiente de un tratado de libre comercio.

Bien no originario: Es aquel bien que no califica como originario, de conformidad con las reglas correspondientes⁴.

⁴ Véase http://promexico.gob.mx/wb/Promexico/reglas_de_origen

Triangulación

La triangulación ocurre cuando las mercancías se importan al país que tiene el arancel externo más bajo, para luego circular libremente en la región. La triangulación del comercio puede ser controlada mediante el uso de reglas de origen (reglas que determinan si un producto es considerado originario de un país en particular y por lo tanto elegible para el tratamiento arancelario preferencial) o a través de la formación de una unión aduanera

Arancel Externo Común

El Arancel Externo Común (AEC) es un instrumento de integración que busca promover la equidad de competencia entre las empresas de los países de un grupo integracionista.

Así, los aranceles que se pagan por la importación de un determinado producto (materias primas, insumos, bienes de capital, bienes intermedios, terminados, entre otros) desde terceros países deben ser iguales en todas las naciones integradas. En una zona de libre comercio las mercancías fluyen sin restricciones arancelarias (arancel cero) y compiten con cierta ventaja con las que provienen de países externos.

Uno de los objetivos del AEC (y así lo contemplan los postulados del Pacto Andino⁵) es sentar las bases para los eventuales convenios comerciales con terceros países

⁵ Véase Pacto Andino

I.5 HIPÓTESIS

Los intentos de integración económica en América Latina son procesos incompletos, debido principalmente a la asimetría en el grado de desarrollo de los países de la región, la poca diversificación de las exportaciones e importaciones, el rezago en el comercio intrarregional y la falta de voluntad política y diplomática de sus gobiernos.

Capítulo 1

La importancia de la integración económica

1.1 ¿Qué es la integración económica?

La formación de diferentes organizaciones de cooperación y de integración económica, ha sido uno de los rasgos más destacables de la economía mundial a lo largo de las últimas décadas.

Desde el punto de vista económico, la integración es un proceso. A través de él, dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas se unen para formar un solo mercado (mercado común) de una dimensión más idónea. (Tamames 2003)

La conformación de bloques económicos ha mostrado avances extraordinarios en los últimos años, adoptando diferentes rumbos y manifestándose de múltiples formas de acuerdo a sus propósitos en la etapa reciente, las distintas áreas geográficas involucradas y el nivel de desarrollo de los participantes. El intenso despliegue que ha adquirido la integración económica actualmente, está relacionado en gran medida con el intento de dar respuesta al conjunto de retos que enfrenta el mundo de hoy, sobre todo al propio desafío de la globalización.

El surgimiento y desarrollo de la actual etapa de la integración económica ha estado condicionada por numerosos factores entre los que se destacan los avances científico técnicos que han tenido lugar que además de favorecer de manera especial el desarrollo del transporte y las comunicaciones conjuntamente con el gran avance de las empresas transnacionales, han promovido el establecimiento de redes comerciales y productivas internacionales, hecho que ha devenido en importante motor propulsor de estos procesos. (Puerta 2001).

La integración entraña intercambio. El intercambio es condición necesaria para la integración, entendiendo por ésta una situación en la que se aprovecha al máximo las posibilidades técnicas de interrelación de la producción para obtener la mayor productividad presente y futura en beneficio de una sociedad más amplia. Pero el intercambio en sí solo conduce a la integración.

Todo proceso de integración, es a la vez un proceso de exclusión (de los competidores). La integración puede ser parcial o total. En el caso de la integración económica es una integración parcial y se trata, esencialmente, de hacer de varios mercados un solo mercado, de hacer de varias economías una sola economía. (Tamames 2003).

La Comisión Económica para América Latina ve a la integración como un nuevo “regionalismo abierto”, el cual lo define como ... el proceso de creciente interdependencia económica a nivel regional, impulsado tanto por acuerdos preferenciales de integración, como por otras políticas en un contexto de creciente apertura y desreglamentación, con el objeto de aumentar la competitividad de los países de la región y de constituir, en la medida de lo posible, un cimiento para una economía internacional más abierta y transparente. Con todo, de no producirse ese escenario óptimo, el regionalismo abierto de todas maneras cumpliría una función importante, en este caso un mecanismo de defensa de los efectos de eventuales presiones proteccionistas en mercados extrarregionales. (CEPAL, 1994).

El nuevo regionalismo latinoamericano desborda el ámbito económico; constituye una respuesta a las dinámicas de la globalización, y en particular, a la necesidad de asegurar la viabilidad de las políticas estatales mediante marcos de cooperación regional más estables y permanentes, por lo que se trata de un proceso de naturaleza esencialmente política. En cierta forma, puede ser concebido como un proceso de “reapropiación” y redefinición de la soberanía a escala regional, a través de la creación de entidades supranacionales basadas en una soberanía compartida o mancomunada.

Bela Belassa (1964), define a 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 perteneciente a diferentes naciones.

Las etapas o grados de integración pueden variar de autor a autor, dependiendo de a quien se le consulte, la clasificación que para mí es la más adecuada es la que ofrece Bela Belassa en su libro *Teoría de la integración económica*, que es la siguiente:

➤ **Área o zona de libre comercio**

- supresión de aranceles y restricciones cuantitativas entre países.
- Se mantiene la política comercial de cada uno de ellos respecto de terceros países.
- Necesario establecimiento de reglas de origen para evitar la triangulación.

➤ **Unión aduanera**

- Periodos transitorios, lista de excepciones en función del nivel de desarrollo de los países.
- No es necesario establecer reglas de origen, pero si mecanismos de reparto de los ingresos aduaneros.
- Las negociaciones comerciales se hacen en bloques, se pierde un instrumento de política nacional.
-

➤ **Mercado común**

- Se suma la libre circulación de servicios y factores productivos (capitales y personas).
- Eliminación de barreras arancelarias.
- Necesidad de una política de competencia para todos los países.
-

➤ **Unión económica**

- Coordinación de políticas macroeconómicas, industriales, agrícolas, fiscales, etc.

- Se requiere de una sola autoridad monetaria. (Banco Central), que ejecute una sola política monetaria.
- Normalmente va acompañado de una única unidad monetaria.
-

➤ **Integración económica total**

- Grado mayor de integración.
- Supone la unificación de las políticas nacionales (monetaria, fiscal, anticíclica, social, defensa y política exterior).
- Establecimiento de una autoridad supranacional, cuyas disposiciones tendrán que asumir los estados miembros.
- Presume la creación de instituciones comunes.
- Mayor cesión de soberanía.

Otros autores, incluyendo a Sidney Dell, mencionan que hay una sexta etapa de integración anterior a la zona de libre comercio denominada **Zona preferencial**, la cual consiste en que los países miembros acuerdan darse un trato arancelario preferencial que el otorgado a terceros. (Dell 1965)

**CUADRO 1
ESQUEMAS DE LA INTEGRACIÓN**

Zona Libre Comercio	Unión Aduanera	Mercado Común	Unión Económica	Integración Económica Total
Libre movilidad de bienes.	Libre movilidad de bienes.	Libre movilidad de bienes.	Libre movilidad de bienes	Libre movilidad de bienes.
	Arancel externo común	Arancel externo común	Arancel externo común.	Arancel externo común.
		Libre movilidad de factores	Libre movilidad de factores	Libre movilidad de factores
			Coordinación de políticas macro	Coordinación políticas macro
				Moneda Única
				Establecimiento de una autoridad supranacional (cesión de soberanía).

Fuente: Elaboración propia en base al libro "Teoría de la Integración Económica" de Bela Balassa.

1.2 ¿Por qué integrarse?

El proyecto de integración regional de América Latina es uno de los más viejos del mundo, le sigue los pasos al proceso integrador que ha tenido lugar en Europa y que en la actualidad conocemos como Unión Europea. Si bien es cierto que las primeras ideas de la integración regional de América Latina datan de los cincuenta, solamente es a inicios de los sesenta que el proceso de integración regional comienza a desplegarse (Rocha 2007).

Algunos hechos que provocaron las antiguas iniciativas de integración económica de posguerra son:

- El objetivo central de los acuerdos fue apoyar el modelo de desarrollo de la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), impulsado por el Estado. El objetivo era industrializar mediante la sustitución de las importaciones amparándose en elevados niveles de protección nacional. El modelo prosperó durante varias décadas, pero empezó a fallar en la década de los años setenta.
- Dado el objetivo de la política, la integración regional tenía como objeto superar las limitaciones del modelo ISI, creando un mercado regional. El objetivo explícito era desviar las importaciones de terceros países hacia la producción intraregional y la exportación.
- El modelo básico de desarrollo de la región era una economía orientada hacia el mercado interno, en el primer episodio de la integración, incluso solo un pequeño número de países de América Latina era miembro del GATT.
- Los mecanismos de liberalización de la antigua integración tenían un grado extremadamente alto de selectividad. Este hecho, junto con la creación de una costosa arquitectura burocrática inspirada por la experiencia europea más la programación industrial sectorial, erosionó la credibilidad del sector privado.

- En términos de liberalización y comercio, los antiguos esquemas no lograron satisfacer en general los objetivos más fundamentales.
- De las tres iniciativas, solo América Central logro una liberalización considerable.

Los acuerdos iniciales se negociaron como Acuerdos de Complementación Económica (ACE), de conformidad con el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la cual se creó en 1980 para suceder a la ALALC⁶.

De la limitada esfera de acción de los Acuerdos de Complementación Económica en el Cono Sur, nació en 1991 el MERCOSUR. El acuerdo de unión aduanera de MERCOSUR que comenzó a evolucionar progresivamente hacia mayores niveles de integración, con el objetivo de convertirse en un mercado común. También incorporó a Bolivia y Chile como miembros asociados al área de libre comercio⁷.

1.3 El objetivo de integrarse económicamente

El objetivo de la integración económica en América Latina, tiene como estrategias actuales la apertura a los mercados mundiales, la promoción de la iniciativa del sector privado y la retirada por parte del Estado de la actividad económica directa.

⁶ Vease capítulo 2 **Procesos de Integración económica en América Latina antes de 1980**

⁷ El estatus de Estado asociado se establece por acuerdos bilaterales, denominados Acuerdos de Complementación Económica, firmados entre el MERCOSUR y cada país asociado. En dichos acuerdos se establece un cronograma para la creación de una zona de libre comercio con los países del MERCOSUR y la gradual reducción de las tarifas arancelarias entre el MERCOSUR y los países firmantes. Además de participar en calidad de invitados a la reuniones de los organismos del MERCOSUR y efectuar convenios sobre materias puntuales.

El proceso de reforma estructural se observa más claramente en la liberalización comercial. En efecto, la integración económica corresponde a un proceso que consta de tres. Alberto Rocha (2007), hace la siguiente periodización:

La primera etapa consta de los años sesenta y setenta, con el regionalismo cerrado, con una dinámica de desarrollo “desde adentro” y “para adentro.”

La segunda etapa comienza en los años ochenta y noventa, impulsa la subregionalización, ya que cada proceso de subregionalización debería converger en el proceso de regionalización. Para esta etapa se cambia el modelo de región y se piensa la región desde el regionalismo abierto propuesto por la CEPAL; el modelo de región totalmente cerrada y el modelo de región totalmente abierta. El segundo modelo de región, implicaba un enfoque de desarrollo “de afuera hacia adentro” de un corte muy neoliberal.

La tercera etapa se da en los años dos mil, es un proyecto en busca de implantación, en la cual se busca proponer un enfoque de desarrollo “desde adentro” y “hacia fuera”.

La nueva integración económica es espectacularmente diferente respecto de los antiguos esquemas. Sin embargo, también contrasta con el anterior en otras dimensiones.

- Atracción de la inversión extranjera directa (IED). Actualmente, la creación de mercados regionales como el MERCOSUR no se está utilizando como una forma de restringir o programar la IED como en el pasado, sino, más bien como una forma de distinguir a los países del resto del mundo y atraer la IED. Los países del Mercosur siguieron una tendencia muy similar a la mundial; en los años 80 los ingresos de IED a la región son muy bajos, aunque con una tendencia levemente creciente, aumentando a un ritmo sostenido a partir de los primeros años de los 90. A fines de esta década, y en consonancia con la evolución de la IED a nivel mundial, los países del MERCOSUR más que duplican la inversión

que reciben, principalmente de países de la Unión Europea, inversión que se encuentra vinculada en gran medida primero a la privatización de empresas públicas, y en un segundo período posterior que coincide con la ola de adquisiciones y fusiones observada a nivel mundial.

(Bittencourt, Domingo y Reig, 2006)

- El comercio intraregional. La creación de un mercado regional ha impulsado la actividad de la inversión y el comercio, que esta generando efectos de transformación dinámica en los sectores de producción. Esto es algo que trató de lograr la antigua integración que, sin embargo, en gran medida y entre otras cosas no logró debido a las distorsiones de carácter normativo y a los precios nacionales, y a la incapacidad para abrir el mercado regional. Esos efectos de transformación dinámica están contribuyendo al desarrollo de economías mas competitivas que pueden hacer frente a los desafíos de la globalización.
- La geopolítica. Las políticas económicas de América Latina orientadas hacia el exterior han aumentado la exigencia de una participación estratégica más activa en foros del hemisferio y a escala mundial. La integración regional ha permitido la cooperación entre países y que estos sean actores más eficaces a escala global. Por ejemplo, en la actualidad en el proceso del ALCA, los países del MERCOSUR, andinos y del CARICOM, negocian cada uno como bloque, lo que les confiere un impacto mayor en las negociaciones que si cada país hubiera actuado en forma individual. La antigua integración no fue capaz de lograr esto, pues la supremacía de la protección obstaculizo el crecimiento de los flujos comerciales entre los países vecinos, aunque muchos de los patrocinadores de las iniciativas con frecuencia eran regímenes nacionalistas autoritarios con intereses en las restricciones fronterizas, controversias territoriales y procesos no democráticos.
- Finalmente, el nuevo rostro del regionalismo se encuentra bien representado por un fenómeno que habría sido inconcebible diez años atrás: los acuerdos comerciales de vinculación reciproca de América

Latina con estados Unidos y otras naciones industrializadas. Estos acuerdos de “grandes mercados” suponen costos y desafíos más extraordinarios que los acuerdos intraregionales de América Latina.

Aparte de la naturaleza universal y en general más rápida de la liberalización, junto con el uso de las reglas de origen más específicas, hay otras muchas características que distinguen a la nueva integración en comparación con la antigua:

- ❖ **Dirigido por el mercado.** La expansión del mercado regional está siendo guiada fundamentalmente por el sector privado y las decisiones sobre las exportaciones y la inversión intraregionales que se basan en el mercado. Todos los efectos de la transformación que se derivan de la integración regional se han logrado sin la programación y planificación estatales que caracterizaban las iniciativas anteriores.
- ❖ **Tratamiento especial y diferencial.** En los acuerdos de los años noventa se prestó poca atención al tratamiento Especial y Diferencial de los países menos desarrollados. El acuerdo más habitual corresponde a una introducción gradual más extensa de una o más disciplinas.
- ❖ **Efecto cascada.** Con el descubrimiento de los nuevos mercados y la experiencia positiva, las consideraciones estratégicas han generado efectos en cascada, en los que un acuerdo deriva en otro, aumentando el grado de liberalización más allá del libre comercio tradicional de bienes de la antigua integración⁸.
- ❖ **Arquitectura institucional reducida.** La antigua integración tendió prematuramente a impulsar una estructura institucional compleja y costosa. Los nuevos acuerdos tienden a promover acuerdos

⁸ Un claro ejemplo son las múltiples firmas de Tratados de Libre Comercio que se han firmado a partir de los años noventa y que han ido en aumento. Como el caso de México que cuenta hasta la fecha con la firma de 11 Tratados de Libre Comercio con países tanto de América Latina y el Caribe, como con la Unión Europea e Israel y un Acuerdo de Asociación Económica con Japón.

intergubernamentales minimalistas. Además, los más tradicionales, han reformado las estructuras institucionales sobre dimensionales que se heredaron del pasado.

- ❖ El renacer de la integración económica parece ser más sustentable que el de la primera experiencia de posguerra. En conjunto, los compromisos del proceso de liberalización se han puesto en marcha en forma eficaz y se han desarrollado como estaba previsto. La antigua integración, contaba con muchos acuerdos y escasa aplicación.

Efectos anticipados

En este tipo de análisis se comparan los acuerdos en función de la presencia de los llamados “efectos anticipados” en el modelo de comercio. Siguiendo a Freíd y Mc Laren, los coeficientes de comercio muestran un comportamiento en forma de “S”, lo que indica una aceleración y desaceleración del crecimiento del comercio intraregional respecto a la formación del acuerdo de comercio.

La interpretación de esto indica que, cuando la iniciativa es creíble, al acercarse la fecha de acceso, un país y su sector privado acelerarán el comercio con sus futuros países socios y, después del acceso, el comercio con dichos países miembros debería mostrar un comportamiento sin fluctuaciones.

1.4 Algunas características “antiguas” del la nueva integración

Pese a los progresos de la integración, todavía persisten algunas antiguas características que podrían estar debilitando toda la dinámica potencial y los efectos no tradicionales del nuevo planteamiento de la integración:

- Con frecuencia, América Latina todavía hace un uso excesivo de las medidas unilaterales “irregulares” para tratar los desequilibrios comerciales perturbadores en sus acuerdos regionales. La práctica del pasado en América Latina fue solucionar los conflictos con discreción a

través de vías diplomáticas. Todavía hoy en día la vía diplomática se usa en forma excesiva.

- El antiguo regionalismo se caracterizó por el significativo criterio selectivo en su proceso de liberalización arancelaria. En este sentido, si bien el nuevo regionalismo es más universal y automático, existe una considerable selectividad sectorial para reducir gradualmente el arancel a algunos productos específicos y las preferencias entre los diferentes socios. Otra fuente de selectividad es el progresivo uso de las reglas de origen de productos específicos. Todo lo anterior, contribuye a generar costos operativos y a reducir la transparencia.
- Una de las soluciones al problema de las reglas de origen es la formación y la consolidación de una unión aduanera. Los aranceles externos comunes en todas las subregiones eran “imperfectos” cuando fueron establecidos a principios de la década de los noventa.
- Pese a los 15 años de reformas económicas orientadas hacia el mercado, las economías latinoamericanas aún sufren importantes periodos de inestabilidad con los consecuentes efectos negativos para la integración regional.
- El sueño de un mercado común todavía vive en la imaginación de América Latina.

1.6 Consideraciones Finales

El fenómeno de la integración económica, ofrece posibilidades extraordinarias de progreso en términos de organización, eficacia, productividad, difusión de los conocimientos, mejora del nivel de vida y acercamiento entre los hombres. En suma, puede contribuir a que se produzca en un contexto mundial, un contexto más fuerte, más equilibrado y más propicio para el desarrollo de los países.

A la vez que abre oportunidades, también crea amenazas. La integración económica abre el camino para que los países pequeños de bajos ingresos se industrialicen de manera que no era posible cuando estaban de moda las políticas de industrialización no generadoras de deuda en los años de 1960 y 1970. Al mismo tiempo, cuando se consideran las expansiones de las exportaciones, las corrientes de inversión extranjera y el crecimiento económico e industrial, resulta claro que los países que no han podido integrarse, están quedando rezagados; como los países occidentales de África (no Mangreb) que no pertenecen a La Comunidad Económica de Estados de África Occidental (ECOWAS por sus siglas en inglés).

Capítulo II

Procesos de Integración económica en América Latina antes de 1980

En la historia latinoamericana ha habido un importante cambio en el objetivo de la integración, mientras que en los años sesenta el objeto esencial fue la ampliación del mercado para hacer factible la articulación del modelo de sustitución de importaciones en economías pequeñas, en la actualidad se persiguen poder abordar de manera conjunta problemas compartidos, de desarrollo económico principalmente, así como poder incrementar su peso económico y su poder (BID, 2002).

2.1 Definición del territorio latinoamericano

Latinoamérica comprende todos los países que fueron colonias de España, Portugal y Francia, así como de países que dependen de otros países⁹. Comprende 35 países y 9 territorios dependientes de Francia, EE.UU. Gran Bretaña y Los Países Bajos.,¹⁰ posee una superficie de 21, 069, 501 km², la población es 569, 000, 000 de habitantes.¹¹

⁹ En la actualidad hay países que aun dependen de Francia, Gran Bretaña, Estados Unidos y Países Bajos.

¹⁰ Véase cuadro anexo 1 sobre países que integran el territorio de América Latina y el Caribe.

¹¹ Véase mapa 1 anexo.

2.2 Creación de una Comisión para América Latina.

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial se comenzó a discutir la necesidad de una integración económica en el área, como un instrumento de desarrollo económico en la región, más que un solo objetivo político como se venía planteando durante el siglo XIX.

En 1947, el Consejo Económico y Social de la Organización de las Naciones Unidas inició pláticas para crear una Comisión para América Latina, que se encargaría de abordar la cuestión de la integración económica. Finalmente en diciembre de 1947 dieron a conocer un documento que se redactó con la finalidad de exponer trece puntos que justificaban la creación de la CEPAL; el noveno punto textualmente dice “Las economías latinoamericanas, con sus sistemas más de competidoras que de complementarias, se debilitan por falta de integración regional, su relativo aislamiento una de la otra se revela por el reducido volumen de comercio entre los países de América Latina.”¹²

La CEPAL se desarrolló como una escuela de pensamiento especializada en el examen de las tendencias económicas y sociales de mediano y largo plazo de los países latinoamericanos. Raúl Prebisch le imprimió ese rasgo fundamental desde sus orígenes. El programa de investigación iniciado por Prebisch en 1949 se desprendía esencialmente del diagnóstico de la profunda transición que se observaba en las economías subdesarrolladas latinoamericanas, que

¹² Naciones Unidas, Consejo Económico y Social. Informe preliminar sobre la Comisión Económica para América Latina, E/LA, 21/15, Diciembre de 1947.

evolucionaban del modelo de crecimiento primario-exportador, “hacia fuera”, al modelo urbano-industrial “hacia adentro”.

En los años que siguieron a la segunda guerra mundial las economías latinoamericanas estaban en pleno proceso de industrialización¹³ y urbanización, promovido por un rápido crecimiento económico de 5.8% anual entre 1945 y 1954 y por una relajación de la restricción externa que permitió la expansión de las importaciones en 7.5% anual, en ese mismo período. Esto abría un espacio al fortalecimiento de la ideología industrializante, que comenzaba recién a despertar en la región. (CEPAL, 1998)

En 1949 Raúl Prebisch redactó para la CEPAL la obra “El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas” (Prebisch, 1949). En 1950, Prebisch redactaría los cinco primeros capítulos del Estudio Económico de América Latina, que recibirían el nombre de “Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico”. (Prebisch, 1952).

