

---

UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTONOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

*Perspectiva de la integración Latino  
Americana en el contexto de la  
globalización.*

---

TESIS

Que presenta para obtener el título de  
Licenciado en economía

Víctor Octavio Valdivia Moreno

Tutor: Miguel Gonzales Ibarra.  
01/10/2012



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 la memoria de Carlos Aranda Izguerra.

**E**l economista debe ser matemático, historiador, estadista, filósofo, todo ello en cierto grado. Debe comprender los símbolos, pero hablar con las palabras. Debe observar lo particular en términos de lo general y tocar lo abstracto y lo concreto en el mismo vuelo del pensamiento. Debe estudiar el presente a la luz del pasado para los objetivos del futuro. Ninguna parte de la naturaleza del hombre o sus instituciones quedará por completo fuera de su consideración. Debe mantener una actitud resuelta y desinteresada al mismo tiempo, ser tan distante o incorruptible como un artista pero en ocasiones con los pies sobre la tierra como un buen político.

**John M. Keynes.**

# Contenido

Introducción.....	8
<b>Capítulo 1.....</b>	<b>14</b>
América Latina Una visión Histórica.....	14
1.1 la invención de América.....	14
1.2 La conquista y la colonización.....	18
1.3 La independencia.....	22
1.4 El régimen naciente político.....	31
1.5 El crecimiento hacia afuera.....	33
1.6. La crisis del crecimiento hacia afuera.....	35
1.7El período dorado de la segunda posguerra.....	36
1.8 La Guerra Fría.....	39
1.9Cuba después de la guerra fría.....	47
1.10 La crisis de la deuda latinoamericana.....	50
1.11 Consenso de Washington.....	51
1.12 Latinoamérica en USA.....	53
<b>Capítulo. 2.....</b>	<b>57</b>
Problemática económica Latinoamérica.....	57
2.1 La estratificación social.....	57
2.2 Las economías variables.....	59
2.3 EL SUBDESARROLLO.....	60
2.4 POBREZA Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO.....	61
2.5 La desigualdad salarial.....	66
2.6 EVOLUCIÓN DEL EMPLEO ASALARIADO EN AMÉRICA LATINA Y TENDENCIAS RECIENTES DE LA OCUPACIÓN.....	67
2.7. Estrategias históricas para enfrentar la problemática latinoamericana.....	75
2.8.- DETERIORO DE LARGO PLAZO DE LOS PRECIOS DE LAS MATERIAS PRIMAS.....	77
2.9 Transformaciones históricas del sistema financiero internacional.....	79
2.10..... Transformaciones y volatilidad de los mercados financieros.....	84

2.11 La crisis del 2011 .....	89
<b>Capitulo 3.- .....</b>	<b>94</b>
<b>La Globalización.....</b>	<b>94</b>
3.1 LA GLOBALIZACIÓN .....	95
3.2 El proceso de globalización .....	97
3.2.1 Evolución histórica.....	99
3.3 El comercio Como factor de la globalización .....	101
3.4 Crecientes flujos de capital .....	110
3.5 Surgimiento de sistemas internacionales de producción integrados.....	113
3.6 Las dimensiones no económicas.....	116
3.7 El papel del estado.....	118
3.8 Los Globalifóbicos.....	121
3.9Empresas en la era global.....	123
3.10Las empresas y los tratados de libre comercio.....	125
3.11Las empresas latinoamericanas en un mundo global.....	126
<b>Capitulo 4.....</b>	<b>131</b>
<b>La dimensión comercial De la integración latinoamericana. .</b>	<b>131</b>
4.1 Evolución del comercio en América latina.....	132
4.2 Fundamentos de la Integración Regional.....	139
4.3 Efectos de la integración económica regional: .....	141
4.4 La integración y la transformación productiva con equidad .....	142
4.5Hacia un regionalismo abierto.....	143
4.6 Integración económica en América latina .....	145
4.7 Evolución de los distintos esquemas subregionales de integración.....	147
4,8Organismos latinoamericanos y caribeños.....	147
4.9 El Acuerdo Estratégico Trans- Pacífico de Asociación Económica.....	169
4.10Las relaciones comerciales de la región con los Estados Unidos.....	171
4.11La Unión Europea.....	176

---

Capítulo 5.....	180
Los desafíos de América latina Para mejorar su inserción en la economía mundial .....	180
5.1 El contexto internacional.....	180
5.2 Los activos de la región .....	184
5.3 La integración frente a los desafíos de la inserción internacional de la región. ....	187
5.4 Integración económico-comercial.....	196
5.5 Facilitación del comercio .....	197
Conclusiones.....	200
Bibliografía.....	206

*Estamos aquí para marcar un punto en el universo.*

*De otro modo, ¿para qué estar aquí? Estamos creando un conocimiento completamente nuevo, como un artista o un poeta.*

*Así es como tienes que pensar esto.*

*Estamos re-escribiendo la historia del pensamiento humano con lo que estamos haciendo. –*

**Steve Jobs**

## Introducción.

La globalización se refiere al creciente peso de los procesos económicos, sociales y culturales de carácter mundial sobre aquellos de carácter nacional o regional (CEPAL, América latina en un mundo globalizado 2002). En otras palabras, la globalización conlleva una mayor interconexión entre mercados, tecnología, sistemas de información y telecomunicaciones que “reducen el tamaño del mundo o lo hacen más plano” (Friedman, *Libertad de elegir*. RBA Coleccionables 2006). Aunque este proceso no es nuevo y sus raíces históricas son profundas, la revolución de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) de las últimas décadas aceleró los cambios en los espacios y tiempos que representan transformaciones cualitativas con respecto al pasado. (Guerra Borges, Alfredo “Globalización e integración latinoamericana” Edit. Siglo XXI. México, 2002)

Aldo Ferrer, en su trabajo de historia de la globalización I y II explica cómo es que este fenómeno ha estado siempre presente en la historia de la humanidad, en diferentes etapas y formas con características particulares a cada periodo descrito en su trabajo; Partiendo de su punto de vista, nos concentramos únicamente en la evolución latinoamericana dentro de este fenómeno, y su participación en las diferentes etapas de evolución económica tal y como lo describe históricamente.

Resulta apropiado aproximarse a estos cambios con una doble mirada: retrospectiva, por un lado, para entender la naturaleza y magnitud de los cambios y su relevancia para América Latina, y prospectiva, por otro, para abarcar los desafíos de futuro que la globalización plantea a la región; Si bien no tenemos una bola de cristal para prever el futuro, sí podemos ver la problemática y escenarios posibles en base a los acuerdos comerciales, firmas de tratado así como las políticas económicas que se construyen hoy día.

América Latina puede estar unida culturalmente, pero económicamente es más excluyente que integrante, tomando en cuenta los mercados destino de las exportaciones de la región, así como el poco o nulo mercado interno dificulta en gran medida el poder ver un bloque económico latinoamericano integrado, además de que la baja en los precios de las materias primas, hace que la brecha entre naciones manufactureras y productoras de materias primas se acrecenté de manera constante, si a esto le sumamos el peso ideológico de algunos bloques dentro de la región, o de naciones en concreto podremos ver en extremo difícil un proceso de integración completo, como plantea la CEPAL, en su documento Integración regional latinoamericana globalización y comercio sur-sur de 1998 y en redición de 2009, por citar un ejemplo, así mismo la ALADI tiene como objetivo final crear un mercado común por medio de una serie de iniciativas multilaterales flexibles y diferenciadas de acuerdo al nivel de desarrollo de cada país, siendo la Hipótesis principal de este trabajo ver que:

Las diferentes políticas de comercio exterior, políticas monetarias, de desarrollo económico, y finanza publicas así como promoción y generación de empresa por parte de los integrantes de los diferentes bloques económicos en la región son un impedimento para un proceso de integración más ambicioso, como plantean los diferentes organismos internacionales.

Entendemos como integración económica al término usado para describir los distintos aspectos mediante los cuales las economías son integradas, es el modelo por medio del cual los países pretenden beneficiarse mutuamente a través de la eliminación progresiva de barreras al comercio.

Cuando la integración económica aumenta, las barreras al comercio entre mercados disminuyen. La economía más integrada o consolidada actualmente, entre naciones independientes, es la Unión Europea.

La propuesta de integración imperante desde finales del siglo XX consiste en eliminar, de manera progresiva, las fronteras económicas entre países. Tinbergen distingue entre integración negativa e integración positiva: las medidas negativas suponen eliminar los obstáculos que separan las economías, por ejemplo, suprimir los aranceles entre países miembros; las medidas positivas entrañan mecanismos de cooperación, por ejemplo, armonizar políticas macroeconómicas, que se van ampliando conforme la integración avanza y que resultan más complicadas de poner en práctica.

El grado de integración económica puede categorizarse en seis estadios:

Zona preferencial de comercio.

Zona de libre comercio (Ejemplo: Pacto Andino).

Unión aduanera (Ejemplo: Acuerdo de Cartagena).

Mercado común (Ejemplo: Comunidad Andina).

Unión económica y monetaria: que supone un mercado común, una moneda única y una uniformidad determinada en lo que concierne a políticas económicas.

Integración económica completa: Existe la unificación de políticas, fusionando sus economías y adoptan planes comunes. Existe una unificación monetaria, fiscal, social, de servicios, etc. Esta conlleva a crear una autoridad supranacional cuyas decisiones recaen sobre los estados miembros.

El proceso de integración que describimos en este trabajo, como se comentaba anteriormente parte desde el inicio de la integración de América a la economía mundial, pero nos concentramos en un periodo en particular, los últimos años de la globalización, a partir de la caída del muro de Berlín y el colapso del socialismo real (1989), ya que este periodo coincide en la región con la etapa histórica que Bértola y Ocampo (2011) denominan “reformas de mercado” y que implicó el desmantelamiento de las políticas asociadas a la etapa anterior de “industrialización dirigida por el Estado”. Más allá de los problemas inherentes a la propia estrategia de desarrollo hacia adentro de esta etapa previa, su derrumbe se asoció al pronunciado auge de financiamiento externo de los setenta y su posterior contracción, que condujeron a la “crisis de la deuda” de comienzos de los ochenta y su larga herencia de estancamiento y deuda social, entiéndase esto último como nulo o poco crecimiento económico, aumento de la pobreza, aumento de la desigualdad social, y demás problemas económicos que afectaron a la sociedad latinoamericana en su conjunto.

El programa de “reformas de mercado”, orientado a reducir el alcance del sector público en la economía y a liberalizar los mercados, coincidió en gran medida con la aplicación de políticas de estabilización macroeconómica, orientadas a corregir principalmente los problemas inflacionarios. Ambos conjuntos de políticas recibieron el respaldo de la teoría económica predominante así como el apoyo directo de las instituciones financieras internacionales FMI y BM, (LAS ECONOMÍAS LATINOAMERICANAS EN UN MUNDO GLOBALIZADO, 1980 - 2010. CEPAL, 2011.)

No obstante ello, la concreción de este programa de reformas a nivel de los países miembros no fue uniforme, ni en el tiempo, ni en su amplitud y profundidad. La aplicación más generalizada de estas

ideas se dio en materia comercial y financiera, no así en materia de privatizaciones y en los aspectos laborales.

Si bien en algunos países el programa de “reformas de mercado” tuvo un inicio temprano (en los setenta), el mismo se generalizó y aceleró en los noventa. La crisis de finales del siglo XX acabaría con el predominio de estas ideas en la región, con el surgimiento de visiones con mayor énfasis en el papel del Estado en la economía que en el mercado, como es el caso de Venezuela, o Bolivia. La coexistencia de visiones diversas respecto a la estrategia de desarrollo caracterizará la última década del período bajo estudio.

Asimismo, estos 25 años, desde la caída del muro de Berlín hasta hoy, han coincidido a nivel mundial con un proceso de globalización, cuyo impulso principal ha radicado en la revolución en las tecnologías de la información y la comunicación, pero cuyas principales reglas se han ido conformando por dos vías distintas: el multilateralismo y el regionalismo. (Stiglitz, Joseph “El malestar en la globalización” Edit. Taurus. España, 2002.)

Destaca en este período la creación de la OMC, que amplió el conjunto de disciplinas comerciales del GATT (su predecesor) a la vez que incorporó nuevas normas en materias como propiedad intelectual y servicios. Para la relación entre regionalismo y multilateralismo, también es relevante la Decisión aprobada a fines de 1979 sobre “Trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo”, denominada Cláusula de Habilitación, que dio más flexibilidad a las posibilidades de integración entre países en desarrollo. Por su parte, en el ámbito de los acuerdos regionales se produjo, a partir de mediados de los ochenta, una segunda ola de regionalismo, cuyos disparadores fueron el acuerdo Estados Unidos – México - Canadá y la sucesiva ampliación y profundización de la Unión Europea (Programa Europa 1992) y que se ha extendido hasta el presente. Este proceso se destaca no solo en términos cuantitativos (un número creciente de acuerdos de este tipo que involucra a casi la totalidad de países miembros de la OMC) sino también en términos cualitativos, al establecer compromisos más profundos que los multilaterales en las denominadas nuevas materias.

De esta forma en el ámbito de la política comercial se constata en el período la combinación de tres elementos: liberalización comercial unilateral, adhesión al sistema multilateral de comercio y desarrollo de acuerdos comerciales regionales. (López , Víctor “Del TLC al MERCOSUR. Integración y diversidades en América Latina”. Edit. XXI. México, 2003)

A su vez, el propio proceso de integración se vio influenciado por las circunstancias internas y externas, que en los ochenta dificultaron el avance del proceso en el marco de las graves dificultades económicas que experimentó la región y que en los noventa lo impulsaron en el marco de la recuperación económica y la ola internacional de acuerdos de libre comercio. Una mención especial merece la última y más reciente década en la que, en el marco de un crecimiento y consolidación económica de los países de la región y del surgimiento de visiones alternativas respecto a los modelos de desarrollo, los impulsos a favor de una mayor integración en la región se han plasmado en la concreción de nuevas y variadas instancias y mecanismos de integración que se han sumado a los ya existentes (ALADI, CAN, MERCOSUR), en un panorama más rico pero más complejo.

El comercio es un fenómeno en el que intervienen diversos factores, siendo la preferencia arancelaria uno más –y no necesariamente el principal-. La literatura económica ha realizado algunas aproximaciones a este efecto en particular a través de las denominadas ecuaciones gravitacionales. El

enfoque en este estudio no ha recorrido ese camino, sino que ha optado por la vía más descriptiva de la presentación de algunos índices sencillos de desempeño comercial.

Por ese motivo gran parte de este documento se dedica a presentar la evolución del intercambio de bienes de la región, intentando analizar si los acuerdos han permitido generar más comercio y de mejor calidad entre los países miembros.

Asimismo, el desempeño comercial de la región debe evaluarse en el contexto de lo sucedido con el comercio de bienes a nivel mundial. El comercio en este período se volvió radicalmente más complejo, con nuevas formas, reglas y mercados, trayendo problemáticas no vistas antes en la región, de la mano de la revolución de las comunicaciones (que algunos autores ubican entre 1985 y 1995), pasando de un intercambio principalmente de bienes producidos por una empresa en un país a la internacionalización de las cadenas de producción y sus consecuencias en la interrelación de comercio, inversión y servicios. Al respecto estos 30 años se han caracterizado por un muy importante dinamismo, lo que ha llevado a que el comercio de bienes pasara de representar algo menos del 18% del PIB en 1980 al 27% en 2008 (aunque retrocedería fuertemente en 2009 como consecuencia de la crisis).

Otras dos características de lo ocurrido con el comercio mundial en el período son relevantes al analizar la evolución del comercio exterior de la región: los cambios en la geografía del comercio y el comportamiento de los precios internacionales de las commodities.

En lo que hace a la distribución geográfica se observó en el período un desplazamiento de su “centro” desde el Atlántico al Pacífico, debido al peso creciente de las economías emergentes asiáticas. En materia de precios de los productos básicos, de fuerte incidencia en la canasta exportadora de la región, se constata una tendencia descendente durante la mayor parte del período analizado y que afectó principalmente a los alimentos, no obstante a partir de 2004 se produjo un incremento acelerado de estos precios (Ocampo y Parra, 2010).

Este quiebre en los precios de los productos básicos se debe en gran medida al papel que ha jugado en los mercados internacionales el aumento de la demanda proveniente de China.

En el capítulo 1 de este trabajo denominado América Latina, se presenta una visión Histórica de la región, desde su invención como dice el Maestro E.Ogorman, (La invención de América. Taurus 1992) hasta el día de hoy, pasando por el rol que jugó durante el proceso de guerra fría y como es que algunos elementos del regionalismo bipolar de esa época aun se manejan pese al fin del socialismo “real”.

En el capítulo 2 Problemática latinoamericana. En este capítulo tratamos de describir las características económicas de la región.

Explicamos algunos de los problemas económicos que mas golpean al a región en mayor o menor grado como es el subdesarrollo la pobreza y la desigualdad social, por ejemplo, esta problemática se escogió por ser una constante y tener la particularidad de estar presente en menor o mayor grado en toda la región, dando origen a instituciones como la CEPAL, esta problemática común ha dado pie a que la mayoría de las formulas de acción se tomen en tomen en toda la región, con sus particularidades locales, pero con constantes regionales.

Explicamos las diversas teorías que se han tratado de aplicar en la región, para combatir esta problemática.

En el capítulo 3 La Globalización, describimos lo que es la globalización, como es que este fenómeno pasó de ser un término de moda en los medios de comunicación, a una constante en la discusión económica y política.

En el capítulo 4 La dimensión comercial De la integración latinoamericana. En este capítulo hacemos el esfuerzo por explicar la integración latinoamericana desde la perspectiva del comercio internacional, que como se comenta en el capítulo previo es uno de los pilares de este proceso de globalización, pero desde la visión de América latina.

Se ven los diferentes acuerdos comerciales, de la región miembros y factores sobresalientes, desde el TLCAN, MERCOSUR, etc. hasta el acuerdo Asia pacífico.

En el capítulo 5 Los desafíos de América latina en su inserción dentro de la economía mundial. En este capítulo con los elementos de los capítulos anteriores, podemos comprobar la hipótesis de este trabajo, vemos los activos de la región, elementos que dan ventaja competitiva así como factores naturales que ayudan a la competitividad de la región, y los problemas que enfrenta en la hora de integrarse, con análisis de distintas variables :

Espero disfruten la lectura y muchas gracias a todos, en especial a mi madre, que sin ella este texto no existiría...

"-¿Quieres decirme, por favor, qué camino debo tomar para salir de aquí?-  
-Eso depende mucho de a dónde quieres ir - respondió el Gato.  
-Poco me preocupa a dónde ir - dijo Alicia.  
Entonces, poco importa el camino que tomes - replicó el Gato-"

# Capítulo 1

## ***América Latina***

### *Una visión Histórica.*

*No somos indios ni europeos, sino una especie media entre los legítimos propietarios del país y los usurpadores españoles: en suma, siendo nosotros americanos por nacimiento y nuestros derechos los de Europa, tenemos que disputar éstos a los del país y que mantenernos en él contra la invasión de los invasores.*

**Simón Bolívar**

#### **1.1 La invención de América.**

Antes de iniciar la discusión sobre los mercados y la globalización, tenemos que definir los actores y el escenario, siendo América latina el primer actor en este trabajo no está de más él definirlo y conceptualizarlo, además de explicar él por que se incluyen naciones y regiones que generalmente quedan exentas de la definición clásica de América latina, ya que hablar de economía latinoamericana dejando fuera a su primera economía que es Brasil o tratar de exiliar al Caribe de la misma manera que la historia y los pensadores han tratado de hacer es irascible, además de que dejaría un hueco en el desarrollo esquemático que tratamos de darle al presente trabajo.

No será difícil convenir en que el problema fundamental de la historia americana estriba en explicar satisfactoriamente la aparición de América en el seno de la Cultura Occidental, porque esa cuestión involucra, ni más ni menos, la manera en que se conciba el ser de América y el sentido que ha de concederse a su historia. Ahora bien, todos sabemos que la respuesta tradicional consiste en afirmar que América se hizo patente a resultas de su descubrimiento, idea que ha sido *a c e p t a d a* como algo de suyo evidente y constituye, hoy por hoy, uno de los dogmas de la historiografía universal.

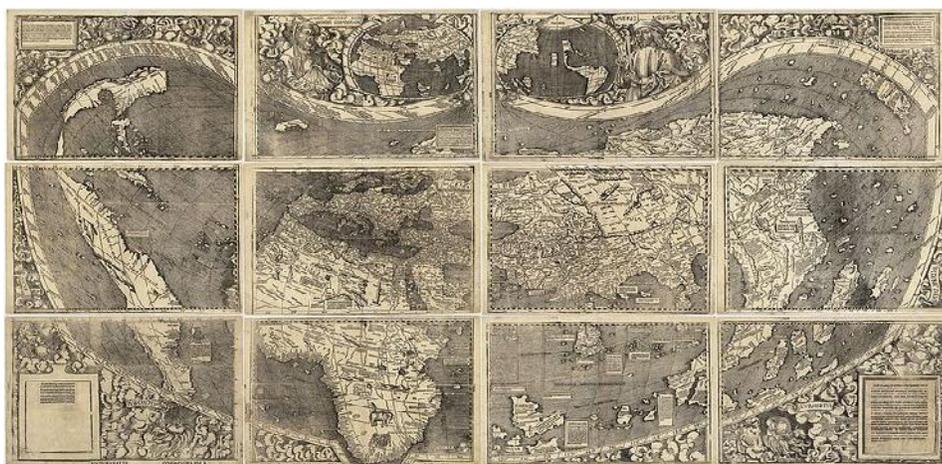
Pero ¿puede realmente afirmarse que América fue descubierta sin incurrirse en un absurdo? Tal es la duda con que queremos iniciar estas reflexiones. Empecemos por justificar nuestro escepticismo, mostrando por qué motivo es lícito suscitar una duda al parecer tan extravagante. La tesis es

ésta: que al llegar Colón el 12 de octubre de 1492 a una pequeña isla que él creyó pertenecía a un archipiélago adyacente al Japón fue como descubrió a América. Bien, pero preguntemos si eso fue en verdad lo que él, Colón, hizo o si eso es lo que ahora se dice que hizo. Es obvio que se trata de lo segundo y no de lo primero. Este planteamiento es decisivo, porque revela de inmediato que cuando los historiadores afirman que América fue descubierta por Colón no describen un hecho de suyo evidente, sino que nos ofrecen la manera en que, según ellos, debe entenderse un hecho evidentemente muy distinto: es claro efecto, que no es lo mismo llegar a una isla que se cree cercana al Japón que revelar la existencia de un continente del cual, por otra parte, nadie podía tener entonces ni la menor sospecha. En suma, se ve que no se trata de lo que se sabe documentalmente que aconteció, sino de una idea acerca de lo que se sabe que aconteció. Dicho de otro modo, que cuando se nos asegura que Colón descubrió a América no se trata de un hecho, sino meramente de la interpretación de un hecho.

El 12 de Octubre de 1492, marco el inicio de la creación de América, no su descubrimiento, la región siempre existió y hasta la llegada de los españoles, los habitantes estaban creando niveles culturales diversos y heterogéneos tan diferentes como la barbarie Caribe o el esplendor Inca.

La llegada de Colón es hasta este punto algo meramente anecdótico, de no ser por todo lo que generaría para los millones de pobladores originales, mal llamados Indios, que serán llevados a la aniquilación y en algunos casos al exterminio total, dejando cicatrices que a la fecha no pueden ser curadas con pendientes históricos que a la fecha no se han subsanado con los pueblos originales.

El mito del descubrimiento y las discusiones o fabricaciones dependiendo a quien se consulte, se refleja en el nombre mismo del continente, La primera vez que se utilizó el nombre "América" en Europa para designar las tierras a las que llegó Colón fue en un tratado titulado *Cosmographiae Introductio*, redactado por Mathias Ringmann y otros para acompañar al planisferio mural Universalis Cosmographia, dibujado por el cartógrafo alemán Martín Waldseemüller, donde además, por primera vez, América aparecía rodeada de agua y perfectamente diferenciada de Asia, con banderas castellanas y leyendas que indicaban que aquellas tierras habían sido descubiertas *per mandatum regis Castellae*.



El nombre “*América*” aparecía sobre América del Sur, todavía separada de América del Norte por un estrecho paso interoceánico. El tratado corregía las concepciones ptolemaicas incorporando los descubrimientos de españoles y portugueses, pero titulaba al nuevo continente América en honor a Américo Vespucio a quien tanto el tratado como el mapa atribuían el descubrimiento.

Vespucio, navegante de origen florentino que realizó algún viaje al servicio de España, fue probablemente el primer europeo en proponer que esas tierras eran en realidad un continente nuevo y no parte de Asia como pensaba Cristóbal Colón. Siguiendo la línea de los otros continentes con nombre femenino, se latinizó el nombre del explorador y se feminizó, resultando América.

Gracias al desarrollo de la imprenta, las denominaciones de Waldseemüller se divulgaron rápidamente en los círculos científicos de Europa.

Para referirse a las islas y toda la masa continental del hemisferio occidental, el geógrafo de origen flamenco Gerardus Mercator usó la misma palabra América por primera vez en sus trabajos cartográficos con un mapa del mundo editado en el año 1538. Por otro lado, la Monarquía Española denominó jurídicamente a sus posesiones americanas como Reinos castellanos de Indias. La Corona Británica las llamó Indias Occidentales.

Curiosamente nadie nunca tomo en cuenta las denominaciones originales como es el nombre Abya Yala por la etnia Kuna y Cem Ānáhuac por los aztecas.

### **Entonces ¿qué es América latina?**

El termino de América Latina se encuentra acuñado por Napoleón III en el siglo XIX quien idealizo un continente americano dividido sobre la base de los orígenes de lengua, y de las naciones procreadoras de esta “nueva” región internacional, concebir una América de origen latino que consiguiera ser contrapeso de la América Anglo sajona y a la vez ayudarlo para enfrentar un mundo Anglo germano era una de sus metas políticas, sobre la base de esto es la idea de la creación del Imperio de Maximiliano, siendo el mayor acto de interferencia por parte de una nación Europea sobre el continente, este proyecto a la postre fracasaría, no sin antes dejar grandes impactos dentro de la sociedad mexicana, sin embargo esta división continental sobre la base de los rasgos culturales mas que políticos continuaría creciendo y desarrollándose durante el siglo XX.

En principio, el adjetivo ‘latina’ proviene de un legado imperial: designa las partes del nuevo mundo que fueron colonizadas por naciones de la Europa latina como España, Francia y Portugal.

Sin embargo, hay zonas del Caribe, Centro y Suramérica que fueron dominadas por Inglaterra u Holanda. Del mismo modo, hay partes de Norteamérica en Canadá y Estados Unidos que sí fueron colonizadas por Francia y España pero no se consideran latinoamericanas, pese a que a causa de la migración cuenta con una gran cantidad de población de origen latinoamericano. Además, las poblaciones indígenas, que son muy numerosas en algunos países como Guatemala, Bolivia, Ecuador, México y Perú, difícilmente pueden considerarse ‘latinas’, y quedan típicamente excluidas del nombre dado a la región en donde viven.

Tampoco es enteramente apropiado el nombre de ‘latinos’ para la considerable presencia de descendientes de africanos y asiáticos en el continente, quienes tienen una importante influencia cultural, como en Venezuela, Colombia Brasil y Cuba.

Dentro de la concepción Idílica de América latina los autores se refieren a ella como la zona geopolítica integrada por las ex colonias Españolas dentro del continente Americano, geográficamente se plasma la frontera de América latina en el norte a través del río bravo, y hacia el sur hasta la Patagonia exceptuando Brasil.

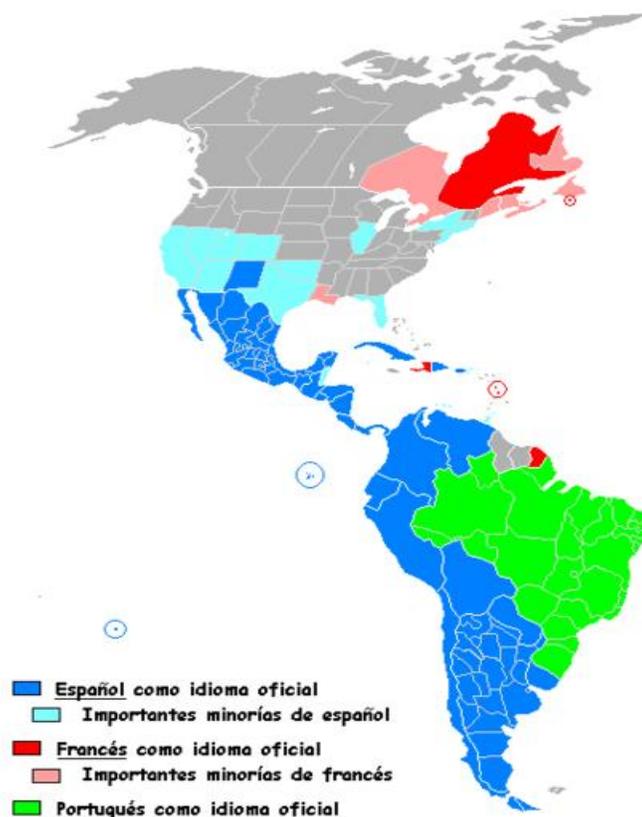
En esta región de otrora colonias españolas, suponen diversos autores una serie de igualdades surgidas del desarrollo de haber pertenecido en forma colonial al mismo imperio, dichos elementos como son el lenguaje la religión, la política, las formas de desarrollo y capítulos históricos paralelos entre otros, marcan las similitudes existentes entre las naciones latinoamericanas, si bien esto es correcto he indudable, muchos autores dejan de lado la forma misma de colonialismo que se dio tras el descubrimiento del continente y las características históricas que definieron la formación de cada nación, para ejemplo basta comparar 2 de las mayores economías actuales del continente latinoamericano México y Argentina, ambas naciones de origen colonial español en extremos totales del continente dominado por España, en México será determinate el mestizaje y la presencia indígena en el sur del país, Presencia que mantendrá hasta nuestras fechas formas de producción y manejo político – social como en la colonia, en Argentina será un verdadero exterminio de los indios dejando solo un área de mestizaje en el norte del país, haciendo una concepción de nación con una mayor tendencia hacia Europa que México, tanto en su estructura social, como en sus procesos productivos,

El mestizaje y las culturas indígenas no son determinantes para la concepción de la creación de formas de producción en ambas naciones, mientras que en Perú, será uno de los mayores factores de influencia en los medios de producción y en Venezuela de alto carácter cultural mezclado con las raíces africanas y caribeñas de los esclavos traídos por los españoles, este es solo un pequeño ejemplo de las diferencias histórico sociales que ayudaron a la concepción de la identidad de las naciones latinas, semejantes todas pero ninguna igual.