Ese conjunto de documentos contenía ya todos los elementos que figurarían como la gran referencia ideológica y analítica para los desarrollistas latinoamericanos, así como el diagnóstico que fundamentaba la necesidad de la integración regional tenía como telón de fondo la oposición centro/periferia, la restricción externa y la escasez de capital y de tecnología, que entonces

¹³ Al iniciar la promoción de la industrialización por sustitución de importaciones se consideró que se superaría el estrangulamiento externo y la tendencia al deterioro de los términos de intercambio. Hasta finales de la década de los cincuenta se generó un fuerte impulso al crecimiento del ingreso nacional. Ante tal escenario la integración económica empieza a situarse como una solución eficaz para crear nuevos impulsos dinámicos y para superar directamente el déficit comercial exterior.

constituían el eje central del pensamiento estructuralista latinoamericano. (Prebisch, 1962).

Para la CEPAL "la integración, más que un medio para optimizar la asignación de recursos, se considera un instrumento idóneo para aminorar las tensiones y los desequilibrios propios del desarrollo hacia adentro" (Rodríguez, 1980).

2.2.1 La teoría estructuralista

La teoría estructuralista¹⁴ de la industrialización mediante sustitución de importaciones es en esencia un modelo de acumulación, en el sentido más amplio, que se preocupa del crecimiento, la inversión, el empleo y la distribución en el largo plazo, más que de la eficiencia estática como tal.

Su raíz explícita está en una interpretación del desarrollo de la economía de América Latina durante la gran depresión y la segunda guerra mundial que vivió la experiencia de sustitución de importaciones. Más que una estrategia dirigida a la industrialización y al manejo macroeconómico de la demanda, se entendió que este proceso era resultado de la utilización de la capacidad manufacturera instalada cuando las importaciones competitivas disminuyeron y de la lucha de los gobiernos por mantener el gasto en circunstancias que caía la recaudación tributaria originada en el comercio.

¹⁴ Los fundamentos del estructuralismo latinoamericano tiene su origen y su base esencial en la concepción del sistema centro-periferia, objeto del apartado previo. Sin embargo, poseen también un segundo componente clave: las teorías formales a que esa concepción fue dando lugar en estrecha conexión con los análisis construidos concomitantemente para sustentar recomendaciones de política económica. (Rodríguez, 2006).

La teoría de la CEPAL fue un intento de comprender la lógica de este proceso autónomo, con el objetivo de racionalizarlo y no de diseñar una nueva estrategia de industrialización como tal. Las tres principales justificaciones para la industrialización sustitutiva se plantearon en la primera formulación de la CEPAL a finales de 1940 y durante 1950.

Primero, la restricción externa al crecimiento se atribuía a la caída de la relación de precios del intercambio para los productos primarios y a las barreras de acceso al mercado para las manufacturas, que necesitaban una fuente interna de crecimiento.

Segundo, se advirtió de la necesidad social de aumentar rápidamente el empleo para absorber la fuerza de trabajo creciente y ofrecer mejores oportunidades a la fuerza de trabajo subempleada de la agricultura campesina, lo que los sectores primarios de exportación no podían lograr.

Tercero, la industrialización bajo la dirección del Estado fue vista como la única forma de generar rápidamente progreso tecnológico, porque los beneficios de un aumento de la productividad en el sector primario de exportación serían percibidos por los importadores y no por los exportadores.

En términos analíticos, este modelo era la consecuencia lógica de modificar tres supuestos básicos del modelo neoclásico de comercio típico:

- ✓ Que un país enfrenta una demanda infinitamente elástica de sus exportaciones a un nivel de precios mundiales dado.
- ✓ Que hay pleno empleo y movilidad del capital y del trabajo.

- ✓ Que no hay externalidades significativas provenientes de la inversión.

Como institución, la CEPAL adoptó lógicamente un punto de vista específicamente regional, opuesto al de la industrialización de un solo país. Esto significaba que la coordinación regional de la sustitución de importaciones se daba por hecha, de modo que las limitaciones de escala de producción que imponía el tamaño del país se superarían con la integración regional.

2.2.2 Modelo de economía abierta de dos sectores de la industrialización mediante sustitución de importaciones.

El modelo cepalino de industrialización sustitutivo ligado al deterioro de la relación de precios del intercambio fue diseñado por Prebisch en la forma de dos sectores con formación de precios endógena. Hay dos sectores (el exportador primario y la industria interna) con libre competencia, movilidad del trabajo y rendimientos decrecientes.

La tesis cepalina original se basaba en la asimetría de la formación de los precios: la periferia, basando sus precios de exportación agrícolas en bajos costos derivados del exceso de oferta de mano de obra y el centro, aplicando sobrepuestos monopolísticos a sus exportaciones industriales para beneficio de sus propias empresas y fuerza de trabajo. (CEPAL 1951).

La crítica neoclásica inicial del modelo de la CEPAL estaba dirigida a este segundo argumento de la relación de precios del intercambio: los precios del sector primario deberían subir en relación con los de las manufacturas en el curso del tiempo, debido a la creciente productividad industrial, por un lado, y a la escasez de recursos naturales, por otro. La CEPAL argumentó que la única

forma de acelerar el crecimiento en América Latina era reduciendo el contenido de importaciones de la oferta, porque para una relación dada de precios del intercambio, las importaciones del centro son función del nivel de ingresos del mismo y de la relación de precios del intercambio, en tanto que las importaciones de la periferia dependen del ingreso de la periferia y de la relación de precios del intercambio. Dos etapas distintas de la industrialización sustitutiva se distinguieron después.

La etapa inicial fue la sustitución de bienes de consumo masivo no duraderos e insumos básicos con protección aduanera y abastecimiento externo permanente de bienes de consumo duradero, insumos complejos y bienes de capital, sobre la base de un mercado interno cautivo, amplio crédito e inversión y una tecnología conocida.

La etapa “avanzada”, suponía la sustitución de bienes de consumo duraderos, insumos complejos y bienes de capital. Estos se enfrentarían a un mercado más difícil formado por los exportadores primarios, las ramas de bienes de consumo existentes y consumidores de elite, que exigirían una fuerte inversión en tecnología, amplio respaldo del gobierno y capacidad de competencia en calidad con los proveedores externos. Un elemento central de este modelo fue la posición de que el ahorro no era en sí una traba al crecimiento.

Este no era un concepto keynesiano sobre el nivel de la demanda efectiva, sino más bien una consecuencia lógica del argumento de la CEPAL de que la restricción de corto plazo de la expansión de la producción interna era la disponibilidad de divisas y no la capacidad de producción como tal. El bajo nivel de inversión industrial que registraba América Latina, a pesar del nivel

relativamente alto de rentabilidad que aseguraba la protección, era atribuido a factores internos:

- Primero, la oposición de los recipientes de rentas de exportación (grandes terratenientes y empresas mineras) a invertir en el sector manufacturero;
- Segundo, la escala de los proyectos industriales modernos superaba la capacidad financiera y de gestión de los empresarios locales;
- Tercero, la falta de una infraestructura económica adecuada (energía, transporte, etc.) y de una fuerza de trabajo capacitada;
- Cuarto, la falta de experiencia tecnológica, que era monopolizado por las empresas extranjeras. (Prebisch, 1962)

Para la CEPAL, la resolución de estos cuatro problemas hacía necesaria una inversión pública de gran escala, una importante intervención del Estado en la producción y una planificación indicativa del conjunto de la economía. Sin embargo, este papel estratégico del Estado se veía siempre como de apoyo al sector privado y una sustitución de la falta de grandes empresarios locales.

El modelo de la CEPAL dependía entonces de la existencia de una restricción externa real sobre el volumen de la producción que opera antes que la restricción de la capacidad productiva. Se creía que los mercados de exportación estaban limitados por las barreras proteccionistas a las importaciones al centro para los manufactureros, y la sobreoferta de materias primas de la periferia.

2.2 3 Los años 60's

La historia latinoamericana del segundo lustro de los años cincuenta tuvo tres elementos que incidieron radicalmente en la evolución del pensamiento cepalino -y latinoamericano en general- en los años sesenta.

Primero: El crecimiento de la mayoría de los países, pese a ser persistente (5.7% anual, entre 1955 y 1959), se daba en medio de una creciente inestabilidad macroeconómica, motivada en buena medida por problemas de restricciones a las importaciones, las cuales sólo crecieron 2.1 % anual en el mismo período y 0.3% anual entre 1960 y 1964. (CEPAL 1998).

Segundo: El proceso de industrialización seguía imponiéndose como tendencia histórica, pero la urbanización consiguiente se traducía en un empobrecimiento creciente de la población, síntomas de la incapacidad de absorción de la fuerza trabajadora proveniente de la zona rural por las actividades productivas modernas y con lo que se extendía en forma muy manifiesta la pobreza rural a los centros urbanos.

Tercero: La revolución cubana de 1959 tendría una profunda repercusión sobre la actitud norteamericana frente a tales presiones y frente al movimiento político que se propagaba en América Latina.

En la esfera diplomática, la reacción frente a Cuba se apartaba por completo de la actitud desconfiada del período macartista y se expresaba en el programa de la Alianza para el Progreso, dirigido por la Organización de los Estados Americanos (OEA).

Lo que ocurrió en la región a partir de mediados de los años sesenta fue una creciente polarización política e ideológica, que en algunos países llegó al extremo del enfrentamiento entre las dictaduras de derecha y las organizaciones de la izquierda revolucionaria.

Durante toda la década, la CEPAL mantendría un diálogo con las posiciones políticas moderadas, situadas incluso a la derecha del espectro político, así como con el mundo de la diplomacia internacional, en varias áreas:

- En la movilización de la Alianza para el Progreso.
- En el tema de la integración regional y de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio ALALC.
- En la creación de la United Nations Conference on Trade and Development. UNCTAD.
- En la multiplicación de la asistencia técnica en planificación indicativa a los gobiernos de la región.

2.2.4 Los Años Setenta

Desde mediados de los años sesenta y hasta el fin del auge económico mundial en 1973-1974 América Latina disfrutó de un crecimiento acelerado (promedio de 6.7% anual), acompañado de un excelente desempeño exportador (expansión de 7.1% anual). (CEPAL, 1998).

A su vez, gozó de abundante liquidez internacional que le aportó divisas adicionales a los ingresos de exportación y le permitió, en apoyo del proceso de industrialización, expandir sus importaciones en 13.5% anual como promedio. (CEPAL, 1998). La reacción de América Latina a la recesión mundial

que siguió a la “crisis petrolera”; de 1973 fue endeudarse para mantener el crecimiento acentuando su endeudamiento inicial o, en algunos casos, endeudarse para estabilizar la economía.

A pesar de la opción generalizada por el endeudamiento, ése fue un momento en América Latina en que los países optaron por estrategias bien distintas. Por un lado, Brasil y México, por ejemplo, imprimían continuidad a la estrategia de industrialización con diversificación de las exportaciones, mediante la protección y fuerte participación estatal. Brasil durante los años 60s y 70s aceleró la industrialización, con altas barreras arancelarias y más tarde con el gobierno de Geisel (1974-79) inició un programa ambicioso de ISI para la industria pesada (Cooney, 2007).

Por otro, los países del Cono Sur (Argentina, Chile y Uruguay) abandonaban esa estrategia y abrían completamente su comercio exterior y sus finanzas al libre movimiento de bienes y servicios, esto debido a las dictaduras iniciadas en el continente, como la de Chile iniciada en 1973, tanto como la de Argentina instaurada en 1976, que establecieron una política económica de apertura comercial, totalmente opuesta y diferente a las que habían implementado las demás dictaduras instauradas durante mediados de los sesenta.

Los gobiernos de Argentina, desde 1976 se encuentran comprometidos con la liberalización del comercio a través de la eliminación de aranceles para forzar la industria argentina a competir a nivel internacional. (Cooney, 2007).

La novedad que trajo la crisis internacional al pensamiento cepalino fue la de atribuir mayor importancia que antes a los análisis macroeconómicos y dar

mayor énfasis al análisis del endeudamiento y de los requisitos para diversificar las exportaciones. Respecto al contenido de las ideas, la década de 1970 forma un todo relativamente homogéneo en la historia de la CEPAL.

No obstante, en el plano de la producción y difusión de las ideas, la institución entraba a partir de 1973-1974 en una nueva etapa rodeada por circunstancias históricas que le restaban parte de su capacidad previa de influir en el pensamiento económico de América Latina.

El enfoque histórico y de largo plazo sólo resistiría como eje central del pensamiento de la CEPAL hasta esa crisis y quedaría marginado por casi una década, hasta su recuperación en los años noventa.

Siguiendo la estela de la declinación del keynesianismo, se observaba una gradual decadencia en todo el mundo de la teoría del desarrollo y la rápida aparición de una nueva ortodoxia en cuanto al análisis de las economías en desarrollo. En ese plano ideológico los efectos de la adopción de esa veracidad sin reservas adoptada por parte de los países del Cono Sur no fueron despreciables.

La CEPAL reconoció la crisis de 1973-1974 como el momento en que la región ingresaba a una nueva etapa de su larga trayectoria de dificultades en el flanco externo de sus economías. (CEPAL 1975).

2.3 Los primeros intentos de crear espacios regionales.

2.3.1 Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio General (GATT)

El GATT fue un Acuerdo que entró en vigencia con la Conferencia Arancelaria de Ginebra en 1947, integrado por 23 países no comunistas: Australia, Bélgica, Birmania, Brasil, Canadá, Ceilán, Chile, China, Cuba, los Estados Unidos de América, Francia, India, Líbano, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelandia, los Países Bajos, Pakistán, el Reino Unido, la República Checoslovaca, Rhodesia del Sur, Siria y Sudáfrica.

El principal logro de este acuerdo fue la creación de un foro internacional dedicado al aumento del comercio múltiple y a la solución de los conflictos comerciales internacionales. Este acuerdo sustituyó a una propuesta de creación de una Organización Internacional de Comercio de las Naciones Unidas que no se formó debido a las tensiones generadas por la Guerra Fría. El GATT entró en vigor el primero de enero de 1948, y con el tiempo se fueron uniendo más países. En 1988, 96 países, que tenían la mayor parte del comercio internacional, pertenecían a este acuerdo, mientras que otros tenían acuerdos particulares. Desde 1947, los países integrantes del GATT han llevado a cabo ocho reuniones arancelarias, llamadas rondas. Este acuerdo culminó el 31 de diciembre de 1995 Como consecuencia de la creación de la OMC el 1º de enero de 1995 en Marrakech.

Durante la existencia del GATT, el texto básico se conservó casi idéntico.¹⁵ La

¹⁵ www.gatt.org

Secretaría General del GATT, con sede en Ginebra, convocó una serie de rondas de negociaciones que permitieron acuerdos de participación voluntaria, las cuales consintieron en importantes reducciones arancelarias.

El objetivo de las rondas de negociaciones, estaba expresado en el preámbulo del Acuerdo General, que es: La reducción sustancial de los aranceles aduaneros y demás barreras comerciales. Sin embargo cada Ronda o Reunión fija objetivos concretos. (Rodríguez, 2003). Las rondas fueron: La primera se realizó en Ginebra en 1947, la segunda en Annecy en 1949, la tercera se dio en Torquay en 1951, la cuarta en Ginebra entre 1955 y 1956, la quinta ronda fue llamada Ronda Dillon dada en Ginebra entre 1960 y 1961, la sexta se denominó Ronda Kennedy celebrada en Ginebra entre 1964 y 1967, la séptima ronda, conocida como Ronda Tokyo, comenzó en 1973 y finalizó en 1979, la octava y última conferencia se le dio el nombre de Ronda Uruguay que inició el 15 de septiembre de 1986 y se terminó el 15 de diciembre de 1993, con un acuerdo que incluía la sustitución del GATT por la Organización Mundial de Comercio (OMC). Actualmente la OMC cuenta con 153 miembros,¹⁶ y se han realizado seis rondas: la primera en Singapur en 1996, la segunda en Ginebra en 1998, la tercera en Seattle (conocida como la Ronda del Milenio) en 1999, la cuarta en Doha en 2001, la quinta en Cancún en 2003, y la última en Hong Kong en 2005.

¹⁶ Al 23 de julio de 2008.

2.3.2 La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)

En el marco de los procesos de integración que tuvieron lugar en América Latina al final de la década de los años cincuenta y al comienzo de los sesenta se firmó, el 18 de febrero de 1960 el Tratado de Montevideo, el cual daba creación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. El objetivo de ésta fue establecer, en un plazo de 12 años, una zona de libre comercio entre los países participantes.

El Tratado de Montevideo se firmó en la ciudad de Montevideo, República Oriental del Uruguay, y por medio de él se creó la ALALC. Originariamente lo suscribieron 7 países (Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay), y posteriormente adhirieron Colombia y Ecuador en 1961, Venezuela en 1966 y, por último, Bolivia en 1967. Para facilitar la memorización de los miembros de esta Asociación, corresponde indicar que formaron parte de ella todos los países de América del Sur, más México.

La ALALC, fue una realización parcial del Proyecto de “mercado común regional” que había elaborado la CEPAL. El Comité de Comercio de la CEPAL preparó trabajos técnicos y mantuvo reuniones con los gobiernos de los principales países de la región desde 1955 para impulsar los proyectos de integración, enfatizando dos aspectos principales:

1. que siendo la industrialización una condición ineludible para el desarrollo de los países latinoamericanos, se requería de mercados más amplios que los nacionales (a lograrse incrementado el comercio intrazona mediante acuerdos preferenciales) para una mayor eficiencia del proceso de industrialización; y

2. que debía solucionarse la situación generalizada de intransferibilidad de las monedas de estos países, porque las dificultades para efectivizar los pagos intrarregionales incidían negativamente en el comercio recíproco.

La ALALC tuvo como principios rectores del proceso de integración la negociación multilateral y la aplicación de la cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF) en su forma incondicional, para llegar a la liberación de los intercambios recíprocos. Los instrumentos previstos en el Tratado de Montevideo para liberalizar el comercio fueron los siguientes:

- .Listas nacionales, de productos que cada país miembro concedía a todos los demás, por lo tanto con alcance multilateral, y con profundizaciones anuales de las concesiones. El método llevaba a establecer una preferencia regional, es decir que siempre las concesiones intrazona debían ser mayores que las otorgadas a países extraregionales.
- Lista común, a formarse con los productos comunes resultantes de las listas nacionales y a los que todos los países debían otorgar preferencias para quedar totalmente liberados al final del período de transición, sin posibilidad de retirar productos de esa lista. Debían realizarse negociaciones trianuales sobre la lista común, habiéndose programado realizar 4 tramos de negociación en 12 años. En la realidad sólo se completó el primero.

- Listas de ventajas no extensivas, incluía productos a importarse con preferencias, o liberados, en los países de menor desarrollo relativo (PMD), caracterización que incluía a Bolivia, Ecuador y Paraguay, y que temporalmente alcanzó también a Uruguay.
- Acuerdos de complementación, que podían firmarse por pares de países, y cuyas preferencias se agregaban a las listas nacionales de los Miembros participantes, por lo cual se multilateralizaban.

Tempranamente se percibió la dificultad de multilateralizar todas las preferencias y varios países propusieron que, al menos respecto de las ventajas otorgadas en el marco de los “acuerdos de complementación”, no se aplicara la NMF incondicionalmente. En 1964 se estableció en la Cuarta Conferencia de las Partes Contratantes que la extensión de las preferencias de los acuerdos de complementación a otros Miembros quedaba sujeta al otorgamiento de “adecuada compensación”, es decir, que los países que desearan participar de un acuerdo de complementación ofrecieran también preferencias (reciprocidad), previa negociación.¹⁷

Asimismo, se fueron perfilando dos tendencias en el modo de percibir la integración¹⁸. Por una parte, algunos países tenían un enfoque comercialista

¹⁷ Esto marcó el comienzo de una aplicación condicional de la NMF en la ALALC, y de un bilateralismo que luego se consagró jurídicamente en la ALADI.

¹⁸ En agosto de 1966, los Presidentes de Colombia, Chile y Venezuela, así como representantes de Ecuador y Perú, suscribieron la “Declaración de Bogotá” en la que se comprometieron a acelerar la integración latinoamericana, alentando acuerdos en los que

del proyecto integrativo; y, por la otra, había países que sostenían una orientación desarrollista, en el sentido de que la integración debía estar en función del desarrollo y abarcar otros compromisos no exclusivamente comerciales. Esta última tendencia era más evidente en algunos de los países de desarrollo intermedio como los andinos que, además, sufrían las consecuencias del aprovechamiento de las preferencias comerciales por los tres socios de mayor desarrollo industrial.¹⁹

En la Reunión de Jefes de Estados Americanos, realizada en Punta del Este en 1967, la tendencia que no restringía la integración al aspecto comercial recibió apoyo al más alto nivel político, y la Declaración Final incluyó la propuesta de establecer, paulatinamente y hacia 1985, un verdadero mercado común latinoamericano. Se encomendó a la ALALC la tarea de plantear una armonización de políticas económicas, conjuntamente con la liberación comercial. Pero este proyecto no prosperó, ya que sus logros son limitados; durante todo el programa de liberalización de la zona sólo 10% de los 9, 200 ítems que componían el arancel total de la zona fue objeto de negociación. El porcentaje de los intercambios intrarregionales respecto de las transacciones totales de los 11 países de la ALALC no respondió a la esperanza que despertó en sus inicios el esfuerzo integrador.

En efecto, ni por el lado de las exportaciones ni por el lado de las importaciones los resultados fueron satisfactorios. Las exportaciones intra zonales como

participaran solamente países de similar nivel de desarrollo, para asegurar la ampliación de sus mercados.

¹⁹ Lo que se conoce como el ABRAMEX (Argentina, Brasil y México).

porcentaje del total de exportaciones de los países de la ALALC pasó de 6.7% en 1961 a 10.1% en 1970 y 14% en 1980. Por lo que toca a las importaciones intra zonales los porcentajes correspondientes fueron de 7.3% en 1961, 11.2% en 1970 y 12.5% en 1980. (Guillen, 2001).

Por otro lado, los constantes cambios de gobiernos, así como los cambios en la política exterior de cada país sumado a las presiones externas y la ausencia de instituciones que rigieran al tratado, permitieron que los gobiernos optaran por su criterio libremente al momento de respetar o desobedecer los diferentes acuerdos que el tratado suponía. Hacia fines de los años setenta, y estando la mayoría de los países bajo dictaduras militares, la crisis económica por la que atravesaba la región perjudicó definitivamente el proceso de integración. El fin de las políticas desarrollistas y el papel del Estado como interventor en la economía pusieron punto final a la política de la ISI, el nuevo liberalismo económico que comenzaba implementarse como política económica dio por agotada la política hasta entonces vigente.

Ante esta situación los países de la región deciden finalmente darle un nuevo impulso a la integración, pero esto implicaba concluir con la ALALC y reemplazarla por un nuevo tratado de Montevideo que finalmente se llevará a cabo en 1980 y dará como resultado a la Asociación Latinoamericana de Integración, que pasará a ser conocida como la ALADI.

Los países andinos²⁰ consideraron entonces, llegada la hora de cristalizar en un acuerdo propio una integración económica más profunda, a imagen del esquema de integración europeo. Pero había algunos problemas jurídicos que sortear, que provenían del ordenamiento jurídico de la ALALC.²¹

2.3.3 La Asociación de Libre Comercio del Caribe CARIFTA y la Comunidad del Caribe (CARICOM)

El proceso de integración económica de las naciones caribeñas anglo-parlantes se da inicio en el mes de Abril del año 1958 cuando se crea la Federación de las Indias Occidentales (WIF por sus siglas en ingles) que estaba integrada por todas las antiguas dependencias territoriales de la Gran Bretaña en el Caribe con excepción de las Bahamas, Caimán y Turcos- Caicos. Entre otras cosas la Federación se proponía crear en el orden económico una unión aduanera orientada a impulsar a las nacientes industrias por medio de la protección arancelaria y un mayor dinamismo comercial intraregional para sus productos.

²⁰ El Grupo Andino, creado por el Acuerdo de Cartagena firmado el 26/5/1969, no basó su proyecto solamente en la apertura de los mercados y la distribución de los beneficios a través del mecanismo de precios (integración de mercados), sino que consideró que también debían incorporarse instrumentos de programación conjunta y armonización de ciertas políticas y legislaciones (especialmente en materia de inversiones extranjeras y tecnología), para llegar a una distribución más equitativa de los costos/beneficios del proceso (desarrollo integrado).

²¹ El Tratado de Montevideo no había previsto mecanismos para la recepción jurídica del fenómeno subregional, por lo cual se tuvo que forzar una interpretación del Tratado a través de resoluciones del Consejo de Ministros.

Esta iniciativa fue la base del esfuerzo del gobierno británico para generar un sistema de autogobierno en sus colonias caribeñas.²²

De esta Federación también se derivaron otras formas de integración como la Universidad de las Indias Occidentales (WIU) y otros sistemas aún vigentes hoy en día en el CARICOM.

Sin embargo, el fracaso del esfuerzo federalista no disminuyó el deseo de continuar realizando las gestiones necesarias para lograr la ansiada integración y así es como otras tres colonias británicas Antigua , Barbados y Guyana en 1965 firman en Dickenson Bay (Antigua) un acuerdo que dio origen al Caribbean Free Trade Agreement (CARIFTA). El cual, a pesar de no haber podido ser instrumentado en ese momento, comenzó a sembrar en el resto de los territorios y naciones del área la idea de unión. En 1968 el CARIFTA se amplía para dar cabida a nueve nuevos miembros que fueron Belice, Dominica, Grenada, Jamaica, Montserrat, San Cristóbal-Nevis , Santa Lucía , San Vicente y Trinidad -Tobago cuando se firma el Tratado de Saint Johns el 30 de abril del mencionado año.

El propósito fundamental del CARIFTA era converger en una zona de libre comercio, expansión y diversificación del intercambio comercial subregional, preservando el desarrollo armónico de éste y libre de barreras de protección arancelaria, la distribución equitativa de los beneficios derivados del libre

²² Esta Federación a pesar de los esfuerzos de sus integrantes y del decidido apoyo británico tuvo una corta existencia ya que funcionó hasta el año de 1962 cuando Trinidad y Jamaica obtienen su estatus de nación independiente de la Corona Inglesa.

comercio y también el desarrollo equilibrado de las economías del área resguardando un trato preferencial para las naciones de menor desarrollo relativo.

Se dispuso que a partir de la fecha de vigencia del Tratado, el 1 de mayo de 1968, quedarán eliminados todos los derechos aduaneros entre los miembros, con excepción de aquellos especialmente señalados a fin de evitar posibles desequilibrios tanto en la producción como por concepto de ingresos fiscales. Los gravámenes aduaneros sobre estos renglones también deberían ser eliminados de manera gradual hasta su total desaparición en 1973 para los países de mayor desarrollo relativo y en 1978 para los restantes. El plazo acordado para llevar a cabo las reducciones arancelarias era de cinco años para el primer grupo de países y de diez años para el resto. Es decir, para 1978 deberían estar totalmente eliminados.

Con la entrada en vigor del Tratado de Saint Johns más del 90 % del comercio subregional quedó liberado de aranceles y a partir de 1969 ese intercambio comercial se ubicó en un 23 % interanual, en contraste con un promedio de 5% en años anteriores. El CARIFTA impulsó el beneficio del intercambio comercial²³ a través de las exportaciones intraregional de productos

²³ Debemos resaltar que los mayores incrementos correspondieron a los cuatro estados de mayor desarrollo económico relativo, Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tobago, cuales absorbieron más del 80 % del comercio intraregional y más del 90 % del comercio total. Para el período comprendido entre 1968 y 1972, las importaciones de estos cuatro países representaron más del 70 % de las importaciones intrazonales y las exportaciones se ubicaron alrededor del 95 % en toda la región.

tradicionales como azúcar, bananos, frutas y legumbres en lugar de importarlos de otras regiones externas.

Para los inicios de los 70 ya se apreciaba que la zona de libre comercio no estaba dando los frutos esperados debido al criterio generalizado que el intercambio en esas condiciones era muy reducido por lo que era preciso fomentar la ampliación de la integración caribeña. Este criterio generó un consenso total lo que aunado a las experiencias de la comercialización obtenidas con el funcionamiento del CARIFTA creó las bases suficientemente sólidas que propiciaron el nacimiento de la Comunidad y Mercado Común del Caribe (CARICOM).

2.3.4 MERCADO COMUN CENTROAMERICANO (MCCA).

En 1960 cinco países centroamericanos firman el Tratado de Managua iniciando de esta manera un vigoroso proceso de integración que se preparó por casi diez años. El MCCA entró en vigencia el 4 de junio de 1961, y está integrado por: Honduras, Nicaragua, Costa Rica, El Salvador y Guatemala.

Este proceso resultó de una marcada preocupación para integrar una zona cuyo nivel de productividad y economías eran relativamente pequeñas lo cual las hacía individualmente susceptibles de ser afectadas en la medida en que variaran la economía y el comercio internacional.

Los compromisos del Acuerdo implicaban una liberación inmediata del 95% de los productos comprendidos en el mercado intraregional y abarcaron

importantes sectores de la banca, el comercio, la energía, comunicaciones, transportes, tecnología, alimentación y salud.

En 1961 se crea la Cámara de Compensación Centroamericana, la cual permitió que se implementara un sistema multilateral de pagos en el ámbito de la cooperación financiera y monetaria y dio lugar a que en 1964 se adoptara un acuerdo para formar la Unión Monetaria Centroamericana y finalmente en 1969 se crea el Fondo Centroamericano de Estabilización Monetaria (FOCEM), dirigida por el Consejo Monetario Centroamericano y cuyo fin era garantizar la armonía y apoyo financiero a las balanzas de pagos de los estados miembros .

En 1962 se adopta el Protocolo sobre igualación de derechos de importación que vislumbraba el acercamiento progresivo hacia un Área Especial de Comercio (AEC) a medida que avanzaba el proceso de la liberalización del intercambio comercial y se puede asegurar que para 1967 esta AEC se encontraba en plena operación.

Posteriormente se llegó a adoptar un régimen de industrias de integración que contemplaba una asignación de industrias cuya producción gozaría de libre acceso al Mercado y estaría protegida de la competencia extraregional mediante la AEC y con medidas fiscales de promoción adicionales.²⁴

²⁴ En concordancia con estos hechos el AEC disminuyó su relación de efectividad ya que los países del MCCA aplicaron un número excesivo de excepciones a los productos que hizo prácticamente insostenible los términos de intercambio comercial, debido a la política agraria de Honduras.

Hacia fines de la década de los años 60 el MCCA comienza a dar síntomas de agotamiento del modelo adoptado ya que se produjo una caracterizada falta de competitividad en el intercambio comercial a nivel extraregional²⁵ con lo cual esos continuos cambios en la economía internacional afectaba notablemente el desempeño del MCCA. Problemas políticos provocaron que Honduras saliera del MCCA. Además, las muestras de agotamiento del modelo ISI y la devaluación unilateral de la moneda como respuesta a la crisis petrolera provocaron el reestablecimiento de restricciones comerciales entre los miembros. En los años ochenta, guerras civiles y problemas con la deuda externa causaron grandes dificultades en materia de pagos en los países y, como consecuencia, el comercio interregional se contrajo más del 50% entre 1980 y 1986. (<http://www.sice.oas.org>).

En 1969, Honduras se retira del Mercado debido a su conflicto bélico (este fue el detonante para un conflicto que ya venía de atrás, ya que los latifundistas dominaban la mayor parte de tierras de El Salvador, lo que llevo a una migración constante de campesinos a Honduras cercana a la frontera de El Salvador. En 1969, Honduras decidió hacer una reforma agraria, lo que provoco que se expulsaran a salvadoreños) con El Salvador, lo cual, junto a los graves acontecimientos generados por el creciente nivel de conflictos políticos y sociales en la región provocó, la disminución de manera dramática en los niveles de intercambio comercial intraregional²⁶.

²⁵ Ver cuadro anexo 2

²⁶ Ver capítulo 3 sobre el apartado del MCCA.

2.3.5 Pacto Andino

El Pacto Andino es un acuerdo de Integración suscrito por el Acuerdo de Cartagena, en Cartagena de Indias en mayo de 1969 entre Colombia, Chile, Bolivia, Ecuador y Perú y al que adhirió Venezuela en 1973.

Surgió de la disconformidad de los gobiernos de estos países respecto a la marcha del proceso de Integración bajo el régimen de la ALALC²⁷.

Para acelerar la Integración se previeron medios como un programa de liberalización que debía lograr la liberación total antes del 31 de diciembre de 1980, la programación regional de desarrollo de algunas industrias, armonización de las políticas económicas, y fijación de un Arancel Externo Común.

La liberalización del Intercambio no se logró con la rapidez prevista. En la armonización de las políticas económicas, las decisiones 24 de 1970 (sobre Régimen de Capitales Extranjeros) y 46 de 1971 (sobre Empresas Multinacionales) reflejaban los criterios prevalecientes en la época, que no eran favorables ni a las inversiones extranjeras ni a las empresas multinacionales.

El Gobierno de Chile se retiró del Pacto Andino en 1976 por discrepancias respecto de las políticas mencionadas, incluyendo el criterio proteccionista que reflejaría el Arancel Externo Común, que era contrario de la política de apertura

²⁷ En agosto de 1966 los presidentes y representantes de Chile, Colombia, Venezuela, Ecuador y Perú firman la “Declaración de Bogotá”, por la cual, estos cinco países plantearon crear, en el marco de la ALALC, un mercado subregional para integrarse más rápidamente que el resto de la asociación; ya que la ALALC no había dado los resultados esperados.

al Comercio exterior con rebaja unilateral de Aranceles que Chile inició en esa época y que seguía la línea de las exitosas economías del Sudeste Asiático, apartándose de las políticas proteccionistas que en América Latina se aplicaban desde la década de los 40.

Consideraciones Finales

Durante la guerra mundial, las relaciones comerciales establecidas entre los países latinoamericanos habían estimulado el crecimiento industrial y que, al fin de la guerra, Argentina, Brasil, Chile y Uruguay mantenían acuerdos comerciales entre sí, los cuales perdieron vigencia al crearse el GATT, en 1947. Son esos cuatro países los que impulsaron la discusión sobre el comercio latinoamericano.

El Tratado de Montevideo entró en vigor en junio de 1961. A través de él, los países miembros instituían una zona de libre comercio, a ser completada en un plazo de doce años (más tarde extendido hasta 1980). El objetivo sería alcanzado mediante reducciones de aranceles y otros gravámenes de los productos que integrarían las listas nacionales y la lista común; las primeras serían negociadas anualmente y la segunda sería modificada de tres en tres años, de manera a incluir gradualmente todos los productos que tuviesen participación significativa en el comercio entre las partes.

Víctor Soria menciona que de acuerdo con la CEPAL, la necesidad de la integración regional provenía de los problemas causados por el sistema centro-periferia, la restricción externa y la insuficiencia de capital y tecnología. Esta visión enfatizaba la industrialización de los países de América Latina para

vencer el estado de subdesarrollo, por lo que la integración económica de la región se consideraba como un medio para fortalecer el desarrollo industrial. (Soria, 2005).

Capítulo III

Procesos de integración económica vigentes a partir de 1980 hasta 2008

Como es bien conocido, en la década de los ochentas los países latinoamericanos entraron en su más severa crisis desde la gran depresión de los treinta.

Como respuesta a esta crisis, y forzados igualmente por la creciente globalización y regionalización en la economía mundial, los países latinoamericanos tuvieron que acompañar sus procesos de integración económica con una mayor apertura externa, a manera de impulsar una mayor competitividad internacional.

El nuevo impulso de la integración en la región, a partir de la mitad de los años ochenta, se enfocó hacia una mayor apertura comercial de sus mercados, a diferencia de los procesos de integración de los años sesenta y setenta, donde dicha integración trataba de dar respuesta a la escasa dimensión de los mercados internos que se formularon a partir de los procesos de industrialización nacional, producto de la sustitución de importaciones.

3.1 Procesos de integración que se transformaron a partir de 1980. (Procesos de integración de primera generación)

A lo largo de 20 años comenzaron a estructurarse diferentes bloques económicos en el área de América Latina, algunos de ellos son los antecesores de procesos que continúan teniendo vigencia en la actualidad.

Algunos de ellos fueron sustituidos por nuevos procesos de integración que a lo largo del tiempo han tenido grandes avances y otros algunos retrocesos, que han llevado a la actual configuración de bloques económicos que se mantienen vigentes partir de 1980.

3.1.1 Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

Durante los años setenta, América Latina transitó por un periodo de rupturas democráticas y dictaduras que militarizaron la política exterior de los países. El efecto negativo en los procesos de integración debilitó los esfuerzos previos y se instaló una nebulosa política en las proyecciones de la integración. Pero aún así surgió el Sistema Económico Latinoamericano (SELA)²⁸ el 17 de octubre de 1975, con el objetivo de promover un sistema de consulta y coordinación para concertar posiciones y estrategias comunes de América Latina y el Caribe, en

²⁸ El Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe, es un organismo regional intergubernamental, con sede en Caracas Venezuela, integrado por 27 países de América Latina y el Caribe, mediante el Convenio Constitutivo de Panamá. Actualmente, el SELA esta integrado por: Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Colombia, Cuba, Chile, Ecuador, El Salvador, Granada, Guatemala, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Suriname, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela. (www.sela.gob).

materia económica, ante países, grupos de naciones, foros y organismos internacionales. Así como para impulsar la cooperación y la integración entre países de América Latina y el Caribe.²⁹

La ALALC siguió funcionando, pero fue reemplazada por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), establecida mediante el Tratado de Montevideo de 1980³⁰.

El Tratado de Montevideo 1980 (TM 1980)³¹, firmado el 12 de agosto de 1980, creó la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) sobre la base de la Asociación anterior. En las Disposiciones Transitorias, se establecieron una serie de parámetros para la transición de la ALALC a la ALADI.

Son parte del TM 1980 con los mismos 11 países que integraron la ALALC, habiéndose registrado una sola adhesión posterior, la de Cuba en 1999.

A diferencia del tratado de la ALALC, el suscrito 20 años después en la misma ciudad ha sentado las bases de un sistema sumamente flexible, admitiendo expresamente los acuerdos bilaterales, o de un número limitado de los Países Miembros, configurando a la región como un área de preferencias arancelarias,

²⁹ www.sela.gob

³⁰ Ver capítulo 2 **Procesos de Integración económica en América Latina antes de 1980**.

³¹ Debe señalarse que el TM 1980 y los acuerdos que se firman en su ámbito, se notifican al GATT/OMC bajo la llamada “cláusula de habilitación” (*enabling clause*), adoptada en noviembre de 1979 formando parte de los resultados de la Ronda Tokio de negociaciones comerciales multilaterales y denominada oficialmente “Trato Diferenciado, más Favorable, Reciprocidad y mayor Participación de los Países en Desarrollo”.

si bien se planteó como objetivo de largo plazo la constitución de un mercado común latinoamericano.

Las características del TM 1980 son las de un tratado:

- multilateral, porque lo suscriben varias Partes;
- regional ya que la participación se funda en la pertenencia a un área geográfica;
- de integración económica, es decir, de trato preferencial y que, por su finalidad, no puede ser aprobado con reservas;
- acuerdo-marco, porque se fijan instrumentos y mecanismos generales y se establecen órganos para desarrollarlos;
- institucional porque crea un organismo internacional con personalidad jurídica, la Asociación; y
- permanente por ser de duración indefinida, si bien los países pueden desligarse de la Asociación mediante denuncia del tratado.

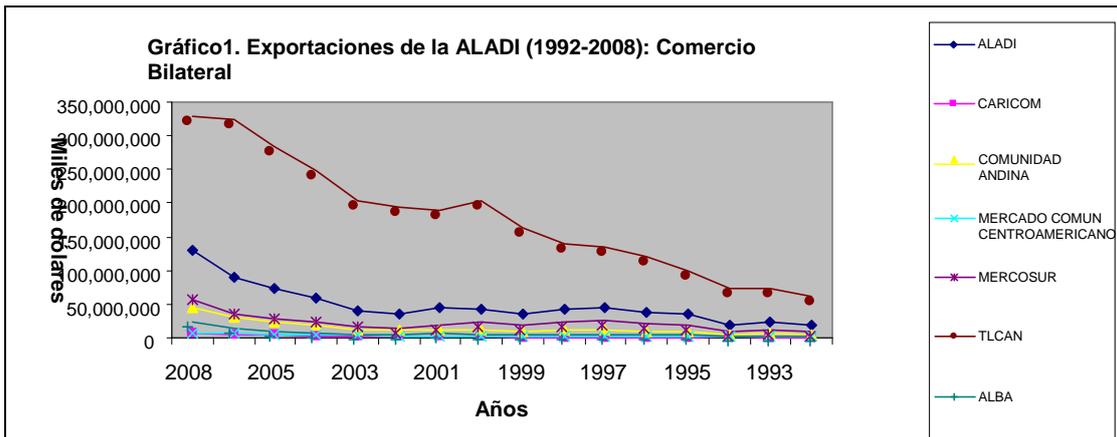
La creación de la ALADI tuvo por finalidad, principalmente, promover el comercio entre los Países Miembros:

- privilegiando el intercambio recíproco de todos los participantes, a través de un margen de preferencia regional (PAR);
- aumentando el comercio entre ellos por medio de acuerdos de alcance regional (en los que participan todos los Países Miembros) y acuerdos de alcance parcial.
- La convergencia de las acciones parciales de integración se debía efectivizar por medio de negociaciones periódicas en el ámbito de la

Conferencia de Evaluación y Convergencia (que en la práctica nunca se reunió).

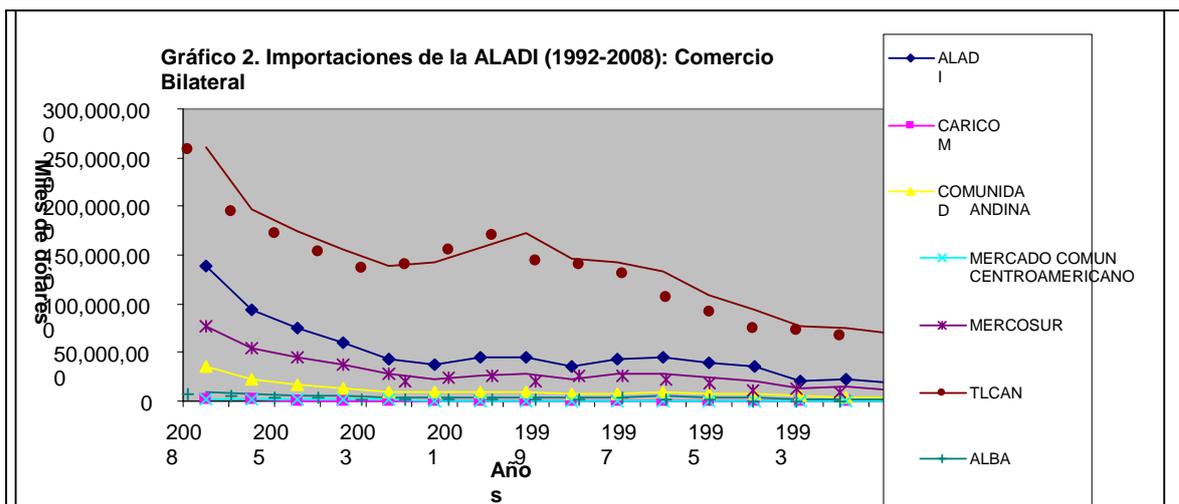
- Asimismo, y siguiendo la tradición anterior bajo la ALALC, de contemplar tratos especiales para los países según su nivel de desarrollo, se determinaron condiciones más favorables para la participación de algunos Países Miembros mediante el “sistema de apoyo a los PMD”.

En el desarrollo de este proceso ha predominado la integración comercial y en particular la referida al intercambio de bienes. La misma, inicialmente expresada a través de la concesión recíproca de preferencias arancelarias en forma sectorial o para listados reducidos de productos, se potenció en los años noventa con la negociación de acuerdos de libre comercio que buscaron profundizar y extender las preferencias al universo de productos. Entre 1999-2002, a pesar de las dificultades que todavía enfrentaba la conclusión de algunos acuerdos parciales, los países miembros se plantearon el desafío de intentar avanzar en lo regional, surgiendo así el proyecto del Espacio de Libre Comercio (ELC) de la ALADI que se comenzó a gestar a comienzos de 2002 y se plasmó en una Resolución del Consejo de Ministros en 2004.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del DATAINTAL - Banco Interamericano de Desarrollo - Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe.

Las exportaciones de la ALADI muestran una fuerte dependencia hacia bloque del TLCAN, seguido del comercio entre los mismo miembros que integran al ALADI, mientras que los demás bloques se quedan demasiado rezagados y muestran una tendencia estacionaria, mientras que el bloque TLCAN ha tenido un gran dinamismo y una tendencia al alza a partir del año 2000, a pesar de tener algunas bajas, las cuales no son considerables, manteniéndose como el principal socio comercial.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del DATAINTAL - Banco Interamericano de Desarrollo - Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe.