Esta zona del continente americano tendrá en común a su parecer un atraso con respecto de las economías de occidente, si bien existen diversos autores que concluyen el colonialismo como origen de la dependencia económica, no se puede dejar de lado las fuertes luchas internas que tuvieron acabo las naciones en su concepción Histórica, no se puede comparar el desarrollo de los estados unidos de norte América, quienes tras su guerra de independecia en 1779 y un breve intento por parte de la corona británica de re conquista 1812 no tendrán mayores problemas militares internos hasta la década 1860 que estalle su guerra civil, para ese tiempo ya habrá invadido México y anexado los territorios de California, Texas y Nuevo México en 1847 – 1849, México de 1821 a 1860 no solo habrá perdido la mitad de su territorio contra los estados unidos, sino que habrá pasado por 3 golpes de estados, 2 revoluciones`, intentos de la corona española por recobrar sus colonias escaramuzas contra naciones europeas, y la imagen de un caudillo en el poder como era Santa Ana, sino que estará enfrentando otra guerra civil entre conservadores y liberales, guerra que encontrara su cenit en la intervención francesa y el imperio de Maximiliano.

Dentro de la concepción de la identidad latinoamericana se deja fuera prácticamente por decreto a Brasil, el gran Gigante sudamericano de origen portugués quien de forma semejante en como los Estados Unidos de América, Brasil absorberá fuertes zonas del amazonas para poder extenderse dentro del continente, esta zona amazónica rica en recursos naturales y con unas de las biodiversidades más grandes en el ámbito mundial será una frontera natural con sus vecinos del norte, Colombia, Venezuela Perú, etc. Pero hacia el sur no existirá frontera alguna, causa por lo que los conflictos con Argentina serán de tal envergadura que no solo marcara la historia de esa zona geográfica sino que será causante de la creación de naciones como el Paraguay,

Dicho gigante económico, político y cultural será de alto impacto para el desarrollo de la historia económica del continente y para razón de este trabajo un invitado imposible de olvidar ni dejar fuera.



## 1.2 La conquista y la colonización.

En 1493 el papa Alejandro VI, le entregó los territorios descubiertos por Colón y por descubrir, al reino de Castilla, imponiendo la excomuni3n a cualquier cristiano que viajara a los dominios de *Las Indias* sin autorizaci3n del rey de Castilla (Bulas Alejandrinas), orden que siglos m3s tarde, basados en las reformas protestantes y en los conflictos ortodoxos-cat3licos no fue acatada por brit3nicos, holandeses, franceses, belgas, suecos, rusos.

A trav3s de Espa3a, las Am3ricas recibieron en toda su fuerza la tradici3n mediterr3nea. Porque si Espa3a no s3lo es cristiana sino 3rabe y jud3a, tambi3n es griega, cartaginesa, romana y tanto g3tica como gitana, Quiz3s tengamos una tradici3n ind3gena m3s poderosa en M3xico, Guatemala, Ecuador, Per3 y Bolivia, o una presencia europea m3s fuerte en Argentina o en Chile, La tradici3n negra es mas fuerte en el Caribe, en Venezuela y en Colombia, que en M3xico o Paraguay. Pero Espa3a nos abraza a todos; es, en cierta manera, nuestro lugar com3n.

España madre y padre de todo un continente, fundidos en uno solo, dándonos su calor a veces opresivo, sofocantemente familiar, meciendo la cuna en la cual descansa, como regalos de bautizo la herencias del mundo mediterráneo, la lengua española la religión católica, la tradición política autoritaria, pero también existe la posibilidad de identificar una vena democrática pura genuinamente nuestra, y no un simple derivado de los modelos franceses o angloamericanos.

El descubrimiento y la conquista del Nuevo Mundo fue el acontecimiento más extraordinario de la expansión de ultramar de los pueblos cristianos de Europa a partir del siglo XV. En Iberoamérica, las enfermedades importadas por los europeos provocaron, en el primer siglo de la conquista, el exterminio de la mayor parte de la población nativa. Esta catástrofe demográfica y la imposición del sistema de dominación imperial sobre las civilizaciones oriundas provocaron una transformación radical de la situación preexistente.

Los pueblos americanos presentaron resistencia a la ocupación de los europeos, sin embargo, se hallaban en desventaja. La tecnología bélica de los recién llegados era más avanzada y mortífera que la tecnología indígena. Los europeos conocían la fundición, la pólvora y contaban con caballos y vehículos de guerra. Los americanos contaban con una tecnología lítica y carecían de animales de carga, pero eran superiores en número y en conocimiento del terreno. Las enfermedades que los europeos llevaron a América —para las cuales los indígenas carecían de defensas— cobraron millones de vidas y fueron un factor que pesó en contra de las sociedades americanas, que en medio de la guerra también enfrentaron el desastre epidemiológico. La historia de la Conquista de América ha sido relatada principalmente desde el punto de vista de los europeos.

Salvo en el caso de los mesoamericanos, y los Incas los pueblos indígenas desconocían la escritura, de modo que los registros de los hechos desde la perspectiva indígena consisten principalmente en relatos recuperados algunos años después por los propios europeos, la visión de los vencidos de el maestro León Portilla, Ilego hasta 1959, en España se edito hasta 1985, la ultima reedición completa se logro hasta 2007.

Los gobiernos coloniales, organizaron las economías de las sociedades americanas bajo su dominio dentro de un sistema de comercio mundial, con el fin de que proveyeran metales preciosos y materias primas a las economías de Europa, hasta conformar el mercantilismo, como política para el desarrollo de las naciones europeas, en varios casos como México, y Perú se usó la estructura política indígena, así como la comercial en una esta primaria de la historia de la región, varios nobles indígenas, aliados de los españoles cambiaron sus nombres, casas y religión, pero en base al dominio sobre sus vasallos seguirá de manera igual .

Sin embargo, el proceso de gestión se llevó a cabo por un mecanismo de concesiones privadas que, debido a su independencia no terminaba de agrandar a Felipe II, que terminó cortando las cabezas a todos los conquistadores españoles, excepto a Hernán Cortés, que renunció al poder y a la autoridad retornando a España a vivir del dinero que consiguió.

“Quien sois voz anciano que osa detener el camino de su majestad Carlos V.”

“Soy aquel que ha dado a vuestra majestad mas tierras y dominios, gloria y tesoros que toda vuestra familia junta.”

Soy Hernán Cortez.

Fuente: Erase una vez América. Barcelona España 1992,

En 1495, los reyes católicos prohibieron la esclavitud de los nativos, pero Inglaterra y otras potencias impusieron sistemas de trabajo servil para los indígenas, y un extendido régimen esclavista (propio de las civilizaciones americanas, asiáticas, europeas y africanas), se produjo la incorporación forzada de alrededor de 10 millones de esclavos procedentes de África destinados, en su mayor parte, a la explotación del azúcar y de otros cultivos tropicales.

En parte de Iberoamérica la población de origen africano llegó a ser mayoritaria o muy significativa dentro del total. El extraordinario fenómeno de la esclavitud entre los siglos XVI y XIX tuvo lugar principalmente en el Nuevo Mundo y, dentro de él, sobre todo en el espacio dominado por Portugal y España. El tráfico de esclavos realizado por mercaderes árabes en la costa oriental de África fue de escasa importancia relativa.

El régimen esclavista profundizó aún más la fractura entre, por una parte, los conquistadores y sus descendientes y, por otra, la mayor parte de la población. La mezcla de razas terminó de configurar el abanico étnico que caracteriza a la América Latina. En el Arco Antillano, desde Cuba a Trinidad, población nativa fue exterminada y las islas pobladas por nuevos ocupantes provenientes de España, Holanda, Francia y Gran Bretaña y en buena parte por esclavos africanos.

En 1548, el papa Paulo III confirmó el derecho a tener esclavos, incluso por los miembros de la iglesia, aunque también afirmó que: los «indios», no lo eran y tenían derecho a ser libres, y a liberarse. De hecho, tanto los papas como los reyes de España, se oponían a reducir a los nativos a la esclavitud. No obstante, hubo otras instituciones que proveyeron la mano de obra nativa necesitada por los colonos; yanaconazgo y encomienda, aunque los abusos practicados hicieron mella en algunas conciencias cristianas dando lugar a la importación de esclavos negros de África. En las colonias de España, se estableció un sistema de castas que imponía un rol social. Luego de la Conquista de América, algunas de las constituciones de las naciones que se independizaron abolieron la esclavitud, siguiendo el ejemplo de Francia; otras constituciones como la de Argentina promovían la ocupación de europeos en los territorios poblados por indígenas. En otros países americanos, como el Reino de Brasil y Estados Unidos, la esclavitud continuó hasta la segunda mitad del siglo XIX, en México el final de la esclavitud se vio hasta el final de la guerra de Castas en el Yucatán, donde los mayas eran vendidos para financiar y como castigo de la guerra, el final de estas prácticas dejarían en estas naciones fuertes cicatrices.

La conquista europea se realizó a partir de enclaves urbanos y no penetró o fue rechazada, en amplias áreas del continente que no poseían el grado de civilización de Aztecas o Incas. Así, varios pueblos originarios mantuvieron el dominio sobre vastos territorios hasta finales del siglo XVIII o del siglo XIX, cuando sufrieron una nueva ola de conquista por parte de los estados americanos independizados: la Patagonia, la llanura pampeana, el Gran Chaco, el Mato Grosso, la Región Amazónica, la Región del Darién, las grandes llanuras del oeste norteamericano y Alaska entre otras, permanecieron bajo el dominio de naciones como los Mapuche, Het, Ranquel, Wichí, Qom, Amazónicas, Algonquina, Hopi, Comanche, Inuit y muchos otros.

Algunos pueblos indígenas, llamados en el siglo XIX *salvajes* por los gobiernos nacionales de algunos países como Argentina, Brasil, Estados Unidos, Uruguay, Chile, y también llamados *indios* por algunas personas en naciones como Argentina o Brasil padecieron acciones de guerra por parte de esos estados nacionales independientes de América y sus fuerzas armadas a lo largo del siglo XIX y XX, lo

que ha sido denunciado como genocidio, en tanto sus gobiernos lo han considerado como "acción civilizatoria" o "pacificadora". En la Conquista de América, algunos estados independientes americanos, como Argentina, Chile y Estados Unidos, también llevaron adelante acciones tendientes a ocupar territorios de indígenas en variados estadios de desarrollo; algunos estudiosos sostienen que en dichas acciones estos países llevaron adelante políticas de limpieza étnica y de genocidio, pero otros lo niegan, como las acciones del gobierno norteamericano al entregar cobertores infectados de tifo a las comunidades sioux.

En ninguna otra parte sucedieron entonces acontecimientos de semejante alcance. En las colonias continentales británicas de América del Norte la población nativa nunca fue incorporada al proceso de ocupación territorial y colonización. Fue expulsada y casi exterminada. A su vez, la sociedad esclavista de los estados sureños fue destruida durante la Guerra de Secesión de los Estados Unidos. Los esclavos y sus descendientes fueron siempre una minoría dentro de la sociedad norteamericana con una participación relativa en la población total inferior a la observable en gran parte de Iberoamérica.

En los otros dominios blancos (Australia, Canadá y Nueva Zelandia) del Imperio Británico, los colonizadores fundaron, como en los Estados Unidos, sociedades esencialmente constituidas por los inmigrantes procedentes de la madre patria y de otros países de Europa.

A la vez que en América del Norte los Británicos mandaron familias enteras a colonizar, mientras que América latina sería en algunos casos conquistadores sin familia, lo que generaría el fenómeno del mestizaje, principalmente en México y Perú las comunidades de blancos en naciones como Venezuela o Colombia a la fecha se autodenominan criollos, el impacto de una colonización en familias y una conquista se marca hasta la fecha.

A su vez, en África y Asia, la expansión imperial de las potencias europeas tuvo características radicalmente distintas a las registradas en Iberoamérica. Ingleses, holandeses, franceses, portugueses o españoles se instalaron en sus dominios y zonas de influencia y establecieron diversos sistemas de dominación colonial sobre las poblaciones nativas y sus organizaciones políticas, pero nunca alcanzaron a disolver los sistemas sociales preexistentes. Sólo en Iberoamérica y el Caribe los conquistadores y colonizadores desarticularon o destruyeron los sistemas sociales preexistentes y construyeron nuevas civilizaciones.

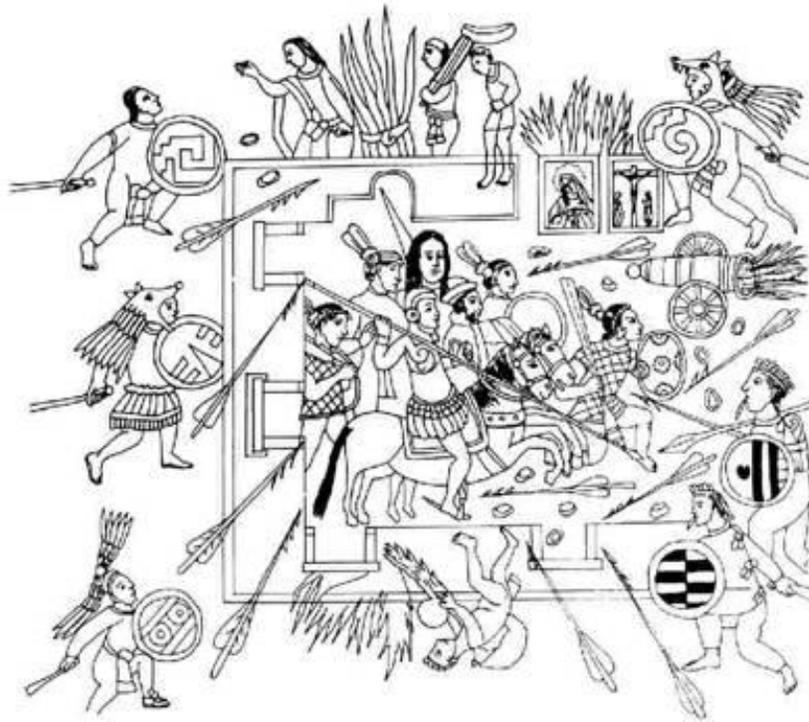
El impacto de la globalización entre los siglos XVI y XVIII fue, por lo tanto, mucho más profundo en Iberoamérica y el Caribe que en otras partes. Bajo el régimen colonial, las respuestas al dilema del desarrollo en el mundo global fueron proporcionadas por las metrópolis en su propio beneficio. Los intereses locales en Iberoamérica nunca conformaron, como sucedió en las posesiones británicas de América del Norte, grupos de poder orientados a una inserción externa compatible con el desarrollo endógeno y la ampliación de oportunidades.

Si bien es clara la fecha de inicio de la Conquista de América (1492), la fecha de finalización es menos clara. En el caso español, en la década del 70 del siglo XVI un decreto del rey Felipe II prohibió los actos de conquista, denominándose a partir de entonces los actos llevados adelante por los españoles con la palabra *pacificación*. Más allá de las cuestiones terminológicas se puede decir que la Conquista Europea de América terminó con el proceso generalizado de emancipación iniciado por la independencia estadounidense en 1776 y creación de naciones independientes y soberanas en

América que se extendió a lo largo de los siglos XIX y XX. La última nación en independizarse de una potencia europea fue Belice en 1981, restando aún algunos pocos enclaves coloniales.

La primera nación latinoamericana en independizarse fue Haití, pagando un alto costo al ser considerada una Isla de esclavos cimarrones, el trato que se le dio sería de nación de tercera clase, el costo de su independencia se paga hasta el día de hoy.

Pese a ello los procesos de conquista de pueblos originarios continuaron en los países ya independizados de Europa. Ejemplos de ello son la llamada *Conquista del Oeste* por parte de los Estados Unidos, y las denominadas *Conquista del Desierto* y *Pacificación de la Araucanía* en Argentina y Chile, mediante las cuales se conquistaron las tierras y se sometió al pueblo Mapuche. Incluso hacia finales del siglo XX en países como Colombia, Venezuela, Brasil y Perú se registraban casos de colonos blancos que desposeían a los pueblos aborígenes de sus territorios de manera violenta o por medio de negocios no claros. La organización continental de los pueblos indoamericanos continúa a denunciar hechos en contra de los derechos humanos en ese sentido.



### 1.3 La independencia.

Desde principios del siglo XIX, cuando las naciones iberoamericanas conquistaron su independencia, la relación de estos países con la globalización transcurrió por otros carriles. Después de las guerras napoleónicas, la nación pionera de la Revolución Industrial lideró la expansión de las relaciones

económicas internacionales. Hacia la misma época comenzaba un vertiginoso proceso de reparto imperial del mundo.

### **Las causas internas**

La sociedad que nace en América Latina como se planteo hace un momento se caracterizan por vivir una división de clases y raza mas allá de lo imaginable, las castas serán un motor de desigualdad al negar oportunidades y opciones a elementos sociales por su raza u origen étnico, aun dentro de los Indios, nunca se trato igual a los pueblos Tlaxcaltecas que a los Tarascos o Náhuatl, incluso los mismos españoles en el caso de la conquista de México tuvieron que plantear leyes para proteger a los Aztecas de las venganzas de los pueblos aliados de ellos, como los tlaxcaltecas, incluso el trato de aquellos descendientes de las casas reales aztecas tendrían un trato preferencial que el resto de la población, la entrada de los negros africanos generara mas divisiones en el resto del continente, llegando incluso a ser un problema para el mismo Bolívar quien en muchos escrito siempre se mostro en contra de una guerra de colores, estas diferencias.

El sistema de castas tuvo su origen en el temor de los grupos más privilegiados de la antigua dicotomía de españoles e indios, por la progresiva ganancia de derechos y poder político o económico de parte de un número cada vez mayor de población mestiza El sistema de castas, dividía a las personas por una lado en "razas" y por otro en "cruzas" o "castas", propiamente dichas. Las personas de una "raza" eran aquellas que se reconocían como sin mezcla, de "sangre limpia", ya se trate de españoles o blancos, indígenas y de negros, en tanto que las "cruzas" o "castas" eran aquellas sobre las que se reconocían como de "sangre manchada", es decir descendientes de personas de "razas" distintas, para el cual el sistema español creo la limpieza de casta, simplemente pagando, obedezco pero no lo cumpla es la norma.

El sistema de castas pretendía imponer en las colonias un orden basado en la desigualdad étnica de las personas, en la práctica, se formó una sociedad caracterizada por una gran separación de la nobleza blanca de europeos sometidos a los estatutos de limpieza de sangre y de criollos, que conformaban una minoría de potentados cada vez más exclusiva, derivando, a partir de un sistema de castas para concluir en una aristocracia colonial. Sin embargo, indiscutiblemente, el sistema de castas jamás fue impermeable, existiendo un permanente entrecruzamiento y una masiva mezcla en la sociedad colonial, como lo marca Félix Luna. Y así, ya en el siglo XVII se afirmaba de las castas que "no habrá quién se atreva a distinguirlas", o su distinción "nunca tendría fin", de tal manera las castas resultaban en términos comunes pero con un significado propio para cada lugar, y distinto para la ciudad o el medio rural, inclusive que cambia para un mismo sujeto, y referida a aspectos sobre privilegios, fundamentalmente en pugnas de la aristocracia colonial.

La Pirámide social de las colonias ibéricas era bastante fija, y estaba basada en una clara distribución desigual de la riqueza, el trabajo y la raza. En la cima de la pirámide, con el mayor poder político y económico, estaban los españoles venidos de Europa. Junto a ellos, pero con menor influencia política, estaban los criollos: americanos de "pura sangre" española que generalmente eran latifundistas y tenían pleno acceso a la educación. En el estrato medio, casi siempre artesanos o pequeños propietarios de tierras, estaban los mestizos: estos eran una mezcla de indígena y español. En escala descendiente había un gran número de otras "castas" o mezclas raciales: mulatos (negro y español), zambos (negro e indígena), etc. Por fin, en la base de la pirámide y destinados a los trabajos más duros en las minas y la agricultura, estaban los indígenas y los esclavos africanos.

Estas estructuras políticas y sociales también se expresaban en el desarrollo urbanístico. Las ciudades se organizaban alrededor de una plaza mayor central, donde se hacía el mercado semanal, y donde se encontraba el palacio de gobierno y la iglesia principal o catedral. Cerca de la plaza vivían las personalidades más influyentes –autoridades, familias adineradas de españoles o de criollos–, y estaban los conventos y las universidades. En la periferia vivían los ciudadanos de menor categoría: mestizos, mulatos, indígenas. Así, las ciudades reflejaban la estratificación de la colonia, basada en la “pureza” de sangre española, y con muy pocas posibilidades para ascender en la escala social. Pero esta estructura expresa también el continuo contacto entre clases y grupos diferentes en la plaza mayor, para el mercado, las Audiencias, y las festividades religiosas que, además del contacto sexual entre las distintas castas, creó el sincretismo cultural y racial que hoy caracteriza a América Latina. Esta discriminación racial, crea en la base una división económica al no permitir a ciertas castas como la indígena el poder ser dueños de los medios de producción o condicionando a los mulatos el llegar a puestos de mando, con contadas excepciones, siendo esta división de castas la base de la pobreza en algunos sectores de la población americana.

Las principales castas son:

- 1) De blanco e india – mestizo
- 2) De castizo con blanca –español
- 3) De indio con negra – zambo
- 4) De negro con zamba - zambo prieto
- 5) De español con negra – mulato
- 6) De mulata con blanco – morisco
- 7) De español con morisca – albino
- 8) De español con mestizo – castizo
- 9) De albino con blanca – salta patrás (Uno de los miembros tenía que tener como abuelo o bisabuelo negro)
- 10) De indio con mestizo - coyote (También se denomina cholo)
- 11) De mulato con india – chino
- 12) De español con coyote – harnizo
- 13) De coyote con indio – chamizo
- 14) De chino con india – cambujo
- 15) De salta patras con mulato – lobo
- 16) De lobo con china – gilvaro
- 17) De gilvaro con mulata – albarazado
- 18) De albarazado con negra – cambujo
- 19) De cambujo con india - sambaigo
- 20) De sambaigo con loba – campamulato
- 21) De campamulato con cambuja - tente en el aire
- 22) De tente en el aire con mulata - no te entiendo
- 23) De no te entiendo con india - torna atrás
- 24) Y más depende de las regiones, el lenguaje y otros.

En general, todos estos posibles motivos fueron señalados desde los primeros momentos del proceso independentista, a veces por los mismos protagonistas de los acontecimientos, por lo que suelen tener una intención más justificativa que explicativa. Así, por ejemplo, cuando se atribuye el deseo de independencia a la corrupción administrativa y la inmoralidad burocrática por parte de las autoridades

españolas, o a la relajación de las costumbres del clero, se trata de destacar algunos casos, que sin duda fueron tenidos en cuenta por los patriotas, pero a los que no puede atribuirse un carácter generalizado a toda la administración y a todos los territorios.

En México, también el bajo clero sería el motor del inicio de la lucha por la independencia, como muestran los sacerdotes Miguel Hidalgo y José María Morelos entre otros, curiosamente sería el alto clero quien impulsara la consolidación de la Independencia.

Otras posibles causas aducidas reiteradamente, como la crueldad y el despotismo con que eran tratados los indígenas y las restricciones culturales impuestas por las autoridades españolas, están en abierta contradicción con algunos datos de la realidad. En los virreinos del Perú y Nueva Granada, y hasta cierto punto en el de Nueva España, muchos indígenas militaron en el bando realista, lo que dio a los enfrentamientos en esos territorios un carácter de verdadera guerra civil. La existencia de universidades en muchas de las más importantes ciudades hispanoamericanas, así como la formación cultural en las mismas de los propios caudillos independentistas son otros tantos argumentos en contra de la generalización de las razones mencionadas, necesitadas de precisiones que alteran considerablemente su interpretación, como sucede con la rivalidad entre criollos y españoles, con la consiguiente postergación de aquéllos, y el establecimiento de un régimen de monopolios, gabelas y trabas, que dificultaba el desarrollo de la economía americana y frenaba el crecimiento de su capacidad productiva.

La legislación española no diferenciaba entre los españoles peninsulares y americanos, por lo que el problema se planteaba, igual que en España, entre los naturales de una región, provincia o reino que aspiraban a ocupar los puestos de la administración en su tierra y los que provenían de otras zonas, ocupaban los cargos y desplazaban a los naturales, generalmente por residir en la corte o tener valedores en ella. En cuanto al sistema económico, su influencia se vio disminuida por el incumplimiento sistemático de la normativa, el contrabando y la escasa capacidad industrial de los territorios americanos. Más bien fueron las medidas económicas de carácter liberal que venían implantándose desde el siglo XVIII las que estimularon en la burguesía criolla un creciente deseo de libertad mercantil.

Mayor importancia que las mencionadas hasta aquí tuvieron las siguientes causas:

- I. La concepción patrimonial del Estado, toda vez que las Indias estaban vinculadas a España a través de la persona del monarca. Las abdicaciones forzadas de Carlos IV y Fernando VII, en 1808, rompieron la legitimidad establecida e interrumpieron los vínculos existentes entre la Corona y los territorios hispanoamericanos, que se vieron en la necesidad de atender a su propio gobierno.
- II. La difusión de doctrinas populares. Desde santo Tomás de Aquino hasta el español Francisco Suárez, la tradición escolástica había mantenido la teoría de que la soberanía reierte al pueblo cuando falta la figura del rey. Esta doctrina de la soberanía popular, vigente en España, debió de influir en los independentistas tanto como las emanadas del pensamiento ilustrado del siglo XVIII.
- III. La labor de los jesuitas. Las críticas dirigidas por los miembros de la Compañía de Jesús a la actuación española en América después de su expulsión de España en 1767, plasmadas en abundantes publicaciones, tuvieron gran importancia en la generación de un clima de oposición al dominio español entre la burguesía criolla.
- IV. Las enseñanzas impartidas por las universidades y el papel desarrollado por las academias literarias, las sociedades económicas y la masonería. La difusión de ideas liberales y

revolucionarias contrarias a la actuación de España en América ejerció una gran influencia en la formación de algunos de los principales líderes de la independencia, cuya vinculación con la Logia Lautaro les proporcionó el marco adecuado para la conspiración.

### **Las causas externas**

Pueden ser consideradas como causas externas aquellas que actuaron sobre el proceso independentista desde fuera de los dominios imperiales españoles, en especial desde Europa y Estados Unidos. Algunas de estas causas, como la Declaración de Independencia estadounidense o la Revolución Francesa, cuya influencia en la historia mundial es evidente, actuaron más como modelos que como causas directas del proceso. Mayor importancia tuvieron las ideas enciclopedistas y liberales procedentes de Francia, así como las relaciones de convivencia de muchos de los máximos dirigentes independentistas, como Francisco de Miranda, José de San Martín, Simón Bolívar, Mariano Moreno, Carlos de Alvear, Bernardo O'Higgins, José Miguel Carrera Verdugo, Juan Pío de Montúfar y Vicente Rocafuerte, que se encontraron con frecuencia en Londres, así como los contactos que mantuvieron con los centros políticos de Estados Unidos y Gran Bretaña. Ello les permitió equiparse ideológicamente, pero también les proporcionó la posibilidad de contar con apoyos exteriores y las necesarias fuentes de financiación para sus proyectos.

### **La coyuntura**

Por encima de todas estas posibles causas, la independencia americana se vio favorecida por la coyuntura política, bélica e ideológica por la que atravesó España. La supresión de la dinastía de Borbón y la invasión de la península Ibérica por las tropas de Napoleón Bonaparte, que dieron origen a la guerra de la Independencia española (1808-1814), posibilitaron la aparición de juntas que se constituyeron en las principales ciudades americanas. Las juntas empezaron, en general, reconociendo la autoridad real en la persona de Fernando VII, pero propiciaron el comienzo del proceso independentista. Las Cortes de Cádiz y la Constitución liberal de 1812 dieron paso al restablecimiento de la autoridad española en la mayoría de las regiones peninsulares (creación de la Junta Central, en septiembre de 1808) y a la moderación en las actuaciones de los independentistas más radicales, al abrirse camino las posibilidades de un nuevo régimen en España que conllevara una nueva organización política, social y económica de los territorios americanos.

Pero la reacción absolutista de 1814, producida por el retorno al trono español de Fernando VII, produjo un cambio radical en la dirección de los acontecimientos y significó la reanudación de las confrontaciones y la guerra abierta. El éxito del pronunciamiento liberal de Rafael del Riego en Cabezas de San Juan en 1820, impidió el embarque de las tropas españolas destinadas a América y, con ello, facilitó a los patriotas americanos la realización de las últimas campañas militares, que les llevarían al triunfo final y a la independencia.

De acuerdo con lo anterior, el proceso de independencia puede dividirse en dos grandes fases. La primera, transcurrida desde 1808 hasta 1814, se caracteriza por la actuación de las juntas que, al igual que en España, se constituyeron en las ciudades más importantes para tratar de restablecer una legalidad interrumpida por los sucesos de la península Ibérica. La segunda, que tuvo lugar entre 1814 y 1824, se caracteriza por la guerra abierta y generalizada entre los patriotas y los realistas, en la casi totalidad de los territorios americanos bajo dominio español.

### ***Primera fase. La actuación de las Juntas (1808-1814)***

El estudio de los primeros momentos de la lucha por la emancipación respecto del dominio español requiere un análisis localizado de las diversas áreas de Latinoamérica que se vieron afectadas por el proceso independentista.