Las importaciones, al igual que las exportaciones muestran al TLCAN como su mayor socio comercial, mostrando el alza a partir del año 2000, en segundo lugar se encuentra la ALADI, pero en menor medida, mientras que los demás bloques muestran una tendencia constante y a la baja.

3.1 2 Comunidad Andina (CAN)

Comunidad Andina de Naciones (CAN)

Área: 4 718 320 Km².

Población: 126 657 (miles a mitad del año 2008)

PIB: 752 813,2 millones de dólares (año 2008)

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

En 1969, tras la firma del Acuerdo de Cartagena, se inició el proceso de integración preferencial del Grupo Andino de Naciones, conocido como Pacto Andino. Se trata de una de las primeras experiencias en América Latina a la que adhirieron, inicialmente, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú. Después Venezuela se adhirió en 1973 y Chile se retiró en 1976³², por lo que el grupo

³² Chile originalmente fue miembro entre 1969-1976, pero se retiró durante el Régimen militar de Augusto Pinochet debido a incompatibilidades entre la política económica de ese país y las políticas de integración de la CAN, siendo uno de los motivos centrales las Ley de Inversión Extranjera, así como el no aceptar la Decisión 24 del Pacto Andino. Al volver a la democracia en 1990 se iniciaron inmediatamente las conversaciones para que Chile se reintegrara a la CAN como socio (mismo status que tiene la CAN con el Mercosur), cosa que se concretó el 20 de septiembre de 2006. El motivo principal por el cual Chile se reintegró como socio, tiene que ver con la modificación que tendría que haber realizado a su política arancelaria y al ingresar como miembro asociado le permite gozar de arancel cero para el comercio intracomunitario en la CAN, pero tiene la libertad de mantener sus tasas arancelarias, pues las tasas chilenas son mucho mas bajas en comparación a cada uno de los países que conforman la CAN.

quedó conformado por cinco miembros (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) hasta el año 2006, cuando se produjo el retiro de Venezuela³³.

Perú anuncio en mayo de 1997 su retiro de esta Comunidad, pero después se retractó. Anunció que se retiraba del CAN porque salía perdiendo de este acuerdo al tener un déficit comercial con ellos, manifestó que preferiría estar en el MERCOSUR.

Los objetivos de la CAN son los siguientes³⁴:

- Promover el desarrollo equilibrado y armónico de sus países miembros en condiciones de equidad mediante la integración y la cooperación económica y social.
- Acelerar el crecimiento y la generación del empleo
- Impulsar la participación de los países miembros en el proceso de integración regional con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano.
- Disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los países miembros en el contexto económico internacional
- Procurar el mejoramiento persistente en el nivel de vida de sus habitantes.

³³ Venezuela se retira de la CAN, debido a que su mandatario Hugo Chávez manifestó que los Tratados de Libre Comercio que Colombia y Perú firmaron con Estados Unidos "mataron la CAN" <http://news.bbc.co.uk>

³⁴ Véase <http://www.comunidadandina.org/quienes.htm>

Los países que conforman la Comunidad Andina, presentan abundantes recursos naturales³⁵, ofrecen una política de apertura al mundo en los planes del comercio y las inversiones³⁶.

Este proceso destaca por la conformación de una zona de libre comercio sin productos exceptuados (proceso que culminó en 1993) y la puesta en vigencia de un Arancel Externo Común (AEC) a partir de 1995. Cabe señalar que Perú suspendió sus compromisos con la Zona de Libre Comercio (ZLC) en 1992 y que se exceptuó de aplicar el AEC, no obstante se reincorporó a la ZLC en 1997 (proceso que culminó en 2006). Los requerimientos surgidos de las negociaciones con terceros llevaron a la aprobación de un nuevo AEC en 2002.

Por otra parte, la CAN se ha caracterizado por un importante desarrollo institucional y normativo, destacándose la suscripción en 1996 del Protocolo Modificadorio del Acuerdo de Integración Subregional Andino, que implicó la creación de la Comunidad Andina y el Sistema Andino de Integración con todas sus instancias y componentes. En el período reciente se ha avanzado en la

³⁵ Los países de la CAN poseen una superficie forestal de 1,95 millones de kilómetros cuadrados, equivalentes a casi el 35% de la superficie boscosa de Suramérica y el Caribe, y al 6% del total mundial. En la llanura amazónica, por debajo del frente oriental de los Andes, cubren un área de 1,45 millones de km² aproximadamente, lo que significa casi el 18% del total de la cuenca. Han declarado un total de 249 áreas como reserva natural para su protección y preservación, las cuales cubren medio millón de hectáreas. Dentro de estas zonas se ubican catorce reservas de la biósfera, reconocidas y promovidas por la UNESCO, que se caracterizan por mantener en un alto grado el estado original del ecosistema, sin intervenciones del ser humano. Véase (<http://www.comunidadandina.org>)

³⁶ Véase el Desarrollo Productivo y Comercial de la Comunidad Andina. (<http://www.comunidadandina.org>)

incorporación de la vertiente social, política, productiva y medioambiental al proceso de integración a través de la denominada Integración Integral (junio de 2007)³⁷, que busca que la integración llegue al ciudadano andino.

La CAN se vio afectada por las diferencias entre los países miembros tanto en materia económica (en particular en lo referido a las de negociaciones con terceros países³⁸) como en política (ruptura de relaciones diplomáticas entre Ecuador y Colombia a comienzos 2008).

En la década de los ochenta, la restricción al crecimiento instalada por la dinámica de endeudamiento externo que caracterizó a la región impuso fuertes trabas al proceso del Pacto Andino y la crisis resultante afectó negativamente los flujos comerciales intrazona. Paralelamente, la estrategia de integración fue abandonando los programas centralizados de desarrollo industrial y priorizando los instrumentos de liberalización comercial.

El énfasis en el proceso de liberalización comercial se profundizó aceleradamente a principios de los noventa y, en el marco de una estrategia de “regionalismo abierto³⁹”, se redujeron drásticamente los niveles arancelarios

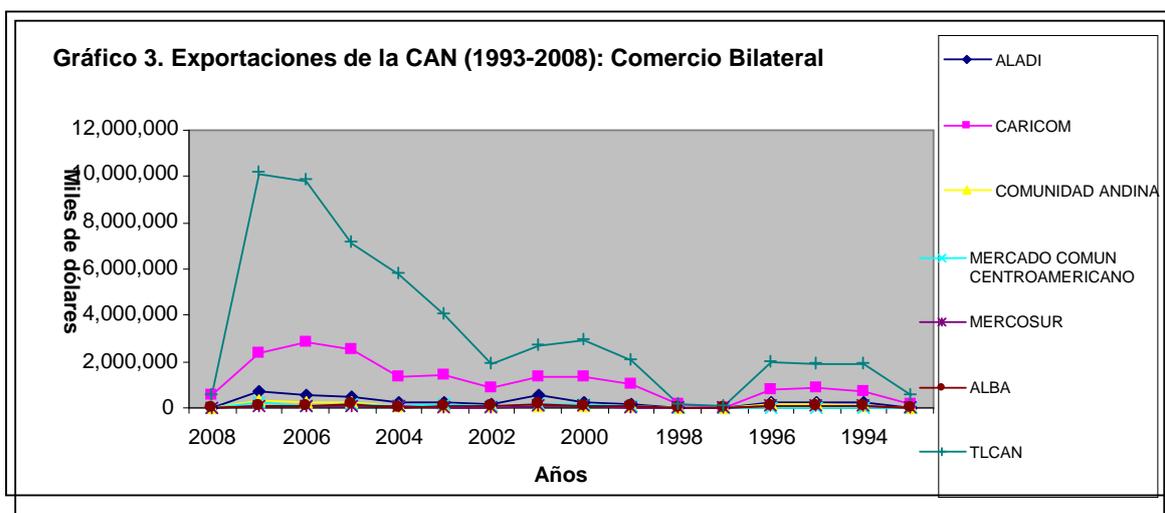
³⁷ Con este enfoque se pretende combatir la pobreza, la inequidad y la exclusión social; recuperar la armonía y el equilibrio entre el hombre y la naturaleza; mejorar la competitividad de las empresas y la productividad de las economías andinas; incorporar a los pequeños productores en los procesos de integración; impulsar una política exterior común que genere beneficios para toda la población; fortalecer las democracias participativas y los derechos humanos en la Comunidad Andina; y posibilitar la participación social y espacios de diálogo con la sociedad civil.

³⁸ Colombia y Perú han negociado y suscrito en el período un número importante de acuerdos de libre comercio con terceros países.

³⁹ Véase capítulo 1

hacia terceros y se eliminaron las regulaciones restrictivas sobre la inversión extranjera.⁴⁰ Mencionado antes sobre la teoría de la CEPAL.

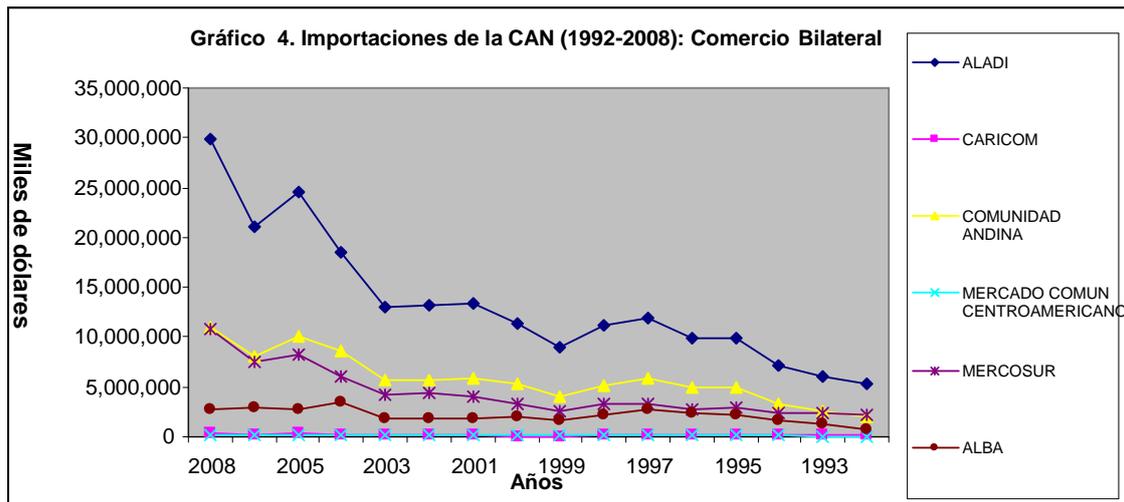
Al igual que en el resto de Latinoamérica, en los años noventa los países andinos liberalizaron fuertemente sus regímenes comerciales, lo que se tradujo también en cambios institucionales en la misma dirección en el esquema de integración del bloque.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del DATAINTAL - Banco Interamericano de Desarrollo - Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe.

La CAN muestra el mismo comportamiento que la ALADI, indicando que el principal socio comercial es el TLCAN, seguido del CARICOM. También se muestra una depresión bastante fuerte en 1997, así como en el año 2008, con una baja en el año 2002 para el TLCAN, pero a pesar de esto no deja de tener un gran importancia para el bloque.

⁴⁰ La creación del Mercosur generó fuertes incentivos para el fortalecimiento del bloque andino bajo el nuevo esquema, consolidado con el conjunto de reformas que dieron lugar al reemplazo formal del Pacto Andino por la Comunidad Andina de Naciones (CAN)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del DATAINTAL - Banco Interamericano de Desarrollo - Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe.

En cuanto a las importaciones la CAN muestra que su principal socio comercial es la ALADI, mostrando un comportamiento estable hasta 1999, donde hay una caída, seguida de un repunte y nuevamente una caída en 2003 y 2006, pero con un buen repunte para 2008, a pesar de la crisis mundial que aconteció en ese año. Su segundo socio comercial son los mismos integrantes de la CAN, pero en menor medida que la ALADI, mostrando que su participación para los últimos años (2003-2008) es doble; mientras que los demás bloques su comportamiento es muy similar y constante.

3.1.3 Comunidad y Mercado Común del Caribe (CARICOM).

Comunidad del Caribe (CARICOM)

Área: 462 353 Km².

Población: 16 547 (miles a mitad del año 2008)

PIB: 66 340,3 millones de dólares (año 2008)

PIB per cápita: 4 009,3 dólares

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

En octubre de 1972 en la Séptima Conferencia de Jefes de Gobierno de la Commonwealth en el Caribe celebrada en Puerto España, Trinidad, se decidió transformar la CARIFTA en un mercado común y establecer la Comunidad Caribeña (CARICOM), que además de incluir a todos los antiguos miembros de CARIFTA comprende al archipiélago de las Bahamas.⁴¹

De esta forma, los Estados miembros de la CARICOM son Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, San Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y Granadinas, Surinam⁴², y Trinidad y Tobago.

Los objetivos que se plantearon la CARICOM fueron los de:

- Establecer un arancel aduanero común,
- Armonizar los incentivos fiscales,
- Realizar acuerdos sobre doble tributación y
- Constituir una Corporación de Inversiones del Caribe (CIC).

⁴¹ Las Bahamas es miembro de la Comunidad pero no del Mercado Común.

⁴² Surinam se convirtió en el décimo cuarto Estado en ingresar en la CARICOM en 1995.

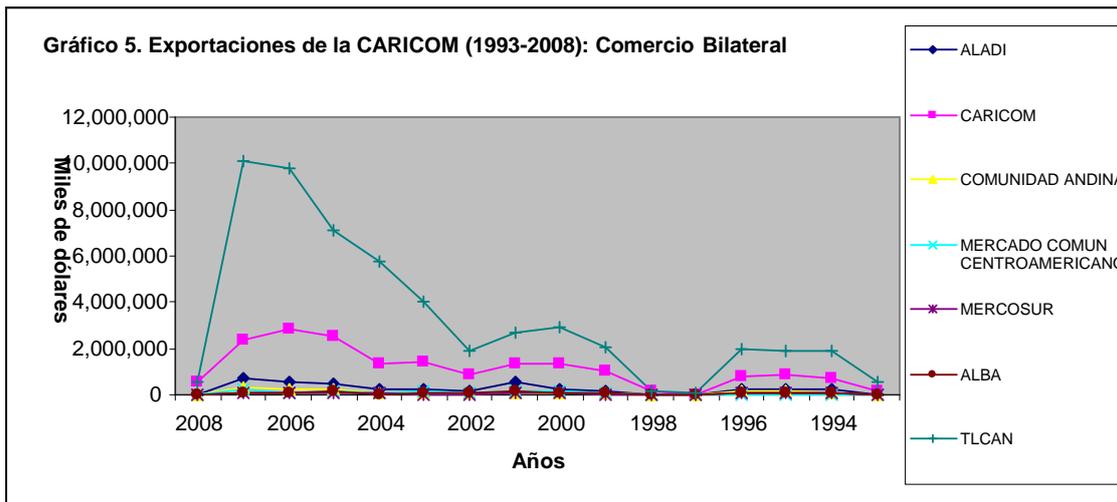
Sin embargo, la dimensión reducida de los mercados interiores y el predominio de las vinculaciones económicas extrarregionales de estos países se convirtieron en serios obstáculos para el cumplimiento de estas metas. Desde entonces, el proceso de reducción de las barreras comerciales ha sido lento.

En general se ha avanzado en materia arancelaria, y la mayor parte del comercio intrarregional ha sido liberalizado. Sin embargo, persiste una amplia gama de medidas discriminatorias que están impidiendo el libre flujo del comercio en la zona.⁴³

Desde principios de los años 90, los países integrantes de CARICOM han retomado la idea de formar lo que denominan mercado y economía únicos. Ante los retos que impone la globalización, los líderes de la región son plenamente conscientes de que las pequeñas y débiles economías caribeñas tienen que permanecer unidas y aumentar su competitividad para evitar ser absorbidas o destruidas. Por este motivo, la consecución de este objetivo se ha convertido en el tema central de las últimas cumbres celebradas, dónde se discute cómo y cuándo se hará efectivo este proyecto integracionista.

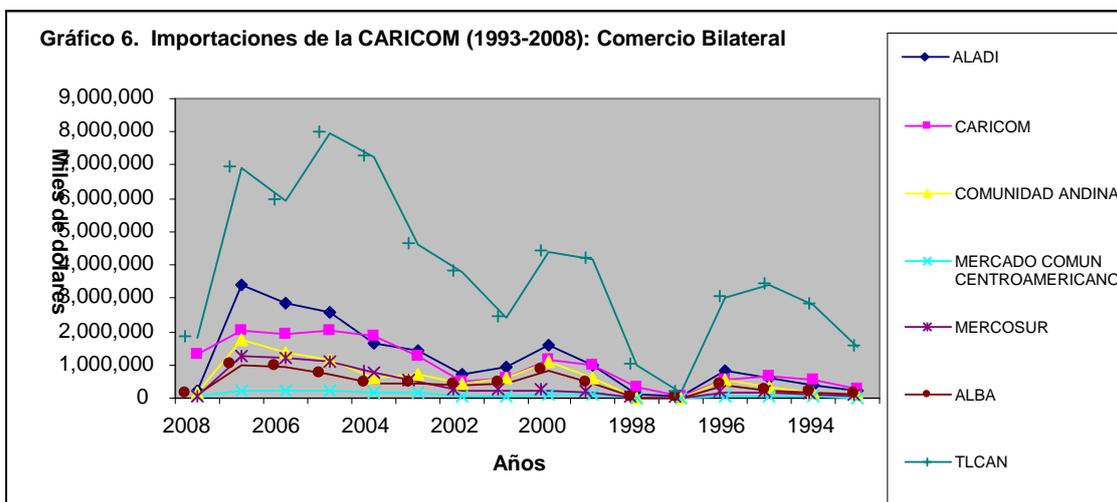
La iniciativa exige la eliminación de todas las barreras comerciales hasta ahora existentes y la posibilidad de que se permita la libre movilidad de personas, servicios, mercancías y capitales entre las 15 naciones que forman este bloque.

⁴³El arancel aduanero común sólo fue establecido por ocho de los quince Estados miembros.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del DATAINTAL - Banco Interamericano de Desarrollo - Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe.

La CARICOM, muestra que sus exportaciones tiene como principal destino al Mercado Común Centroamericano, marcado por tres principales descensos, en 1997 con una mediana recuperación, en 2002, que no es tan prolongada y con una recuperación rápida que cae para 2008 considerablemente. Su segundo destino de importancia es hacia los países que integran la CARICOM.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del DATAINTAL - Banco Interamericano de Desarrollo - Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe.

Las importaciones de la CARICOM, indican lo mismo que sus exportaciones, el TLCAN es su principal socio, mostrando cuatro crisis, en 1997, 2001, 2005 y

2008, éstas con caídas bastante profundas, pero con recuperación, aunque la de 2008 es bastante crítica, esto se debe a la crisis por la que atravesó Estados Unidos en ese año.

3.1. 4 MERCADO COMUN CENTROAMERICANO (MCCA).

Mercado Común Centroamericano (MCCA)

Área: 422 614 Km².

Población: 38 450 (miles a mitad del año 2008)

PIB: 111 440.5 millones de dólares (año 2008)

PIB per cápita: 2 898,3 dólares

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Esta área está integrada por Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica. La forma de integración adoptada fue la de un mercado común, por lo que elaboraron su propio Arancel Externo Común (AEC), que se adaptando progresivamente desde 1961 a 1966.

En 1972 se constituyó un comité formado por los representantes de los países, para dar la orientación que debía adoptar el MCCA. La propuesta más ambiciosa del comité fue la creación de la Comunidad Económica y Social Centroamericana, cuando se resolvió en 1976, el conflicto entre Honduras⁴⁴ y El Salvador⁴⁵.

⁴⁴ Fue hasta mediados de los noventa cuando Honduras se reintegró al Mercado Común Centroamericano.

⁴⁵ El conflicto bélico ente estos dos países se dio el 27 de junio de 1969 debido a un partido de fútbol eliminatorio en la Copa del Mundo de México 1970. (Gazol, 2007)

A partir del proceso de pacificación subregional iniciado con las negociaciones de Esquipulas⁴⁶, se dio un nuevo impulso al proyecto de creación del mercado común, que quedó refrendado en la reunión de presidentes celebrada en Antigua, Guatemala, en junio de 1990, donde se adopta el Plan de Acción Económica para Centroamérica (PAECA). Este Plan pretendió fortalecer la integración de los países centroamericanos y la de éstos en la economía internacional, abandonando así el modelo de industrialización de sustitución de importaciones adoptado en la década de los cincuenta. Las actuaciones del PAECA se centraron en las siguientes iniciativas:

- Relanzamiento del libre comercio intraregional y la adopción de un nuevo arancel exterior común.
- Coordinación de las negociaciones de política bilateral y multilateral.
- Coordinación de las políticas macroeconómicas.
- Regulación de los pagos intrarregionales.

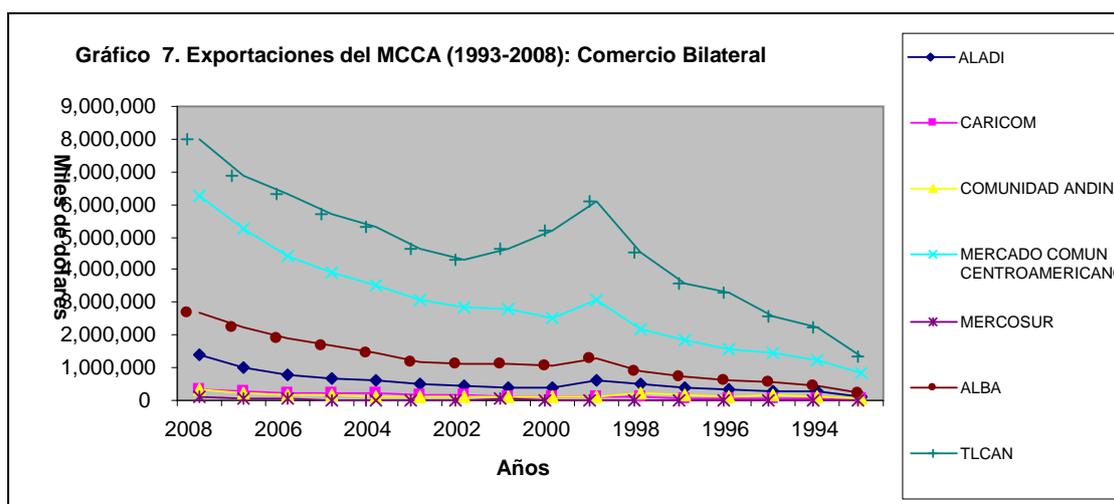
En febrero de 1993, los países miembros del MCCA y Panamá renovaron su compromiso hacia la integración regional a través de la constitución de una nueva organización llamada Sistema de Integración Centroamericana (SICA)⁴⁷.

⁴⁶ Procedimiento para establecer la paz firme y duradera en Centroamérica, realizada en Guatemala el 7 de agosto de 1987.

⁴⁷ El SICA fue constituido el 13 de diciembre de 1991, mediante la suscripción del Protocolo a la Carta de la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA) o Protocolo de Tegucigalpa, el cual reformó la Carta de la ODECA, suscrita en Panamá el 12 de diciembre de 1962. Entra en funcionamiento el 1 de febrero de 1993.

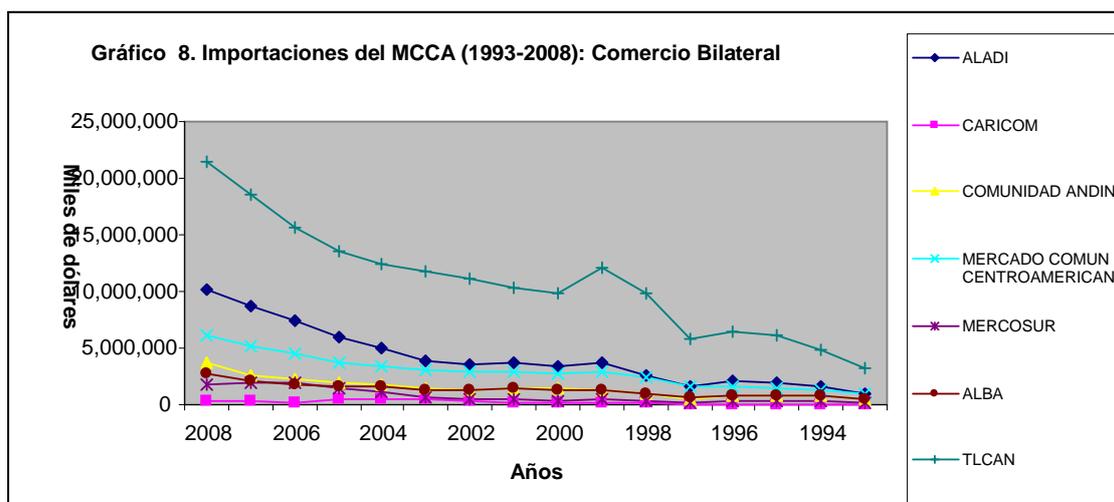
El objetivo fundamental de esta organización es asegurar la paz, la libertad, la democracia y el desarrollo en la región.

Se ha adoptado una nueva política arancelaria con el propósito de llegar a la plena aplicación del arancel externo común en el año 2005, con lo que, actualmente, podemos catalogar a este proceso integrador como una unión aduanera imperfecta. Aún así, esta experiencia integradora corre el riesgo de ser absorbida por otros procesos de integración de mayor envergadura, debido a la firma de múltiples acuerdos bilaterales y el fuerte impulso que ha tomado el Cono Sur, con el MERCOSUR.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del DATAINTAL - Banco Interamericano de Desarrollo - Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe.

Al igual que casi todos los bloques que hemos analizado, el TLCAN se muestra como el principal destino de exportaciones e importaciones en la región, por lo que el MCCA no es la excepción. Su segundo destino son los miembros que integran su mercado, pero a diferencia de los demás, el comercio con los demás bloques de la región, no es tan constante y rezagada.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del DATAINTAL - Banco Interamericano de Desarrollo - Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe.

Las importaciones del MCCA muestra al TLCAN como su principal destino de importaciones, seguido del ALADI y en tercer lugar a los países que integran su mercado, pero los demás bloques son constantes y rezagados.

3.1.5 Grupo de los Tres (G3)

Este Tratado lo integraron México, Colombia y Venezuela, se firmó el 13 de junio de 1994 y entró en vigor el 1 de enero de 1995; buscaba el fortalecimiento de las relaciones entre los tres países. No se restringía al ámbito de las relaciones comerciales, sino que también abarcaba otras áreas fundamentales de la economía: servicios, inversiones, infraestructura física, desarrollo energético, ciencia y tecnología, medio ambiente, propiedad intelectual, educación, cultura y aspectos sociales.

El acuerdo del Grupo de los Tres contempló un programa de desgravación equitativa y automática que debería conducir a una Zona de Libre Comercio

para el año 2005. Ese año, Venezuela y Colombia debían de permitir el acceso libre de aranceles a 75 y 73 por ciento, respectivamente, de los productos mexicanos a esos mercados. En 2010 se añadirían 22 y 26 por ciento. De esta manera se intentaba tener un Tratado de Libre Comercio que estuviera conformado por países pertenecientes a otros bloques económicos, y que tuvieran preferencias especiales entre ellos, para asegurar un mayor dinamismo de comercio.

A partir del 19 de noviembre de 2006 Venezuela decidió abandonar el G3, integrando este tratado ya sólo México y Colombia. La salida de Venezuela se da por las mismas razones por las que sale también de la CAN: firma de Tratados de Libre Comercio de México y Colombia con Estados Unidos⁴⁸.

3.2 Procesos de Integración de Segunda Generación

En los noventa se inició una nueva estructuración del nuevo orden que económicamente se conformó en términos de una regionalización a partir de tres centros impulsores:

- En América Latina, las bases del nuevo orden fueron exteriorizadas por dos manifestaciones: el Consenso de Washington que planteó los temas de las reformas a implementar en el Estado, y la Iniciativa Bush para las Américas que explicitó el modelo específico regional interamericano para diferenciarlo de otros en el sistema internacional.

⁴⁸www.globovision.com/new

- La Iniciativa para las Américas diseñó una propuesta para la región que tenía dos componentes: el político en el cual el Presidente de Estados Unidos enfatizó el objetivo de que esta región sería la primera democrática del planeta, y el comercial que centraba en Estados Unidos el eje motor de la región con múltiples canales, tantos como países del área interamericana.
- La percepción del espacio pasó a tener un componente geoeconómico más que geopolítico y una mayor orientación hacia la regulación por el mercado, en especial de los países del Cono Sur.

3.2.1 Mercado Común del Sur (MERCOSUR)

Mercado Común del Sur (MERCOSUR)

Área: 11 861 825 Km².

Población: 244 456 (miles a mitad del año 2008)

PIB: 1 954 193.0 millones de dólares (año 2008)

PIB per cápita: 7 994.0 dólares

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Los antecedentes del Mercado Común del Sur se encuentran en el proceso de integración argentino-brasileño, iniciado en 1985 con la Declaración de Foz de Iguazú. Después, en octubre de 1987 se anunciaron la decisión de construir un mercado común en la región con la participación de ambos países; la cual concluyó con la firma del Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo en 1988, en la cual se fijó como plazo el 31 de diciembre de 1994 para llevar a

cabo la liberación comercial mediante la reducción arancelaria hasta llegar al arancel cero y la eliminación de barreras no arancelarias.

El Mercado Común del Sur es un proceso de integración que se inició por vía del Tratado de Asunción en 1991. Está integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

Sus objetivos son:

- La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos,
- La adopción de un arancel externo común
- La adopción de una política comercial común y
- La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados Parte.⁴⁹

El Tratado de Ouro Preto en 1994 estableció una nueva estructura institucional y de toma de decisiones, definió al bloque como sujeto de derecho internacional y planteó un mecanismo para la incorporación de normas.⁵⁰

De esta manera, se creó un Fondo Estructural para comenzar a encarar las asimetrías en la región, se aprobó el Parlamento del MERCOSUR y se replantearon algunos temas sensibles vinculados a la profundización y las relaciones externas del bloque. En el año 2006 la República Bolivariana de Venezuela solicitó su adhesión al MERCOSUR, sin que todavía se haya concretado la misma, debido a que los Parlamentos de Brasil y Paraguay aún

⁴⁹ www.mercosur.int

⁵⁰ En los últimos años, a partir de la crisis en los países de la región y del cuestionamiento al modelo neoliberal, la agenda regional otorgó una mayor prioridad a temas políticos y sociales.

no la han refrendado⁵¹, debido principalmente a cuestiones políticas derivadas del tipo de gobierno que tiene Venezuela y de la oposición al gobierno del presidente Chávez. Cuenta con Bolivia, Chile, Perú, Ecuador, Colombia y Venezuela como países miembros asociados.

El camino adoptado por el MERCOSUR al final de la etapa de transición, en diciembre de 1994, consistió en sentar las bases de la unión aduanera, sin tratar ni acordar algunos temas fundamentales para el bloque como los principios de funcionamiento del mismo y los derivados de las asimetrías estructurales, como las siguientes:

- a) La dimensión económica relativa entre los socios.
- b) La dotación de recursos y de ventajas competitivas de cada socio.
- c) Las estrategias de transformación productiva.
- d) Los efectos a través del tiempo de sus políticas macroeconómicas, cambiarias, tributarias y sectoriales.⁵²

Las asimetrías coyunturales son las originadas en disparidades circunstanciales de ciclos económicos y en disparidades cambiarias como las observadas en el Mercosur en la devaluación de Brasil de 1999 o del Peso de Argentina en el 2002.

⁵¹ Para 2010, Brasil no se opone a la adhesión de Venezuela al MERCOSUR, sin embargo en la Cámara de Senadores de Paraguay existe una mayoría de miembros que se opone a la adhesión plena de Venezuela al Mercosur y coincide en que "mientras Chávez sea presidente" no avalará que ese país integre el bloque regional. (www.bbc.co.uk 2011)

⁵² Puede ser que estas asimetrías ya existiesen con anterioridad al proceso de integración o sean resultado del proceso de integración.

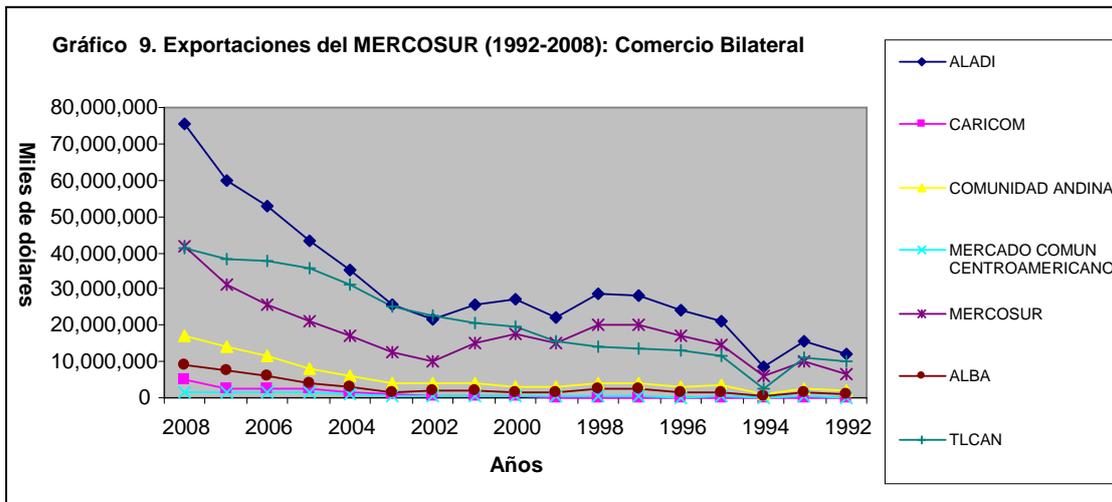
El Mercosur es un esquema que pretende adecuarse a las exigencias de la economía mundial para poder competir con otros grandes mercados, obligando a los países miembros a modernizarse mediante la aplicación de la ciencia y la tecnología avanzada para mejorar las condiciones de vida de sus habitantes. En términos del proceso regional se aprobó el Programa de Trabajo 2004-2006, a iniciativa de Brasil, en donde surge la propuesta de fomento a la integración productiva a través de foros de competitividad e instrumentos de financiamiento específicos, el reconocimiento de diplomas para incentivar la libre circulación de profesionales, el desarrollo de programas de cooperación en educación con el objetivo de mejorar los niveles educativos, el reforzamiento del papel de la Reunión Especializada de Ciencia y Tecnología con el objetivo de fomentar polos de desarrollo y promover proyectos de integración física regional

El proceso de integración, de todos modos, implica una disminución y, finalmente, la desaparición de barreras arancelarias y no arancelarias entre los países miembros del Mercosur, y el establecimiento de condiciones comunes del bloque regional frente al resto del mundo.

Son innegables los beneficios que ha proporcionado el bloque de libre comercio sudamericano. Aunque uno de los retos principales es avanzar hacia una mayor coordinación macroeconómica, aunque existen varios inconvenientes. Se puede decir que no se tiene una relación inversa entre la variabilidad de los tipos de cambio real bilaterales y los flujos de comercio en la región. El Mercosur representa un enfoque regionalista con aspiraciones

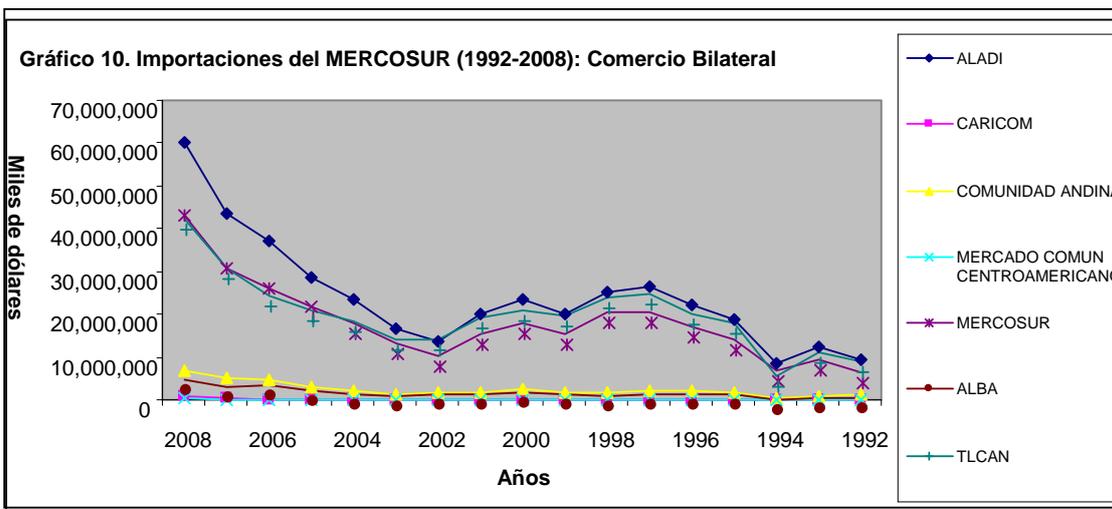
estratégicas y metas más ambiciosas que superan el simple libre comercio y una diversificación de las relaciones comerciales internacionales con un enfoque más globalista. Por ello, los países del Mercosur han constituido una unión aduanera imperfecta y tienen la meta de convertirse en un mercado común. Por otra parte, sus integrantes han intentado impulsar una estrategia de diversificación de sus relaciones comerciales más allá de la región, cuyo mejor ejemplo fue la firma en 1995 de un acuerdo sobre comercio e inversiones con la Unión Europea. (Briceño, 2001).

Al mismo tiempo, propuestas ambiciosas como la unificación monetaria para crear un “Euro del sur”, son poco realistas por el momento, ya que una banda cambiaria intrarregional sólo tiene sentido si los países que son parte del acuerdo están dispuestos a defender la paridad relativa de las monedas a cualquier costo, o bien, a decidir en forma conjunta y consensuada los eventuales realineamientos cambiarios. Por lo que la unidad monetaria sudamericana (UMS) es una unidad de cuentas, que pretende de primera intención crear estabilidad en los tipos de cambio entre los diez socios comerciales sudamericanos, los cuales están ahora sujetos al vaivén de la frágil divisa estadounidense que en el periodo de octubre del 2002 a marzo del 2008 se ha devaluado de su punto máximo a su punto mínimo dentro del periodo, 60% frente a la canasta de monedas sudamericanas, 19% al Yen, 35% al Euro, 12% al Renmimbi chino, 31% contra el Won de Corea y 39% contra el Baht de Tailandia. Contra la unidad monetaria asiática la variación del dólar fue de 13.6% por el peso de las monedas china y japonesa en su canasta que son estables o están fijadas contra el dólar. (Ugarteche, 2008).



Fuente: Elaboración propia en base a datos del DATAINTAL - Banco Interamericano de Desarrollo - Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe.

Para el caso del MERCOSUR, su principal destino de exportaciones no es el TLCAN, sino la ALADI, seguido del TLCAN y de los países que integran el MERCOSUR, haciendo que este bloque sea de los más dinámicos y con diversificación de comercio, al menos para sus tres principales socios comerciales. En cuanto a los demás, su relación muestra una tendencia de rezago.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del DATAINTAL - Banco Interamericano de Desarrollo - Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe.

Al igual que sus exportaciones están destinadas al ALADI, sus importaciones lo son también, seguido del TLCAN y del mismo MERCOSUR, aunque la diferencia no es muy grande; en cuanto los demás bloques la tendencia es la misma que en las exportaciones.

3.2.2 Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN)

La idea de crear un espacio económico integrado en América del Norte no es nueva. Los antecedentes se remontan a 1860, cuando se trata de ratificar el fallido Tratado Mc Lane-Ocampo que buscaba una zona de libre comercio entre Estados Unidos y México. (Sosa, 2003).

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) tiene sus orígenes a principios de los años ochenta, cuando México estaba saliendo de una fuerte tradición nacionalista que, bajo el mandato del Presidente José López Portillo, condujo a la nacionalización de los bancos mexicanos en 1982. Entra en vigor el 1 de enero de 1994 y aparece como un tratado interesante al ser el primer intento de integración en la región, en el cual se incorpora a un país en desarrollo y a dos países desarrollados.

Estados Unidos y Canadá cuentan con un fuerte grado de integración, dado que en 1986 firmaron un acuerdo comercial bilateral entre ambos por el que se trataba de eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio. Este acuerdo se denominó Acuerdo de Libre Comercio de Canadá (CAFTA) por sus siglas en inglés, y los Estados Unidos (CUSFTA), sirvió para trazar las líneas

básicas del TLCAN. El Tratado, igualmente, determina las reglas de origen⁵³, que son demasiado estrictas, y establece un mecanismo de solución de controversias.

Adicionalmente, el TLCAN liberalizó notablemente las inversiones y los intercambios de servicios dentro del nuevo espacio norteamericano, exceptuándose el tráfico aéreo y las finanzas. La aplicación de la cláusula de tratamiento nacional para los proveedores de los países participantes garantiza la no discriminación. Lo más notable de esta ZLC es la liberación de aranceles, que llegó a su desgravación completa en 2008, después de que en sus inicios se acordó que se llevaría a cabo en un periodo de 10 y 15 años⁵⁴.

Es necesario mencionar, que si bien el gran perdedor de este tratado ha sido México, dado que intensificó su dependencia⁵⁵ con su vecino del norte, sin su adhesión se encontraría en una situación aún más desfavorable de la que se encuentra⁵⁶. El proceso de apertura comercial en el sector agropecuario de México a partir del TLCAN (hasta 2006), contrario a lo que se afirma, no disminuyó el valor de la producción agropecuaria ni alimentaria, sino que lo

⁵³ Véase marco teórico.

⁵⁴ El Programa de Desgravación Arancelaria para los principales productos agrícolas pactado por México en el TLCAN con Estados Unidos y Canadá incluía el maíz, frijol, cebada, jugo de naranja y malta, de los cuales los tres últimos quedaron libre de arancel desde 2003 y en 2008 se desgravo en su totalidad el maíz y el frijol, que son productos de consumo básico en la población mexicana.

⁵⁵ Más del 80% del destino de las exportaciones de México son hacia Estados Unidos.

⁵⁶ México ha mejorado su valoración para los prestamistas e inversores internacionales, lo que ha provocado un aumento de las inversiones extranjeras y ha motivado que otros países, como Colombia o Chile hayan pedido su adhesión al acuerdo.

incrementó. Además, se observó un efecto anticíclico en el ritmo de crecimiento de ese sector a raíz de la firma del pacto comercial. (Tapia, 2006).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Organización Mundial de Comercio OMC, sobre la base de la Evolución del Comercio internacional en 2008.

Para el caso del TLCAN no se muestra un comercio bilateral entre los bloques de la región de América Latina, sino la actividad entre los mismo países que integran al bloque, al resto del mundo y otros destinos, mostrando que las exportaciones entre ellos mismos son superiores a las importaciones, mientras que en el resto del mundo y con otros destinos las importaciones rebasan a las exportaciones, esto se debe a que al interior del bloque hay países más dinámicos que otros, y como se pudo apreciar en los gráficos anteriores en el comportamiento de exportaciones de los bloques económicos analizados, el TLCAN es uno de los principales destinos, mientras que las importaciones no muestra el mismo dinamismo.

3.2.3 Procesos de segunda generación que no culminaron sus negociaciones

3.2.3.1 Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)

En 1990 se lanzó la Iniciativa de las Américas, con el propósito de consolidar un proyecto que integrara a los 34 países democráticos de América Latina, así como aumentar el comercio intrarregional a través de un aumento de la inversión en la zona y una reducción de la deuda externa de los países americanos. El objetivo era crear una zona de libre comercio que abarcara los territorios comprendidos entre Alaska y Tierra del Fuego. Sin embargo, no fue hasta 1994, cuando se crea durante la Cumbre de Miami el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Los temas que se negociaban eran: Agricultura; Compras del sector público (gobiernos nacionales y seccionales); Inversiones; Acceso libre a mercados; Subsidios; Servicios; Derecho y propiedad intelectual; Política de competencia; y Tribunal de controversias. Cada mesa comprendía la participación de un delegado oficial de cada país, pero el gobierno de Estados Unidos tenía amplia hegemonía y dominaba las negociaciones.

En esta Cumbre los países del continente acordaron eliminar progresivamente las barreras al comercio y a la inversión en un período de diez años, con lo que finalizaría en el año 2005. Pero el 5 de noviembre de ese año, en la IV Cumbre realizada en Mar de Plata, los países integrantes del MERCOSUR y del ALBA se oponen a este tratado, derrumbando tan ambicioso proyecto, ya que estos

procesos pone el énfasis en la lucha contra la pobreza y la exclusión social y, por lo tanto, expresa los intereses de los pueblos latinoamericanos, mientras que el ALCA responde a los intereses del capital trasnacional (principalmente de Estados Unidos) y persigue la liberalización absoluta del comercio de bienes y servicios e inversiones. Ciertamente el Mercosur no puede ser descrito en su esencia como un proyecto antineoliberal, pero tiene elementos cercanos a lo que la CEPAL ha descrito como regionalismo abierto. (Briceño, 2001).

Para los Estados Unidos, la creación del ALCA supone asegurar su área de influencia, en un mundo en el que se tiende a la formación de bloques económicos para hacer frente el proceso de globalización.