## **El Río de la Plata**

La primera Junta se constituyó en Montevideo el 21 de septiembre de 1808, aunque se mantuvo la autoridad del virrey. La Banda Oriental de los territorios rioplatenses estuvo dominada desde el principio por la personalidad de José Gervasio Artigas, quien formó un cuerpo de voluntarios y venció a las tropas realistas en Las Piedras el 18 de mayo de 1811, pero no pudo ocupar Montevideo debido al acuerdo firmado en noviembre de ese año entre el virrey Francisco Javier Elío y los representantes de la ciudad de Buenos Aires, que deseaban controlar todo el virreinato. En esta ciudad, los primeros incidentes se produjeron en el cabildo, al enfrentarse en enero de 1809 los partidarios de Mariano Moreno, representante de los ganaderos de la región, con los de Bernardino Rivadavia. Tras rechazar la autoridad del virrey Baltasar Hidalgo de Cisneros el 30 de junio de 1809, se creó una Junta, el 25 de mayo de 1810, dirigida por Cornelio de Saavedra, que reconoció inicialmente los derechos de Fernando VII.

Dicha Junta envió a José Rondeau a la Banda Oriental y a Manuel Belgrano a Paraguay, para evitar la secesión de estos territorios, pero Rondeau no tardó en entenderse con Artigas y Belgrano fue derrotado en Tacuarí el 9 de marzo de 1811. El 14 de mayo siguiente, el triunvirato constituido por Pedro Juan Caballero, Juan Valeriano Zeballos y José Gaspar Rodríguez de Francia proclamó la independencia de Paraguay (posteriormente, este último impuso una férrea dictadura y cerró el país a todo contacto con el exterior). En septiembre del mismo año, un triunvirato, del que Rivadavia era secretario, controló el poder en Buenos Aires e inició una dura represión contra sus opositores. En Buenos Aires no se aceptaba el dominio de Artigas en la Banda Oriental ni el de Rodríguez de Francia en Paraguay, pero las rivalidades entre los diferentes líderes dificultaban la realización de sus propósitos: mientras Buenos Aires defendía la unidad de los territorios que habían conformado el virreinato del Río de la Plata, las provincias se inclinaban por el federalismo, los miembros de la Logia Lautaro se oponían a los de la Acción Patriótica y Portugal reclamaba el dominio sobre parte de lo que se convertiría más tarde en Uruguay. En 1814, Artigas y Rondeau ocuparon Montevideo y reafirmaron su control sobre la Banda Oriental.

## **El Alto Perú**

El Alto Perú, que pertenecía hasta entonces a la jurisdicción sobre la que establecía su dominio el virreinato de la Plata, protagonizó los primeros movimientos de carácter independentista. Así, la primera Junta que rompió abiertamente con las autoridades españolas fue la de Chuquisaca (actual Sucre, en Bolivia), cuando el 25 de mayo de 1809 un triunvirato formado por Bernardo de Monteagudo, Jaime de Zudáñez y por Lemoine apresó al presidente de la audiencia, García Pizarro. Fue secundada por la Junta de La Paz, que se constituyó el 16 de julio de 1809 con Pedro Domingo Murillo como presidente, pero que fue reducida pronto por los realistas al mando del general José Manuel de Goyeneche, quien mandó ejecutar a Murillo el 10 de enero de 1810. Los dirigentes de la Junta de Buenos Aires enviaron al Alto Perú al general Antonio González Balcarce, que venció a los realistas en Suipacha el 7 de noviembre de 1810 y obligó a Goyeneche a solicitar un armisticio. Reanudadas las hostilidades en 1811, Goyeneche venció en la batalla de Guaqui y envió a Juan Pío de Tristán y Moscoso al Río de la Plata, pero las victorias de José de San Martín en San Lorenzo, el 3 de febrero de 1813 y de Belgrano en Tucumán (septiembre de 1812) y Salta (febrero de 1813) consolidaron la independencia rioplatense. Parecido final al de la Junta de La Paz tuvo la que se constituyó en Quito el 10 de agosto de 1809 con Juan Pío de Montúfar, marqués de Selva Alegre, al frente. Los juntistas pactaron con la audiencia, pero no lograron el apoyo de Guayaquil, Cuenca y Pasto, por lo que no tardaron en ser reducidos por los realistas. Una nueva Junta, dirigida por Ruiz del Castillo, se creó el 22 de septiembre de 1809. El 11 de octubre de 1810 se proclamó la independencia de Ecuador, pero en 1812 el virrey del Perú José Fernando Abascal y Sousa volvió a controlar toda la

región, incorporando a su jurisdicción los territorios correspondientes al Alto Perú, después de haber evitado que se adhirieran al proceso emancipador rioplatense.

### **Nueva Granada**

La figura de Simón Bolívar dominó el proceso independentista de Venezuela. En Caracas, se constituyó una Junta el 19 de abril de 1810, opuesta en principio al capitán general, el afrancesado Vicente Emparán, y en defensa de los legítimos derechos de Fernando VII, pero que el 5 de julio de 1811 proclamó la independencia del país y declaró establecida una república federal. La llegada de Francisco de Miranda desde Londres no tardó en ocasionar enfrentamientos entre éste y Bolívar, quien al parecer no dudó en entregar a Miranda a los españoles. En 1812, tropas realistas enviadas desde Puerto Rico al mando de Domingo Monteverde vencieron en Puerto Cabello y apresaron a Miranda en La Guaira, después de que en julio firmara con aquél su propia capitulación.

En el área de lo que habría de convertirse en Colombia, la Junta de Santafé de Bogotá depuso al virrey Antonio Amar y Borbón el 20 de julio de 1810, siendo secundada por las juntas de Cartagena, Pamplona y Socorro, pero no por las ciudades de Panamá y Santa Marta. Camilo Torres y José Acevedo Gómez vencieron en Bajo Palacé al gobernador de Popayán y, en diciembre del mismo año, se reunió el I Congreso en Cundinamarca, donde se declaró la independencia de la república que abría de llamarse desde el año siguiente Provincias Unidas de Nueva Granada. En abril de 1811, fue nombrado presidente Jorge Tadeo Lozano, al que sucedió Antonio Nariño en octubre del mismo año. El país se dividió pronto en dos bandos opuestos: los federalistas, dirigidos por Camilo Torres, y los unionistas, con el propio Nariño al frente.

### **Chile**

Tras destituir, el 16 de julio de 1810, al gobernador Francisco Antonio García Carrasco, se concedió la presidencia a Mateo de Toro y Zambrano, conde de la Conquista, con lo que se mantuvo la apariencia de fidelidad a la monarquía española, aunque tampoco en Chile tardaron en surgir discrepancias entre los dirigentes. La Junta de Santiago se constituyó el 18 de septiembre de 1810, con Toro y Zambrano como primer presidente. Los moderados José Antonio Rojas y Juan Antonio Ovalle, partidarios de mantener los lazos con España, se impusieron en abril de 1811 a los radicales Bernardo O'Higgins y Juan Martínez de Rozas. En julio de 1811, llegó el militar chileno José Miguel Carrera Verdugo, que se hizo con el poder apoyado por O'Higgins y dictó el Reglamento Constitucional de 27 de octubre de 1812, que establecía su dictadura personal, así como la independencia encubierta de Chile.

### **México**

En el virreinato de Nueva España los comienzos del movimiento independentista tuvieron un marcado carácter popular, insurreccional y revolucionario. La conspiración iniciada (y fracasada) en Querétaro en 1809 dio paso al levantamiento del sacerdote Miguel Hidalgo en Dolores (actual Dolores Hidalgo, en Guanajuato), el 16 de septiembre de 1810. Las tropas del virrey Francisco Javier Venegas, a las órdenes del general Félix María Calleja del Rey, vencieron a los rebeldes en Guanajuato y Puente de Calderón, y ejecutaron a los principales responsables en 1811. Más amplitud tuvieron los levantamientos en el sur del país, donde los insurrectos dirigidos por el también sacerdote José María Morelos, tras ocupar Oaxaca y Acapulco, convocaron el Congreso de Chilpancingo, proclamaron la independencia de México y, en octubre de 1814, redactaron la Constitución de Apatzingán, primera ley magna de la historia del constitucionalismo mexicano. La enérgica y sangrienta reacción del virrey Calleja concluyó con la ejecución de Morelos en 1815 y el restablecimiento de la autoridad real.

### ***Segunda fase. Las grandes campañas militares (1814-1824)***

Una vez que se había establecido una incipiente estructura política en los territorios que luchaban por lograr la independencia de España, surgió la etapa de reacción española que condujo a la verdadera fase bélica del proceso emancipador, cuyo punto culminante fue el nacimiento o consolidación de los estados sudamericanos.

### **La reacción española (1814-1816)**

Los realistas volvieron a tomar la iniciativa, a finales de 1814, a partir de las victorias logradas en Maturín y Urica por José Tomás Rodríguez Boves, al frente de los llaneros del Orinoco. Bolívar tuvo que escapar de Nueva Granada rumbo al Caribe, donde escribió la llamada Carta de Jamaica, en la que diseñaba el mapa de las futuras repúblicas independientes de América. En mayo de 1815, las tropas realistas del general Pablo Morillo entraron en Caracas y éste inició una dura represión.

En Perú, los realistas controlaron la mayor parte del territorio a raíz de las victorias de Joaquín de la Pezuela en Vilcapugio y Ayohuma en octubre y noviembre de 1813, respectivamente. Y otro tanto puede decirse de Chile, donde la falta de entendimiento entre Carrera y O'Higgins condujo a la victoria realista de Rancagua, en octubre de 1814. En 1816, la causa independentista sólo parecía victoriosa en el territorio que habría de conformar Argentina, donde el Congreso de Tucumán proclamó la independencia de las Provincias Unidas del Río de la Plata el 9 de julio de ese mismo año.

### **Las grandes expediciones (1817-1822)**

La guerra se generalizó en todas las regiones a partir de 1817. El Congreso de Angostura (reunido a partir de febrero de 1819) nombró a Bolívar presidente de Venezuela; la victoria de José Antonio Páez sobre Morillo en Las Queseras del Medio, en abril de ese mismo año, permitió a Bolívar cruzar los Andes, ocupar Tunja, vencer en las batallas del Pantano de Vargas y Boyacá, el 25 de julio y el 7 de agosto respectivamente, y entrar en Santafé de Bogotá el 10 de agosto de 1819. En diciembre de ese año se constituyó la República de la Gran Colombia y Bolívar fue designado presidente. El 24 de junio de 1821, Bolívar obtuvo la victoria de Carabobo, que garantizó la independencia de Venezuela, en tanto que, en mayo de 1822, Antonio José de Sucre venció en Pichincha. Bolívar, que en abril de 1822, había obtenido una nueva victoria en Bomboná, entró en Quito en el mes de junio (liberada para los independentistas por Sucre) y se dirigió a Guayaquil.

En el sur, el general San Martín creó un ejército en Mendoza, cruzó los Andes con dirección a Chile y obtuvo la victoria de Chacabuco, el 12 de febrero de 1817, con la ayuda de Bernardo O'Higgins. Todavía los realistas lograron vencer en Talcahuano (octubre de 1817) y Cancha Rayada (marzo de 1818), y estuvieron a punto de recuperar Santiago, pero la victoria patriota en Maipú (5 de abril de 1818) aseguró la independencia de Chile. Los éxitos argentinos en Chile no se repitieron en la Banda Oriental, donde las tropas federalistas del litoral (provincias de Entre Ríos, Corrientes y Santa Fe) vencieron a las de Buenos Aires en Cepeda, en 1820, consolidando la segregación de Uruguay del proceso independentista propiamente argentino. Con el apoyo de la flota que se encontraba al mando del almirante británico Thomas Alexander Cochrane, San Martín inició la campaña de Perú, logró ocupar Lima el 9 de julio de 1821 y proclamó la independencia del país el 28 de julio siguiente. Nombrado 'protector' de Perú, convocó un Congreso Constituyente en 1822 y se dirigió a Guayaquil para entrevistarse con Bolívar.

### **Las campañas finales (1822-1824)**

En la entrevista que tuvo lugar el 26 de julio de 1822 entre Bolívar y San Martín, en Guayaquil, se acordó que aquél se ocupara de los asuntos de Perú y que San Martín se retirara de la escena política porque no contaba con el apoyo de la burguesía limeña. Los realistas mandados por Jerónimo Valdés, tras vencer en Torata y Maquegua, recuperaron Lima en junio de 1823, lo que hizo necesaria la

intervención de Sucre y del propio Bolívar, que en febrero de 1824 asumió la dictadura. Las victorias de Sucre sobre el realista José Canterac en Junín (en este caso, colaborando con las tropas de Bolívar), el 6 de agosto de 1824, y sobre Valdés y el virrey José de la Serna e Hinojosa en Ayacucho, el 9 de diciembre siguiente, resultaron decisivas. La ocupación de El Callao en enero de 1826, último reducto de las tropas realistas mandadas por el gobernador José Ramón Rodil, y postrer bastión del dominio español en el continente americano, puso fin a la guerra y aseguró definitivamente la independencia de la mayoría de las colonias hispanas en América.

### **La independencia de México y Centroamérica**

Después de las rebeliones fracasadas de Hidalgo y Morelos y tras el fracaso de la fulgurante expedición de Francisco Xavier Mina en 1817, fue Vicente Guerrero quien logró mantener la insurrección en el sur del país. En 1821, Agustín de Iturbide, militar que había combatido en las tropas realistas, entró en contacto con Guerrero y, el 24 de febrero de ese año, lanzó un manifiesto conocido como el Plan de Iguala (o de las Tres Garantías), que establecía tres condiciones:

- la independencia de México,
- el mantenimiento del catolicismo
- la igualdad de derechos para los españoles y los mexicanos.

El 24 de agosto de ese mismo año, Iturbide y el virrey Juan O'Donjú, que acababa de llegar de España enviado por el gobierno constitucional, firmaban el Tratado de Córdoba, por el que se declaraba la independencia de México.

En Centroamérica, se produjeron algunos intentos de rebelión a partir de 1811, pero todos ellos terminaron en fracaso, como los alzamientos del cura José Matías Delgado y Juan Argüello en El Salvador, o la intentona de 1813 en Guatemala. En conjunto, el proceso de independencia en los territorios de la capitanía general de Guatemala fue menos violento que en otras regiones y también más tardío. En 1822, Iturbide incorporó Centroamérica al Imperio Mexicano, actuando en contra de los deseos de la mayoría de la población, que rechazaba tal unión. En 1823, tras la abdicación de Iturbide (que se había coronado emperador como Agustín I), se crearon las Provincias Unidas del Centro de América, con la excepción de Chiapas, Tabasco y Yucatán. Gobernadas inicialmente por un triunvirato compuesto por Pedro Molina, Villavicencio y Manuel José Arce, quien en 1825 se convirtió en el primer presidente del recién creado Estado federal, que habría de perdurar hasta 1842.

En Hispanoamérica, la independencia inauguró un proceso de crisis de legitimidad del poder, división de las antiguas posesiones españolas y severas tensiones políticas. Hasta los alrededores del decenio de 1870, las economías hispanoamericanas no se habían recuperado de las consecuencias de la guerra de independencia y de las convulsiones políticas. La injerencia de las grandes potencias en los asuntos hispanoamericanos fue ostensible en las primeras décadas posteriores a la independencia. Sin embargo, fue escaso el impacto de la globalización sobre el desarrollo económico de estos países.

La transición de Brasil a la independencia evitó la crisis de legitimidad del poder registrada en Hispanoamérica y el país logró preservar su integridad territorial. El surgimiento de un producto, el café, con una demanda internacional creciente, provocó un cambio en el comportamiento de la economía brasileña y su inserción internacional y, sobre todo, reforzó las bases del sistema esclavista. Al mismo tiempo, la dimensión del mercado interno contribuyó a un desarrollo industrial más avanzado que en el resto de América Latina.



En las primeras décadas posteriores a la independencia, los países latinoamericanos estuvieron más empeñados en defender su integridad territorial y resolver los conflictos políticos internos que en formular respuestas distintas al dilema de su desarrollo en el mundo global. Sólo a partir de los últimos decenios del siglo XIX la globalización impactó profundamente en las economías latinoamericanas e inauguró una nueva etapa de su desarrollo. El desarrollo del ferrocarril y la navegación a vapor provocó una gran rebaja de los fletes terrestres y marítimos. Esto facilitó la incorporación del cono sur de Sudamérica y otros espacios abiertos al mercado mundial. La diversificación y el crecimiento del comercio impulsaron las corrientes migratorias internacionales y las inversiones extranjeras para el desarrollo de la infraestructura y la producción exportable de los nuevos protagonistas del orden global. Fue a partir de entonces que se expandió rápidamente el comercio exterior, se incorporaron capitales extranjeros en gran escala y, en varios países, ingresaron centenares de miles de inmigrantes.

#### 1.4 El régimen naciente político.

América Latina es la región del mundo que estuvo sujeta durante más tiempo a una administración colonial. En efecto, en ningún lado y en semejante escala, existió un régimen de administración colonial que durara tres siglos. Esto contribuyó a la pobre experiencia de autogobierno de las comunidades locales.

En 1868 la flota de España atacó las costas de Chile y Perú en razón de un conflicto colonial. También restableció brevemente su dominación en Santo Domingo, entre 1861 y 1865, y mantuvo control sobre Puerto Rico y Cuba hasta 1898. En 1888-1889 Brasil abolió la esclavitud y luego la monarquía para establecerse como república.

Los diferendos limítrofes provocaron guerras constantes entre las nuevas repúblicas de América a lo largo de las décadas posteriores. Las más destacadas fueron la Guerra del Pacífico (1879-1884, Chile contra Bolivia-Perú) y la Guerra de la Triple Alianza (1865-1870, Argentina-Brasil-Uruguay contra Paraguay). Esta última terminó con una derrota total de Paraguay, que conllevó incluso un desastre demográfico: la población del país, aproximadamente 525.000 personas antes de la guerra, fue reducida a unos 221.000 en 1871, de los que solamente unos 28.000 eran hombres. La consolidación de las nuevas repúblicas no fue pacífica.

No sólo las luchas limítrofes, sino guerras civiles sacudieron los cimientos de los nuevos estados. El expansionismo de países como Estados Unidos que cercenó el territorio de México, Brasil que impuso su soberanía en los territorios amazónicos aún a costa de correr las fronteras de sus vecinos, los conflictos territoriales entre Perú, Bolivia y Chile, la creación del Uruguay, la desintegración de la Gran Colombia que crearía tres nuevos estados: Colombia, Venezuela y Ecuador, son la prueba de una época convulsa causada por la desaparición de las colonias. Esta época de grandes cambios para el continente que trajo el siglo XIX entre independencia y consolidación terminaría todavía con la construcción del Canal de Panamá, un canal interoceánico que partió el continente en dos, a costa de cercenar el territorio colombiano y crear un nuevo estado, Panamá (1903), bajo la creciente influencia de una nueva potencia: Estados Unidos.

En las trece colonias continentales británicas en América del Norte la situación fue muy distinta. Se instalaron tempranamente allí sistemas comunales de autogobierno y los colonos hicieron suyos los principios democráticos de la Revolución Británica de 1688. Sobre estos fundamentos se construyó la tradición política norteamericana, esta independencia de las colonias será transmitida a los estados que integraran la unión, curiosamente esta base que les da la fuerza para un sistema político estable y democrático, alejado del caudillismo clásico latinoamericano, será también la base para la guerra civil que enfrentara el norte con el sur en la búsqueda de la independencia de este. En realidad, nunca existió una subordinación plena de esas colonias a su madre patria. Cuando el gobierno de Jorge III intentó ajustar las riendas del imperio en el Nuevo Mundo, contemporáneamente con las reformas de Carlos III en el imperio español y de Pombal en el de Portugal, estalló la revolución. La reclamación de los colonos por hacer respetar el principio de "no hay impuesto sin representación", vigente en la metrópoli, fue uno de los detonantes del alzamiento, el apoyo de naciones rivales de los Británicos como Francia y España que no solo se apresuraron a reconocer la nación sino que enviaron tropas para apoyar esta demanda sería determinante para llegar a su independencia, curiosamente sería el modelo norteamericano lo que más impulsara a las colonias españolas en su búsqueda de independencia. .

En nuestros países, la concentración de la riqueza y el ingreso y la fractura social de raíz étnica contribuyeron a formar regímenes políticos excluyentes e inestables. El gran dilema de la reconstrucción de la legitimidad del poder en Hispanoamérica después de la Independencia fue cómo compatibilizar los principios de la Ilustración y del liberalismo, que inspiraban la construcción de las nuevas repúblicas, con un régimen de exclusión en el cual los criollos de las clases altas ocupaban el lugar de los antiguos representantes del poder colonial. Las características de la transición del Brasil a

la independencia evitaron la crisis de legitimidad y contribuyó a mantener la unidad territorial del país pero, como en el resto de Iberoamérica, el sistema político emergente fue de participación restringida.

Una vez instalado el crecimiento hacia afuera en la segunda mitad del siglo XIX, afianzadas las constituciones de cuño liberal en las repúblicas hispanoamericanas, y establecida la república en Brasil, siguió rigiendo la limitación de la representatividad del sistema político. Cuando las tensiones fueron insoportables, se restablecieron gobiernos autoritarios. Esto se reflejó en la inestabilidad institucional y política característica de la mayor parte de nuestros países y en algunos acontecimientos de gran alcance, como la Revolución Mexicana.

América Latina tiene, desde siempre, dificultades en construir instituciones participativas y estables, al estilo norteamericano, o regímenes progresivamente abiertos como en la experiencia británica y las democracias continentales europeas. Las instituciones inestables carecen de condiciones para sostener políticas consistentes de largo plazo de movilización de recursos, promoción de exportaciones, capacitación de los recursos humanos y desarrollo científico-tecnológico.

Un Estado débil carece, también, de capacidad para establecer relaciones simétricas con los países centrales, los mercados financieros y las empresas transnacionales. Entre otras cosas, cabe esperar desequilibrios macroeconómicos persistentes y una dependencia continua del crédito externo para financiar el déficit público y del balance de pagos. Esto es un problema que se instaló en la mayor parte de América Latina desde la Independencia y perdura, acrecentado, hasta nuestros días.

### **1.5 El crecimiento hacia afuera.**

Al promediar la segunda mitad del siglo XIX, Iberoamérica comenzó a ocupar una posición importante en la expansión de las relaciones internacionales. En 1914 estaban radicadas en la región casi el 40% de las inversiones realizadas por las potencias industriales en la periferia, es decir, África, Asia, Oceanía y América Latina. Entre 1880 y 1915, el 50% de las migraciones de europeos hacia los mismos destinos se radicaron en Iberoamérica. En 1913, correspondía a esta región el 30% del comercio mundial del mismo agrupamiento (Kenwood y Loughheed, 1992).

El comercio internacional y la incorporación de inmigrantes y capitales extranjeros alcanzaron en América Latina una importancia relativa como en ninguna de las otras regiones que fueron incorporadas al orden global bajo el liderazgo de las potencias europeas y, hacia el fin del período, también por los Estados Unidos y Japón. Según una estimación, la relación entre las exportaciones y el producto latinoamericano aumentó del 10% al 25% entre 1850 y 1914 (Bulmer-Thomas, 1944). En vísperas de la primera guerra mundial, América Latina proveía, respecto del comercio mundial, 84% del café, 64% de carnes, 97% de nitratos, 50% de bananas, 30% de azúcar, 42% de cacao y 43% de maíz. En la mayor parte de los productos primarios, América Latina era un proveedor principal o importante del mercado mundial.

La inserción en el orden global fue particularmente profunda en los países del cono sur del continente y en Brasil. De todos modos, la apertura influyó profundamente en el curso del desarrollo económico, social y político de toda la región. Desde las últimas décadas del siglo XIX, el desarrollo económico de estos países se articuló en torno al café, el cobre, el banano, el azúcar o los cereales. Algunos de los productos, como el oro, la plata, el azúcar o el cacao, eran importantes desde el período colonial.

Otros, como los nitratos, el guano, los metales no ferrosos y las carnes, surgieron con la explosión globalizadora desencadenada por la revolución industrial en Europa y los Estados Unidos.

Los regímenes fiscales y monetarios, el balance de pagos, los equilibrios macroeconómicos, la acumulación de capital, el empleo y la distribución del ingreso, estuvieron decisivamente influidos por la inserción de América Latina en el orden global. Justificadamente este período fue definido, más tarde, como del crecimiento hacia afuera. Este arraigó de manera distinta en cada uno de nuestros países

*El Estudio Económico de América Latina de 1949* (CEPAL, 1951) identificó dos estilos de desarrollo. Por un lado, estaba el enclave exportador desvinculado del conjunto de la economía y de la sociedad. En éste, el progreso técnico penetra sólo en el sector vinculado al mercado mundial, mientras la mayor parte de la actividad económica continúa operando con las técnicas y niveles de productividad tradicionales. México era el ejemplo de este estilo de desarrollo. Por otro, figuraban los países en los cuales la actividad exportadora derrama su influencia en el conjunto de la economía y la sociedad. Argentina era el paradigma de este modelo de crecimiento hacia afuera.

Sea cual fuere el estilo de la inserción en el orden global, en Hispanoamérica y en Brasil, predominaban en el período las políticas librecambistas y un bajo grado de intervención pública en el funcionamiento de los mercados. Incluso después del aumento de la tarifa aduanera en Alemania en 1870, de la propagación en Europa de criterios proteccionistas y de la persistencia de una alta barrera arancelaria en los Estados Unidos, América Latina siguió adherida a las políticas librecambistas preconizadas por Gran Bretaña. La política arancelaria fue casi siempre un instrumento fiscal y raras veces incluyó objetivos de protección del mercado interno e industrialización.

La respuesta generalizada de estos países al dilema del desarrollo en la economía global de la época fue la adhesión al sistema de división internacional del trabajo liderado por la potencia hegemónica y las demás potencias industriales. De este modo, la participación de América Latina en la difusión internacional del progreso técnico se limitó a la producción primaria exportable, a algún grado de transformación de la misma y a la infraestructura. Dentro de estos moldes se registró un proceso de modernización que abarcó las principales ciudades, las redes de transporte y comunicaciones y los estilos de vida de los sectores asociados a los núcleos dinámicos del crecimiento. Esta modernización no incorporó a la mayor parte de la población latinoamericana.

Al final del período del crecimiento liderado por las exportaciones de productos primarios, las economías latinoamericanas se comportaban como la periferia de los centros industriales. La apertura y la inserción en la globalización no contribuyeron al desarrollo industrial y la convergencia de la estructura productiva con los cambios en la composición de la demanda inducidos por el incremento del ingreso y el progreso técnico.

En esta etapa se registró un avance notable en la estabilidad institucional y en la consolidación de los regímenes democráticos sobre la base de constituciones de cuño liberal. De hecho, la crisis de legitimidad de poder abierta en Hispanoamérica después de la independencia, recién se cerró, en la mayor parte de los países, contemporáneamente con el desarrollo hacia afuera y la nueva inserción en el orden mundial. En Brasil, la abolición de la esclavitud y el establecimiento del régimen republicano formaron parte de la misma experiencia. Sin embargo, después del colapso del crecimiento hacia

afuera, ocurrieron fracturas del orden constitucional y se establecieron gobiernos de facto en varios países.

### **1.6. La crisis del crecimiento hacia afuera.**

Las dos guerras mundiales de la primera mitad del siglo XX y la crisis de los años treinta revelaron los límites del crecimiento hacia afuera. Entre 1914 y 1945 se interrumpió el proceso de globalización de la economía mundial. El comercio internacional, las corrientes de capitales y los movimientos migratorios no recuperaron los niveles previos a la primera guerra mundial.

Durante la depresión de los años treinta se desplomaron el sistema multilateral de comercio y pagos y el patrón oro. Los centros industriales, incluida la potencia paladín del librecambio, Gran Bretaña, protegieron sus mercados internos, establecieron regímenes preferenciales de comercio con los países de su zona de influencia y controlaron los movimientos de capitales. El consecuente derrumbe del comercio internacional y de los precios de los productos primarios plantearon problemas sin precedentes en países, como los de América Latina, asociados al orden mundial como proveedores de alimentos y materias primas. La interrupción de las corrientes de capitales agravó aún más las dificultades de los pagos externos.

La des globalización de la economía mundial demostró que el sistema de división internacional del trabajo, construido bajo la hegemonía de las potencias industriales, era incompatible con el desarrollo económico de Iberoamérica. A fines del decenio de 1940 era evidente que las respuestas dadas hasta entonces a los dilemas planteados por la inserción en el mercado mundial no eran satisfactorias.

Las nuevas circunstancias indujeron respuestas distintas a las tradicionales respecto de la inserción internacional. La crisis de los pagos externos obligó a los países a introducir controles de cambios y a restringir las importaciones. Con la excepción notable de Argentina, la mayor parte de los países latinoamericanos entraron en cesación de pagos externos durante los años treinta. La sustitución de importaciones fue la respuesta a la escasez de bienes que ya no podían importarse por la caída de la capacidad de pagos externos. A fines de la década de 1940, el Estado había asumido roles que eran inexistentes antes de la crisis.

La mayor presencia del Estado en el funcionamiento de los mercados en América Latina tenía importantes precedentes en el resto del mundo. La depresión y luego la guerra también ampliaron la función del sector público en los países industriales. A partir de 1945, la reconstrucción de posguerra en Europa y en otras partes fue articulado por fuertes marcos regulatorios de los mercados e, incluso, la nacionalización de diversos servicios públicos y entidades financieras.

En América Latina, la intervención del Estado constituyó una respuesta defensiva frente al derrumbe del contexto mundial dentro del cual había tenido lugar el crecimiento liderado por las exportaciones de productos primarios. Después de la guerra se planteó el desafío de transformar las medidas defensivas en buenas respuestas al dilema del desarrollo en un mundo que reanudaba el proceso de globalización.

El período dorado de la segunda posguerra.

Entre 1945 y los alrededores de 1970 las economías industriales, lideradas por la reconstrucción de Europa occidental y Japón y su convergencia con la potencia líder, los Estados Unidos, crecieron a tasas sin precedentes. El producto de los países avanzados creció al 5% anual y el ingreso per cápita al 3.5%. La expansión se reflejó en condiciones generalizadas de pleno empleo, políticas sociales activas y elevación de las condiciones de vida, en un contexto de estabilidad de precios.

Al mismo tiempo, la avalancha de innovaciones en la microelectrónica, el dominio del átomo, la biología y el espacio exterior, amplió las fronteras para procesar y transmitir información, transformar la materia, generar energía e influir en la gestación y desarrollo de los seres vivos.

Estos hechos provocaron un extraordinario impulso a la globalización de las relaciones económicas internacionales. Una vez que concluyó la reconstrucción de posguerra y los países europeos y Japón fortalecieron sus pagos externos, a costa del creciente déficit del balance de pagos de los Estados Unidos, se generalizó la liberación de los regímenes cambiarios y de los movimientos de capitales. Las instituciones de Bretton Woods contribuyeron a reconstruir el sistema multilateral del comercio y pagos que había sido demolido durante el período de des globalización de la economía mundial.

A su vez, en sucesivas ruedas de negociación en el seno del GATT, se redujeron sustancialmente las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio internacional, en particular, con referencia a las manufacturas producidas y exportadas por las economías avanzadas. El nuevo marco regulatorio del orden global, construido bajo el liderazgo de los centros, hizo posible la expansión de las fuerzas integradoras de la economía mundial impulsadas por las nuevas tecnologías.

En el período dorado, el comercio mundial creció a una tasa que duplicó la de la producción, las grandes empresas de los principales países expandieron sus actividades a escala mundial y aumentó la corriente de capitales financieros. El orden global se enriqueció con la aparición de nuevos actores en el escenario internacional, y con la ampliación de los mercados y de las fuentes de recursos y de tecnologías. La persistencia de la guerra fría no obstaculizó el intenso crecimiento de las economías capitalistas ni la fuerte expansión de las transacciones internacionales.

En este período dorado la globalización registró tres características principales. A saber:

- a) Un cambio radical en la división internacional del trabajo con un peso creciente del comercio de manufacturas de mayor contenido tecnológico. Baste recordar que, hasta el decenio de 1930, los productos primarios representaban 2/3 del comercio mundial y las manufacturas 1/3. Después de 1945, las proporciones se invirtieron. De este modo, los países industriales acrecentaron su participación en el comercio mundial. Su intercambio recíproco se convirtió en el segmento dominante de la división internacional del trabajo. La antigua relación centro-periferia referida al intercambio de productos primarios y manufacturas fue progresivamente sustituida por la relación centro-centro en el comercio de manufacturas. El proteccionismo de la producción primaria en algunos países, notoriamente la política agrícola de la Comunidad Económica Europea, profundizó estas tendencias.
- b) La expansión transnacional de las empresas de los países centrales generó una progresiva globalización de los procesos productivos, es decir, de agregación de valor en la cadena productiva a escala mundial.

- c) El crecimiento de la liquidez internacional y la integración de las plazas financieras multiplicaron las corrientes de capitales de corto plazo, Esto introdujo en el funcionamiento del sistema financiero mundial una dimensión especulativa sin precedentes históricos. El abandono de las reglas de Bretton Woods en 1971 amplió aún más las oportunidades especulativas de arbitraje de tasas de interés y tipos de cambio entre las diversas plazas y de activos financieros en las bolsas de valores.

América Latina no respondió bien a los desafíos y oportunidades abiertos por estas nuevas tendencias de la globalización en este período. Persistieron en la región políticas que estaban más vinculadas a la fase de des globalización de los años 1914-1945 que a las nuevas tendencias abiertas después de 1945, pareciera que los cambios no es algo fácil que asimilar para la región. De este modo, a pesar de que la tasa de crecimiento del producto, el desarrollo industrial, la urbanización y otros procesos reveladores de la transformación estructural de las principales economías latinoamericanas registraron avances importantes, las respuestas dadas a las nuevas tendencias de la globalización no fueron adecuadas.

En primer lugar, subsistió la composición tradicional del comercio exterior y la tendencia crónica al desequilibrio. La sustitución de importaciones y la industrialización no generaron, en medida suficiente, ventajas competitivas para acceder a los renglones más dinámicos del mercado mundial, esto es, los vinculados con las manufacturas de mayor contenido tecnológico. Surgieron de allí los ciclos de *stop-go*, vale decir, de crecimiento, detenido periódicamente por el estrangulamiento externo y la necesidad del ajuste. De este modo, declinó la participación de América Latina en el comercio mundial del 14% en 1945 al 5% en 1970.

Por otro lado, el predominio de las filiales de empresas extranjeras en las áreas industriales más complejas debilitó la capacidad de integrar la producción de bienes y servicios con los sistemas nacionales de ciencia y tecnología y con la oferta interna de insumos complejos. De este modo, no se desarrolló suficientemente la capacidad endógena de asimilación y transformación de las tecnologías importadas ni de innovación original. De manera distinta a como la CEPAL había planteado inicialmente el problema de la difusión del progreso técnico, después de 1945 la región siguió careciendo de capacidad para participar plenamente en la difusión de conocimientos en el orden global.

Por último, la vulnerabilidad externa fue agravada por una tendencia generalizada de desequilibrio fiscal y creciente endeudamiento público. Estas tendencias reflejaban la baja capacidad de arbitraje del Estado en las pujas distributivas del ingreso, inherentes a la inestabilidad institucional prevaleciente. La política monetaria no resistió la agresión simultánea desde el frente externo y del deterioro fiscal y, de manera generalizada, convalidó las presiones inflacionarias. La inflación se instaló entonces como un mal endémico durante la fase del crecimiento hacia adentro. Los desequilibrios macroeconómicos estimularon el endeudamiento externo.

Los desequilibrios macroeconómicos resultaron fatales en la nueva fase de la globalización abierta al concluir la segunda guerra mundial. En vez de establecer defensas frente a los riesgos de corrientes financieras internacionales crecientemente volátiles, la desregulación financiera que, en mayor o menor medida, se difundió en la región a partir del decenio de 1970, terminó de crear las condiciones necesarias para un gigantesco endeudamiento externo. En realidad, las respuestas al dilema del desarrollo en el mundo global en el período fueron más que malas, pésimas.

Hasta la convulsión financiera de los últimos meses, la llamada crisis de la deuda externa fue un problema esencialmente latinoamericano. Durante la fase de desregulación financiera y endeudamiento, de fines de los años sesenta y la década siguiente, América Latina tuvo un papel significativo en el mercado financiero internacional. Tanto, que el grado de exposición de numerosos

bancos acreedores, particularmente norteamericanos, comprometió exageradamente su patrimonio neto y solvencia. Sólo en la crisis de 1890, con los préstamos de la Casa Baring a la Argentina, y los problemas de varios países de Asia a en la primera década del 2000, el sistema financiero de los centros soportó tensiones semejantes originadas en operaciones con la periferia.

El protagonismo financiero de América Latina coincidió con la declinación de la importancia real de la región en la economía mundial. Su participación en la producción y comercio internacionales siguió disminuyendo sin pausa. En tiempos recientes, debido sobre todo al atractivo del proceso de privatizaciones, la región recuperó protagonismo en las corrientes de inversiones privadas directas. Pero los movimientos de capitales de corto plazo siguen siendo un componente central de la vinculación latinoamericana con las plazas financieras internacionales.

El proceso de endeudamiento externo de América Latina marca una diferencia importante con la experiencia histórica de la misma región. En efecto, hasta la primera guerra mundial, las inversiones extranjeras eran predominantemente aplicaciones directas en la explotación de recursos naturales y el desarrollo de la infraestructura, más inversiones de cartera de largo plazo. Por otra parte, el mayor endeudamiento en ese período coincidió con un incremento generalizado de la capacidad de pagos externos sustentada en el aumento de las exportaciones y de la participación de la región en el mercado mundial. En tales condiciones, no existía, como sucede en la experiencia contemporánea, una situación de insuficiencia crónica de los pagos internacionales.

En años recientes, las malas respuestas a la globalización fueron atribuidas a la visión de la CEPAL y a sus recomendaciones de política. Nada más lejano de la verdad. Respecto del sector externo, Prebisch y la CEPAL llamaron tempranamente la atención sobre la necesidad de generar ventajas competitivas dinámicas y expandir las exportaciones.

Entre otras propuestas, la de la integración regional pretendía ampliar el mercado para el proceso de transformación y fortalecer la capacidad competitiva externa de la producción latinoamericana.

En materia fiscal y monetaria a Prebisch, menos que a nadie, se le puede atribuir descuido respecto de la importancia de los equilibrios macroeconómicos. Prebisch nunca dejó de ser *in pectore* un banquero central, función en la cual acreditó su prestigio en Argentina y América Latina durante el decenio de 1930 y los primeros años de la segunda guerra mundial. Cuando Prebisch volvió a la Argentina para asesorar al gobierno de su país, después de la caída del gobierno de Perón en 1955, se le criticó intensamente por su énfasis en la importancia de la moneda sana, la estabilidad de precios y los equilibrios macroeconómicos. Algunos de sus discípulos argentinos lo criticamos entonces por lo que estimábamos su excesivo rigor ortodoxo. Sus propuestas fueron, en definitiva, no atendidas. Los desequilibrios macroeconómicos que predominaron en América Latina durante la fase de crecimiento hacia adentro y la creciente vulnerabilidad externa de la región nada tienen que ver con las propuestas fundacionales de Prebisch y la CEPAL. Esa experiencia responde a factores más complejos, reveladores de la incapacidad histórica de América Latina de responder con eficacia a los dilemas del desarrollo en el mundo global.

Pareciera que al os gobiernos de la época les gustaba tener un estado fuerte y pesado con una mano en la actividad económica para controlar más que para dirigir.

## 1.8 La Guerra Fría

Se denomina **Guerra Fría** al enfrentamiento ideológico que tuvo lugar durante el siglo XX, desde 1945 (fin de la Segunda Guerra Mundial) hasta el fin de la URSS (que ocurrió entre 1989 con la caída del muro de Berlín y 1991 con el golpe de Estado en la URSS), entre los bloques occidental-capitalista liderado por Estados Unidos, y oriental-comunista liderado por la Unión Soviética.

Este enfrentamiento tuvo lugar a los niveles político, ideológico, económico, social, tecnológico, militar, informativo e incluso deportivo.

Ninguno de los dos bloques tomó nunca acciones directas contra el otro, razón por la que se denominó al conflicto "guerra fría".

Estas dos potencias se limitaron a actuar como «ejes» influyentes de poder en el contexto internacional y a la cooperación económica y militar con los países aliados o satélites de uno de los bloques contra los del otro.

Si bien estos enfrentamientos no llegaron a desencadenar una guerra mundial, la entidad y la gravedad de los conflictos económicos, políticos e ideológicos, que se comprometieron, marcaron significativamente gran parte de la historia de la segunda mitad del siglo XX. Las dos superpotencias ciertamente deseaban implantar su modelo de gobierno en todo el planeta.

Los límites temporales del enfrentamiento se ubican entre 1945 y 1947 (fin de la Segunda Guerra Mundial y fin de la posguerra, respectivamente) hasta 1985 (inicio de la Perestroika) y 1991 (disolución de la Unión Soviética).

EEUU emergió de la Segunda Guerra Mundial con prestigio y una autoridad muy crecidos. La guerra sacó de la depresión a su economía y la introdujo en un ingente esfuerzo industrial. A diferencia de Europa o Japón no había sufrido daños internos; su economía estaba intacta y prosperaba... había construido el arsenal más importante que el mundo había conocido, culminando con la bomba atómica. La guerra también le proporcionó una red de alianzas que ofrecía una base de poder fuerte en la política internacional de posguerra.

Tras 1945, EEUU centró su preocupación en la recuperación de Europa y Japón. La administración Truman (1945-1953) y el Congreso, junto con algunos perspicaces empresarios, se dieron cuenta de que era esencial para su prosperidad que Europa tuviera una economía fuerte. El Plan Marshall apeló al aspecto humanitario y económico de la población estadounidense y ayudó a dirigir la atención especialmente hacia Europa, buena parte de los críticos al plan Marshall, señalan que u principal motor era el evitar que mas naciones se alinearan con el insipiente bloque comunista de naciones aliadas a los soviéticos.

### ¿Qué pasó con América Latina?

Simplemente a los responsables políticos de EEUU no les pareció importante... la administración Truman parecía dar por sentado que continuaría recibiendo su leal respaldo de manera automática y sin condiciones.

La relativa indiferencia se rompió por una amenaza exterior. Cuando las relaciones con la URSS comenzaron a enfriarse, la administración Truman decidió organizar una ofensiva de Guerra Fría en América Latina, que adquirió dos aspectos. El primero era conseguir que los gobiernos latinoamericanos rompieran relaciones con la URSS, lo cual tuvo un éxito notable, ya que todos con excepción de México, Argentina y Uruguay lo hicieron.

El segundo aspecto fue presionar a los gobiernos latinoamericanos para que proscribieran los partidos comunistas. El éxito de esta campaña demostró lo sensibles que seguían siendo las elites latinoamericanas a las directrices de EEUU. La Administración Truman también decidió hacer permanente la alianza miliar creada durante la guerra. En 1945, una reunión especial de los ministros de Asuntos Exteriores del hemisferio, celebrada en la ciudad de México, convino en la necesidad de redefinir el sistema panamericano.

El primer paso se dio en 1947, cuando las delegaciones aprobaron un tratado (El Pacto de Río) que definía el ataque a cualquier Estado Americano, desde dentro o desde fuera del hemisferio, como un ataque a todos y demandaba medidas colectivas para rechazarlo.

El segundo paso se dio en Bogotá, Colombia, en marzo de 1948, con la creación de un organismo: la Organización de Estados Americanos (OEA)...

Los Estados miembros se comprometían a mantener una solidaridad continental (deseada por EEUU) y una no intervención total (deseada por América Latina), junto con los principios de democracia, cooperación económica, justicia social y derechos humanos.

En 1951, la Administración Truman y el Congreso decidieron al unísono extender a América Latina su programa de Seguridad Militar de 1949, que en su origen se había pensado para Europa.

De 1952 a 1954 Estados Unidos firmó pactos de ayuda a la defensa mutua con 10 países latinoamericanos: Ecuador, Cuba, Colombia, Perú, Chile, Brasil, República Dominicana, Uruguay, Nicaragua y Honduras. Los acuerdos comprendían intercambios de equipos y servicios militares, envío de materias primas estratégicas y un compromiso de restricción de comercio con el bloque soviético.

Con los acuerdos, Washington atrapaba las fuerzas Armadas Latinoamericanas, pues en posesión de equipo estadounidense, dependían de él para conseguir piezas, recambios y municiones...

El otro país que había logrado un gran prestigio durante la Segunda Guerra Mundial fue la Unión Soviética. Había perdido mucha más población (20 millones) y soportado mucho más sufrimiento que EEUU. Numerosos latinoamericanos admiraban la resistencia y fortaleza del pueblo ruso y algo de esta admiración se transfería a los partidos comunistas de los países respectivos, buena parte de las principales figuras intelectuales y de la cultura militar en estos intentos de partidos comunistas, algunos con un peso como el de Diego Rivera, capaz de traer a Trotzky a México en la década de los años 30.

Ya desde 1946 comenzó a seguir una línea marcadamente antisoviética en América Latina. los pactos militares y los programas de entrenamiento le otorgaron el monopolio de los vínculos externos entre los militares latinoamericanos.

La Administración Truman también expresó su interés en la ayuda técnica y económica a América latina, como réplica del Plan Marshall, prototipo de su ayuda ultramarina. Pero las situaciones resultaron ser muy diferentes, el Plan Marshall se dirigió a naciones devastadas por la guerra, pero que seguían poseyendo el ingrediente económico más importante de todos: fuerza de trabajo calificada y experimentada, el problema económico de América Latina era más fundamental. Había una industria pequeña, incluso en los países mayores, existía una gran escasez de mano de obra calificada y conocimientos técnicos y a menudo se carecía de infraestructura. La administración Truman propuso un programa de asistencia técnica para ayudar a los países en vías de desarrollo. Era la respuesta parcial a las quejas latinoamericanas acerca de que EEUU no tenía en cuenta sus problemas económicos y concentraba su atención en Europa.

En la década del 50 América Latina comenzó a producir sus propios análisis acerca de sus problemas económicos, en estos años se unió al debate una nueva voz latinoamericana:

La Comisión Económica para América Latina (CEPAL) organismo regional de las Naciones Unidas, creado en 1948. Sería una secretaria de técnicos, especialmente economistas que analizarían de forma sistemática los problemas económicos de la región latinoamericana y sus países concretos. La CEPAL se instaló en Santiago DE Chile, como esfuerzo deliberado por distanciarse de la atmósfera dominada por EEUU de la sede central de la OEA en Washington D.C., por desgracia después de las aportaciones de Prebrisch, ha sido cuestionable su trabajo, en algunos casos ha sido criticada de haber sido rebasada por la realidad de la región.

En 1959 la alternativa revolucionaria llega al poder. Fidel Castro se había mostrado como un reformista demócrata contra el dictador Batista en Cuba. Sin embargo una vez en la Habana se deslizó firmemente hacia la izquierda. A comienzos de 1959, Fidel hizo proposiciones a los soviéticos; a finales de año, Cuba ya recibía ayuda económica desde Moscú. En un año se había dado un cambio total en las relaciones comerciales: de una dependencia comercial aplastante de los EEUU pasó a una dependencia comercial aplastante de la URSS.

Desde entonces la ayuda militar soviética comenzó a derramarse en Cuba. Entonces se produjo la reacción estadounidense prevista por Fidel. El intento de desembarco en Bahía de Cochinos a comienzos de 1961 podría haber resultado si el Presidente J.F. Kennedy hubiera ordenado que la marina estadounidense proporcionara cobertura aérea, pero rehusó a hacerlo temiendo una escalada del conflicto, los pilotos voluntarios de la guardia civil que participaron fueron rápidamente abatidos, y la mala organización de esta aventura de la CIA tendría un costo enorme, a la fecha es una de las mayores victorias del régimen Cubano y una bandera utilizada fuertemente en sus discursos y acciones, el mito de bahía de cochinos a la fecha se usa por el régimen.

EEUU se vio humillado: primero por el fracaso de la invasión anticastrista, segundo por la torpe cobertura utilizada para esconder su participación. El fracaso hizo a Fidel más fuerte que nunca. Probó que EEUU era una amenaza para la seguridad cubana y de cualquier nación que trata de buscar su

propio camino económico político. Con ello podría aplicar duras medidas contra la oposición interna, cualquier expresión a la fecha de descontento con el régimen o de crítica es acusado de contra revolucionario financiado por los USA, no importa si es una manifestación en pro de los derechos humanos, o pidiendo reformas que en Europa se hicieron hace ya casi veinte años.

(Desde la revolución cubana) el temor de la penetración soviética en las Américas parecía ser un hecho. Si los soviéticos estaban dispuestos a abastecer a los cubanos, ¿cuántos otros movimientos guerrilleros latinoamericanos podrían esperar el mismo respaldo? Esa preocupación acicateó a los responsables políticos de la época de Kennedy para apresurarse a formular su programa latinoamericano.

Este temor paranoico a mas revoluciones en el continente impulsaron a los USA a mantener un control policiaco en toda la región propiciaron golpes de estado y toma de poder por militares con un solo propósito, fortalecer un estado represivo que hiciera frente, de manera dura a cualquier intento subversivo en la región, bajo estos regímenes pese a lo que se puede pensar la idea de usa sociedad liberal realmente era escasa, el caso de Chile es un paréntesis muy grande, y podemos señalar que es el liberalismo económico lo que empujo a su sociedad para poder retirar de manera democrática un gobierno totalitario, pese a tener después gobiernos de izquierda el camino liberal en materia económica de Chile no se ha visto afectado.

*“No me rompí el pescuezo luchando contra una dictadura,  
Para caer en manos de otra.  
El imperialismo soviético es igual al imperialismo norteamericano”*

*Fidel Castro.  
Julio de 1958 / Entrevista con J. Meneses*

### **Reformistas demócratas y la Alianza para el Progreso**

La nueva política, según se anunció en 1961 tenía dos aspectos distintos. El primero era un importante programa de desarrollo económico y social, bautizado como Alianza para el Progreso. Iba a implicar tanto un crecimiento económico como reforma social y sería llevado a la práctica por los gobiernos democráticos, el gobierno norteamericano prometió proporcionar más de 20.0000 millones de dólares en 10 años. También prometió impulsar las entidades multilaterales de EEUU y Europa para que aumentaran el flujo de capital a América Latina. EEUU reclamaba para sí el liderazgo de una revolución social pacífica en América Latina.

El segundo aspecto de la política emprendida por EEUU en 1961, consistía en una intensificación de la contrainsurgencia, mediante el cual el gobierno estadounidense ayudaría a América Latina a combatir contra los movimientos guerrilleros. En EEUU se crearon nuevos cuerpos de contrainsurgencia a los que se les otorgó una boina verde distintiva, su principal tarea seria entrenar a las fueras contrainsurgentes en América Latina, naciones como Venezuela llegaron a tener casi un tercio de sus oficiales egresados de la escuela de las América, ubicada en Panamá, escuela donde se les enseñaba

entre otras cosas, técnicas de tortura, inteligencia y demás, serian además los egresados de este colegio internacional los principales golpistas y violadores de derechos humanos de la región.

A EEUU le interesaba identificar y respaldar a los dirigentes reformistas, proporcionándole ayuda económica para lograr el crecimiento y al mismo tiempo ofreciéndoles los medios para vencer a los rivales armados internos que pudieran contar con ayuda soviética o más probablemente cubana. EEUU apostaba por los reformistas anticomunistas para dirigir la marea histórica latinoamericana y producir naciones más prósperas, más igualitarias y por ello más fuertes, con intereses compatibles con los suyos. Se detendría la penetración soviética y se conservaría la esfera de influencia estadounidense.

La psicosis norteamericana de movimientos comunistas llegaría a tal extremo de querer derrocar regímenes con clara tendencia hacia ellos, en 1969 el Dr Soberones, en pleno movimiento estudiantil publicaría una carta donde exhorta a todos los participantes en el movimiento a no caer en juegos y evitar la sudamericanización de México.

Durante estos años, la CIA siguió llevando a cabo complotos para asesinar a Castro, algunos verdaderamente ridículas, pero todos fracasaron. Mientras tanto Fidel fortalecía su dominio del país y consideró extender la revolución a otras partes de América Latina y África, ante el bloqueo político de los USA, la política exterior cubana tomo un giro, si no tenemos aliados en la región, habrá que generarlos, la idea de crear uno 10, cien, mil vietnamés, sería un intento real de la isla, fracasado pero intento.

Los soviéticos durante 1962, inundaron Cuba de equipo militar que incluía misiles de alcance medio. EEUU consiguió que la OEA aprobara un decreto contra todos los barcos que transportaran armas a Cuba. Se siguió un alarmante enfrentamiento y los soviéticos acabaron accediendo a retirar los misiles, siempre y cuando EEUU prometiera levantar el boqueo, retirar sus misiles de Turquía y diera seguridades de no invadir Cuba en el futuro, el bloqueo económico se acordó retirar cuando el estado Cubano pagara los vales y documentos crediticios que dieron en pago por las empresas expropiadas, curiosamente pareciera que solo los habitantes de la Isla no saben de este acuerdo.

La crisis de los misiles de octubre de 1962 tuvo grandes implicaciones en las relaciones de América Latina con EEUU y el mundo. Primero se forzó a los soviéticos mediante la amenaza de ataque directo a desistir de la ventaja estratégica que trataban de lograr en Cuba. En la práctica se ratificó la hegemonía de EEUU en América Latina, excepto en Cuba. En segundo lugar EEUU prometió no entrometerse en el primer experimento socialista de América Latina. Cuba se transformó en una plataforma para exportar la revolución a otros lugares de América latina y África. Con el respaldo del subsidio soviético Cuba se aboco a dos tareas:

- Cimentar la revolución en Cuba.
- Exportarla a otros lugares del continente americano.

“Admiro su celo revolucionario compañero,  
Pero de momento el fin del mundo no figura en nuestros planes”.  
Anastasio Mikoyan.

En 1970 el fracaso de la alianza para el progreso era evidente. Las expectativas habían sido demasiado elevadas teniendo en cuenta las realidades políticas de la década. Además la meta de fomentar la democracia chocó con la de impedir más Cubas. Se esperaba que gobiernos electos fomentaran el crecimiento económico al tiempo que llevaban a cabo una reforma social.

Nixon fue el primer presidente estadounidense que tuvo que tratar con un jefe de Estado marxista electo en América Latina. La victoria de Salvador Allende en Chile, fue la prueba de que EEUU, comprometidos públicamente con la reforma social, no aceptaría movimientos de izquierda. Aunque el régimen de Allende nunca alcanzó un estado revolucionario, la administración Nixon estuvo determinada a usar cualquier medio para impedir que Allende tomar posesión o, si fallaba esto, para acelerara su caída (Hacer chillar la economía fue una de las sugerencias de Nixon al director de la CIA). EEUU desactivó la inversión privada en Chile, al mismo tiempo que se ordeno a la CIA diseñar un plan para acosar al gobierno chileno. Se gastaron al menos 10 millones de dólares en subsidio a prensa opositora (en especial dirigidas a “El Mercurio”). No obstante, considerando todos los problemas de Allende, es muy probable que los esfuerzos de EEUU tuvieran sólo una importancia marginal. Fueron los militares y las clases medias y altas los que se levantaron contra la Unidad Popular.

Y se marco la base delo que seria a columna vertebral de la estrategia de USA en América latina durante la guerra fría, nunca más otra Cuba sin importar la forma o medios, que fueran necesarios.

Esta política traería a la larga más problemas que beneficios, la colección de gorilas que se dejo en el continente, el rencor social así como los enemigos generados con duras represiones en algunos casos injustificadas como en Bolivia o México dejarían una dura cicatriz que a la fecha no acaba de serrarse.

*“ El presidente de Honduras me llamo y dijo Sabes lo que está pasando?.  
Bueno tengo una idea pero no sé nada seguro.*

*Estáis invadiendo Granada; así que por favor diles a las tropas que cuando terminen por allí se  
den una vuelta por Nicaragua.”*

*Jhon Negroponte.*

*Ex embajador de USA en Honduras.  
Ex embajador de USA en México.*

Thomas Skidmore- Peter Smith, Historia Contemporánea de América Latina, Editorial Crítica, Barcelona 1996. Páginas 391-411. (Los autores son profesores de la Universidad de California, y dirigen el Centro de Estudios de América Latina en EEUU).

*“La unión Soviética y en especial **Brezhnev** desde 1964 observa el principio de coexistencia pacífica una política de distensión y paz, pero Cuba tenía su propia política una visión de 100 Vietnam.”*

*Nikolai Leccouov  
Oficial de la KGB en México.*

En la confrontación entre Este y Oeste, entre capitalismo y socialismo, entre Estados Unidos y la Unión Soviética, sobre todo en la posguerra, el Tercer Mundo jugaba un gran papel. Y a ese mundo pertenecía América Latina en aquél entonces. En la época de Nikita Jruschov, en particular, la política de la Unión Soviética fue muy agresiva y enérgica. En esos años los organismos soviéticos se atenían al lema de que el destino del mundo, **su futuro, dependía del resultado de la lucha en el Tercer Mundo**. Es decir, éste era considerado la reserva del socialismo; así como también era considerado la reserva del capitalismo.

### **Nikita Jruschov**

La base ideológica de esta política era muy clara: a medida que desarrolláramos la industria en los países del Tercer Mundo, esas industrias generarían proletariado. Así, nuestra fuerza se multiplicaría con los nuevos destacamentos de proletarios, nuestros aliados de clase. Ésa era la idea clásica, básica, calculada por muchos años, y que Nikita Jruschov incluso estuvo dispuesto a sostener aplicando medidas un poco aventureras. Quizá el ejemplo más claro que ustedes conocen al respecto es la presencia soviética en Cuba, que culminó en la famosa crisis de los misiles del año 1962. Pero poca gente sabe que para esa época había casi todo un ejército de tropas soviéticas en Cuba. En efecto, alrededor de 40.000 soldados soviéticos estaban acantonados en Cuba y ya habían sido instaladas ahí, o por lo menos transportadas, cerca de 150 ojivas nucleares, nadie se imaginó lo cerca que se estuvo de una guerra nuclear total, al final solo dos personas estaban molesta, Fidel Castro por qué no se le consulto a él nada de los acuerdos logrados con Washington y el Che, quien estaba empeinado en que solo una guerra total con los USA, lograría una victoria real para la revolución y el comunismo en el mundo entero.

### **En la época de Brezhnev**

Cambios en la política hacia el Tercer Mundo. Nikita se permitía apostar en grande y lanzar frases amenazantes y desafiantes, Breznev cambia de lenguaje y se comienza a hablar de coexistencia pacífica.

Aplicó una política de moderación y cautela, algunos podrían decir de cobardía. De entonces en adelante, en las situaciones más tensas, la política soviética se reducirá al envío de consejeros y abastecimiento material... Se suscitaron a demás graves diferencias tácticas entre Cuba y a Unión soviética. La URSS ya no contaba con recursos técnicos ni materiales para continuar táctica expansiva en el Tercer mundo, mientras que Cuba seguía reclamando una acción más activa.

## **Factores guiaban la política exterior soviética en el Tercer Mundo, incluida América Latina**

Lo primero que se debe reconocer aquí es que la Unión Soviética se desarrolló como una potencia autárquica, es decir, se autoabastecía en todo. La Unión Soviética, a diferencia de Estados Unidos, nunca dependió de los mercados o de fuentes exteriores. En materia de minerales, por ejemplo, teníamos cobre, plomo, etc. De modo que cuando se pregunta por el interés que tendría la Unión Soviética en los recursos ajenos, sobre todo latinoamericanos, hay que decir con honestidad que no hubo esos apetitos imperialistas por los recursos de otros países. Es decir, nosotros no teníamos motivos económicos para movilizar aquí los recursos de inteligencia con el fin de defender algún interés soviético.