Ante esto Pablo Gaete (2001), menciona que “para Estados Unidos la Iniciativa para las Américas cumplirá con dos propósitos principales. El primero, asegurar a largo plazo mediante un proceso de regionalización en el hemisferio mercados donde colocar sus productos e inversiones; enfrentar la creciente competencia de Asia y Europa, y recuperar parte de su hegemonía perdida. Esta disminución del poder económico estadounidense en América Latina, su área de influencia natural, se manifestó sobre todo en la reducción de la exposición bancaria de Estados Unidos en la región: si en 1984 los bancos de ese país sostenían 35% del total de la deuda de América Latina y Japón apenas 12%, en 1989 este último era acreedor de la región con 21% y Estados Unidos con sólo 19%.⁶ El segundo propósito consiste en reforzar el cambio estructural de América Latina hacia mercados abiertos y hacer de la región un socio más compatible con sus intereses, ofreciendo una fórmula para la recuperación regional y el crecimiento de largo plazo”.

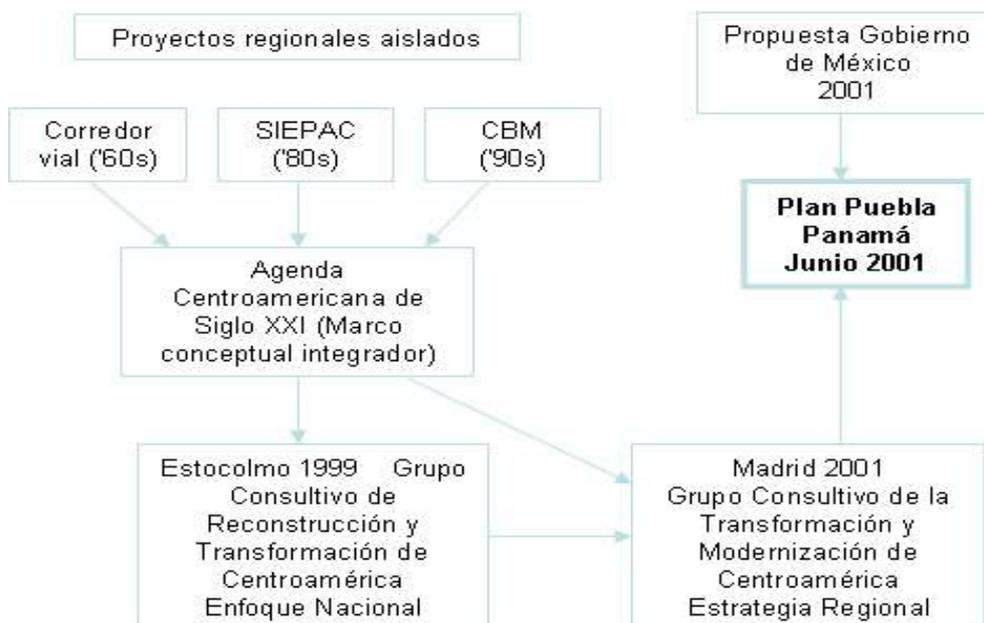
3.2.3.2 Proyecto de Integración y Desarrollo de Mesoamérica (Antes Plan Puebla Panamá PPP)

El 15 de junio de 2001 comienzan las negociaciones para iniciar lo que se conocería como el Plan Puebla Panamá. El ámbito geográfico considera un territorio que abarca Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y los estados del sur-sureste de México: Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Puebla, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz-Llave y Yucatán. Este territorio cubre algo más de un millón de kilómetros cuadrados, con una población de cerca de 64 millones de habitantes. El 18% de la población total es indígena, siendo especialmente numerosa en Guatemala, México y Belice.

El proyecto considera ocho iniciativas:

- Iniciativa mesoamericana de desarrollo sostenible
- Iniciativa mesoamericana de desarrollo humano
- Iniciativa mesoamericana de la prevención y mitigación de desastres naturales.
- Iniciativa mesoamericana de turismo
- Iniciativa mesoamericana de facilitación de intercambio comercial y aumento de la competitividad
- Iniciativa mesoamericana de integración vial
- Iniciativa mesoamericana de interconexión energética
- Iniciativa mesoamericana de telecomunicaciones.

**Cuadro 2.
El proceso de construcción del PPP**



Fuente: <http://www.proyectomesoamerica.org>

La región es de hecho un corredor natural entre el Norte y el Sur de América y una importante opción de paso entre el polo industrial del Este de Estados Unidos y el Océano Pacífico. A juicio de la mayoría de los estudios consultados sobre este tema, el sistema de corredores que se concibe en los marcos del P.P.P. responde a esta lógica geoeconómica y geopolítica en tanto constituye un escenario por donde se desplazarían expeditamente el capital, las mercancías y los factores de la producción en ambas direcciones⁵⁷.

Desde el principio del Plan Puebla Panamá ha sido presentado como una oportunidad para Mesoamérica. Sus impulsores aseguran que es un polo de progreso que va a terminar con la pobreza de la región, sin embargo

⁵⁷ Véase cuadro anexo 3

endeudarse en inversión para infraestructura, parece una extraña manera de contraer las necesidades de nutrición, educación y vivienda que enfrenta la región.

El 28 de junio de 2008, los mandatarios de Centroamérica, Colombia y México participaron en la X Cumbre del Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla, en la Ciudad de Villahermosa, Tabasco, con el objetivo de revisar el proceso de reestructuración del Plan Puebla Panamá (PPP) —iniciado en la Cumbre para el Fortalecimiento del PPP celebrada en abril de 2007 en la ciudad de Campeche—, y acordaron su evolución hacia el Proyecto de Integración y Desarrollo de Mesoamérica: “Proyecto Mesoamérica”.⁵⁸ En el marco de esta cumbre el presidente mexicano Felipe Calderón pronunció “La integración se traduce en desarrollo, por eso en esta cumbre los mandatarios aquí presentes hemos ratificado nuestra decisión de replantear nuestros mecanismos de cooperación con el fin de realizar un cambio estructural que permita alcanzar el desarrollo integral de nuestros pueblos”. (<http://www.eluniversal.com.mx>. Junio 2008).

3.3 Procesos de Integración de Tercera Generación.

En materia de los nuevos esquemas regionales cabe destacar la creación en 2004 de la Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN), denominada a partir de 2006 Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), y la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA). El proceso de la UNASUR se ha

⁵⁸ <http://www.proyectomesoamerica.org/>

ido consolidando en un camino que parece haber transitado de lo comercial a lo político y financiero. Por su parte el ALBA registró varias ampliaciones producto de las adhesiones de Bolivia, Nicaragua, Dominica y Honduras. También en este caso los avances se distribuyen en diversas áreas, entre otras: finanzas (Banco del ALBA), educación (alfabetización y postalfabetización), cultura (proyecto ALBA CULTURAL), salud (ALBAmed), comercio (Tratados de Comercio de los Pueblos), producción (Empresas Grannacionales).

Por su parte, en 2007 se realizó el primer foro ministerial del Arco del Pacífico Latinoamericano (APL). El APL constituye un espacio informal de coordinación y concertación para identificar e implementar acciones conjuntas dirigidas a generar sinergias en materia económica y comercial, teniendo en cuenta su interés común de fortalecer sus relaciones con las economías del Asia Pacífico. Las áreas de trabajo son: convergencia comercial, inversión, infraestructura y logística, y cooperación técnica para mejorar la competitividad.

3.3.1 Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA).

Esta iniciativa surge en diciembre de 2001, en la III Cumbre de Jefes de Estado y Gobierno de Asociación de Estados del Caribe, celebrada en la isla de Margarita y fue formulado por el presidente de Venezuela, Hugo Chávez. La integran Venezuela, Cuba, Bolivia, Nicaragua, Mancomunidad de Dominica, Honduras, San Vicente y las Granaditas, Ecuador y Antigua y Barbuda.

El 14 de diciembre de 2004 se realizó en La Habana la Primera Cumbre del ALBA. El Presidente de la República Bolivariana de Venezuela, Hugo Chávez, y el Presidente del Consejo de Estado de Cuba, Fidel Castro, firma la Declaración Conjunta para la creación del ALBA y el Acuerdo de aplicación del ALBA⁵⁹.

Uno de los aspectos a destacar del proceso de integración desarrollado en el marco del ALBA es el Tratado de Comercio de los Pueblos⁶⁰ (ALBA – TCP). Los Tratados de Comercio de los Pueblos son instrumentos de intercambio solidario y complementario entre los países destinados a beneficiar a los pueblos, en contraposición a los Tratados de Libre Comercio tradicionales, que consisten en acuerdos comerciales regionales o bilaterales para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes.⁶¹ El TCP ha sido lanzado como una alternativa a los Tratados de Libre Comercio impulsados por Estados Unidos.

Cabe destacar la fundación del Banco del ALBA en enero de 2008, bajo la forma de entidad financiera de derecho internacional público. Se estableció que su objetivo será coadyuvar al desarrollo económico y social sostenible, reducir la pobreza, fortalecer la integración, reducir las asimetrías, promover un intercambio económico justo, dinámico, armónico y equitativo de los miembros del acuerdo ALBA. Los países fundadores del Banco del ALBA fueron Bolivia,

⁵⁹ <http://www.alternativabolivariana.org>

⁶⁰ Son una iniciativa del presidente boliviano Evo Morales, de un tratado de comercio firmado entre Bolivia, Cuba y Venezuela, en La Habana el 29 de abril de 2006

⁶¹ Del tercer párrafo del Comunicado Conjunto de la Habana del 28 y 29 de abril de 2006 en el marco del ALBA.

Cuba, Nicaragua y Venezuela. No obstante, el Acta fundacional establece que quedan invitados a suscribir la misma los otros países que se integren al ALBA. Los órganos de conducción del Banco tendrán representación igualitaria de cada uno de los socios⁶².

Un avance significativo también en esta área fue el lanzamiento e implementación del Sistema Unitario de Compensación Regional (SUCRE). Este Sistema se orienta a sustituir al dólar en los pagos correspondientes a las transacciones comerciales realizadas entre los países miembros del ALBA, mediante la compensación de saldos establecidos en una unidad de cuenta común. La creación del SUCRE, fue acordada en la III Cumbre extraordinaria de Jefes de Estado y de Gobierno de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América - Tratado de Comercio de los Pueblos, en la cual participó también como invitado especial el Presidente de Ecuador, la cual se celebró en Caracas, Venezuela, el 26 de noviembre de 2008.

Aun no se tienen resultados ante esta iniciativa, ya que el 13 de enero de 2010 se publicó en la Gaceta Oficial Extraordinaria N° 5.955, la Ley Aprobatoria del Tratado Constitutivo del Sistema Unitario de Compensación Regional de Pagos (Sucre), la cual estipula el marco en que se conformará el Consejo Monetario Regional del SUCRE, así como su funcionamiento, que estará conformado por:

⁶² Inicialmente se estableció que podían acceder al crédito del Banco los Estados de los países miembros, pero posteriormente se amplió el alcance a todos los países latinoamericanos en ciertos casos.

1. El "sucre"; (*)
2. La Cámara Central de Compensación de Pagos; y
3. El Fondo de Reservas y Convergencia Comercial.

3.3.2 Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR)

El 23 de mayo de 2008 las naciones suramericanas suscribieron en la ciudad de Brasilia el Tratado Constitutivo de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) dando continuidad al proceso iniciado con la conformación de la Comunidad Sudamericana de Naciones. Son siete los países que conforman la UNASUR: Argentina, Bolivia, Brasil, Ecuador, Paraguay, Uruguay y Venezuela.

La UNASUR tiene como objetivo construir un espacio de integración y unión en lo cultural, social, económico y político entre sus pueblos. Los temas prioritarios de la agenda son el diálogo político, las políticas sociales, la educación, la energía, la infraestructura, el financiamiento y el medio ambiente, entre otros.

3.3.3 Arco del Pacífico Latinoamericano (APL)

La Iniciativa de la Cuenca del Pacífico Latinoamericana (también conocida como Arco del Pacífico) se llevó a cabo mediante la Declaración Ministerial de Cancún en abril de 2008 y adicionalmente, los Jefes de Estado de los países miembros emitieron una Declaración dando impulso a esta iniciativa en octubre de 2008. Involucra a los once países latinoamericanos de dicha cuenca: Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y Perú. La principal instancia política de conducción y

decisión es el Foro Ministerial, en la que participan los Ministros de Relaciones Exteriores y los Ministros encargados del comercio exterior de estos países.

Este Foro se constituyó como un espacio de coordinación de acciones conjuntas entre los países participantes, teniendo en cuenta su interés común en fortalecer sus relaciones con Asia Pacífico. Además es una plataforma de diálogo político y proyección coordinada de estos países hacia la región mencionada. Los trabajos se han organizado en cuatro grandes áreas, cada una con su grupo de trabajo ya constituido: Convergencia comercial e integración; Cooperación económica y técnica para la mejora de la competitividad; Promoción y protección de las inversiones; e Infraestructura, logística y facilitación del comercio.

Dado el peso creciente de la región de Asia- Pacífico como socio comercial para muchos países de América Latina y el Caribe, varios de ellos han suscrito o están negociando acuerdos de libre comercio con esa región. En esta dinámica comercial, China desempeña un papel cada vez más relevante, tanto en las exportaciones como en las importaciones, desplazando rápidamente a Japón como principal socio comercial en Asia-Pacífico en el inicio de la década, a pesar de la leve recuperación de Japón en los últimos años con respecto a las exportaciones. Además, los países de la ASEAN han alcanzado un nivel similar al de República de Corea, o lo han superado, como fuente de importaciones para América Latina y el Caribe y destino de sus exportaciones.

CUADRO 3

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EXPORTACIONES A PAÍSES Y AGRUPACIONES SELECCIONADOS DE ASIA-PACÍFICO, PROMEDIO 2004-2006

(En millones de dólares corrientes y porcentajes)

	Total de las exportaciones por destino								Porcentaje del total de América Latina y el Caribe								Porcentaje del total de cada destino							
	Japón	China	Rep. de Corea	ASEAN	Australia/ Nueva Zelanda	India	Asia-Pacífico	Mundo	Japón	China	Rep. de Corea	ASEAN	Australia/ Nueva Zelanda	India	Asia-Pacífico	Japón	China	Rep. de Corea	ASEAN	Australia/ Nueva Zelanda	India	Asia-Pacífico		
América Latina y el Caribe	11 564	18 481	5 648	6 082	1 240	3 240	46 254	558 199	100	100	100	100	100	100	100	2,1	3,3	1,0	1,1	0,2	0,6	8,3		
Comunidad Andina	1 573	2 358	618	244	96	173	5 061	103 575	13,6	12,8	10,9	4,0	7,8	5,3	10,9	1,5	2,3	0,6	0,2	0,1	0,2	4,9		
Bolivia	193	26	55	20	4	1	300	3 092	1,7	0,1	1,0	0,3	0,3	0,0	0,6	6,3	0,8	1,8	0,6	0,1	0,0	9,7		
Colombia	305	276	143	46	22	26	817	20 770	2,6	1,5	2,5	0,7	1,8	0,8	1,8	1,5	1,3	0,7	0,2	0,1	0,1	3,9		
Ecuador	90	84	52	5	16	36	284	10 068	0,8	0,5	0,9	0,1	1,3	1,1	0,6	0,9	0,8	0,5	0,1	0,2	0,4	2,8		
Perú	796	1 786	326	134	54	77	3 175	17 771	6,9	9,7	5,8	2,2	4,3	2,4	6,9	4,5	10,1	1,8	0,8	0,3	0,4	17,9		
Venezuela (Rep. Bol. de)	185	184	42	39	1	33	486	51 873	1,6	1,0	0,7	0,6	0,1	1,0	1,1	0,4	0,4	0,1	0,1	0,0	0,1	0,9		
Mercosur	3 799	10 161	2 177	4 384	662	1 664	22 938	163 204	32,9	55,0	38,5	72,1	52,6	51,4	49,4	2,3	6,2	1,3	2,7	0,4	1,0	14,0		
Argentina	365	3 093	392	1 514	148	746	6 257	40 368	3,2	16,7	6,9	24,9	11,9	23,0	13,5	0,9	7,7	1,0	3,7	0,4	1,8	15,5		
Brasil	3 384	6 893	1 763	2 777	503	910	16 230	117 671	29,3	37,3	31,2	45,7	40,6	28,1	35,1	2,9	5,9	1,5	2,4	0,4	0,8	13,8		
Paraguay	20	45	3	19	0	4	91	1 740	0,2	0,2	0,1	0,3	0,0	0,1	0,2	1,2	2,6	0,2	1,1	0,0	0,2	5,2		
Uruguay	30	130	19	75	2	4	280	3 425	0,3	0,7	0,3	1,2	0,1	0,1	0,6	0,9	3,8	0,6	2,2	0,1	0,1	7,6		
Chile	4 757	4 181	2 475	712	129	804	13 058	41 791	41,1	22,6	43,8	11,7	10,4	24,8	28,2	11,4	10,0	5,9	1,7	0,3	1,9	31,2		
Mercado Común Centroamericano	123	369	71	205	14	13	795	14 242	1,1	2,0	1,2	3,4	1,1	0,4	1,7	0,9	2,6	0,5	1,4	0,1	0,1	5,6		
Costa Rica	50	320	23	168	6	9	575	6 786	0,4	1,7	0,4	2,8	0,5	0,3	1,2	0,7	4,7	0,3	2,5	0,1	0,1	8,5		
El Salvador	13	4	2	11	1	1	33	1 528	0,1	0,0	0,0	0,2	0,1	0,0	0,1	0,9	0,3	0,2	0,7	0,1	0,1	2,2		
Guatemala	35	29	34	20	2	3	123	3 837	0,3	0,2	0,6	0,3	0,2	0,1	0,3	0,9	0,7	0,9	0,5	0,1	0,1	3,2		
Honduras	17	12	11	3	3	1	45	1 307	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,0	0,1	1,3	0,9	0,8	0,2	0,2	0,0	3,5		
Nicaragua	9	4	1	3	2	0	19	784	0,1	0,0	0,0	0,1	0,2	0,0	0,0	1,1	0,5	0,1	0,4	0,3	0,0	2,4		
México	1 203	1 099	270	522	334	561	3 989	217 383	10,4	5,9	4,8	8,6	27,0	17,3	8,6	0,6	0,5	0,1	0,2	0,2	0,3	1,8		
El Caribe y otros países de América Latina	105	301	35	13	13	16	484	17 025	0,9	1,6	0,6	0,2	1,1	0,5	1,1	0,6	1,8	0,2	0,1	0,1	0,1	2,8		
CARICOM	96	301	6	13	13	16	444	16 211	0,8	1,6	0,1	0,2	1,1	0,5	1,0	0,6	1,9	0,0	0,1	0,1	0,1	2,7		
Bahamas ^a	1	0	0	0	3	0	4	509	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,6	0,0	0,8		
Barbados	0	1	0	1	0	0	2	333	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,2	0,0	0,0	0,6		
Belice	3	0	0	0	0	0	3	231	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,2	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	1,3		
Cuba ^b	19	93	2	1	1	1	117	2 246	0,2	0,5	0,0	0,0	0,1	0,0	0,3	0,9	4,1	0,1	0,1	0,1	0,0	5,2		
Guyana	2	7	1	4	1	6	20	550	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,2	0,0	0,3	1,2	0,2	0,6	0,2	1,1	3,6		
Jamaica	26	193	0	1	5	3	228	1 636	0,2	1,0	0,0	0,0	0,4	0,1	0,5	1,6	11,8	0,0	0,1	0,3	0,2	13,9		
Suriname	19	3	0	0	0	0	22	306	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	6,2	1,0	0,0	0,1	0,0	0,0	7,2		
Trinidad y Tabago	24	4	3	6	3	6	46	10 049	0,2	0,0	0,0	0,1	0,2	0,2	0,1	0,2	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,5		
Resto de la CARICOM	1	0	0	0	0	0	2	351	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4		
Rep. Dominicana ^b	10	0	30	0	0	0	40	814	0,1	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	0,1	1,2	0,0	3,7	0,0	0,0	0,0	4,9		
Panamá	3	12	2	2	0	10	30	980	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,3	0,1	0,3	1,2	0,2	0,2	0,0	1,1	3,0		

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercancías (COMTRADE).

^a El total de Asia-Pacífico corresponde a la suma de las columnas anteriores y, por lo tanto, no incluye las exportaciones a otros países de Asia y a economías como la provincia china de Taiwán o la región administrativa especial de Hong Kong.

^b Las cifras de Bahamas corresponden a 2006, las de Cuba a 2004 y 2005 y las de República Dominicana a 2001.

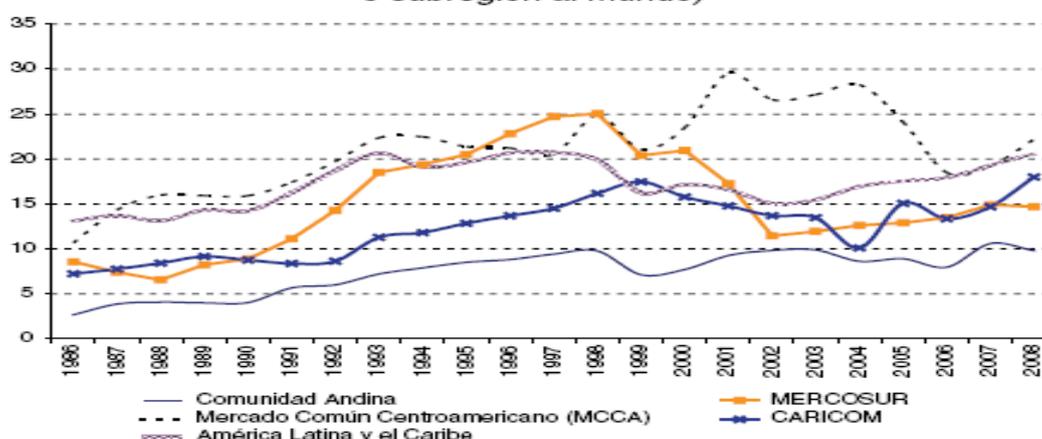
3.4 Comercio Intrarregional

El comercio intrarregional se basa principalmente en las manufacturas, sobre todo las de alta densidad de recursos naturales, así como en productos de uso intensivo de tecnología baja y media, alimentos preparados, bienes de la industria química y farmacéutica, plásticos, línea blanca (cocinas, lavadoras, calefactores y otros), automotores y textiles se cuentan entre las mercancías que suelen exportarse hacia los circuitos comerciales intrarregionales. Todos estos segmentos dependen en gran medida de las empresas de tamaño pequeño y mediano y de un grupo reducido de grandes empresas de alto grado de internacionalización a nivel regional.

Grafico 12.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DEL COMERCIO INTRARREGIONAL, 1986-2008

(En porcentajes de las exportaciones de cada grupo o subregión al mundo)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

Nota: Los datos del Mercado Común Centroamericano no incluyen las exportaciones de maquila y de zonas francas.

El comercio intrarregional de los diversos bloques de integración se ha contraído considerablemente en el primer semestre del año 2009, sobre todo en América del Sur. Asimismo, por primera vez en la presente década, se redujo el intercambio comercial entre los miembros del Mercado Común Centroamericano. El MERCOSUR, muestra su caída más considerable en el

año de 2002, mostrando una recuperación lenta, pero constante. La Comunidad Andina es el bloque que muestra el menor desempeño en comercio intraregional sin mucha oscilación, más que la caída de 1998, pero que recupero al siguiente año.

Cuadro 4
TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL DEL COMERCIO POR REGIONES
ATINOAMERICANAS (1980-2007)

	1980-1984	1985-1989	1990-1994	1995-1999	2000-2004	2003-2007
Sudamérica						
Comercio intraregional	-5.6	7.8	20.7	5.7	8.9	23.6
Comercio extraregional	-4.0	4.5	11.2	5.4	10.1	23.3
Comercio total	-3.7	4.1	9.2	5.3	10.5	23.3
Centroamérica*						
Comercio intraregional	-8.5	-0.3	15.5	11.8	8.4	13.9
Comercio extraregional	-0.8	3.2	10.2	18.5	4.7	17.0
Comercio total	-2.4	2.5	11.0	17.3	5.1	16.5
México						
Comercio intraregional	-0.8	15.5	10.8	10.5	1.6	6.4
Comercio extraregional**	2.4	9.6	9.1	8.6	9.7	17.6
Comercio total	0.4	13.4	10.4	10.1	3.5	9.4

Fuente: DOTS FMI, elaboración de Oscar Ugarteche con la asistencia de Leonel Carranco, IIEC-UNAM,

*Desde 1981

** Comercio intraregional para México es con Estados Unidos y Canadá y comercio extraregional con el resto del mundo.

Para los años de 1980-1984 las tasas de crecimiento en la región son negativas, tanto para el comercio intra, como extra regional; sin embargo para el caso del comercio extraregional en México la tasa de crecimiento es positiva, mostrando una tasa de crecimiento total de América Latina positiva. Es hasta el periodo de 1985-1990 donde se vuelve positivo y muestra tendencias favorables, a excepción del comercio intrarregional para los países de

Centroamérica, siendo este periodo en el cual la tasa de crecimiento del comercio total sea la más alta registrada, con una tasa de crecimiento de 13.4%. Para los siguientes años hay una caída no tan pronunciada como la que se muestra en el periodo de 2000-2004 donde hay una caída bastante considerable, ya que pasó de una tasa de crecimiento en 1995-1999 de 10.1% a una tasa de 30.5% y para el periodo de 2005-2007 su recuperación es significativa mostrando una tasa de 9.4%.

CUADRO 5
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE Y ALGUNAS REGIONES DE REFERENCIA:
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES
INTRARREGIONALES Y PARTICIPACIÓN EN EL COMERCIO MUNDIAL DE
BIENES, 1986-1989, 1994-1997 Y 2006-2007
(En porcentajes de las exportaciones al mundo)

Coeficiente del comercio intrarregional medido según las
exportaciones. (A)= $(X \text{ intra} / X \text{ Tot}) * 100$

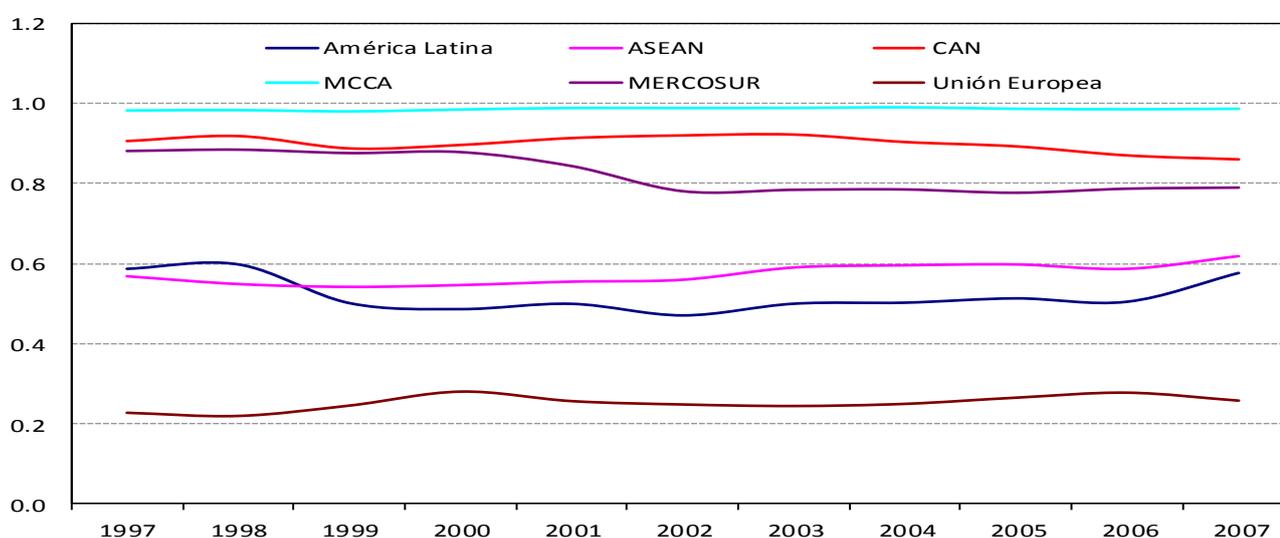
	1986-1989	1994-1997	2005-2007
Comunidad Andina	3.7	8.7	9.1
Mercado Común del Sur	7.7	21.9	13.8
Mercado Común Centroamericano	14.2	21.4	20.9
Comunidad del Caribe	8.1	13.2	14.2
América Latina y el Caribe	13.6	20.0	18.2
Unión Europea	64.2	65.7	67.1

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de Naciones Unidas.

Mientras que el comercio intrarregional en la Unión Europea el coeficiente de comercio intrarregional llega a los 67, en América Latina apenas llega a representar 21.9 para el caso del MERCOSUR en el periodo en que empezó a funcionar, teniendo una baja para 2005-2007; mientras que la CAN a pesar de haber incrementado su comercio sigue demasiado rezagado. Aunque también

hay que destacar que en los últimos años, y hasta la irrupción de la crisis que se desencadenó en 2008, América Latina y el Caribe lograron un marcado dinamismo exportador y un mejor acceso a sus principales mercados de destino. Sin embargo, los avances en materia de competitividad siguen siendo limitados.

GRAFICO 13
EVOLUCION DEL INDICE DE INTENSIDAD DE COMERCIO (EXPORTACIONES)



Fuente: CEPAL, sobre base de datos de la COMTRADE.

Este índice, trata de eliminar el sesgo del comercio, y mide la intensidad del comportamiento del comercio hacia otro país o a otros bloques económicos. El índice debe de igualarse a uno, para que la intensidad del comercio sea favorable. En el gráfico 13 el bloque que más se acerca a 1 es el Mercado Común Centroamericano, seguido de la Comunidad Andina de Naciones, mostrando un comportamiento cercano a los 0.9, seguido del MERCOSUR, el cual para los años de 1997 al año 2000 mantuvo un índice cercano igual a los 0.9, pero para 2002 tuvo una caída que se pronunció hasta tener un índice

menor a 0.8 y del cual no ha podido aumentar. Con los diferentes cuadros de comercio bilateral también podemos dar una explicación a esta situación, en la cual se muestra como tiene aun mayor peso el comercio bilateral entre los bloques, en lugar de mantener una intensidad de comercio intrarregional.

Aún le falta mostrar dinamismo a los bloques que integran a América Latina, pero también se debe de considerar que para poder lograr un cambio se debe de impulsar a los países con bajo desarrollo para que la competitividad entre bloques sea pareja y no desigual como hasta el momento lo ha sido, provocando que no se tenga el crecimiento que se esperaba al integrarse. Esto también se debe al grado de apertura comercial y al tipo de apertura que se tenga en cada país para poder interpretarlo después como bloque.

CUADRO 6.
AMERICA LATINA Y EL CARIBE: GRADO DE APERTURA DE LA ECONOMÍA. A
PRECIOS CORRIENTES⁶³
(Porcentaje en base a Millones de dólares)

País	2005	2006	2007	2008*
Antigua y Barbuda	134.9	129.3	127.6	126.6
Argentina	44.3	44.0	45.0	45.1
Bahamas	100.6	104.7	106.8	103.6
Barbados	124.9	120.2	121.3	122.4
Belice	117.3	123.2	121.6	132.1
Bolivia (Estado Plurinacional de)	67.6	74.5	71.4	61.7
Brasil	26.6	25.8	26.6	29.5
Chile	74.1	76.5	80.5	86.2
Colombia	38.3	39.8	37.9	40.1
Costa Rica	102.5	104.4	102.4	101.0
Cuba	39.4	37.2	38.0	44.9
Dominica	108.8	107.9	108.4	108.5
Ecuador	62.7	67.0	69.4	75.5
El Salvador	71.7	74.0	75.4	77.5
Granada	97.2	98.8	101.5	93.5
Guatemala	66.0	66.8	67.6	68.0
Guyana	32.7	34.7	42.4	52.4
Haití	52.8	56.9	50.5	47.9
Honduras	136.5	133.1	132.5	130.2
Jamaica	88.9	99.2	105.5	...
México	55.8	57.4	58.2	58.9
Nicaragua	87.6	93.5	101.7	107.2
Panamá	144.5	146.2	155.1	156.5
Paraguay	106.8	111.9	104.8	105.9
Perú	44.3	48.4	51.3	53.3
República Dominicana	65.5	68.0	66.7	65.1
Saint Kitts y Nevis	115.5	113.2	110.6	109.4
San Vicente y las Granaditas	109.6	107.3	110.1	110.7
Santa Lucía	124.6	121.4	122.9	140.6
Suriname
Trinidad y Tobago	104.8	118.7	106.5	108.5
Uruguay	58.7	60.0	56.9	60.5
Venezuela (República Bolivariana de)	60.1	57.1	55.7	50.6
América Latina y el Caribe	47.5	47.5	47.6	
América Latina	46.6	46.6	46.8	48.2
El Caribe	98.2	106.2	103.6	...

* Cifras preliminares

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 2009

⁶³ El grado de apertura económica se calcula de la siguiente manera $(X+M)/\text{PIB} \times 100$

3.5 Asimetrías en América Latina

José Antonio Ocampo menciona que “en la actualidad, la manera de encarar las asimetrías obedece a un cambio de pensamiento respecto del desarrollo y las políticas comerciales. Es más, el énfasis en los calendarios de transición y en la prestación de asistencia técnica, ha tendido a reducir las alternativas, en comparación con cómo se había abordado este tema en otros procesos de negociación... Para corregir las asimetrías era preciso hacer cambios en el orden económico internacional y esfuerzos para promover la industrialización mediante la sustitución de importaciones y la promoción de las exportaciones.”(Ocampo 2003).

La forma de buscar una solución al tema de las asimetrías tiene obviamente relación con el tipo de asimetrías. Las políticas a ser aplicadas para resolver las asimetrías estructurales tienen un carácter diferente a las políticas que pueden ser aplicadas para resolver las asimetrías de políticas públicas, aunque estas últimas inciden finalmente también en las primeras.

En el caso de las asimetrías estructurales, es necesario realizar un trabajo de largo plazo con el objetivo de aumentar la competitividad de las economías de menor desarrollo, de manera que este aumento de competitividad se traduzca en un mejor desempeño económico que finalmente acelere el crecimiento de estos países y permita aumentar el ingreso per cápita convergiendo hacia los de los países más desarrollado.

CUADRO 7.
AMERICA LATINA Y EL CARIBE: PRODUCTO INTERNO BRUTO, A PRECIOS
CORRIENTES DE MERCADO

(Millones de

dólares)

País	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Antigua y Barbuda	696.2	713.5	753.1	815.4	866.4	1 010.9	1 155.4	1 203.3
Argentina	268 831.4	102 041.6	129 595.6	153 129.3	183 196.0	214 267.4	262 480.8	328 468.7
Bahamas	5 760.6	6 077.4	6 186.6	6 189.3	6 797.1	7 280.1	7 497.9	7 564.1
Barbados	2 554.2	2 476.1	2 694.9	2, 817.2	3 005.6	3 190.9	3 451.9	3 541.1
Belice	871.9	932.7	988.2	1 056.3	1 114.9	1 213.1	1 276.8	1 358.7
Bolivia (Estado Plurinacional de)	8 141.5	7 905.5	8 082.4	8 773.2	9 549.1	11 451.8	13 120.2	16 674.3
Brasil	552 288.4	505 959.6	552 453.1	663 732.8	882 040.3	398.0	1 300312.0	1 448 684.0
Chile	68 840.4	67 532.4	73 989.8	95 652.9	118 250.1	146 774.0	163 879.4	169 458.0
Colombia	92 877.0	93 015.6	91 702.5	113 773.7	144 580.6	162 346.5	207 785.7	242 608.2
Costa Rica	16 403.6	16 844.4	17 517.7	18 596.4	19 964.9	22 526.5	26 267.0	29 670.3
Cuba	31 682.4	33 590.5	35 901.2	38 203.0	42 643.8	52 742.9	58 603.6	60 806.3
Dominica	266.1	254.9	262.9	285.2	299.3	315.7	344.4	374.4
Ecuador	21 249.6	24 899.5	28 635.9	32 642.2	37 186.9	41 763.2	45 789.4	54 685.9
El Salvador	13 812.7	14 306.7	15 046.7	15 798.3	17 070.2	18 653.6	20 372.6	22 114.6
Granada	422.3	437.2	480.2	469.3	553.9	564.4	610.3	678.5
Guatemala	18 702.8	20 776.6	21 917.6	23 965.3	27 211.2	30 231.2	34 030.9	38 976.5
Guyana	712.2	726.1	743.1	787.8	824.9	914.6	1 075.1	1 159.2
Haití	3 508.1	3 214.6	2 826.7	3 660.5	4 154.3	4 960.7	6 225.1	7 214.9
Honduras	7 652.7	7 860.0	8 233.8	8 871.0	9 757.1	10 917.5	12 417.1	14 321.0
Jamaica	9 104.5	9 676.9	9 398.9	10 135.4	11 164.9	11 957.5	12 953.5	14 027.9
México	681 762.3	711 102.6	700 324.7	758 221.8	846 177.1	949 129.9	674.0	1 085 208.0
Nicaragua	4 124.7	4 026.0	4 102.0	4 464.7	4 872.0	5 294.1	5 690.6	6 365.3
Panamá	11 807.5	12 272.4	12 933.2	14 179.3	15 464.7	17 137.0	19 793.7	23 183.9
Paraguay	6 445.7	5 091.5	5 551.8	6 949.8	7 473.2	9 275.2	12 222.4	16 873.2
Perú	53 955.5	56 775.2	61 356.0	69 700.9	79 388.9	92 319.0	107 329.1	128 933.3
República Dominicana	24 512.2	24 912.9	20 044.6	21 582.2	33 542.3	35 660.4	41 013.1	45 522.9
Saint Kitts y Nevis	342.5	351.0	362.3	399.6	438.8	487.1	513.2	570.1
San Vicente y las Granaditas	349.5	370.0	387.0	420.6	446.6	497.9	554.2	581.7
Santa Lucía	686.0	370.1	387.0	420.6	445.6	497.9	554.2	581.7
Suriname	686.7	699.5	738.2	799.2	858.1	930.9	957.8	986.1
Trinidad y Tobago	8 824.8	9 008.3	11 305.5	13 280.4	15 982.4	18 369.1	20 904.0	58 988.3
Uruguay	19 248.1	12 731.4	11 605.2	13 705.6	17 230.1	20 022.8	24 253.8	32 186.2
Venezuela (República Bolivariana de)	122 909.7	92 889.6	83 529.0	112 451.6	145 513.5	184 508.5	228 070.8	313 799.3
	2 060	1 850	1 920	2 216	2 688	3 167	3 665	
América Latina y el Caribe	012.6	426.9	772.2	623.9	994.4	726.0	331.0	4 145 891.0
	2 028	1 817	1 885	2 178	2 645	3 119	3 612	
América Latina	756.4	748.6	349.5	054.5	266.4	381.0	301.0	4 085 755.0
El Caribe	31 256.1	32 678.2	35 422.7	38 569.4	43 728.0	48 345.4	53 030.0	60 136.3

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Anuario estadístico de América Latina el Caribe, 2009

La variación que muestra el Producto Interno Bruto PIB en cada país es un claro ejemplo de cómo está la economía de cada país latinoamericano, lo que explica el por qué a pesar de hacerse un gran esfuerzo por integrarse, esto no ocurre de la manera que se desea, debido a las disparidades que existen entre los diferentes países de la región y entre los mismo países que integran los bloques económicos, debido a su tipo de gobierno, políticas económicas, recursos naturales con que cuente el país o el bloque, desastres naturales, etc.

CUADRO. 8
AMERICA LATINA Y EL CARIBE: TASAS DE VARIACIÓN ANUAL DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO (PORCENTAJES)

País	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Antigua y Barbuda	2.0	2.5	5.2	7.0	4.2	13.3	9.1	0.2
Argentina	-4.4	-10.9	8.8	9.0	9.2	8.5	8.7	6.8
Bahamas	-0.3	2.6	-0.09	0.8	5.7	4.3	0.7	-1.7
Barbados	-4.6	0.7	2.0	4.8	3.9	3.2	3.4	0.2
Belice	5.0	5.1	9.3	4.6	3.0	4.7	1.2	3.8
Bolivia (Estado Plurinacional de)	1.7	2.5	2.7	4.2	4.4	4.8	4.6	6.1
Brasil	1.3	2.7	1.1	5.7	3.2	4.0	5.7	5.1
Chile	3.4	2.2	3.9	6.0	5.6	4.6	4.7	3.2
Colombia	2.2	2.5	4.6	4.7	5.7	6.9	7.5	2.4
Costa Rica	1.1	2.9	6.4	4.3	5.9	8.8	7.8	2.6
Cuba	3.2	1.4	3.8	5.8	11.2	12.1	7.3	4.1
Dominica	-3.8	-4.0	2.2	6.3	3.4	6.3	4.9	3.5
Ecuador	5.3	4.2	3.6	8.0	6.0	3.9	2.5	6.5
El Salvador	1.7	2.3	2.3	1.9	3.1	4.2	4.7	2.5
Granada	-3.9	2.1	8.4	-6.5	12.0	-1.9	4.5	0.9
Guatemala	2.3	3.9	2.5	3.2	3.3	5.4	6.3	4.0
Guyana	1.6	1.2	-0.7	1.6	-2.0	5.1	5.3	3.1
Haití	-1.0	-0.3	0.4	-3.5	1.8	2.3	3.4	1.3
Honduras	2.7	3.8	4.5	6.2	6.1	6.6	6.3	4.0
Jamaica	1.3	1.0	3.5	1.4	1.0	2.7	1.4	-0.6
México	0.0	0.8	1.4	4.0	3.3	5.0	3.4	1.3
Nicaragua	3.0	0.8	2.5	5.3	4.3	3.9	3.2	3.2
Panamá	0.6	2.2	4.2	7.5	7.2	8.5	12.1	10.7
Paraguay	2.1	0.0	3.8	4.1	2.9	4.3	6.8	5.8
Perú	0.2	5.0	4.0	5.0	6.8	7.7	8.9	9.8
República Dominicana	1.8	5.8	-0.3	1.3	8.3	10.7	8.5	5.3
Saint Kitts y Nevis	2.0	1.0	0.5	7.6	5.6	5.5	2.0	4.6
San Vicente y las Granaditas	2.2	3.8	3.1	6.6	2.1	9.5	8.4	1.1
Santa Lucía	-5.9	2.0	4.1	4.9	5.0	5.9	2.2	0.8
Suriname	5.7	2.7	6.8	0.5	7.2	3.9	5.1	4.3
Trinidad y Tobago	4.2	7.9	14.4	8.0	5.4	14.4	4.6	2.3
Uruguay	-3.4	-11.0	2.2	11.8	6.6	7.0	7.6	8.9
Venezuela (República Bolivariana de)	3.4	-8.9	-7.8	18.3	10.3	9.9	8.2	4.8
América Latina y el Caribe	0.4	-0.4	2.2	6.1	5.0	5.8	5.8	4.1
América Latina	0.4	-0.4	2.2	6.1	5.0	5.8	5.8	4.2
El Caribe	1.4	3.5	6.1	3.6	4.0	7.5	3.1	0.8

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Anuario estadístico de América Latina el Caribe, 2009

Para poder entender mejor estas asimetrías revisemos el cuadro 8. El cual muestra por bloque los problemas principales como PIB per cápita, población y territorio.

CUADRO 9
ASIMETRÍAS EN LAS SUBREGIONES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 2008
(Número de veces en que excede el valor más bajo del grupo)

	PIB per cápita	Población	Territorio	Países con el PIB más bajo de cada subregión
Comunidad Andina	2.6	4.7	4.5	Estado Plurinacional de Bolivia, Ecuador
Mercado Común del Sur	6.4	57.8	48.3	Paraguay, Uruguay
Mercado Común Centroamericano	5.8	3.0	6.2	Nicaragua, Honduras
Comunidad del Caribe	47.1	190.5	624.9	Haíti, Guyana
América Latina y el Caribe	47.1	3 821.0	24 744.1	Haíti Nicaragua

Fuente: Comisión Económica para las Américas y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial.

Las diferencias en cuanto a territorio son una de las principales asimetrías estructurales a las que se enfrentan los bloques económicos, ya que los países que cuentan con un amplio territorio, brinda mayores ventajas en cuanto aprovechamiento de economías de escala y de aglomeración, así como capacidad para atraer inversiones, lo cual sumado a una mayor diversificación productiva, calidad de la infraestructura y desarrollo tecnológico e institucional, los pone en clara superioridad con respecto a países con un territorio menos extenso. Sin embargo esto no implica que el tamaño económico no tenga correlación alguna con la riqueza efectiva de cada uno de los estados miembro, ya que hay países con una mayor extensión territorial y con una mayor pobreza, que los países con menor extensión territorial y que sus niveles de pobreza son inferiores.

Estas diferencias entre las regiones, acentúan aún más la tarea de trazar políticas correctivas de asimetrías. Tal es así que “una política que transfiera recursos desde los grandes hacia los más pequeños con el objetivo de compensar desventajas en el tamaño podría redundar en la acentuación de las disparidades de ingresos entre los países miembros de bloque regional. Por lo cual se deberá de trabajar en ello si se quiere conseguir la integración anhela.