En cuanto a aspectos militares estratégicos, tampoco estábamos interesados en adquirir bases militares en el exterior. Estados Unidos y la Unión Soviética tenían distintas doctrinas militares en lo que concernía a cómo prepararse para la tercera guerra mundial, porque las dos partes estaban preparándose. Mientras Estados Unidos se apoyaba en una red de bases militares diseminadas por todo el mundo, los rusos no tenían bases militares fuera del territorio nacional. Lo de los misiles en Cuba fue un caso aparte, que no tuvo nada que ver con la doctrina militar estratégica.

Otra cosa es si analizamos el tercer factor, el político. América Latina sí representaba para la Unión Soviética un factor político de enorme importancia. Como existía la idea de que el rebaño latinoamericano era una máquina de votación en la ONU a favor de Estados Unidos, de que los países latinoamericanos estaban bajo la esfera de influencia de Estados Unidos, de su capital, entonces para la Unión Soviética era políticamente muy importante debilitar al máximo el dominio que ejercía Estados Unidos en esta región. De ahí que todos los esfuerzos políticos del gobierno soviético y, por ende, de la Inteligencia de nuestro país, estaban dirigidos a ocasionar el mayor daño posible al dominio norteamericano en este territorio. Por eso apoyamos políticamente, a veces con el envío de armamentos, o con otra ayuda, a todos los que estaban en contra del dominio de Estados Unidos, a cualquier gobierno, a cualquier movimiento de liberación nacional, a cualquier grupo revolucionario.

### **KGB En América Latina**

El trabajo que desarrollábamos aquí era prácticamente el clásico, pero estaba delimitado por una frontera básica: los países latinoamericanos no eran objeto de las actividades de la Inteligencia soviética. Y esto por la sencilla razón de que ningún país latinoamericano, Chile entre ellos, era considerado enemigo de la Unión Soviética. Más bien, todo el territorio de América Latina era considerado por nosotros como un campo de cacería de oportunidades para el trabajo que debíamos realizar contra Estados Unidos. Eso sí, siempre pido disculpas a los latinoamericanos por haber usado su territorio para eso. Para nosotros era fácil recibir aquí a nuestros contactos de Estados Unidos. Aquí podíamos conversar con ellos, recibir información, pasarles dinero —si era necesario—, o proporcionarles algunas cosas técnicas que se requieren en la profesión de espionaje, como dicen algunos (nosotros nunca la llamamos con este nombre). Ustedes usaban en gran parte la tecnología norteamericana, y como nosotros estábamos cercados por un bloqueo científico técnico, empleábamos todos los medios para romper ese bloqueo.

De modo que América Latina fue uno de los lugares de donde extrajimos alguna tecnología, incluso buscábamos cosas para la agricultura, semillas, por ejemplo, o lo que nos pidiera nuestros ministerios

para nuestra economía popular, como la llamábamos. Se trataba de un trabajo clásico, pero sin hacer nunca daño a los países latinoamericanos.

### ¿Qué significaban Cuba y la Revolución cubana para la Unión Soviética?

Antes de Fidel Castro toda América era vista como una sola. Después de Fidel crece el interés por Latino América. Se crean instituciones dedicadas al estudio de Latinoamérica. América Latina entra en la política soviética gracias a Cuba. Cuba siempre ha tenido su propio camino político, económico y social y no fue un satélite de la Unión Soviética. Las relaciones con Cuba sólo se establecieron un año y medio después de la revolución. En mayo de 1960 se establece la embajada soviética en la Habana (en Cuba la Revolución no triunfó gracias la URSS). Cuba siempre mantuvo una política independiente. Los cubanos nunca consultaron a la Unión Soviética lo que ellos hacían en América Latina. La consideraban un área de ellos: el mismo idioma, la misma religión, la misma historia, la misma mentalidad.

Los cubanos actuaron en forma independiente en Etiopía, Angola, Bolivia. De modo que los cubanos nunca fueron satélites. Muchas veces se acercaban o se alejaban de nosotros por motivos tácticos, pero no se podría decir que eran satélites.

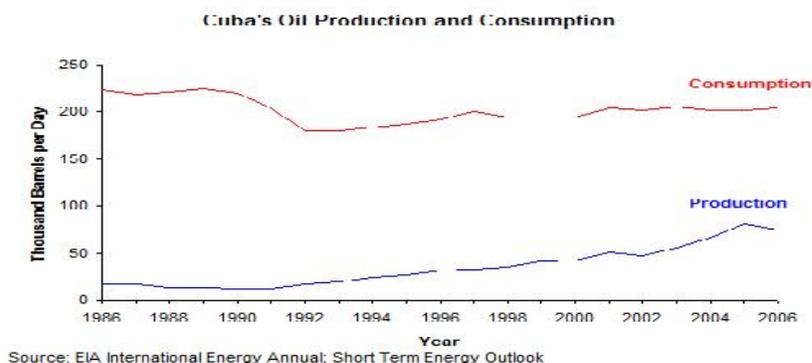
**Fuente:** Nikolai Lenov, La Inteligencia Soviética en América Latina Durante la Guerra Fría. En Estudios Públicos Nº 73, verano 1999 Páginas 32-63. (Nicolai Llenov es General Soviético. Ex Vice director de la KGB o Comité de Seguridad del Estado de la ex URSS entre 1983 y 1991. Charla realizada en Centro de Estudios Públicos el 22 de septiembre de 1998.

*“La guerra fría en América Latina cegó la vida cientos de miles de personas, solo en Nicaragua 50,000 personas murieron durante la revolución Sandinista y otras 50,000 en la guerra civil, viéndolo en retrospectiva fue atroz lo que hicimos en la región”*

*Nicolai Leccouv  
Oficial de la KGB en México.*

### 1.9 Cuba después de la guerra fría.

Ante la caída del bloque Soviético, Cuba vivió un periodo especial. El **período especial en tiempos de paz** en Cuba fue un largo período de crisis económica que comenzó en 1991 tras el colapso de la Unión Soviética y, por extensión, del COMECON. La depresión económica que supuso el Período Especial fue especialmente severa a comienzos/mediados de la década de los 90, el PIB se contrajo un 36% en el período 1990-93. A partir de 1994 se inició una recuperación llegando el PIB en 2007 a niveles similares a los de 1990. Se definió en principio por severas restricciones en hidrocarburos en forma de gasolina, diesel y otros combustibles derivados que hasta la fecha Cuba obtenía de sus relaciones económicas con la Unión Soviética. Este período transformó la sociedad cubana y su economía, lo que llevó a que Cuba hiciera urgente reformas en la agricultura, produjo una disminución en el uso de automóviles, y obligó a reacondicionamientos en la industria, la salud y el racionamiento.



Los efectos del "Período Especial" fueron súbitos. Los envíos de petróleo crudo pactados con la Unión Soviética dejaron de ser recibidos por Cuba después de 1991, y durante el siguiente año la economía cubana sufrió importantes restricciones en la importación, y se redujo la importación de petróleo a un 10% del que se estaba importando normalmente. El PIB estimado para 1990 era de 31,1 mil millones de dólares, pasó en 1993 a sólo 19,8 mil millones de dólares.

El presidente cubano Fidel Castro apareció en la televisión nacional cubana alertando a los cubanos sobre la escasez energética inminente, tras recibir una notificación de Rusia de que no tenía ninguna intención de cumplir con los acuerdos firmados por la Unión Soviética.

Esta escasez de combustibles afectó especialmente a la agricultura -ya que era necesario para el funcionamiento de los tractores, las cosechadoras y las segadoras- así como a la capacidad industrial cubana.

Los primeros tiempos del período especial estuvieron marcados por una interrupción general en el transporte y los sectores agrícolas, la acción de fertilizantes y de pesticidas (ambos fabricados sobre todo de derivados del petróleo), y la escasez generalizada de alimentos, aunque el hambre fue evitada.

Técnicos en permacultura australianos y de otros lugares del mundo llegaron a Cuba para ayudar y enseñar sus técnicas a los agricultores locales, que pronto los pusieron en ejecución en campos cubanos por toda la nación.

La agricultura orgánica se impuso pronto por mandato del gobierno cubano, suplantando la vieja forma industrializada de cultivo tradicional. La relocalización impuesta por la permacultura, y los modos innovadores de transformación del sector tuvieron que desarrollarse muy rápidamente.

Las necesidades de producción de azúcar se vieron drásticamente reducidas -al desaparecer el programa "petróleo por azúcar" establecido con los soviéticos-, con lo que Cuba diversificó apresuradamente su producción agrícola, utilizando los campos de caña para plantar frutas y verduras

### **Ganadería**

La dependencia a los combustibles fósiles en las granjas cubanas hizo que se vieran afectados la producción de carne y productos básicos, que se vieron reducidos en la dieta. Esto llevó a la necesidad de adoptar dietas más altas en fibra, productos frescos y, en última instancia, fórmulas veganistas.

### **Transporte**

Hubo de idearse formas alternativas de transporte, ideándose fórmulas como los "camellos" (autobuses adaptados de gran longitud para ser llevados por cabinas de tráiler). Centenares de miles de bicicletas tomaron las calles para suplir las carencias de combustible.

### **Minerales y metales**

Además, hubo de hacerse también frente a una drástica reducción en las importaciones de acero y otros derivados minerales, lo que provocó la clausura de refinerías y factorías por todo el país, eliminando en un importante porcentaje la industria estatal y millones de trabajos.

### **Turismo y nuevas formas de ingreso**

El gobierno cubano también se vio obligado a adoptar nuevas formas de gestionar el turismo para hacerlo más lucrativo, llegando a acuerdos con varias naciones de Europa occidental (especialmente España) y de Sudamérica en un intento por ganar las divisas extranjeras necesarias para substituir el petróleo soviético perdido por los mercados internacionales capitalistas.

### **Efectos en la salud**

#### **Malnutrición**

El aporte nutricional se redujo de 3.052 calorías por día en 1989 a 2.099 calorías por día en 1993. Otros informes indican cifras aún más bajas, como 1.863 calorías por día, siendo el mínimo recomendado para el cuerpo humano adulto de 2.100 a 2,300 calorías. Así mismo, se estima que los niños y personas de edad avanzada reciben sólo 1.450 calorías por día. Para Franco y colaboradores (2007) cada cubano adulto perdió entre un 5% a un 25% de su peso corporal durante el período 1990–1995.

Debido a una probable combinación de factores nutricionales y tóxicos surgió una epidemia de neuritis óptica y polineuropatía periférica carencial en la población. Aparecieron los primeros casos esporádicos entre 1991 a 1992 para luego progresar a ritmo exponencial hasta mayo de 1993 con 30.000 pacientes. El gobierno cubano desde entonces puso a distribución suplementos vitamínicos gratuitos. Para 1997 el total de casos reportados ascendía a los 56.800 enfermos desde el inicio de la crisis.

Con la malnutrición en el período especial surgieron epidemias pero por otro lado se obtuvieron efectos positivos en cuanto a otras enfermedades asociadas a la civilización. En un artículo del *American Journal of Epidemiology* Franco (2007) publica datos que muestran que "durante el período 1997-2002, hubo una disminución en las muertes atribuidas a enfermedades de la civilización tales como la diabetes (51%), enfermedad coronaria (35%), accidente cerebro vascular (20%) y otras causas (18%). Para Franco esto se debió a cómo la población trató de reducir el almacenamiento de la energía sin reducir el valor nutritivo de los alimentos.

#### **Mortalidad materno-infantil**

Entre las consecuencias negativas importantes según el *Canadian Medical Association Journal* (CMAJ) son un aumento del 60% en la tasa de mortalidad materna ocasionada por complicaciones obstétricas comunes y un 43% en la tasa de la mortalidad materna total. Por otro lado, la tasa de mortalidad infantil en Cuba fue atenuada por una disminución en la tasa de natalidad debido a la pobreza, aumento de abortos no oficiales, mayor distribución de anticonceptivos y un nivel de atención muy exclusivo del sistema de salud cubano a los lactantes.

#### **Mortalidad en adultos mayores**

Para el estudio de la *American Journal of Epidemiology* existió un modesto aumento en la tasa de todas las causas de muerte en los ancianos. Por otro lado, para la *Canadian Medical Association Journal* las consecuencias en Cuba fueron un aumento en la tasa de mortalidad entre los ancianos de hasta un 20% entre 1982 y 1993.

Mientras que el país comenzó a recuperarse más visiblemente del choque que supuso la implosión de su principal apoyo económico, Castro subrayó los éxitos que supusieron mantener varios indicadores sociales a los niveles de países del Primer Mundo (como la educación, la mortalidad infantil, etc.).

El fin del período especial fue progresivo, desde 1995 hasta 1997. En estos años se superaron duros obstáculos de una sociedad en ruina. Cabe resaltar que el mismo problema sucedió en Corea del Norte, con peores resultados ante esta crisis, donde muere un 10% de la población de hambre, y los problemas de malnutrición son generalizados a toda la población.

Tras el triunfo de la Revolución Bolivariana en 1998, Cuba encontró en Venezuela un importante socio para los intercambios comerciales.

Además, en el período especial se ha visto un catalizador para que Cuba se esfuerce por un consumo más responsable de sus recursos, lo que se ha visto plasmado, entre otras cosas, en la llamada "Revolución energética" con la que se pretende alcanzar un equilibrio entre la producción energética y los recursos naturales por diversas vías (como, por ejemplo, sustituyendo bombillas incandescentes por unas de bajo consumo, o subvencionando electrodomésticos de bajo consumo, etcétera).

Desde el año 2003 el PIB ha crecido continuamente hasta la actualidad según los informes de ECLAC. En el 2006 la economía creció un 12,6%, siendo el mayor crecimiento de América Latina según la CEPAL ese año. Creció un 7,6% en el año 2007 con respecto al año anterior. Durante el año 2009 ECLAC estimó un incremento interanual del PIB del 1% con respecto al año 2008 (a pesar de la Crisis bursátil de enero de 2008 de afectación internacional)

### **1.10 La crisis de la deuda latinoamericana**

Fue una crisis financiera que ocurrió a inicios de los años 80 (y en algunos países desde los años 70), a menudo conocida como la "década perdida de América Latina", cuando los países latinoamericanos alcanzaron un punto en donde su deuda externa excedió su poder adquisitivo y no eran capaces de pagar los compromisos adquiridos.

En los años 60 y 70 muchos países latinoamericanos, especialmente Brasil, Argentina y México, pidieron grandes sumas de dinero a acreedores internacionales con tal de llevar a cabo sus planes de industrialización, especialmente para programas de infraestructura. Estos países tenían economías crecientes en aquel tiempo por lo que los acreedores estaban contentos de seguir entregando préstamos. Entre 1975 y 1982, la deuda latinoamericana con los bancos comerciales aumentó a una tasa anual acumulativa de 20,4%. Esto llevó a que Latinoamérica cuadruplicara su deuda externa de 75 mil millones de dólares en 1975 a más de 315 mil millones de dólares en 1983, o el 50% del producto interno bruto (PIB) de la región. El servicio de deuda (pago de intereses y repagos de la deuda principal) creció aún más rápido, alcanzando 66 mil millones de dólares en 1982, frente a los 12 mil millones de dólares en 1975

Cuando la economía mundial entró en recesión en los años 70 y 80, y los precios del petróleo se dispararon, se creó un punto de quiebre para la mayoría de los países de la región. Los países en vías de desarrollo también se encontraron en una desesperada crisis de liquidez. Los países exportadores de petróleo -abundantes en dinero luego de las alzas en el precio de dicha materia prima en 1973 y 1974- invirtieron su dinero en bancos internacionales, que "reciclaron" la mayor parte del capital en forma de préstamos a los gobiernos latinoamericanos. Dado que las tasas de interés aumentaron en los Estados Unidos y en Europa en 1979, los pagos de deudas también aumentaron, por lo que fue más

difícil para los países pagar las deudas contraídas. El deterioro del tipo de cambio con el dólar estadounidense significó que los gobiernos latinoamericanos terminaran debiendo enormes cantidades de sus monedas nacionales, por lo que se perdió el poder adquisitivo. La contracción del comercio mundial en 1981 hizo que los precios de las materias primas (la mayor exportación de América Latina) cayeran.

Mientras la peligrosa acumulación de deuda externa se produjo durante varios años, la crisis de la deuda comenzó cuando los mercados internacionales de capitales se dieron cuenta de que América Latina no sería capaz de pagar sus préstamos. Esto ocurrió en agosto de 1982, cuando el secretario de Hacienda de México, Jesús Silva-Herzog Flores, afirmó que el país ya no sería capaz de pagar su deuda. México declaró que no podía cumplir con las fechas de vencimiento de los pagos, y anunció unilateralmente una moratoria de 90 días, también solicitó una renegociación de los plazos de pago y nuevos préstamos con el fin de cumplir sus obligaciones previas.

A raíz del incumplimiento de México, los bancos comerciales redujeron significativamente o detuvieron la entrega de nuevos préstamos a América Latina. Como gran parte de los préstamos latinoamericanos eran a corto plazo, la crisis sobrevino cuando su refinanciación fue rechazada. Miles de millones de dólares de préstamos que habían sido refinanciados, ahora eran debidos inmediatamente.

Los bancos tuvieron que reestructurar de alguna forma las deudas para evitar el pánico financiero; esto usualmente involucró nuevos préstamos con condiciones muy estrictas, así como la exigencia de que los países deudores aceptaran la intervención del FMI.

La crisis de deuda de 1982 fue la más seria en la historia de América Latina. Los ingresos se desplomaron; el crecimiento económico se estancó; debido a la necesidad de reducir las importaciones, el desempleo aumentó a niveles alarmantes; y la inflación redujo el poder adquisitivo de las clases medias.

En respuesta a la crisis la mayoría de las naciones debieron abandonar sus modelos económicos de industrialización por sustitución de importaciones y adoptaron una estrategia de crecimiento orientada por las exportaciones, estrategia fomentada por el Fondo Monetario Internacional, aunque hubo excepciones como Chile o Costa Rica que adoptaron estrategias reformistas. Un proceso masivo de fuga de capitales, particularmente a los Estados Unidos, produjo una depreciación de las tasas de cambio, aumentando el tipo de interés real. La tasa de crecimiento real del PIB para la región fue de sólo 2,3% entre 1980 y 1985. Entre 1982 y 1985, América Latina pagó 108 mil millones de dólares.

La crisis de la deuda es uno de los elementos que contribuyó al colapso de algunas dictaduras autoritarias en la región, como el régimen militar de Brasil y el Proceso de Reorganización Nacional en Argentina.

### **1.11 Consenso de Washington.**

Es un listado de políticas económicas consideradas durante los años 90 por los organismos financieros internacionales y centros económicos, con sede en Washington D.C. Como el mejor programa económico que los países latinoamericanos deberían aplicar para impulsar el crecimiento. A lo largo de

la década el listado y sus fundamentos económicos e ideológicos se afirmaron, tomando la característica de un programa general.

En realidad el Consenso de Washington fue formulado originalmente por el economista británico y ex consultor del Tesoro Británico, asesor del FMI y del Banco Mundial John Williamson en un documento en noviembre de 1989 ("What Washington Means by Policy Reform", que puede traducirse como "Lo que Washington quiere decir por política de reformas" o "Lo que desde Washington se entiende por política de reformas").

Fue elaborado también en un documento como trabajo para una conferencia organizada por el "Institute for International Economics", al que pertenece John Williamson.

El propio Williamson cuenta que en ese histórico borrador incluyó "una lista de diez políticas que personalmente pensaba eran más o menos aceptadas por todo el mundo en Washington". Originalmente, ese paquete de medidas económicas estaba pensado para los países de América Latina, pero con los años se convirtió en un programa general. Las siguientes políticas económicas son a continuación:

1. Disciplina presupuestaria (los presupuestos públicos no pueden tener déficit)
2. Reordenamiento de las prioridades del gasto público de áreas como subsidios (especialmente subsidios indiscriminados) hacia sectores que favorezcan el crecimiento, y servicios para los pobres, como educación, salud pública, investigación e infraestructuras.
3. Reforma Impositiva (buscar bases imponibles amplias y tipos marginales moderados)
4. Liberalización financiera, especialmente de los tipos de interés
5. Un tipo de cambio de la moneda competitivo
6. Liberalización del comercio internacional (*trade liberalization*) (disminución de barreras aduaneras)
7. Eliminación de las barreras a las inversiones extranjeras directas
8. Privatización (venta de las empresas públicas y de los monopolios estatales)
9. Desregulación de los mercados
10. Protección de la propiedad privada.

Hay que puntualizar que por "más o menos", Williamson entendía el complejo político-económico-intelectual que tiene sede en Washington D. C.: los organismos financieros internacionales (Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial), el Congreso de los EEUU, la Reserva Federal, los altos cargos de la Administración, y los institutos con destacados expertos (think tanks) económicos. Aunque Williamson subrayó que debe aplicarse con criterio, la lista pronto se convirtió en lo que más o menos pensaban los economistas sobre lo requerido para el progreso de todos los países en vías de desarrollo.

Sin embargo, los ciclos de auge y apogeo no terminaron y se expandieron de América Latina a otros países, y también hubo pérdida del producto que duró más o menos una década para que las economías regresasen al nivel anterior a la transición. Y por cierto, también hubo una serie de crisis financieras a nivel más o menos generalizado.

El consenso sin duda no logró los resultados esperados. Se llegó a demostrar que el crecimiento efectivamente está ligado al comercio, pero que se debían dar incentivos para dicho comercio; además, la liberalización del comercio a veces deterioraba esos incentivos (apreciación cambiaria, por ejemplo). Mientras fue posible, se logró el crecimiento a través del comercio con incentivos tales como

la reducción de los derechos a las exportaciones, un tipo de cambio más competitivo, la liberalización de las exportaciones antes que las importaciones (industrialización sustitutiva de importaciones), el mejoramiento de la infraestructura para el comercio exterior, y la creación de zonas francas.

Otra dificultad identificada, fue que las estrategias se centraron más en la eficiencia que en ampliar la productividad y por ende el crecimiento, por lo que estas reformas verdaderamente no inducían el crecimiento.

Además, si bien estas recomendaciones de política económica se planearon para crecimiento sostenido, no se resolvieron satisfactoriamente los fallos públicos y del mercado, que impiden acumular capital y aumentar la productividad.

Esa breve lista tomó autonomía y se constituyó en lo que más tarde se denominaría «neoliberalismo», especialmente por parte de sus críticos.

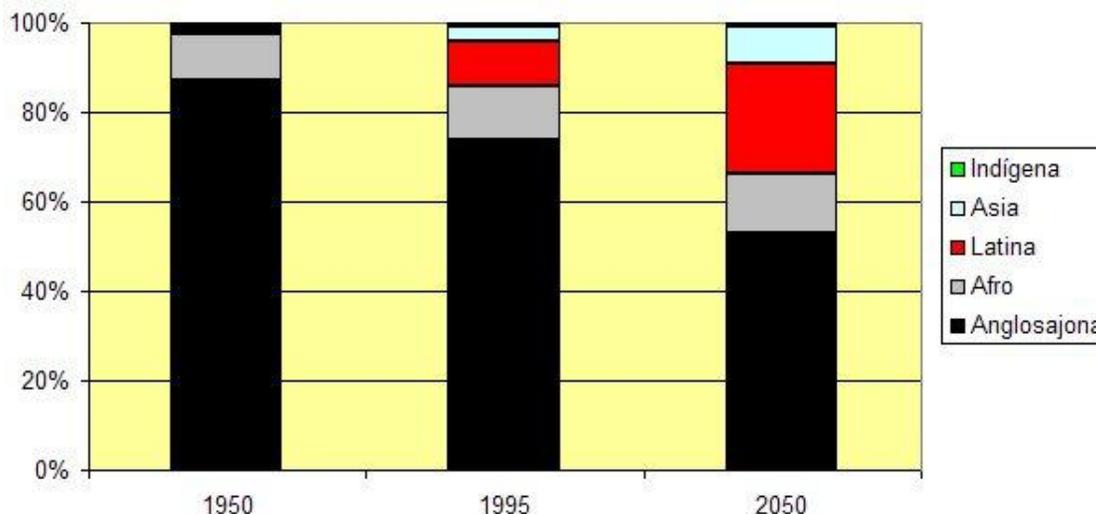
Asimismo el *Consenso de Washington* ha recibido gran cantidad de críticas. Quizás las más importantes sean las que le formulara Joseph Stiglitz, Premio Nobel de Economía 2001 y ex vicepresidente del Banco Mundial. Críticos de la liberalización como Noam Chomsky o Naomi Klein, ven en el Consenso de Washington un medio para abrir el mercado laboral de las economías del mundo subdesarrollado a la explotación por parte de compañías del primer mundo.

Otras críticas provienen desde la antiglobalización hasta del mismo liberalismo económico junto con algunas de sus corrientes: la escuela clásica y la escuela austríaca. Ellos argumentan además que los países del primer mundo imponen las políticas del Consenso de Washington sobre los países de economías débiles, mediante una serie de organizaciones burocráticas supraestatales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, además de ejercer presión política y extorsión. Se argumenta además, de forma muy generalizada, que el Consenso de Washington no ha producido ninguna expansión económica significativa en Latinoamérica, y sí en cambio algunas crisis económicas severas, y la acumulación de deuda externa que mantiene a estos países anclados al mundo subdesarrollado.

A su vez, sus políticas educativas, si bien en buena medida acatadas en Latinoamérica (especialmente en países como Chile y Argentina) donde tenían considerable buena prensa, ha sido criticada desde dentro de estas mismas sociedades, en trabajos como el de José Luis Coraggio *La educación según el banco mundial*, que ponía en entredicho el modelo educativo neoliberal y las posibles consecuencias de su implementación, consecuencias que luego se ha visto como ciertas, y que en buena medida explotaron en la Crisis Educativa en Chile del 2011

### **1.12 Latinoamérica en USA.**

En 1950 la comunidad de origen "hispanoamericana" tenía una población en Estados Unidos que no superaba el 1%. Ese porcentaje subió al 10,2% en 1995 y al 14% en 2006, y se estima crecerá al 24,5% en 2050, aunque datos más actualizados estiman que llegará al 30% para esta última fecha.



Como puede verse en el cuadro anterior, la población estadounidense está cambiando radicalmente. Mientras que en los años 50 estaba básicamente integrada por una enorme mayoría blanca anglosajona (87,5%) y una minoría afroamericana (10%), con mínima presencia de otros orígenes étnicos, en el siglo XXI, se vuelve multiétnica, reduciéndose la población blanca anglosajona a la mitad porcentual, y la otra mitad integrada por tres grandes minorías, la hispana (14,5%), la afro (13,6%) y asiática (8,3%) y una minoría indígena más reducida (0,9%). En términos de impacto, la población blanca anglosajona reduce su presencia porcentual a la mitad, mientras que la incrementan notablemente los hispanos y asiáticos, este cambio no es barato ni agradable en particular para los anglosajones quienes ven como se reduce más su espacio y sobre todo que sienten atacada su cultura, ya es más común ver equipos universitarios jugando fútbol soccer, y como el beisbol se reduce pese a tener una gran cantidad de latinos en los equipos, es altamente probable ver que en el próximo decenio grupos para militares o de supremacía blanca ataquen a la población latina en los USA.

En 2008 la Oficina de Censos de EEUU estimó que el crecimiento de la comunidad hispana es incluso mayor del que se estimada 10 años antes, estimando que en el año 2042 la población "blanca" dejará de ser mayoría en ese país. El aumento de la población hispana llegará a tal punto que, para 2050, la primera minoría entre los niños (39%) será hispana, superando a los anglosajones (38%). Los datos censales actualizados indican que en 2008 existen 46,7 millones de hispanos documentados viviendo en EEUU y probablemente otros 20 millones indocumentados y que la comunidad llegará a 132,8 millones en 2050.

Con esa cantidad, los hispanos pasarán a ser el 30% de la población estadounidense, de modo que de cada tres personas, una será de origen hispano.

Los centros más importantes de población hispana se encuentran en:

- California,
- Texas,
- Nuevo México,
- Colorado,
- Arizona,

donde existe una presencia chicana anterior a la llegada de los blancos; Florida, ex colonia de España y "puerta de entrada" de Hispanoamérica a Estados Unidos; y Nueva York-Nueva Jersey.

En California, los hispanos eran el 32,4% de la población en 2008 y se convertirán en primera minoría (41,4%) en 2020, superando a la minoría blanca que descenderá al 37,4%.<sup>5</sup> En 2042 los hispanos se convertirán en mayoría absoluta en California. En 2007 California era la octava economía del mundo, superada por el resto de EEUU y otras 6 potencias.

A partir de la Segunda Guerra Mundial (1939-1945) comenzó una corriente de emigración creciente de trabajadores de diversos estados de Hispanoamérica hacia Estados Unidos. Por el tamaño de su población, la mayoría provienen de México empujados por el programa de trabajo Braseros, dicho programa seguiría atrayendo mano de obra mexicana a los campos de California hasta la década del 50, el mal trato hacia los trabajadores y las condiciones de explotación generaron fenómenos de lucha en la década de los 60 de trabajadores Mexicanos en USA, encabezados por Cesar Chaves, con el apoyo de Robert Kennedy, este movimiento insipiente generaría una lucha por los derechos y reconocimientos culturales de los México americanos, y es la cuna del reconocimiento hispano en toda Norteamérica, para muchos críticos la islamización de Norteamérica o latinización es más bien una mexicanización, en la década de los 60, la revolución cubana expulsaría una cantidad muy grande y significativa de población hacia Florida, muchos con la esperanza de regresar a una Cuba sin los hermanos Castro, hoy en el 2012, esa generación prácticamente ya no existe y sus hijos y nietos de poco a nada piensan en regresar a la Isla con sin Fidel.

En menor medida se registran corrientes migratorias desde Sudamérica, aunque se registra una cantidad creciente, tanto en términos absolutos como porcentuales.

A diferencia de lo sucedido con otras minorías étnicas en Estados Unidos, el crecimiento de la población de origen hispano se ha visto acompañada de la persistencia de la cultura de origen y muy particularmente del idioma español. Para 2006, el 63% de los hispanos de Estados Unidos (44,3 millones) prefería el español como idioma.

Este fenómeno ha tenido un profundo impacto en la cultura global estadounidense, así como ha originado tendencias conflictivas y nacionalistas, por parte de los grupos que se sienten afectados.

El escritor Stan Perea ha analizado esta situación en su libro *The New America: The America of the Moo-Shoo Burrito*, publicado en 2004:

**Time Magazine escribió "el crecimiento de la población hispana de los EEUU es el fenómeno fundacional más importante de la historia social de los Estados Unidos". Este fenómeno está cambiando el modo en que los estadounidenses comen, trabajan, votan, adoran y se entretienen. De hecho, no es una exageración decir que el cambio demográfico de Estados Unidos afecta todos los aspectos de la vida estadounidense.**

A diferencia también con lo que suele suceder con las otras comunidades que integran la población estadounidense, la comunidad hispana mantiene estrechos contactos familiares, sociales, económicos y culturales con las naciones y poblaciones hispanoamericanas. Ello ha reforzado los vínculos entre ambas, como lo demuestran las remesas migratorias, que en algunos países representan la principal fuente de ingreso, o el auge del rock & pop latino, así como el crecimiento del Soccer en Norte América, probablemente uno de los errores más común de los latinoamericanos y en particular y gran medida de los mexicanos es el olvidar que somos una potencia cultural.

Los centros académicos estadounidenses también están prestando una dedicación creciente al estudio de las manifestaciones culturales hispanoamericanas, al punto que en muchos casos llevan el liderazgo en estas materias

La hispanización ha llevado a que algunos analistas sostengan que, en el siglo XXI, cuando se hable de América Latina y de Hispanoamérica, habrá que incluir a Estados Unidos, ya que allí podrían llegar a vivir más latinoamericanos que en la mayoría de Latinoamérica. Además, el poderío económico promedio de esa comunidad supera considerablemente a la del resto del mundo latinoamericano.

En 2006, residían en Estados Unidos 44,3 millones de latinos, lo que la convierte en la tercera población latinoamericana del mundo, junto a Colombia, por encima de países como Argentina (39 millones), Venezuela (28 millones) y Perú (28 millones), y solo superada por Brasil (183 millones) y México (107 millones). Este hecho hace de Estados Unidos el segundo país con más hispanos de toda América, y próximamente superará a España como segundo país por número de hispanos.

Esta cantidad de latinos, principalmente mexicanos con el poder económico más alto de la región, convierte a los USA en el mercado más atractivo y prometedor para las empresas latinoamericanas.

# Capítulo. 2

## ***Problemática económica***

***De***

***Latinoamérica.***

*"Si quieren tener enemigos, traten de reformar algo".*

**Woodrow Wilson**

### **2.1 La estratificación social.**

La concentración de la propiedad de la tierra y otros recursos creó brechas profundas y limitó las oportunidades de ascenso en la escala social. Además, la conquista y sometimiento de las poblaciones nativas y, más tarde, la incorporación masiva de esclavos africanos en diversos países, introdujeron una dimensión étnica en la estratificación social, característica observable hasta nuestros días.

La desigualdad social concentrada en etnias razas y colores es una de las asignaturas pendientes en toda América latina, Simón Bolívar siempre se opuso a una guerra de colores, (guerra de clases sociales o de castas ), por desgracia a la fecha el discurso étnico clasista perdura.

En la segunda mitad del siglo XIX, cuando llegaron grandes contingentes migratorios, especialmente al Cono Sur y Brasil, los recién llegados tuvieron pocas posibilidades de convertirse en propietarios y productores independientes en la frontera agrícola en expansión. Esta experiencia marca una diferencia radical con la de otros países de poblamiento reciente, como los Estados Unidos y los dominios blancos del Imperio Británico. En éstos, el poblamiento expandió la frontera y formó nuevas capas de productores independientes. En cambio, en América Latina, cuando llegaron los inmigrantes, las mejores tierras ya estaban jurídicamente ocupadas. De allí la consolidación del sistema de grandes estancias, latifundios y *fazendas* y el predominio del régimen de arrendamiento y del trabajo asalariado en la actividad agropecuaria. En otras partes, subsistió el régimen de plantaciones para la producción de diversos cultivos tropicales.

Es improbable que en tales condiciones se forme una masa crítica de grupos privados capaces de acumular capital, incorporar tecnología e innovar, aprovechar el mercado interno y proyectarse al mercado mundial.

No es que la historia latinoamericana no presente ejemplos de personajes con extraordinario espíritu de iniciativa para montar grandes negocios y generar ganancias.

En el siglo XIX, Lucas Alaman fue un exitoso hombre de empresa que desarrolló la industria moderna textil en México y, en Brasil, el Barón de Maua fue el mayor empresario del Imperio (y de Iberoamérica) con negocios diversificados desde la industria y la minería a los transportes y los bancos. En la primera mitad del siglo XX, en la Argentina, el ingeniero de origen italiano Torcuato Di Tella fue un auténtico capitán de industria.

Actualmente uno de los hombres más ricos del mundo es Latinoamericano de origen migrante, formado en una universidad pública la UNAM, el mexicano Carlos Slim.

Sin embargo, el contexto prevaleciente inhibió la aparición de semejantes personajes, así como su eslabonamiento y alianza estratégica con otros empresarios nacionales, la transformación de la proto industrialización existente en las artesanías previas a la industria moderna (como la actividad textil), y los procesos amplios de acumulación, cambio técnico y aumento de la productividad.

**Estos límites a los liderazgos empresarios impidieron, en definitiva, expandir el empleo e integrar al conjunto de la sociedad en un proceso generalizado de crecimiento. En otros términos, se redujeron las posibilidades de construir sistemas de capitalismo nacional auto centrados en la movilización del ahorro y los recursos internos, el aprovechamiento del mercado interno, la expansión de las exportaciones y el cambio técnico.**

Los mayores obstáculos a la formación de una masa crítica de liderazgo empresarial en América Latina no radican, como sugieren diversos críticos a la falta de garantías para el ejercicio del derecho de propiedad, o la corrupción. Desde la independencia, los derechos de propiedad nunca fueron amenazados. El problema principal está en la concentración excesiva de la riqueza y las dificultades de acceso a la propiedad de nuevos agentes económicos.

La corrupción, por su parte, no es un rasgo distintivo de América Latina. Basta recordar la historia de las potencias industriales y de algunos de los países de más rápido desarrollo de la actualidad, para advertir que la corrupción no es una explicación suficiente del éxito o fracaso de los países, de las malas o buenas respuestas a los desafíos de la globalización.

Las causas son más profundas y se refieren a algunas de las cuestiones antes señaladas. Por las mismas razones, desde los tiempos del crecimiento hacia afuera hasta la actualidad, la presencia de las empresas extranjeras en América Latina es más importante que en los países exitosos.

La debilidad relativa de los liderazgos empresariales nacionales fue en buena medida suplida por la inversión pública y por la inversión privada directa extranjera, especialmente, en las actividades de mayor dinamismo que incluyen, en la actualidad, servicios públicos privatizados en telecomunicaciones y otras áreas, redes comerciales y una creciente participación en el sector financiero.

## 2.2 Las economías variables.

Dados los rasgos sistémicos de la realidad latinoamericana es comprensible que nuestros países revelen, a largo plazo, una baja capacidad de formación de ahorro y, sobre todo, una tendencia crónica al consumo conspicuo y al despilfarro de recursos. A esta cuestión dedicó Raúl Prebisch atención preferente en sus estudios sobre el capitalismo periférico.

Las mismas razones contribuyen a explicar la persistencia de los desequilibrios macroeconómicos y de las presiones inflacionarias. En tiempos recientes, el endeudamiento externo crónico y la vulnerabilidad externa reflejan tales desequilibrios y la incapacidad de los sistemas políticos de poner la casa en orden y articular el poder negociador frente al resto del mundo. El reparto inequitativo de los costos del ajuste y el deterioro consecuente de las condiciones sociales en los últimos lustros es comprensible en el marco de los rasgos sistémicos de la realidad latinoamericana.

Estados débiles (aunque a menudo hipertrofiados) y liderazgos empresariales condicionados por la fragmentación social y otros problemas, difícilmente pueden generar una masa crítica de ventajas comparativas dinámicas y una relación simétrica con el orden global. Es decir, una participación en la división internacional del trabajo fundada en la incorporación de valor agregado a la producción primaria, el desarrollo industrial y los eslabonamientos de cadenas productivas complejas y diversificadas, crecientemente asentadas en la tecnología y en la ciencia. En tales condiciones son pobres las posibilidades de participar en la difusión del conocimiento científico y de la tecnología en el orden global.

En este sentido lo proporciona el desarrollo del ferrocarril durante el siglo XIX. Los Estados Unidos, Alemania, Japón y otros países de desarrollo industrial tardío, respecto de la potencia entonces líder, Gran Bretaña, instalaron la red ferroviaria (en varios casos inicialmente con capitales, equipamiento y técnicos ingleses) y, al mismo tiempo, impulsaron el desarrollo de la siderurgia, la metalmecánica y otras industrias conexas para el equipamiento, instalación y explotación de lo que era, entonces, una actividad en la frontera tecnológica. En América Latina, el ferrocarril transformó también la realidad espacial y la integración territorial pero se instaló casi totalmente con empresas y equipamiento extranjero. En este caso los eslabonamientos del sistema ferroviario con el conjunto del sistema económico se limitaron, casi exclusivamente, a la instalación de talleres de reparación y mantenimiento.

“Entre México y los USA, el desierto.”

Sebastián Lerdo de Tejada.

“Entre México y los USA, el ferrocarril.”

Porfirio Díaz.

Estos hechos contribuyeron para que América Latina siga siendo una región periférica cuyo papel principal en el mercado mundial es el de exportadora de productos primarios, la tendencia a la baja de ingresos por este concepto se desarrolla más a detalle posteriormente.

Esta situación, cuyo análisis fue una de las contribuciones fundamentales de la CEPAL, es inherente al subdesarrollo latinoamericano y explica la caída de su participación en el mercado mundial en el último medio siglo.

De este modo, se debilitó la capacidad de América Latina de endogeneizar el desarrollo y trasladar a la estructura de la oferta y al empleo los cambios en la composición de la demanda generados por el aumento del ingreso y el cambio técnico. La inserción en el orden mundial resultó así en procesos exógenos de modernización como los observables en las décadas previas a la primera guerra mundial y en la actualidad.

En resumen, **cuando se dan tales condiciones extremas de concentración de la riqueza y del ingreso, fragmentación social y representatividad restringida e inestabilidad de los sistemas políticos, cabe esperar malas respuestas a los dilemas del desarrollo en el mundo global.**

### 2.3 El Subdesarrollo.

Luego de esta breve y escueta explicación referente a la invención de latinoamericana, hablamos de determinismos generales que empujaron la región a tener elementos comunes y hablamos del subdesarrollo que además del español y la religión católica parece ser el factor más común que se encuentra, ya explicamos porque es que la región es subdesarrollada, ahora repetimos que es.

Las condiciones antes señaladas dan a toda la región, la característica económica de ser una nación en vías de desarrollo o subdesarrollada, antes del fin de la guerra fría, denominadas tercer mundo y campo de batalla favorito de las dos grandes potencias.

Cuando se habla de subdesarrollo sin incluir las connotaciones políticas del término, se hace referencia a algunas características estructurales de las naciones latinoamericanas, entre las que se encuentran:

- Ausencia de crecimiento económico
- Creciente monopolización de la economía
- Empobrecimiento del campo
- Crecimiento marginación y empobrecimiento de la población
- Concentración de la riqueza y del ingreso.

Esta situación de las naciones latinoamericanas fue clasificada como estructural por el Dr. Prebisch, y se expresa en los siguientes indicadores:

- Bajo NIVEL De ingreso per – capital
- Reducido PIB y crecimiento de éste
- Baja tasa de inversión y de formación bruta de capital fijo (FBCF)
- Baja productividad del trabajo
- Elevada participación del sector primario con poco o ningún valor agregado
- Poca participación del capital nacional en las grandes empresas
- Insuficiente inversión en capacitación profesional e investigación tecnológica
- Infraestructura insuficiente.
- Déficit de la balanza comercial y endeudamiento externo.

Las características e indicadores sociales y demográficos que se usan para cuantificar el subdesarrollo y que permanecen más o menos constantes en los países latinoamericanos son :

- Alta tasa de crecimiento demográfico y de mortalidad infantil
- Baja esperanza de vida al nacer
- Predominio del empleo en el sector primario
- Poco oferta de trabajo calificado
- Grandes desigualdades en la distribución del ingreso nacional
- Elevado porcentaje de población analfabeta
- Elevado porcentaje de población desnutrida
- Alto nivel de sub. empleo
- Insuficiencia de servicios médicos
- Ausencia o deficiencia de los sistemas de seguridad social ( jubilación, seguros, etc)
- Concentración urbana en pocas ciudades
- Desempleo y éxodo rural a las ciudades o otras naciones.

Considerando todos estos elementos, el subdesarrollo es la **“situación de una sociedad en que las características económicas, sociales, políticas y culturales impiden garantizar, al conjunto de las personas que la componen, la satisfacción de las necesidades básicas del ser humano.”**

**El subdesarrollo o en vías de desarrollo, siempre ha sido el gran reto latinoamericano.**

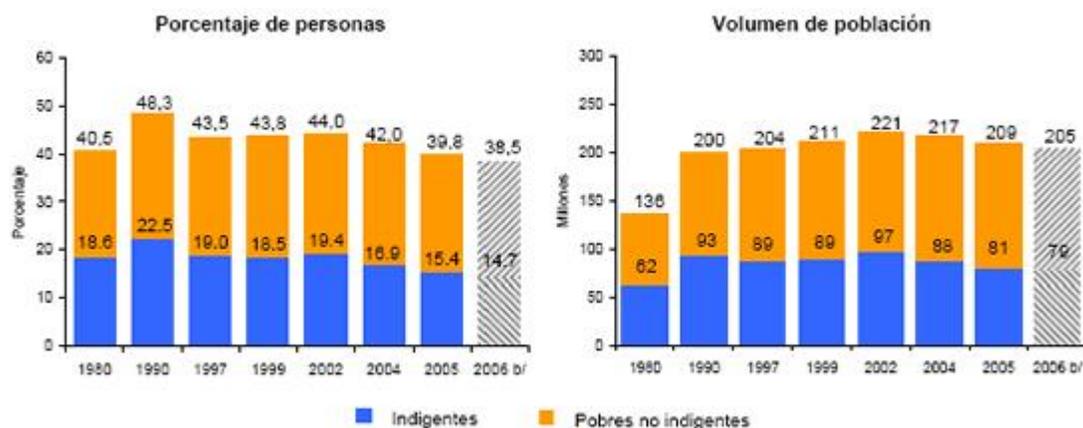
Si algo puede agradecer América latina al fin de la guerra Fría, es que dejamos de ser Naciones del tercer mundo, para pasar a ser en vías de desarrollo, pero esta situación es una constante y la búsqueda de la salida de esta situación el motor de las luchas en el continente.

## 2.4 Pobreza y distribución del ingreso

Las estimaciones sobre los países de América Latina, referidas al año 2005, indican que en ese año un 39,8% de la población de la región se encontraba en situación de pobreza. La extrema pobreza o indigencia abarcaba, por su parte, a un 15,4% de la población, por lo que el total de pobres ascendía a 209 millones de personas, de las cuales 81 millones eran indigentes.

Grafica 1

### AMÉRICA LATINA: EVOLUCIÓN DE LA POBREZA Y LA INDIGENCIA, 1980-2006 a/



**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

a/ Estimación correspondiente a 18 países de la región más Haití. Las cifras sobre las secciones color naranja de las barras representan el porcentaje y el número total de personas pobres (indigentes más pobres no indigentes).

b/ Proyecciones

La comparación de estas cifras con las del año 2002 revela un gran adelanto en la reducción de la pobreza, y un avance aún más apreciable en el ámbito de la indigencia. El porcentaje de población pobre disminuyó 4,2 puntos porcentuales, si se toma como referencia la tasa del 44,0% observada en dicho año. Por otra parte, la disminución del porcentaje de indigentes tuvo una magnitud similar a la de la pobreza, de 4,0 puntos porcentuales. Sin embargo, es evidente la mayor importancia de esta última variación cuando se considera que el valor observado en 2002 era de un 19,4%.

Por lo tanto, se puede considerar que el último cuatrienio (2003–2006) fue el de mejor desempeño social de América Latina en los últimos 25 años. Por una parte, la tasa de pobreza había descendido por primera vez bajo el nivel de 1980, año en que un 40,5% de la población fue contabilizada como pobre, mientras que la tasa de indigencia ha descendido más de tres puntos porcentuales con respecto al 18,6% observado en dicho año. Además, las nuevas cifras dan cuenta de una reducción por tercer año consecutivo del número absoluto de personas en situación de pobreza e indigencia, hecho sin precedentes en la región. Con ello, el número de pobres proyectado para 2006 sería similar al de 1997, lo que representaría una recuperación del nivel previo a la crisis asiática.

Sin embargo, esta mirada a largo plazo muestra que la región ha demorado 25 años en reducir la incidencia de la pobreza a los niveles de 1980. Por tanto, los alentadores progresos recientes en esta materia no deben hacer olvidar que los niveles de pobreza siguen siendo muy elevados, y que la región todavía tiene por delante una tarea de gran magnitud.

La reducción de la pobreza y la indigencia en los últimos años puede atribuirse, por una parte, a la recuperación del crecimiento económico de la región, que contrasta marcadamente con la disminución del ingreso por habitante en el período 1997-2002. El segundo factor que explica los favorables resultados en materia de pobreza e indigencia es el cambio distributivo ocurrido en algunos países de la región, descrito más adelante.

País	1998/1999			2000/2002			2003/2005		
	Año	Pobreza	Indigencia	Año	Pobreza	Indigencia	Año	Pobreza	Indigencia
Argentina a/	1999	23,7	6,6	2002	45,4	20,9	2005	26,0	9,1
Bolivia	1999	60,6	36,4	2002	62,4	37,1	2004	63,9	34,7
Brasil	1999	37,5	12,9	2001	37,5	13,2	2005	36,3	10,6
Chile	1998	23,2	5,7	2000	20,2	5,6	2003	18,7	4,7
Colombia	1999	54,9	26,8	2002	51,1	24,6	2005	46,8	20,2
Costa Rica	1999	20,3	7,8	2002	20,3	8,2	2005	21,1	7,0
Ecuador a/	1999	63,5	31,3	2002	49,0	19,4	2005	45,2	17,1
El Salvador	1999	49,8	21,9	2001	48,9	22,1	2004	47,5	19,0
Guatemala	1998	61,1	31,6	2002	60,2	30,9	...	...	...
Honduras	1999	79,7	56,8	2002	77,3	54,4	2003	74,8	53,9
México	1998	46,9	18,5	2002	39,4	12,6	2005	35,5	11,7
Nicaragua	1998	69,9	44,6	2001	69,4	42,4	...	...	...
Panamá	1999 a/	25,7	8,1	2002	34,0	17,4	2005	33,0	15,7
Paraguay	1999	60,6	33,8	2001	61,0	33,2	2005	60,5	32,1
Perú	1999	48,6	22,4	2001 b/	54,8	24,4	2004 b/	51,1	18,9
Rep. Dominicana	2000	46,9	22,1	2002	44,9	20,3	2005	47,5	24,6
Uruguay a/	1999	9,4	1,8	2002	15,4	2,5	2005	18,8	4,1
Venezuela (Rep. Bolivariana de)	1999	49,4	21,7	2002	48,6	22,2	2005	37,1	15,9

**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países. a/ Área urbana. b/ Cifras del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) de Perú. Estos valores no son comparables con los de años anteriores debido al cambio del marco muestral de la encuesta de hogares.

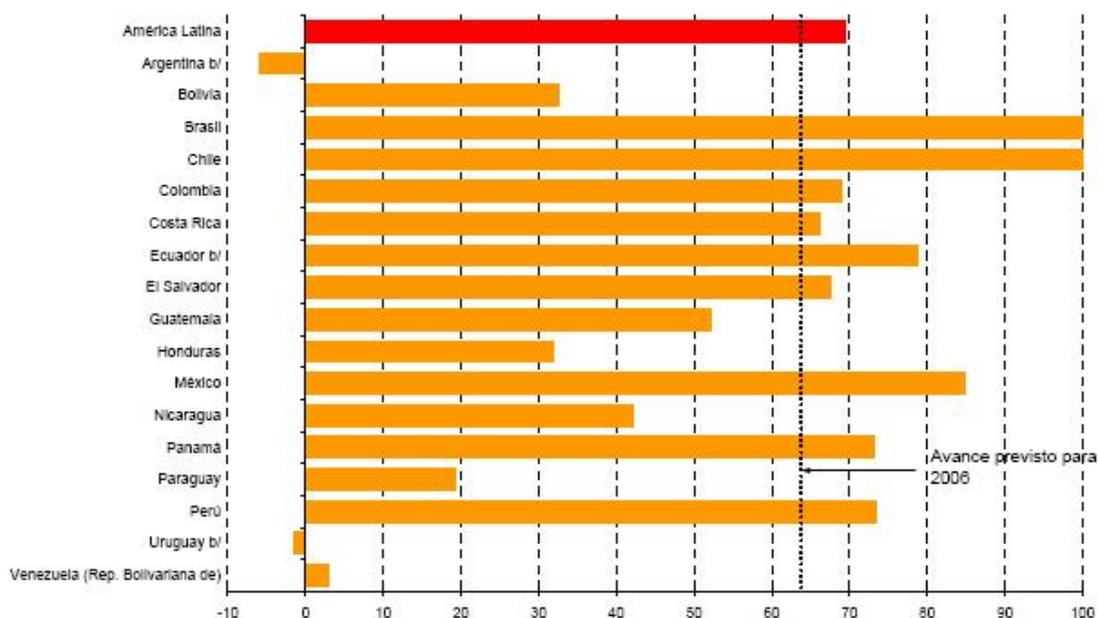
Tomando como punto de comparación las mediciones efectuadas en torno a los años 2000 y 2002, se observa que en un conjunto importante de países se redujeron tanto la tasa de pobreza como la de indigencia. Las mejoras más notables se presentaron en Argentina y República Bolivariana de Venezuela. En el primer caso, esto constituye un repunte luego de la fuerte crisis que afectó al país en los primeros años de la presente década. De hecho, a pesar de esta reducción, los niveles de pobreza e indigencia de Argentina siguen superando a los de 1999, en 1,8 y 2,5 puntos porcentuales respectivamente. Por otra parte, a pesar de que República Bolivariana de Venezuela también registró fuertes disminuciones del producto por habitante en 2002 y 2003, la posterior recuperación le ha permitido alcanzar una mejor situación que la de los años previos a la crisis. En efecto, las tasas de pobreza e indigencia de 2005 son claramente inferiores a las de 1999, dado que se ha producido un descenso de 12,3 y 5,8 puntos porcentuales, respectivamente.

Entre 2000/2002 y 2003/2005, Chile, Colombia, Ecuador, México y Perú presentaron también disminuciones significativas de la pobreza, que ascienden a 1,6 puntos porcentuales en el primer caso y aproximadamente cuatro puntos porcentuales en los otros cuatro. El porcentaje de personas en situación de pobreza extrema cayó ostensiblemente no solamente en los países ya mencionados, sino además en Bolivia, Brasil, Costa Rica, El Salvador y Panamá. Esta tendencia se repite cuando se toman los años 1998-1999 como base de comparación. En este período más largo se destaca el importante avance de Ecuador. En las zonas urbanas de ese país el porcentaje de población pobre se redujo 18,3 puntos porcentuales, en tanto que el porcentaje de extremadamente pobres disminuyó 14,2 puntos.

En el otro extremo, República Dominicana y Uruguay son los únicos países en los que tanto la pobreza como la indigencia mostraron deterioros entre 2002 y 2005. En ambos, esta evolución es fruto de tendencias contrapuestas entre dos sub períodos. Entre 2002 y 2004, esos países sufrieron un deterioro significativo de las condiciones de vida, y un incremento de la tasa de pobreza de casi 10

puntos porcentuales en el primer caso y algo menos de 6 puntos en el segundo. Posteriormente, entre 2004 y 2005, ambos países lograron una recuperación parcial y una reducción del porcentaje de pobres de 51,8% a 45,4% en República Dominicana y de 20,9% a 18,8% en Uruguay. Por consiguiente, si bien en 2005 estos indicadores no habían disminuido lo suficiente para regresar a los niveles previos a las crisis, han retomado su tendencia a la reducción.

La disminución de la pobreza extrema en el año 2006 corresponde a un avance del 69% hacia la consecución de la primera meta del Milenio, valor que resulta algo superior al porcentaje de tiempo transcurrido para su cumplimiento. Podría decirse, entonces, que la región como un todo se encuentra bien encaminada en lo que respecta a cumplir el compromiso de disminuir a la mitad en el año 2015 la pobreza extrema vigente en 1990 (véase el gráfico).



. Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), a partir de proyecciones efectuadas sobre la base de las encuestas de hogares de los respectivos países.

a/ El porcentaje de avance se calcula dividiendo la reducción (o aumento) de la indigencia en puntos porcentuales observada en el período por la mitad de la tasa de indigencia de 1990. La línea punteada representa el porcentaje de avance esperado para 2006 (64%).

b/ Área urbana.

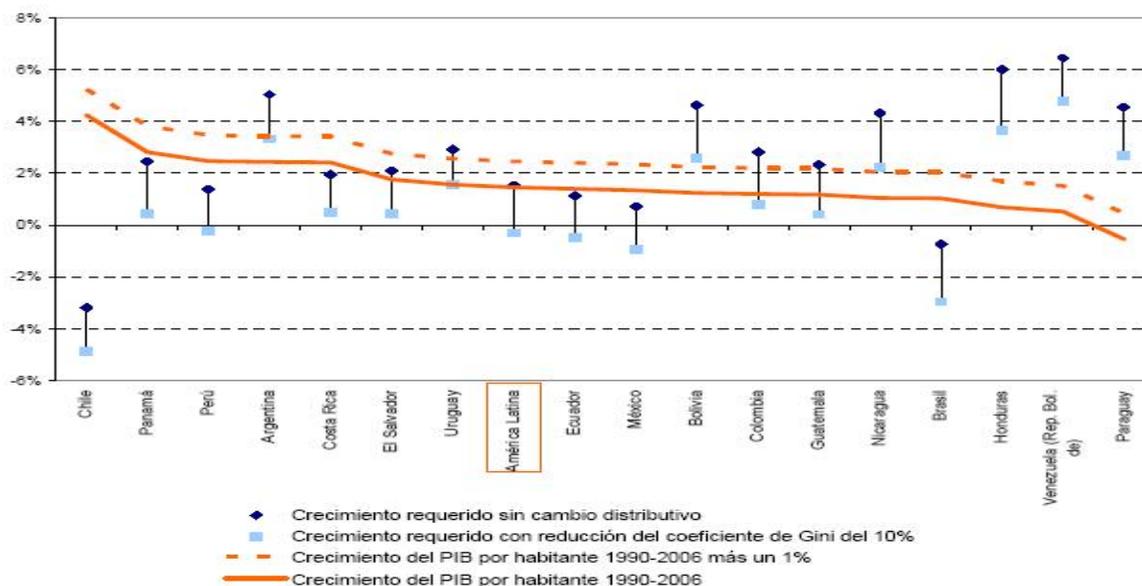
Sobre la base de los resultados del avance previsto hasta el año 2006, y del crecimiento económico registrado entre 1991 y 2006, es posible inferir que un grupo amplio de países tienen una alta probabilidad de alcanzar la primera meta de los objetivos de desarrollo del Milenio, es decir, que en 2015 habrán reducido en al menos 50% el porcentaje de personas extremadamente pobres de 1990. Además de Brasil y Chile, que ya alcanzaron esta meta, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, México, Panamá y Perú, países cuyo porcentaje de avance es similar o superior al esperado, también la lograrían tan solo si su ingreso por habitante creciera a un ritmo similar al promedio de los últimos 16 años.

En el caso de Colombia, el otro país que registra un progreso mayor al esperado, la tasa anual de crecimiento requerida para alcanzar la meta sería algo superior al promedio del período 1991-2006; no

obstante, su desempeño económico en los años recientes permite considerar factible el logro de esta condición. Asimismo, aun cuando la tasa de crecimiento requerida por Uruguay también es superior a su promedio histórico, la escasa diferencia entre el nivel actual de indigencia y la meta permite incluir a este país entre aquellos de alta probabilidad de cumplimiento.

Para los países con un avance inferior, evaluar la factibilidad de alcanzar la primera meta del Milenio resulta un ejercicio algo más complejo. En todos ellos el crecimiento logrado entre 1991 y 2006 es insuficiente para cumplir con el propósito planteado. No obstante, en algunos de estos países el ritmo de expansión del ingreso por habitante observado en los años recientes supera ampliamente el promedio histórico, lo que también se advierte para la región en su conjunto. De modo que si los países consiguen mantener en el futuro tasas de crecimiento más elevadas que las registradas en el período 1990-2002 tornaría más factible el que puedan reducir la pobreza a la mitad hasta el año 2015 (véase el gráfico).

Junto con el crecimiento económico, el mejoramiento de la distribución del ingreso es decisivo para elevar más rápidamente las condiciones de vida de los más pobres. Avanzar en este aspecto no solamente permitiría a todos los países anteriormente mencionados alcanzar la meta en un plazo menor, sino que contribuiría significativamente a que otros, los de más altos niveles de pobreza en la región, como Bolivia, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Paraguay, aumenten sus posibilidades de reducir la pobreza extrema a la mitad en el plazo estipulado. Aun cuando los esfuerzos de crecimiento y de una mejor distribución de sus frutos que deben realizar estos países no son menores, la favorable evolución reciente de la región en dichos ámbitos permite abrigar un mayor optimismo en cuanto a su factibilidad de alcanzar la primera meta del Milenio (véase nuevamente el gráfico)



**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países

## 2.5 La desigualdad salarial

Los ingresos laborales son una de las dimensiones fundamentales para el análisis de la distribución de los ingresos y la investigación de las causas que la hacen inequitativa.