3.6 Un caso particular de 2010 (Negociaciones entre México y Brasil)

México cuenta con la firma de once Tratados de Libre Comercio y un Acuerdo de Asociación Económica, con diferentes países tanto latinoamericanos como del resto del mundo.

A inicios de 2010 comenzaron las negociaciones para llegar a firmar un Tratado de Libre Comercio entre México y Brasil, el cual pretende ser un Acuerdo Estratégico de Integración Económica que podría llegar a ser un acuerdo comercial más profundo. Esto no es de sorprenderse debido al dinamismo con el que se ha venido desarrollando la economía de Brasil, por lo que México podría salir ventajoso con la firma de dicho TLC, sin embargo se tiene la incertidumbre de qué tan viable es, dado que con la firma de los diversos TLC con los que cuenta no ha podido sacar las ventajas que se plantearon en sus inicios.

Este nuevo TLC podría marcar una nueva generación de procesos que habrá que tener muy en la mira detenidamente, ya que podría implicar una nueva configuración en lo que se refiere a la integración regional.

Consideraciones finales

Desde el inicio del proceso de integración latinoamericana se han reconocido las disparidades en los grados de desarrollo de los países de la región. En efecto, tanto la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, como su sucesora, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el Acuerdo de Cartagena, que dio origen al Pacto Andino, que después sería lo que hoy es la Comunidad Andina de Naciones (CAN), así como el proyecto de integración Centroamericana y la Comunidad del Caribe (CARICOM), de igual manera el Mercado Común Centroamericano (MCCA), han contemplado disposiciones especiales para los países de menor desarrollo relativo. Estas disposiciones se inscribían en lo que entonces se comenzó a denominar el trato especial y diferenciado (TED), que apuntaba a beneficiar a los países menos desarrollados tanto en relación con el acceso al mercado de los países más desarrollados como a la mayor defensa comercial que necesitaban los menos desarrollados para hacer frente a los procesos de apertura. Sin embargo, con los inicios de los procesos de segunda y tercera generación, especialmente en América del Sur, el trato no recíproco para las economías menores ya no formaba parte de los nuevos tratados.

No fue hasta 1999 que la CAN implementó programas, como el de Política Comunitaria para la Integración y el Desarrollo Fronterizo y el Plan Integral de Desarrollo Social. Y a partir de 2003 y 2004 en el marco del MERCOSUR

surgió la creación de Fondos para la Convergencia. Esto, con la finalidad de ayudar a los países con menor desarrollo, derivado de la evidencia empírica y la experiencia histórica han demostrado el grave peligro de avanzar en procesos integración regional, de liberalización comercial, o de ambos a la vez, dejando de lado mecanismos que puedan mitigar las disparidades y efectos no deseados de ciertas decisiones políticas.

III. Conclusiones

Los tratados de integración en América Latina y el Caribe han tenido como característica común su inadecuación, mayor o menor, desde un principio o a partir de determinado momento con la realidad de los países involucrados. De ello se ha desprendido el frecuente incumplimiento de los compromisos contraídos, podría identificarse como un factor subjetivo que es la aspiración natural de salir del subdesarrollo, lo que con frecuencia ha llevado a los promotores de la integración a suscribir convenios cuyos objetivos excedían la capacidad de los países para alcanzarlos. La propia condición de subdesarrollo tiene como característica que se desconozca esta capacidad.

Los objetivos de largo alcance no podrían lograrse si no los respalda una firme decisión política de todos los países involucrados. En América Latina, la decisión política se impone como medio para lograr que todo el aparato productivo de intercambio y financiamiento se ponga en condiciones de permitir un acercamiento entre las economías muy dispares, que sólo tienen en común su orientación hacia mercados fuera de la región.

Parece que se ha olvidado que los procesos de integración no sustituyen reformas estructurales sociales y económicas, y que su éxito depende de la voluntad de los involucrados para institucionalizar mecanismos que garanticen una distribución equitativa de los costos y ganancias.

Las asimetrías no sólo entre países, sino entre regiones, es una de las principales causas de su fracaso, ya que pueden profundizarse como resultado

del proceso de integración. El carácter excesivamente comercial solo permitió incluir un trato preferencial a los países de menor desarrollo, pero no se instrumentaron las acciones que posibilitaran la reducción de las diferencias entre las distintas regiones y el retraso de los menos favorecidos.

Como la integración económica equivale, en cierto grado, a una cesión de soberanía nacional, y por otra parte, el nacionalismo es una de las principales fuerzas de acción de los países subdesarrollados, los movimientos de integración en América Latina se han encontrado ante un panorama complicado: el de conciliar esas necesidades de cooperación multinacional con las exigencias de política interna de cada país, impulsada por las presiones del nacionalismo económico.

Ante este escenario la idea de integrar a América Latina, pensada en la concepción de la CEPAL aun no se ha llegado a concretar a pesar de los diferentes intentos que se han realizado en la región, por lo que la creación de una sola América Latina sigue siendo un gran proyecto inconcluso.

IV Recomendaciones

Existen varias opciones para profundizar la integración. La más exigente es crear un mercado común que comprenda la convergencia de políticas y una institucionalidad comunitaria. Si bien es cierto que la construcción gradual y realista de objetivos incrementales puede favorecer los avances en esa dirección, el desafío actual es bastante más modesto: conservar lo existente, cumplir los compromisos contraídos y tender puentes de convergencia entre las diversas agrupaciones subregionales. Una revisión pragmática de los compromisos asumidos y la definición de un calendario realista de cumplimiento efectivo, incluida la incorporación de los acuerdos comunitarios a las legislaciones nacionales, sería el mejor incentivo para renovar la confianza de los actores económicos en la integración.

Ante esto los países de la región debieran reforzar la complementariedad de los aspectos sociales, económicos y comerciales de la integración. Por ejemplo, sería preciso redoblar los esfuerzos por construir cadenas subregionales de valor que posibiliten la exportación hacia terceros mercados, favoreciendo la presencia en ellas de empresas pertenecientes a las economías menos desarrolladas.

A los argumentos tradicionales en favor de la integración se agregan las exigencias derivadas de la actual fase de globalización, tales como la necesidad de crear alianzas internacionales estratégicas en los ámbitos de producción, logística, comercialización, inversión y tecnología. De esta manera, los mercados ampliados, la certidumbre jurídica y la convergencia de normas y

disciplinas, unidos a los avances en materia de infraestructura, energía y conectividad, así como la presencia en redes globales de valor, pasan a convertirse en requisitos del mundo actual para crecer con equidad.

América Latina y el Caribe han recorrido un largo camino en materia de liberalización del comercio intrarregional, especialmente de bienes. Sin embargo, aún quedan retos importantes en este ámbito que resultan ineludibles para avanzar hacia la conformación de un mercado ampliado regional. Entre los más importantes se cuentan lograr la convergencia de los esquemas de desgravación pactados en el marco de los distintos acuerdos subregionales, así como profundizar los compromisos en áreas tales como los servicios, la inversión y las compras gubernamentales, en las cuales la experiencia negociadora de la región es más reciente y por lo tanto más limitada.

IV Anexos

Mapa 1



**CUADRO ANEXO 1
PAÍSES QUE INTEGRAN AMÉROCA LATINA Y EL CARIBE**

El Caribe	América Central	América del Sur	América del Norte
Antigua y Barbuda	Belice	Argentina	México
Antillas Holandesas*	Costa Rica	Bolivia	
Bahamas	El Salvador	Brasil	
Barbados	Guatemala	Chile	
Cuba	Honduras	Colombia	
Dominica	Nicaragua	Ecuador	
Granada	Panamá	Guyana	
Guadalupe (Francia)		Guyana Francesa (Francia)	
Haíti		Paraguay	
Islas Caimán(Gran Bretaña)		Perú	
Islas Malvinas		Suriname (Países Bajos)	
Islas Turcas y Caicos (Gran Bretaña)		Uruguay	
Islas Virgenes (EE.UU)		Venezuela	
Islas Virgenes Británicas (GB)			
Jamaica			
Martinica(Francia)			
Puerto Rico			
República Dominicana			
San Bartolomé			
San Cristobal y Nieves			
San Vicentes y las Granaditas			
Santa Lucía			
Trinidad y Tobago			

*Islas de Aruba y las Antiguas Antillas Neerlandesas(Curazao, Bonaire, Sint Maarten, Sint Estutius y Saba),hasta el 10 de octubre de 2010)

Fuente: Elaboración propia con datos de la FAO.

CUADRO ANEXO 2

CONFLICTOS COMERCIALES DEL MCCA, PERÍODO (1965- 1985)

Años	Partes Involucradas	Sujeto del Conflicto	Exigencias	Escalada	Arreglo del Conflicto
1 1965/66	Honduras / MCCA	Creciente déficit comercial intrarregional	Trato especial dentro de programas multilaterales de fomento a las inversiones	Negación de la ratificación de leyes y acuerdos multilaterales - Boicot de sesiones de cuerpos regionales (consejos Ejecutivo Económico)	Otorgamiento de derechos especiales en la política fiscal. Acuerdos nunca llegaron a la vigencia
2 1967	Costa Rica /MCCA	Creciente déficit comercial intrarregional	Otorgamiento de medidas unilaterales de ajuste.	Importaciones a través de un sistema de tipos de cambio flexibles	Solución del conflicto a través del desistimiento de las medidas tomadas después de la protesta de los países asociados.
3 1968/69	Nicaragua/MCCA	Creciente déficit comercial intrarregional	Realización inmediata de todas las leyes comunes.	Realización unilateral de las leyes comunes. Boicot de las reuniones de los ministros de estado. Introducción de aranceles de retorsión. Fijación de aranceles idénticos para bienes nicaragüenses por los países asociados	Renuncia a los aranceles y desistimiento de los aranceles de castigo después de la ratificación de todas las leyes comunes por todos los miembros del MCCA. Desistimiento de las contramedidas. El potencial conflictivo queda sin solucionarse..
4 1969	El Salvador/ Honduras	Delimitación de la frontera sin clara definición. Problemas migratorios. Desequilibrio en la balanza comercial bilateral.	El Salvador: Fijación de la delimitación de la frontera como definida en la constitución política salvadoreña. Legalización de los emigrantes viviendo en Honduras. Mantenimiento del status quo en las relaciones comerciales bilaterales. Honduras: Definición de la delimitación de la frontera ante la corte Internacional. Regreso de los emigrantes salvadoreños. Compensación del desequilibrio comercial	Boicot a la importación de bienes salvadoreños. Expulsión de los emigrantes salvadoreños. Ruptura de todas las relaciones económicas Y diplomáticas. Escaramuzas fronterizas. Estalla la guerra el 14 de junio de 1969.	Términos de las luchas bélicas el 18 de julio de 1969. Legislación de los emigrantes hondureños en el salvador. Ningún acuerdo en cuanto al intercambio bilateral de bienes, desintegración de Honduras del MCCA. Acuerdo de Paz no antes del 30 de octubre de 1980. Hasta 1990 ninguna determinación de la delimitación de la frontera. Normalización paulatina de las relaciones políticas y económicas.
5 1971/75	Costa Rica/ MCCA	Desvío de bienes después de la guerra entre el Salvador Y Honduras	Arreglo en cuotas del comercio con productos "sensibles" (calzado, textiles, ropa).	Control de divisas. Aumento de los aranceles a las importaciones.	Solución del conflicto a través de : La colocación de una "comisión" para la normalización. Arreglo en cuotas para "productos sensibles". Acuerdo sobre pagos compensadores a través de la Cámara de compensación.

Fuente: Banco Centroamericano de Integración Económica

CUADRO ANEXO 3
SISTEMA DE CORREDORES EN EL CONTEXTO DEL PLAN PUEBLA PANAMA

Corredor Biológico	Corredor Logístico	Corredor Urbano Industrial	Corredor Carretero	Corredor Costero	Corredor Interoceánico Atlántico-Pacífico
Comprende las áreas más ricas en biodiversidad y endemismo	Enlaza los principales puertos, aeropuertos y ciudades entre el Atlántico y el Pacífico, entre el Norte y el Sur. Se incluye también una red de carreteras, el gasoducto regional y la red de fibra óptica	Está formado por un red vial que conecta las principales ciudades con los puertos aeropuertos y ferrocarriles	Comprende el Eje Carretero y ferroviario desde Puebla hasta Panamá	Incluye dos sistemas de conexiones. Uno en el Pacífico y otro en el Atlántico	Puerto Cortés-Puerto Cutuco (Honduras), El Istmo de Tehuantepec y el Canal de Panamá. También es importante la conexión entre el Golfo de Fonseca y los puertos del Atlántico centroamericano.

Fuente: *Elaboración sobre la base del texto Mesoamérica. Los Ríos Profundos. Alternativas Plebeyas al Plan Puebla- Panamá. 2da. Edición.*

V. Índice de Cuadros y Gráficos

Cuadro 1. Esquemas de Integración.....	20
Cuadro 2. El Proceso de construcción del PPP.....	89
Cuadro3. América Latina y el Caribe y algunas regiones de referencia: Evolución de las exportaciones intrarregionales y participación en el comercio mundial de bienes, 1986-1989, 1994-1997 y 2006-2007	96
Cuadro 4. Tasas de crecimiento anual del comercio por regiones latinoamericanas (1980-2007).....	98
Cuadro 5. América Latina y el Caribe y algunas regiones de referencia: Evolución de las exportaciones intrarregionales y participación del comercio mundial de bienes, 1986-1989, 1994-1997, 2006-2007.....	99
Cuadro 6. América Latina y el Caribe: Grado de apertura de la economía. A precios corrientes.....	102
Cuadro 7. América Latina y el Caribe: Producto Interno Bruto, a precios corrientes del mercado.....	104
Cuadro 8. América Latina y el Caribe: Tasas de variación anual del producto interno bruta (porcentajes).....	105
Cuadro. 9 Asimetrías en las subregiones de América Latina y el Caribe, 2008.....	106
Gráfico1. Exportaciones del ALADI (1992-2008): Comercio Bilateral.....	62
Gráfico 2. Importaciones del ALADI (1992-2008): Comercio Bilateral.....	62
Gráfico 3. Exportaciones del CAN (1993-2008): Comercio Bilateral.....	67
Gráfico 4. Importaciones de la CAN (1992-2008): Comercio Bilateral.....	68

Gráfico 5. Exportaciones de la CARICOM (1993-2008): Comercio Bilateral.....	71
Gráfico 6. Importaciones de la CARICOM (1993-2008): Comercio Bilateral.....	71
Gráfico 7. Exportaciones del MCCA (1993-2008): Comercio Bilateral.....	74
Gráfico 8. Importaciones del MCCA (1993-2008): Comercio Bilateral.....	75
Gráfico 9. Exportaciones del MERCOSUR (1992-2008): Comercio Bilateral.....	82
Gráfico 10. Importaciones del MERCOSUR (1992-2008): Comercio Bilateral.....	82
Gráfico 11 Importaciones y Exportaciones del TLACN 2008.....	85
Gráfico 12 América Latina y el Caribe: Evolución del Comercio Intrarregional(1986-2008).....	97

VII. FUENTES DE INFORMACIÓN

1. Alarcón Reyes José Luis. **Perspectivas de los procesos de integración económica en América Latina y el Caribe en los 90's.** México 1997
2. Álvarez Alejandro, Barreda Andrés y Barta Armando. **Economía Política del Plan Puebla Panamá.** México, Editorial ITACA, 2001.
3. Álvarez Gómez, José Antonio. **La política comercial del Mercado Común. México,** Mcgrawhill, 1993.
4. Balassa, Bela. **Teoría de la Integración Económica.** UTHEA, México 1964.
5. Bailey John. (Compilador). **Impactos del TLC en México y Estados Unidos: efectos subregionales del comercio y la integración económica.** México: FLASCO 2003
6. Barta, Armando (coordinador), **Mesoamérica. Los ríos profundos: Alternativas plebeyas al Plan Puebla Panamá.** México. Editorial ITACA, 2001.
7. Bielschowsky, Ricardo. **CEPAL Cincuenta años. Reflexiones sobre América Latina y el Caribe. Numero extraordinario.** CEPAL. Octubre 1998
8. Bittencourt Gustavo, Domingo Rosario, Reig Nicolás. **IED en los países del MERCOSUR: ganadores y perdedores en los acuerdos ALCA Y UE-MERCOSUR.** Departamento de Economía. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de la República. Uruguay 2006.
9. Bustos, Pablo. **EI MERCOSUR. ¿Más de lo mismo?** Fundación Frederich Ebert, 1992

10. BID. (2002): **“América Latina: políticas económicas”**. Vol. 19, tercer trimestre de 2002. Departamento de Investigación del Banco Interamericano de Desarrollo. Washington.
11. Calvo Hornero, Antonia. **Integración económica y regionalismo. Principales acuerdos regionales**. España, Editorial Centro de estudios Ramón Areces, S.A. 2003.
12. CEPAL (1975): **Estudio Económico en América Latina**. Santiago de Chile.
13. CEPAL (1975): **Relaciones comerciales, crisis monetaria e integración económica en América Latina**. Naciones Unidas: Comisión Económica para América Latina. 1975.
14. CEPAL (1994): **El regionalismo abierto en América Latina. La integración económica al servicio de la Transformación productiva con equidad**. Santiago, Chile.
15. CEPAL (2009): **Las necesidades de financiamiento externo en América Latina en el 2009”** Santiago, Chile.
16. Cooney, Paul. **Evaluando el Neoliberalismo en America Latina: Los casos de Argentina, Brasil y México**XII Encontro Nacional de Economia Política Brasil e América Latina no Capitalismo Contemporâneo: **contradições e perspectivas do desenvolvimento** Sociedade Brasileira de Economia Política (SEP) Departamento de Economia Universidade de São Paulo (FEA/USP) 5 a 8 de junho 2007.
17. Durán Lima. José y Álvarez Mariano. **Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial**. Naciones Unidas: Comisión Económica para América Latina, noviembre, 2008

18. Estay, Jaime. Sánchez, Germán (Coordinadores). **El ALCA y sus peligros para América Latina**. Clacso Libros. Buenos Aires 2005. 394pág.
19. Gazol, Antonio. **Bloques Económicos**. FE-UNAM. México 2004. Guerra, Borges, Alfredo. La integración de América Latina y el Caribe. IIES-UNAM. México 1991.
20. Dell Sidney, Samuel. **Experiencias de la integración económica en América Latina**. México: Cemla, 1996
21. Figueroa Escamilla, José Epifanio. **Instrumentos para la viabilidad de la política de integración económica en América Latina**. México, 1973 EDITORIAL
22. Grien, Raúl. **La integración económica como alternativa inédita para América Latina**. México, Fondo de Cultura Económica/Economía Latinoamericana, 1994
23. **“Las Asimetrías y las Políticas de Convergencia Estructural en la Integración Sudamericana. MERCOSUR.”** Presentado por la Secretaría del MERCOSUR en el Foro de Reflexión “Un Nuevo Tratamiento de las Asimetrías en la Integración Sudamericana” realizado en La Paz el 21 de octubre de 2005.
24. Mancha Navarro, Tomas, Sotelsek, Daniel (Coordinadores). **Convergencia económica e integración: la experiencia en Europa y América Latina**. Madrid: Pirámides. 2001
25. Puerta Rodríguez, Hilda. **La globalización y la Regionalización económica: ¿Fenómenos contradictorios o complementarios? Sus perspectivas**. Universidad de la Habana. Octubre 2001

26. **Relaciones comerciales, crisis monetaria e integración económica en América Latina.** Naciones Unidas: Comisión Económica para América Latina. 1975.
27. Ricardo, David. **Principios de economía política y tributación.** Madrid: Ayuso, 1973.
28. Rodríguez Casillas César Raúl. **La administración del comercio mundial.** Compendio de lecturas de Estructura Mundial de la Cátedra Extraordinaria Octavio Campos Salas. Coordinador. Antonio Gazol. UNAM 2003.
29. Rodríguez, Octavio. **El estructuralismo Latinoamericano.** Editorial Siglo XXI: Cepal 2006.
30. Rodríguez, Octavio. **La teoría del subdesarrollo de la CEPAL,** Siglo XXI, Editores, México, 1980.
31. Soria Murillo, Víctor. Integración económica y social de las Américas. México, Editorial ITACA, 2005.
32. Smith, Adam. **Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones.** Madrid Alianza, 2001
33. Tamames, Ramón. **Estructura Económica Internacional.** Alianza Editorial, Madrid, 1975.
34. Tinbergern, Jan. **Integración Económica Internacional.** Ed. Sagitario, Barcelona. 1968.
35. Torres, Gaytán, Ricardo. **Teoría de Comercio Internacional.** Siglo XXI Editores, México, 1970.

36. Tugores, Ques. Juan. **Economía Internacional**. McGraw-Hill. España 2005. 488 pág.
37. Ugarteche, Oscar. **La Unión Monetaria Sudamericana: Elementos para el diseño**. Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM. Agosto 2008.
38. Vilaseca Requena, Jordi. **Los esfuerzos de Sisifo: integración económica en América Latina y el Caribe**. Madrid: Los libros de la Catarata. 1994
39. Villafañe López Víctor, Jorge Rafael Di Masi (Coordinación). **Del TLC al MERCOSUR, integración y diversidades en América Latina**. México. Siglo XXI, 2000

Hemerográfica

1. Briceño Ruiz, José. **El Mercosur, México y el Caribe frente al Área de Libre Comercio de las Américas**. Comercio Exterior. Vol. 51, núm.5, México, mayo 2001.
2. Gaete Balboa, Pablo. **El ALCA: ¿más allá del punto sin retorno?**. Comercio Exterior. Vol.51, núm. 8, México, agosto 2001.
3. Guillen Romo, Héctor. **De la Integración cepalina a la neoliberal en América Latina**. Comercio Exterior. Vol. 51, núm. 5, México, mayo 2001
4. Izam, Miguel. **Normas de origen y facilitación del comercio en América Latina**. Comercio Exterior. Vol. 54, núm. 5, México, mayo 2004.
5. Sosa Carpenter, Rafael. **Inequidad jurídica en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte**. Comercio Exterior. Vol. 53, núm. 5, México, mayo 2003.
6. Tapia Mauri, Joaquín. **Apertura comercial y eficiencia económica del sector agropecuario de México en el TLCAN**. Comercio Exterior. Vol. 56, núm. 8, México, agosto 2006.

Páginas Web:

www.alianzabolivariana.org

www.comunidadandina.org

www.bm.org

www.cepal.org

www.economia.gob.mx

www.eleconomista.com.mx

www.elfinanciero.com.mx

www.fmi.org

www.globovision.com/news.php?nid=28601

www.intal.org

www.lajornada.unam.mx

www.news.bbc.co.uk

www.omc.org

www.proyectomesoamerica.org

www.sice.oas.org