Entre los factores personales que determinan la capacidad de generación de salarios, la formación educativa de la fuerza de trabajo juega un papel importante. El incremento del salario como retribución a un año más de estudios cursados, que suele describirse como “tasa de retorno de la educación”, registró un promedio de 0,14 en los países analizados, sobre la base de datos de alrededor de 2002. La dispersión de este indicador es relativamente acotada entre países, como lo demuestra el hecho de que los menores retornos corresponden a El Salvador (0,10) y Argentina y Colombia (0,11 en ambos) y los mayores a Brasil (0,17) y Chile (0,18).

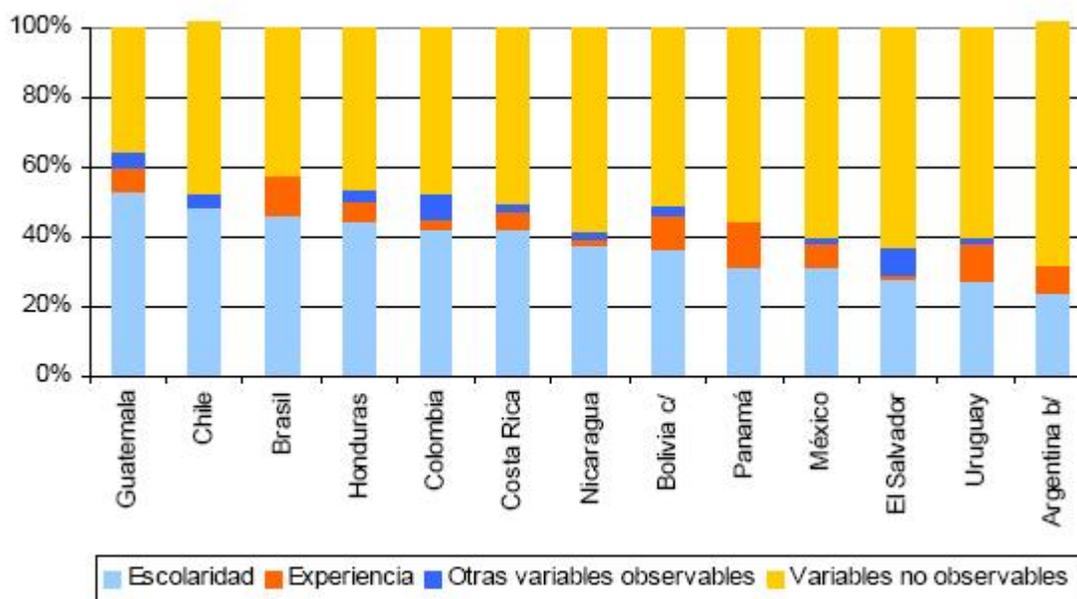
Entre 1990 y 2002 prácticamente no se registraron variaciones en la tasa media de retorno, tanto en términos de promedio regional como de la mayoría de los países analizados, pero se observan diferencias considerables entre ciclos académicos. El retorno de la educación primaria bajó de 0,09 a 0,08, en tanto que el del ciclo secundario se redujo de 0,14 a 0,12 y en el caso de la educación superior la tasa subió de 0,15 a 0,18. Por consiguiente, se acentuó la brecha entre este ciclo y el secundario, ya que mientras en los años noventa sus tasas de retorno eran relativamente similares (0,14 y 0,15 respectivamente), en torno al año 2002 presentaban una marcada divergencia (0,12 y 0,18).

Otro componente considerado para explicar la formación de los salarios es la experiencia que las personas acumulan a lo largo de su vida laboral. Aunque el peso relativo de este factor ha cambiado muy poco desde la década de 1990 a nivel agregado, las variaciones observadas en la mayoría de los países apuntan a su disminución. Por otra parte, se observa que en todos los países considerados en el estudio las mujeres perciben menores ingresos salariales que los varones, a igual nivel de escolaridad y experiencia. La brecha salarial promedio muestra una reducción en comparación con 1990, tanto en el promedio regional como en un conjunto considerable de países; no obstante, hay casos en los que la discriminación de género se acrecentó en este período.

En primer lugar, el análisis de descomposición de la varianza salarial permite determinar que la educación es el factor que más contribuye a la dispersión de los salarios en América Latina. Los datos correspondientes a alrededor de 2002 indican que este factor da cuenta, en promedio, de un 38% de la varianza de los salarios. La notable importancia de la educación como factor explicativo de la desigualdad salarial se comprueba con los datos de la década de 1990, período en que registró un promedio del 34%. Además, entre ese período y la presente década la contribución de esta variable a la desigualdad se ha acentuado en la mayoría de los países analizados, independientemente de si aumentó o disminuyó (véase el gráfico 6).

Después de la educación, los años de experiencia constituyen la segunda variable más importante para explicar la desigualdad de los salarios. En promedio, da cuenta del 6% de la dispersión salarial, aunque se observan diferencias considerables entre países. Además de estas dos variables, cuyo efecto es claramente identificable, son muchos los factores que influyen en la desigualdad salarial. Si bien la mayoría de ellos pueden ser relevantes, su contribución marginal al aumento o disminución de la inequidad es muy reducida. Tal es así que características tales como el género, la pertenencia al sector público o privado y la rama de actividad dan cuenta en promedio de apenas un 3% de la desigualdad de los salarios. Por otra parte, cabe tener presente que existen otras variables que influyen en la

distribución de los salarios y que no figuran en este análisis, debido a lo complejo de su identificación y cuantificación, y que dan cuenta, en promedio, de alrededor de la mitad de la desigualdad salarial.



**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Contreras y Gallegos (2006).

a/ Los resultados corresponden al conjunto de asalariados urbanos de 14 a 65 años, que trabajaban de 20 a 80 horas a la semana.

b/ Gran Buenos Aires.

c/ Ocho ciudades principales más El Alto.

Lo anterior pone en evidencia que la educación puede ser una herramienta de política pública muy eficaz para incidir en la distribución de los salarios y, por ende, de los ingresos. Por otra parte, indica que al menos la mitad de la inequidad salarial está determinada por la interacción de múltiples factores y que la adopción de medidas con respecto a cualquiera de ellos tiene pocas posibilidades de modificar significativamente la concentración de los ingresos.

La ampliación del acceso a la formación postsecundaria se vislumbra como uno de los factores que podría contribuir a reducir la desigualdad salarial, tanto mediante la reducción de las tasas de retorno de este nivel educativo como de la dispersión en los años de estudio de la población. Todo esfuerzo en esa dirección debe orientarse a elevar la calidad y pertinencia de la educación, particularmente de la secundaria. La educación debe cumplir el objetivo doble de dotar a las personas de las destrezas necesarias para insertarse adecuadamente en el mercado laboral, lo que supone ofrecer especializaciones técnicas más diversas y acordes con las demandas del ámbito productivo, y a la vez brindar los conocimientos necesarios para acceder a niveles superiores de educación.

## 2.6 Evolución del empleo asalariado en América Latina

El cuatrienio (2003-2006) puede calificarse como el de mejor desempeño económico y social de América Latina en los últimos 25 años. El progreso en la reducción de la pobreza, la disminución del desempleo, la mejora en la distribución del ingreso en varios países y un aumento importante del número de puestos de trabajo son los principales factores que marcaron una tendencia positiva en numerosos países de la región.

Entre los factores que contribuyeron a este mejoramiento de las condiciones de vida de los latinoamericanos en estos últimos cuatro años destaca la sostenida expansión de la actividad económica —el PIB creció a una tasa promedio anual cercana al 4,5%—, que permitió una mejora de los salarios reales en varios países. En algunos de ellos, esas mejoras situaron los salarios medios urbanos por sobre los niveles alcanzados antes de los períodos de recesión de comienzos de la década actual. Sin embargo, en Argentina y República Bolivariana de Venezuela, el marcado aumento de los salarios a partir del año 2003 no permitió recuperar el nivel que registraban a fines de la década pasada. Al cambio de signo en los principales indicadores de bienestar a partir de 2003 contribuyeron condiciones favorables que podrían sostenerse en el futuro, lo que marca un claro punto de inflexión en la región.

Después de más de una década de aumento persistente del desempleo (entre 1990 y 2002 la tasa de desocupación urbana como promedio ponderado aumentó del 6,2% al 10,7%), de expansión del empleo informal y desprotegido y, en muchos países, de estancamiento o franco deterioro de las remuneraciones, resulta pertinente indagar qué situaciones se mantuvieron invariables, cuáles mejoraron y qué cambios se observaron en los últimos años, de recuperación y crecimiento, en relación con la situación laboral en los países.

En esta oportunidad el análisis se centró en el empleo asalariado urbano, que constituye más de dos terceras partes del total de ocupados en la región, cuyos ingresos laborales representan en promedio alrededor de tres cuartas partes del ingreso de los hogares. Precisamente en reconocimiento de la importancia de la generación de empleos de calidad, en la Cumbre Mundial de las Naciones Unidas de 2005 se recomendó incluir en el primer objetivo de desarrollo del Milenio la meta de logro de empleo pleno y productivo y de trabajo decente para todos, particularmente para las mujeres y los jóvenes. La inclusión de esta meta —aún sin un indicador cuantitativo— representa un avance sustancial, pues la generación de empleo de calidad es al mismo tiempo un objetivo del desarrollo y una condición para el logro de los restantes objetivos.

### **Principales tendencias del mercado de trabajo**

Los datos disponibles para el período 2002-2005 muestran un claro cambio de tendencia en el mercado laboral. La notable aceleración del ritmo anual de creación de puestos de trabajo en las zonas urbanas en el trienio 2003-2005, en comparación con el período 1991-2002, es una clara manifestación de ello. En efecto, en el último período el total de ocupados (asalariados e independientes) en las zonas urbanas aumentó poco más de 5,3 millones por año, cifra que supera con creces el incremento anual de 3,3 millones de ocupados en los 12 años anteriores. El aumento de los empleos asalariados fue incluso mayor: de 1,96 a 4,09 millones de nuevos asalariados por año entre ambos períodos (véase el cuadro ).

Período	Ambos sexos		Sexo						
			Hombres			Mujeres			
	1990-2002	2002-2005	1990-2005	1990-2002	2002-2005	1990-2005	1990-2002	2002-2005	1990-2005
Variación anual de:	(Porcentaje de variación anual)								
Población en edad de trabajar	2,7	2,6	2,7	2,8	2,6	2,7	2,7	2,6	2,7
Población económicamente activa	3,4	3,4	3,4	2,7	2,8	2,7	4,4	4,2	4,3
Ocupados	2,9	3,8	3,1	2,4	3,2	2,5	3,8	4,6	4,0
Asalariados	2,5	4,3	2,9	1,9	3,9	2,3	3,5	4,8	3,7
Aumento promedio anual del empleo:	(Miles)								
Asalariado e independiente	3 308	5 317	3 710	1 611	2 644	1 818	1 697	2 673	1 892
Asalariado	1 962	4 089	2 387	873	2 158	1 130	1 089	1 930	1 257
Tasas de:	(Porcentaje)								
Participación	63,8	68,5	70,1	83,5	82,7	83,2	45,9	55,5	58,1
Ocupación	59,8	61,2	63,3	78,6	75,1	76,5	42,7	48,5	51,3
Desempleo	6,2	10,7	9,7	5,8	9,2	8,0	6,9	12,7	11,8
Empleo asalariado b/	71,0	67,5	68,5	70,6	66,6	68,0	71,6	68,9	69,3
Cesantía entre los asalariados c/	8,3	15,6	11,4	7,7	13,8	9,5	9,3	17,9	13,7
Cesantía entre los no asalariados c/ d/	4,0	8,1	5,6	4,1	7,9	5,4	3,7	8,2	5,8

**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los países.

a/ Promedios ponderados y agregados regionales, que no incluyen a Nicaragua por no contar con información disponible para el último período.

b/ Corresponde al porcentaje de asalariados en el total de ocupados.

c/ No se incluyen las personas que buscan trabajo por primera vez y se considera la categoría ocupacional del último empleo. No se incluye a Bolivia, Brasil, Chile, México ni Perú.

d/ Trabajadores independientes, empleadores, trabajadores de cooperativas, trabajadores familiares (y no familiares) no remunerados.

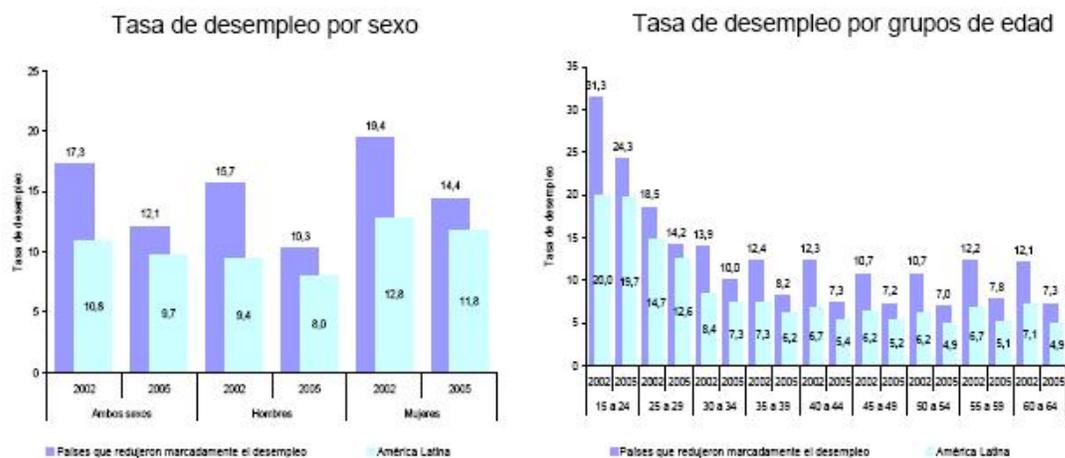
Lo anterior explica la reducción del desempleo abierto cercana a un punto porcentual observado en la región entre 2002 y 2005; se estima que esta se reducirá en un punto adicional durante 2006, para situarse en torno al 8,5%. En el gráfico 7 se aprecia el cambio de tendencia en materia de desempleo a partir de 2002. Entre ese año y 2005 en la gran mayoría de los países se redujo la tasa de desempleo, después de un aumento sostenido en la década anterior. Cabe destacar que la reducción del desempleo en los últimos años se logró junto con una amplia reincorporación de asalariados que habían perdido sus empleos. No se dispone de datos de series cronológicas para examinar este fenómeno con precisión, pero la baja de la tasa de cesantía de quienes habían perdido un empleo asalariado (del 15,6% al 11,4% como promedio) es una clara indicación de lo ocurrido. La variación permitió que el empleo asalariado recuperara parcialmente el peso relativo en el contexto general del empleo urbano, que había mostrado una baja de tres puntos porcentuales como promedio regional entre 1990 y 2002. En 2005 el 69% de los ocupados urbanos eran asalariados.

Las disminuciones más pronunciadas del desempleo se produjeron en los países cuyas economías se expandieron a un ritmo más acelerado en el último trienio (Argentina, Uruguay, Panamá, República Bolivariana de Venezuela y Colombia, en ese orden) y que habían registrado tasas de desempleo muy altas antes de iniciarse la recuperación. En esos cinco países la tasa de desocupación en 2002 fluctuaba entre el 16,6% y el 18%, y las bajas hasta 2005 variaron entre cuatro y algo más de siete puntos porcentuales.

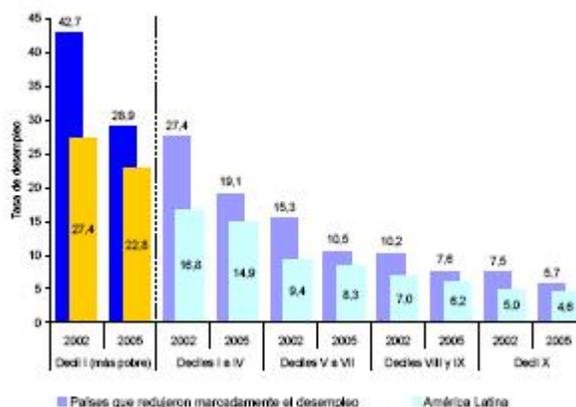


## Gráfico 8

**AMÉRICA LATINA (17 PAÍSES): EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE DESEMPLEO ENTRE 2002 Y 2005 EN LA REGIÓN Y EN EL GRUPO DE PAÍSES QUE REGISTRÓ SU MAYOR REDUCCIÓN, SEGÚN SEXO, GRUPOS DE EDAD Y DECILES DE INGRESO, ZONAS URBANAS a/**  
(En porcentajes)



**Tasa de desempleo por deciles de ingreso b/**



**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

a/ No se incluye a Nicaragua en el grupo de 17 países; los totales pueden no coincidir con los de otros gráficos y cuadros pues se consideraron las zonas urbanas de los países cuyas comparaciones de largo plazo deben realizarse en áreas urbanas restringidas (Argentina, Bolivia y Paraguay); el grupo de países que registró la mayor reducción del desempleo en la región incluye a Argentina, Colombia, Panamá, Uruguay y República Bolivariana de Venezuela (total nacional).

b/ Deciles de ingreso total de los hogares

Por otra parte, el desempleo de los jóvenes —que sigue siendo muy superior al promedio— mostró las bajas más pronunciadas, pero también se produjeron disminuciones importantes en el caso de los adultos. En los países que tuvieron un crecimiento mayor se dieron condiciones propicias tanto para absorber a una fracción de los nuevos integrantes del mercado de trabajo como para reincorporar

adultos cesantes. El descenso del desempleo en la población de 40 y más años en los cinco países considerados también fue muy pronunciado.

A pesar de estos avances, la reducción del desempleo urbano no modificó las diferencias a este respecto entre hombres y mujeres. Efectivamente, las tasas de desempleo siguieron siendo más altas en el caso de las mujeres y las disminuciones observadas en el período favorecieron en mayor medida a los hombres, que ya registraban tasas más bajas al inicio del último período de recuperación y crecimiento de las economías.

Pese a la recuperación en el último cuatrienio, el desempleo en América Latina sigue siendo elevado y supera en poco más de tres puntos porcentuales el nivel de 1990. Esto se debe en parte al aumento de la tasa de participación en la actividad económica. Después de su rápido crecimiento en la década pasada, en el último trienio siguió aumentando en la mayoría de los países, a pesar de la permanencia más prolongada de los jóvenes en el sistema educacional. Entre 2002 y 2005 la tasa de participación en las zonas urbanas aumentó en 12 de 17 países, en los que el incremento fue cercano a tres puntos porcentuales. Esto frenó la baja del desempleo, a pesar de que en 15 de los 17 países analizados el porcentaje de la población en edad de trabajar correspondiente a trabajadores ocupados urbanos aumentó en promedio 2,3 puntos porcentuales.

En su mayor parte el crecimiento de la fuerza de trabajo obedece a que continuó en América Latina la tendencia a la acelerada incorporación de las mujeres al mercado laboral (véase el gráfico 9). El alza de su tasa de participación entre 2002 y 2005 (del 55,5% al 58,1%) superó ampliamente la de los varones (del 82,7% al 83,2%). En ese trienio se incorporaron anualmente a la fuerza de trabajo 2,8 millones de mujeres y 2,5 millones de varones, lo que se compara con 2,2 y 2,0 millones, respectivamente, en el período 1990-2002 y demuestra la creciente rapidez con que se incorporan las mujeres al mercado de trabajo.

### **Los cambios en el empleo asalariado**

La información de las encuestas de hogares muestra que durante los años noventa hubo una disminución de la proporción de asalariados dentro del total del empleo regional. El porcentaje de asalariados dentro del total de ocupados urbanos bajó del 71% a 67,5% entre 1990 y 2002. En varios países —particularmente los que crecieron más en el último cuatrienio— se redujo la cesantía de los que habían perdido un empleo asalariado y se elevó la gravitación del empleo dependiente en relación con el total de empleadores y trabajadores por cuenta propia. Con ello la tasa de empleo asalariado en la región se elevó en un punto porcentual (a 68,5%), y se mantuvo por debajo del nivel de 1990. Esa recuperación del empleo asalariado redujo de 40% a 36% el empleo urbano en sectores de baja productividad (que incluye los empleadores y asalariados no calificados en microempresas, los empleados domésticos y los trabajadores independientes no calificados). Para el conjunto de la región, la leve disminución relativa del empleo asalariado en microempresas contribuyó al descenso del sector informal urbano.

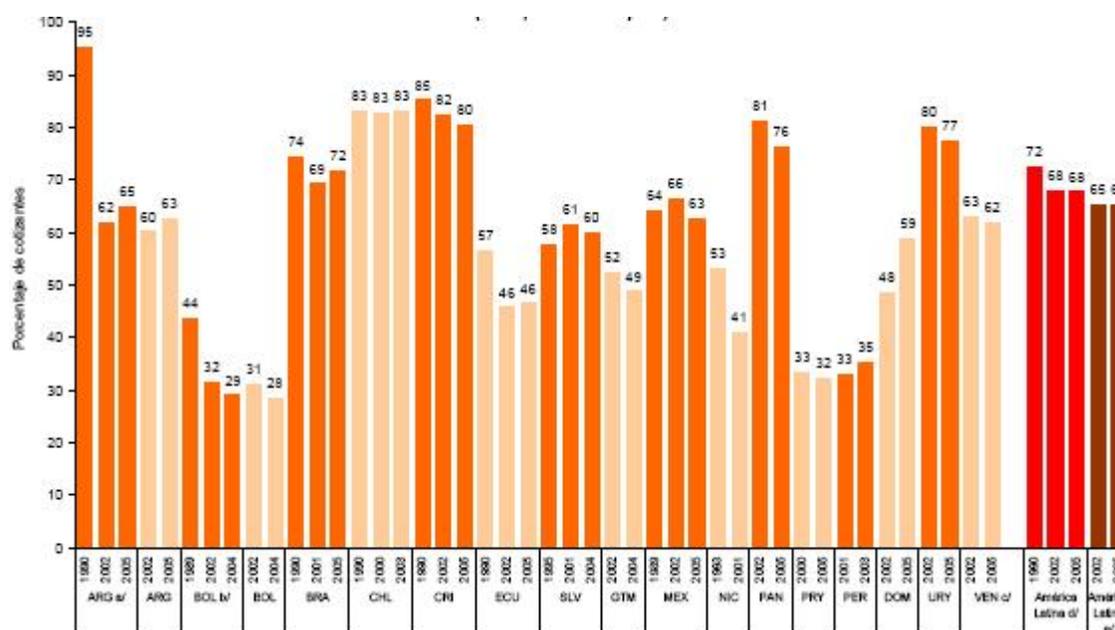
Los datos disponibles permiten calificar con precisión la calidad de los empleos generados en estos últimos años. En efecto, entre 2002 y 2005 el total de ocupados en las zonas urbanas registró un aumento de 16,2 millones; de estos, un 77% consiguió un empleo asalariado y cerca de un 91% se incorporó al sector formal, aunque aproximadamente uno de cada cuatro lo hizo en empleos sin afiliación a los sistemas de previsión social. En síntesis, poco más de dos de cada tres de los nuevos

asalariados urbanos consiguió empleos que contemplan prestaciones sociales. Se puede afirmar, entonces, que no hubo un cambio significativo de tendencia en este aspecto en el conjunto de la región (véase el gráfico 10). De hecho, a pesar del marcado incremento del empleo asalariado en este ciclo expansivo, la relación entre asalariados afiliados a la seguridad social y la población en edad de jubilar no mejoró.

Por otra parte, los salarios medios que recogen las encuestas de hogares registraron un incremento leve: se elevaron a una tasa media de un 0,9% por año en el trienio 2003-2005, aumento que no se condice con la expansión del producto por habitante en la región, algo superior a un 2,5% anual. Sin embargo, este promedio es el resultado de variaciones muy disímiles entre los países. Por ejemplo, en Argentina, Ecuador, Perú y República Bolivariana de Venezuela los salarios medios reales crecieron a tasas elevadas (10,8%, 3,5%, 7,8% y 4,1%, respectivamente), mientras en Bolivia, Brasil, Costa Rica, El Salvador, República Dominicana y Uruguay se redujeron.

**Gráfico 10**

**AMÉRICA LATINA (16 PAÍSES): COBERTURA DE LA SEGURIDAD SOCIAL DE LOS ASALARIADOS URBANOS, ALREDEDOR DE 1990, 2002 Y 2005**  
(En porcentajes)



**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

a/ Gran Buenos Aires.

b/ Ocho ciudades principales y El Alto.

c/ Total nacional.

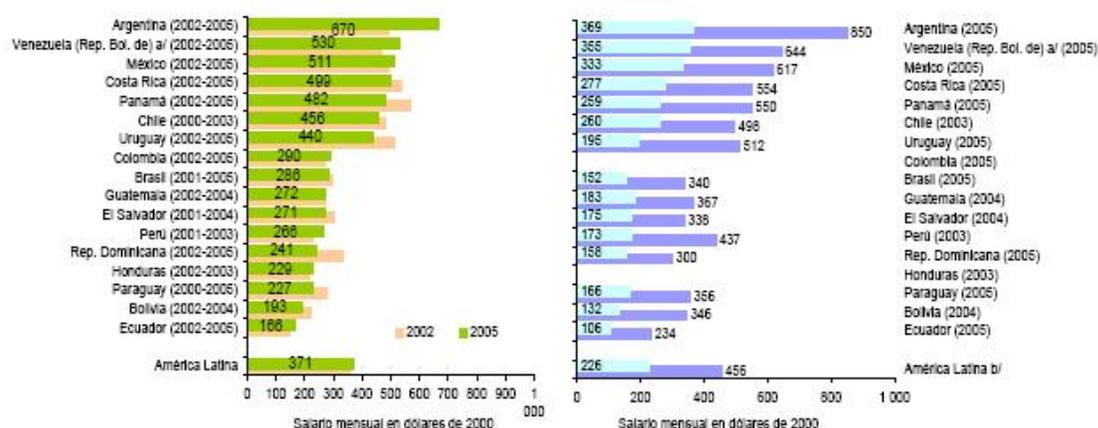
d/ Incluye Argentina (Gran Buenos Aires), Bolivia (ocho ciudades principales y El Alto), Brasil, Chile, Costa Rica, Ecuador, El Salvador y México.

e/ Incluye Argentina (total urbano), Bolivia (total urbano), Brasil, Chile, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Panamá, Paraguay (total urbano), Perú, República Dominicana, Uruguay y República Bolivariana de Venezuela (total nacional).

En los países en que hubo aumentos de los salarios, las disparidades salariales entre los trabajadores cubiertos por la protección social —en su mayor parte pertenecientes al sector formal urbano (incluido el sector público)— y los que no lo están tendieron a ampliarse, pues los incrementos fueron mayores en el caso de los primeros. Las disparidades también aumentaron, aunque en menor medida, en los países que registraron bajas importantes de los salarios. Esto obedeció principalmente a las mayores reducciones de los salarios urbanos de los trabajadores no afiliados a la seguridad social, a pesar de la aplicación de políticas más activas en materia de salarios mínimos. Como se puede apreciar en el gráfico 11, en la mayoría de los casos, los salarios de los que están afiliados a la seguridad social, como mínimo, duplican a los de los no afiliados. Esto pone de relieve que la calidad del empleo está definida por un conjunto amplio de características que se condicionan entre sí, entre las cuales se destacan la suficiencia y estabilidad de los salarios, la estabilidad de los contratos y la seguridad de las condiciones de trabajo (accidentabilidad y enfermedades laborales), el acceso a los sistemas y seguros de salud, y la afiliación y los aportes a los sistemas de previsión social.

**Gráfico 11**

**AMÉRICA LATINA (17 PAÍSES): EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS MEDIOS URBANOS ENTRE 2002 Y 2005, Y NIVELES SALARIALES DE LOS ASALARIADOS AFILIADOS Y NO AFILIADOS A LOS SISTEMAS DE PREVISIÓN SOCIAL DE LOS PAÍSES, 2005**  
(En dólares de 2000)



**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

a/ Las cifras de República Bolivariana de Venezuela corresponden al total nacional.  
b/ En el total latinoamericano referido al salario de los afiliados y no afiliados a los sistemas de seguridad social no se incluyen Colombia ni Honduras, en cuyas encuestas no figura información sobre la afiliación a estos sistemas.

Si bien en este período de bonanza hubo una importante recuperación del empleo asalariado, esta no se complementó con un cambio significativo de su calidad. Tal como se destaca en el documento que presentó la CEPAL en su trigésimo primer período de sesiones —que se realizó en Montevideo (Uruguay) en marzo de 2006— la actual cobertura de los sistemas de seguridad social contributivos y basados en el empleo y los bajos niveles salariales de los trabajadores que aún no están cubiertos no permiten avanzar hacia la adopción de una modalidad universal de jubilaciones y pensiones que otorgue prestaciones mínimas y con un financiamiento suficiente a largo plazo, especialmente en las

actuales condiciones de envejecimiento de la población latinoamericana. Por consiguiente, es preciso que los países adapten los sistemas de protección social al contexto actual de los mercados de trabajo latinoamericanos. Con tal fin se requieren aportes no contributivos, sistemas que integren el financiamiento contributivo y no contributivo y una definición clara de las prestaciones garantizadas por los sistemas, para avanzar en lo que respecta a la cobertura de la protección social de los trabajadores y sus familias

## 2.7. Estrategias históricas para enfrentar la problemática latinoamericana.

Es el deseo de alcanzar los niveles de una nación desarrollada la meta de todos los intelectuales americanos, como vemos la región comparte características y diferencias tanto políticas como económicas, que asemejan en demasiado, si el pasado es semejante y compartido también el futuro, o eso creemos algunos, el motor de los intelectuales americanos, es y ha sido siempre el poder salir del bloque de naciones en vías de desarrollo e históricamente como hemos visto han intentado siempre elementos parecidos al menos desde el punto de vista ideológico, resumiendo podemos ver que en el siglo XX la región solo tuvo tres sopas, para solucionar la problemática heredada de la colonia y mantenida durante dos siglos, sin demostrar mayor capacidad creativa.

En el estudio de los problemas sociales de Latinoamérica, se pueden distinguir 3 teorías o paradigmas básicos, dos de los cuales tienen su origen a finales de la segunda guerra mundial y otro en la década de los sesentas.

Aún cuando a lo largo del período que cubre la segunda mitad del siglo pasado, estos se modifican, en términos generales y con fines principalmente didácticos se presenta la siguiente reseña de lo que son sus principales elementos y características.

Concepto	Estructuralismo	Dependentismo	Desarrollismo
Origen	Latinoamérica 1949	Latinoamérica 1964	Conferencia de Bretón Woods 1964
Obra básica	El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas (Raúl Prebisch 1949)	Dependencia y desarrollo en América Latina (F.H. Cardoso – E Falletto 1964)	Essays in positive economics (M. Friedman. 1953)
Principales tesis	América Latina tiene problemas estructurales que le impiden desarrollarse  Los problemas estructurales son un problema y producto histórico	-América Latina presenta problemas de dependencia política y financiera que le impiden desarrollarse  El principal problema de la región es la dependencia	América Latina tiene problemas de imperfección de mercado que le impiden desarrollarse  - Los problemas de la región son principalmente de cálculo (uso racional de bienes escasos, principalmente

			el capital) y de técnica económica
Obstáculos al desarrollo	Los términos de intercambio La elasticidad ingreso de las exportaciones	- La relación de dependencia	La insuficiencia de mercado - La escasez de capital
Papel del estado	Promover el desarrollo Representar los intereses nacionales Facilitar el crecimiento de una clase empresarial nacional	Perpetuar las relaciones de dependencia - Representar los intereses de la oligarquía y el imperialismo	Garantizar la inversión privada  - Promover la inversión extranjera
Objetivos	El desarrollo económico La industrialización	Garantizar los intereses de la oligarquía - La revolución	- El crecimiento económico
Estrategias	La regulación de la economía por el estado Las políticas de desarrollo La hegemonía del estado nacionalista	La insurrección política y los movimientos revolucionarios -la toma de conciencia de las clases populares	El fomento del capital. El menor nivel en el indicador riesgo país. - Fomentar la inversión privada
Principal sujeto social	El estado nacional	- Las clases populares	- La inversión privada
<b>Concepto</b>	<b>Estructuralismo</b>	<b>Dependentismo</b>	<b>Desarrollismo</b>
Metas	El desarrollo económico La industrialización	- La revolución Social	- El crecimiento económico
Concepto institucional de Cambio estructural	El paso de la sustitución de importaciones a la sustitución de exportaciones	- El fin de las relaciones de dependencia	- Instauración de políticas económicas de corte neoclásico que ordene el mercado para que éste asigne racionalmente la distribución de los recursos
Instrumentos	El gasto público	- La insurrección popular	- El mercado

Fuente: La Teoría del desarrollo Latinoamericano de Raúl Prebisch, Doctor, José Carlos Aranda Izguerra.

A la fecha pareciera que el continente no ha podido desarrollar otra idea mas que las aquí resumidas para poder enfrentar su problemática, así como para poder explicar el por qué llega al subdesarrollo, si bien se le da tintes diferentes y se le cambió el color a la presentación seguimos en el mismo contexto, aun naciones que han crecido fuertemente como Brasil en últimos años, podríamos definirla como un Coctel de las dos últimas, pero aun el peso de las ideas “sociales” han impedido a Brasil como en su momento lo hiciera con México de dar el siguiente paso, para una economía más liberal con mayor pesos de los mercados.

La parte que todos olvidamos es que las tres fueron creadas en un contexto geopolítico de guerra fría, por lo que el enfrentamiento es básico en alguna de ellas, y en el caso del dependientismo encontraremos que si hay algún fracaso o debacle como en el caso Cubano, la culpa será y siempre recaerá en los malvados capitalistas, mas no del modelo, a decir verdad un gran faltante en el debate latinoamericano es una crítica al modelo de la revolución Cubana pareciera que en ciertos grupos, ser intelectual de izquierda y defender a los hermanos castro a toda costa, es tan básico como respirara y caminar, curiosamente la gran debilidad del sistema radica en el fanatismo y defensa total sin ver mas allá del enemigo capitalista.

La parte dramática que dejamos de lado en esta discusión es que lo que mal lamamos socialismo proveniente de la revolución cubana, no es más que una mala copia del capitalismo de estado generado por Stalin, y esta forma de hacer política, resulto al largo plazo extremadamente perjudicial para la izquierda progresista y para los socialistas verdaderos.

*“Los Capitalistas son de Marte, los socialistas de Venus”*

— Hugo Chávez

No discutiremos cual de las tres es la más acercada a la realidad actualmente hay bibliotecas llenas de ese debate pero si podemos destacar que en pleno siglo XXI es el concepto de integración lo que domina las mesas de debate, aun entre las diferencias irreconciliables los mismo los neo socialista de Venezuela que los neoliberales mexicanos plantean estrategias de integración, pero con diferentes ópticas y metas, este punto es para mí muy importante y lo retomare posteriormente.

## **2.8.- Deterioro de largo plazo de los precios de las materias primas.**

En puntos anteriores habíamos hablado como es que la región durante largo tiempo se clavo en ser u productor de materias primas, aun hoy hay quienes quieren basar el crecimiento de la región e la explotación de sus recursos naturales, trayendo consigo graves daños ecológicos y 0 crecimiento económico, el buscar en las materias primas la base del crecimiento y la salida al subdesarrollo es tan fácil como encontrar comunistas en las vegas.

Los términos de intercambio entre productos básicos y manufacturas ejercen una influencia crucial, tanto en el desempeño macroeconómico de corto plazo como en las posibilidades de crecimiento de los países en desarrollo, dado el importante lugar que ocupan en la estructura exportadora de estos países.

En la década de 1950, Prebisch y Singer formularon la hipótesis de que los términos de intercambio tenían una tendencia secular al deterioro.

Esta hipótesis ha sido estudiada en profundidad desde entonces, y se ha cuestionado tanto su sustento teórico como empírico.

A partir de datos sobre los precios de 24 productos básicos en el período comprendido entre 1900 y

el 2000, es posible demostrar que los términos de intercambio de los productos básicos, con la excepción del petróleo, han sufrido un deterioro tal que actualmente representan menos de la tercera parte de lo que representaban antes de 1920. Esto equivale a una disminución anual de -1.5% en los últimos ochenta años, lo que evidentemente representa un deterioro significativo.

Sin embargo, más que una tendencia negativa persistente, lo que se identifica en el análisis de series de tiempo es un cambio estructural en torno a 1920, cuando los precios de los productos básicos pierden cerca de una tercera parte de su valor relativo, otro cambio al final de la segunda guerra mundial y un último cambio estructural en 1980, que da origen a una tendencia muy negativa que se traduce en una caída acumulada cercana al 30% en los últimos veinte años.

Los análisis históricos indican que con la primera guerra mundial se inició un período de lenta expansión de las economías de los países industrializados, en particular del Reino Unido y otros países europeos, que puso fin al elevado crecimiento característico de la primera fase de la globalización.

El descenso inicial coincide con la grave crisis de posguerra, ocurrida en 1920 y 1921, debido a la cual los precios reales de las materias primas sufrieron una caída abrupta de 45%. La sobreproducción, tanto de los países en desarrollo como desarrollados, explica por qué, pese a la aceleración transitoria de la economía mundial, y en especial estadounidense, durante el resto de la década los términos de intercambio mejoraron pero sin llegar nunca a recuperar los niveles anteriores a la guerra.

El colapso de la economía mundial en 1929 provocó una nueva caída de los precios de las materias primas, luego de la cual se mantuvieron bajos hasta finales de la década de 1940. Aunque después de la segunda guerra mundial, el crecimiento económico tuvo un marcado repunte en todo el mundo, con excepción del período de tensión suscitado por la guerra de Corea, los precios de los productos básicos siguieron siendo bajos. La expansión de la oferta impidió su recuperación, a pesar de la mayor demanda. El *shock* petrolero de 1973 marca el único momento en el que los precios de los productos básicos recuperan el nivel anterior a la primera guerra y el inicio de un nuevo período de menor crecimiento mundial.

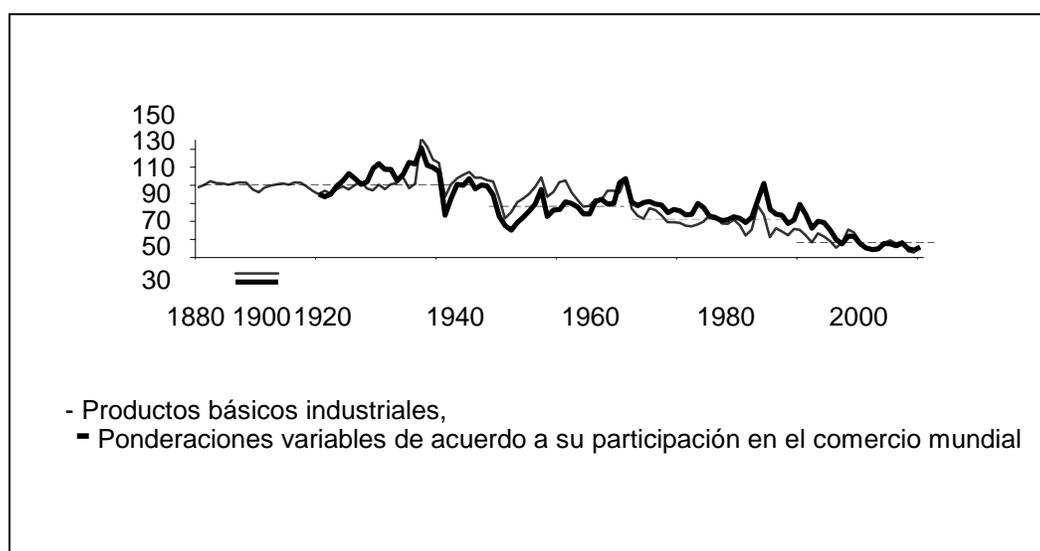
El quiebre fundamental se dio, sin embargo, en 1979 cuando las autoridades económicas de los Estados Unidos decidieron elevar las tasas de interés, con el fin de frenar la inflación y proteger el valor del dólar.

Desde entonces, y pese a la recuperación transitoria de los Estados Unidos en la década pasada, el crecimiento mundial ha sido lento y los países desarrollados han acentuado sus políticas de protección y concesión de subsidios a los productos agrícolas. El deterioro de los términos de intercambio de los productos básicos, que se aceleró entonces, no se ha revertido; actualmente, la sobreoferta de productos básicos y la desaceleración de la economía mundial no permiten esperar una recuperación en los próximos años.

Uno de los grandes mitos latinoamericanos es el ver la región común un gran productor de materias primas, hasta este punto históricamente no existe falsedad algún, pero si existe donde se busca pensar que como productores de materias primas podremos salir de los niveles de subdesarrollo que se presentan, que con una buena explotación de recursos naturales, y el estado

cuidando de estos, América en contara una salida a todos sus problemas, esto como veremos no es verdad, además hay que sumar el costo ecológico y social al destruir buena parte de las reservas naturales en busca de los recursos básicos que nos liberen de la pobreza, falso, si bien el estado debe cuidar la explotación devienes básicos y naturales así como estratégicos como son los energéticos, no solo el petróleo, sino elementos como uranio, por decir un ejemplo, es necesario desmitificar y ver que América latina como proveedor de materias primas se amarra sola a seguir con los mismos problemas por un largo tiempo, la transformación de los medios de producción así como de la manera básica de ver la economía, es inamovible querer cambiar las tendencias o esperar un cambio es solamente un sueño.

**Índice de precios reales de productos básicos, 1900=100**



## 2.9 Transformaciones históricas del sistema financiero internacional

La expansión del comercio internacional en el siglo XIX y comienzos del XX estuvo acompañada del auge de las finanzas internacionales y la consolidación del patrón oro como sistema de pagos internacionales y regulación macroeconómica. El desarrollo de un sistema de instrumentos de financiamiento y pago de transacciones comerciales (letras de cambio y similares) fue un complemento necesario de dicha expansión, a lo que se fue sumando una red internacional de sucursales de los grandes bancos europeos y estadounidenses. El desarrollo de mecanismos de financiamiento de largo plazo fue un proceso paralelo, que abarcó tanto la emisión de bonos de deuda pública como instrumentos de financiamiento privado, entre los que ocupaba un lugar importante la emisión de acciones en los centros financieros para la ejecución de proyectos de infraestructura, sobre todo ferroviaria, de explotación minera y otros. Estas modalidades de financiamiento privado implicaban la creación de empresas que, si bien manejaban capitales en un centro financiero internacional, operaban fuera de sus fronteras. La aparición de las primeras transnacionales, especialmente las dedicadas a la explotación de recursos naturales, fue algo más tardía pero dinámica y ya a comienzos del siglo XX eran parte esencial del escenario internacional.

El patrón oro se consolidó en los últimos tres decenios del siglo XIX sobre la base de los sistemas

monetarios preexistentes, basados en otros metales, mediante un proceso de integración voluntaria. El elemento esencial de la expansión de la base monetaria fue la moneda fiduciaria emitida por bancos centrales, por lo general privados o con una gran participación en sus orígenes de agentes privados, que adquirieron el monopolio de emisión (en algunos casos, después de un período de libre emisión de billetes) a cambio de la prestación de ciertos servicios al Estado. Se trataba, por lo tanto, de un sistema de papel moneda convertible respaldado sólo parcialmente por reservas de oro y, a medida que se alejaba de los centros financieros, también por divisas, es decir, por la moneda emitida por dichos centros; para que el sistema mantuviera su estabilidad, era imprescindible un firme compromiso con la convertibilidad de las monedas en oro, para evitar una posible corrida contra las reservas del banco central, que serían evidentemente insuficientes. A éste se sumaba un sistema bancario con reservas (encajes) legales que sólo daban respaldo parcial a los depósitos, y a los billetes en los países y las épocas en los que regía la libre estipulación. Esta segunda característica podía plantear el peligro de una crisis financiera nacional, cuando los problemas de una entidad despertaban desconfianza en otras, e incluso en todo el sistema bancario. Los efectos sistémicos de este "contagio" de desconfianza condujeron a la asignación tardía de otra función a los bancos centrales: la de prestamistas de última instancia de la banca comercial (Eichengreen, 1996).

Para conservar la confianza en la convertibilidad, las "reglas de juego" del patrón oro imponían un manejo macroeconómico procíclico durante las crisis: ante un desajuste en los pagos internacionales, los bancos centrales debían reaccionar elevando la tasa de redescuento, para crear una presión contraccionista; si el desequilibrio perduraba, la salida de oro erosionaba la base monetaria, lo que debía traducirse en una reducción de la cantidad de dinero y, por ende, de la demanda; por último, los déficit fiscales estaban limitados por el financiamiento disponible y, en consecuencia, ante la contracción del financiamiento y la probable reducción de la recaudación tributaria, los gobiernos debían adoptar políticas de austeridad en los períodos de crisis. Como señala Triffin (1968) y se confirma en estudios más recientes (Aceña y Reis, 2000), este sistema funcionaba en forma asimétrica, en desmedro de los países de la periferia, que eran a la vez exportadores de materias primas, cuyos precios tendían a bajar durante las crisis, y de importadores de capital, que fluía en forma procíclica hacia ellos. Las fuertes presiones generadas por las "reglas de juego" en estos casos explican los frecuentes episodios de inconvertibilidad en los países de la periferia, entre otros varios latinoamericanos, durante las crisis de fines del siglo XIX y comienzos del XX.

Los mismos países europeos abandonaron en bloque el patrón oro durante la primera guerra mundial. Su restablecimiento fue difícil en la década de 1920 y, finalmente, fue abandonado durante la depresión de los años treinta. La doble tensión provocada, por una parte, por el conflicto entre las políticas de austeridad y la presión social que enfrentaban los países durante las crisis, y, por otra, entre las funciones de regulación monetaria y las de prestamistas de última instancia de los bancos centrales, terminó por sepultar este sistema en los países desarrollados.

La desaparición del patrón oro fue seguida de una verdadera anarquía macroeconómica internacional, cuyos elementos esenciales fueron la inestabilidad de los tipos de cambio y, sobre todo, los controles de cambios generalizados y discriminatorios. A esto debe agregarse el derrumbe del financiamiento internacional. La primera guerra mundial había dado un impulso a Nueva York como nuevo centro financiero internacional. El auge que se produjo allí en la década de 1920 y su posterior colapso a partir de 1929, y las moratorias generalizadas que caracterizaron a la crisis de la década de 1930, dieron paso a la virtual desaparición del financiamiento internacional de largo plazo. A ello se sumarían posteriormente los efectos económicos de la segunda guerra mundial y, sobre todo, los

acentuados desequilibrios estructurales entre Estados Unidos y Europa Occidental, que dieron origen a una "escasez de dólares" crónica.

Éste fue el contexto en el que se desplegaron los esfuerzos de cooperación internacional, que se canalizaron en dos direcciones a partir de los acuerdos de Bretton Woods adoptados en 1944. En primer lugar, pese al rechazo de las propuestas ambiciosas de Lord Keynes, se creó un nuevo sistema de regulación macroeconómica internacional cuyo objetivo era superar tanto los problemas del patrón oro como los del período caótico que sucedió a su desaparición. El nuevo sistema de regulación se estructuró sobre la base de tres pilares. El primero de ellos fue la adopción de un sistema de paridades fijas pero reajustables con respecto al estándar internacional adoptado (dólar-oro, ya que se mantenía la paridad fija entre ambos).

El segundo fue el financiamiento excepcional de los países que registraran un déficit en casos de crisis, a cambio de compromisos de ajuste, que podían incluir variaciones en los tipos de cambio; el propósito de esta combinación sin precedentes entre ajuste y apoyo internacional era evitar que las crisis se extendieran por todo el mundo a través de la disminución de la demanda de importaciones, las devaluaciones excesivas, el mayor proteccionismo y, en particular, las restricciones a los pagos corrientes. Como consecuencia de lo anterior, el tercer pilar fue el retorno al principio de convertibilidad y no discriminación en el caso de los pagos corrientes, aunque sin compromisos de convertibilidad de capitales, por lo que el control de sus movimientos fue aceptado como una práctica internacional legítima.

Este último elemento del sistema liberaba a las políticas nacionales, especialmente a las monetarias, de las restricciones que podía imponer la libre movilidad de capitales a la búsqueda del pleno empleo. Cabe señalar que los recursos con que contaba el Fondo Monetario para respaldar sus programas de financiamiento excepcional provenían inicialmente de las cuotas de los países miembros, a las que se agregaron las líneas de crédito otorgadas a algunos países desarrollados a partir de 1962 (acuerdos generales para la obtención de préstamos) y emisiones de una moneda de reserva estrictamente internacional, los derechos especiales de giro, en 1969; estas emisiones se han repetido en dos oportunidades, la última de ellas en 1981.

Las reformas financieras de posguerra se tradujeron, en segundo término, en la concepción de nuevas formas de financiamiento internacional de largo plazo. Ante la falta de financiamiento privado, la banca oficial pasó a desempeñar esta tarea, tanto a través del Banco Mundial y luego de los bancos regionales de desarrollo como por medio de los bancos nacionales de exportación e importación, en tanto que el Plan Marshall y, más adelante, la asistencia oficial para los países en desarrollo, actuaron como complementos.

Aunque los bancos oficiales jugaron un papel esencial en el financiamiento del comercio, la banca privada continuó desempeñando esta función aun en los períodos de mayor tensión en el sistema de pagos internacionales. El reciclaje del excedente de dólares generados por los persistentes déficit externos de Estados Unidos en los años sesenta —que sucedieron, más rápido de lo previsto, al período inicial de "escasez de dólares—, y de los petrodólares en el decenio siguiente, proporcionaron los recursos para una nueva fase de expansión del financiamiento privado internacional. Debido a la posición privilegiada que habían adquirido, los bancos privados jugaron un papel esencial en ese proceso de reciclaje.

Como se sabe, el excedente de dólares también hizo perder vigencia a los acuerdos adoptados en Bretton Woods. El abandono de la paridad dólar-oro en 1971 y la posterior flotación de las monedas más importantes dejaron obsoleto el primer elemento del acuerdo y modificaron profundamente el

tercero. Los principios no fueron una expresión de acuerdos internacionales explícitos, sino una consecuencia de los hechos, y ciertamente no fueron objeto de una negociación de amplio alcance, como la que tuvo lugar en Bretton Woods.

El primer principio fue sustituido por una norma sobre autonomía de los países para elegir el régimen cambiario. Los nuevos riesgos derivados de la inestabilidad de los tipos de cambio llevaron a los países a adoptar posiciones muy variadas. La Comunidad Europea intentó reducir las fluctuaciones entre las monedas de sus países miembros, para lo cual otorgó prioridad a la integración económica por sobre todos los demás objetivos. Esto dio comienzo a un largo proceso que se prolongó por un cuarto de siglo y culminó en la unión monetaria entre la mayoría de sus miembros, cuyo último paso fue la sustitución de las monedas nacionales por el euro el 1º de enero del 2002. Los países en desarrollo adoptaron diversas estrategias, que implicaban la adopción como referente de una de las monedas más importantes, o una canasta de monedas, con fines de diversificación de riesgos.

La flotación supuso una verdadera "privatización del riesgo cambiario", que impuso la necesidad de crear instrumentos financieros para cubrirlo y multiplicó las transacciones en divisas. La relación entre éstas y el valor del comercio internacional aumentó en forma explosiva: de 2:1 en 1973 a 10:1 en 1980 y 70:1 en 1995 (Eatwell y Taylor, 2000). Este hecho, unido al notable crecimiento que ya venía registrando la banca internacional, terminó por modificar profundamente el tercer elemento del acuerdo de Bretton Woods. En la práctica, la liberalización de los flujos de capitales se impuso en los países desarrollados, que fueron eliminando uno tras otro los controles en las décadas de 1970 y 1980. Algunos países en desarrollo adoptaron la misma orientación. La convertibilidad de la cuenta de capitales iba, de hecho, a ser consagrada en la reunión anual del Fondo Monetario que se celebró en Hong Kong (China), 1997, pero la formulación de este principio quedó postergado debido a la sucesión de crisis financieras que se inició en varios países asiáticos. El principio de convertibilidad de la cuenta de capitales ha sido sustituido por el de liberalización gradual de esa cuenta y de los sectores financieros nacionales, de acuerdo a una secuencia adecuada y un desarrollo institucional paralelo, destinado a garantizar la estabilidad de los últimos. Como se indica más adelante, esto se ha traducido en el surgimiento de nuevas funciones de los organismos de Bretton Woods.

El segundo elemento del acuerdo de Bretton Woods también sufrió cambios sustanciales, que obedecen a dos razones. La primera es la suspensión del financiamiento del Fondo Monetario a los países desarrollados, que había sido muy importante hasta entonces, a fines de los años setenta (véase el gráfico Fondo monetario internacional créditos totales y pendientes). Las operaciones del Fondo se concentraron, por lo tanto, en los países en desarrollo y, cada vez más, en los países en los que podían tener "efectos sistémicos".

La segunda fue la demanda creciente de recursos, debida tanto al carácter estructural de algunos problemas de balanza de pagos, identificados a partir de las crisis debidas a las alzas acentuadas de los precios del petróleo y que se agudizaron durante la crisis de la deuda de los años ochenta, como a la volatilidad de la cuenta de capitales que se hizo evidente en el decenio siguiente.

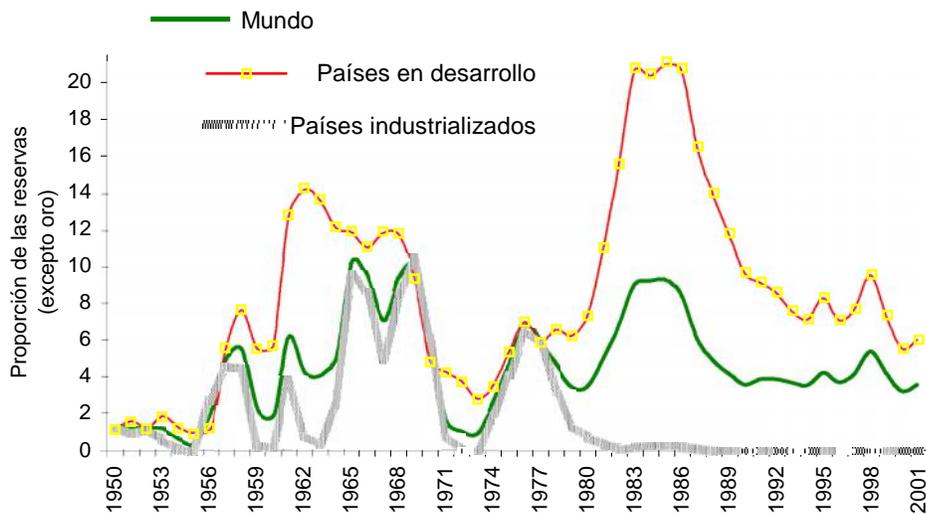
La necesidad de disponer de mayores recursos por un lapso más prolongado fue lo que condujo al establecimiento de las nuevas líneas de financiamiento del Fondo Monetario en las últimas dos décadas del siglo XX.

En 1979, el Banco Mundial inició sus programas de ajuste estructural, que fueron adquiriendo cada

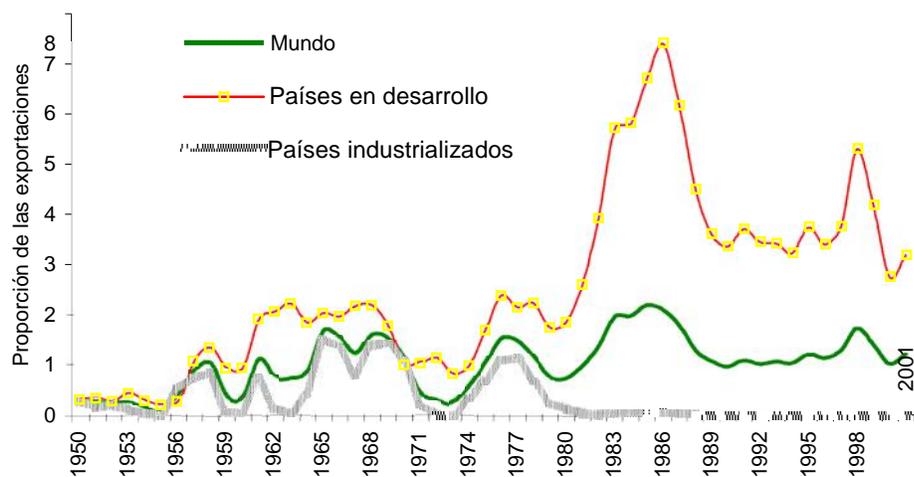
vez más importancia en comparación con las líneas tradicionales para el financiamiento de proyectos, foco de su estrategia crediticia hasta entonces.

## FONDO MONETARIO INTERNACIONAL: CRÉDITOS TOTALES Y PRÉSTAMOS PENDIENTES, 1950-2001

### A. Proporción de las reservas internacionales



### B. Proporción de las exportaciones



**Fuente:** Fondo Monetario Internacional (FMI), *Estadísticas financieras internacionales*, Washington, D.C., versión en CD-ROM, diciembre de 2001.

En torno a estos cambios surgieron nuevas condicionalidades que en la práctica dieron origen a una nueva función, asumida conjuntamente por el Fondo Monetario y el Banco Mundial a partir de los años ochenta y que no estaba contemplada en los acuerdos de Bretton Woods:

**La promoción de la liberalización económica en el mundo en desarrollo, bajo el supuesto de que las rigideces estructurales se debían a una excesiva intervención estatal.**

Como en otros casos, esta modificación de las funciones de los organismos de Bretton Woods no fue el producto de una negociación explícita; como es obvio, respondía a la evolución de las condiciones ideológicas y las relaciones de poder en el nivel mundial, así como herramienta para evitar nuevamente crisis de la deuda como se había vivido en México y en otros países de América Latina en la primera parte de la década de los 80`s.

Por su parte, la mayor internacionalización de las finanzas hizo necesarios nuevos estándares regulatorios, hecho que ha sido reconocido desde la década de 1970; para responder a esa necesidad se estableció en 1975 el Comité de Basilea de Supervisión Bancaria del Banco de Pagos Internacionales. La adopción de los principios de regulación y supervisión bancaria de Basilea en 1988 fue el principal resultado de este esfuerzo. Desde 1999 se han venido formulando propuestas de reforma, destinadas a adecuar estos estándares a la evolución de la industria bancaria mundial y a las deficiencias identificadas en el funcionamiento del sistema anterior.

En la práctica, la formulación de principios regulatorios mínimos ha abarcado un conjunto mucho más amplio de temas, incluidas las normas sobre emisión de títulos de deuda en los mercados, la industria aseguradora y la contabilidad financiera. Uno de los elementos de esta reforma, que ha recibido un gran respaldo en los últimos años, es la creación de un programa de fortalecimiento de los sistemas financieros de los países en desarrollo, que incluye la adopción de estos estándares internacionales, y de principios para el manejo de las deudas externa y pública y de las reservas internacionales. Esta nueva función de los organismos de Bretton Woods no ha sido claramente diferenciada de las que ejercen otras instituciones, sobre todo el Banco de Pagos Internacionales.

## **2.10 Transformaciones y volatilidad de los mercados financieros**

Paralelamente a las variaciones del entorno macroeconómico, se han producido profundos cambios en los sistemas financieros de los países desarrollados, que se iniciaron en la década de 1980 y se consolidaron en la siguiente. Este proceso podría resumirse en tres tendencias Fundamentales.

La primera es la concentración de los sistemas financieros en las economías desarrolladas.

La década de 1990 se caracterizó fundamentalmente por un intenso proceso de fusiones y adquisiciones entre las principales instituciones financieras privadas del mundo, que tendió a acelerarse a fines del decenio. Debido a esto, el número de instituciones bancarias disminuyó en casi todos los países y la concentración, calculada sobre la base de la proporción de depósitos controlados por los mayores bancos, tendió a aumentar. Si se pudiesen incluir en los cálculos las operaciones fuera de balance, la concentración sería aún más acentuada.

En segundo lugar, ha habido un proceso generalizado de desintermediación bancaria e “institucionalización del ahorro”, vinculado a la aparición de intermediarios financieros no bancarios, como los fondos mutuos y de pensiones, los bancos de inversión y las compañías de seguros (véase el cuadro A). La competencia de estas entidades ha erosionado el predominio que tuvieron los bancos

en la intermediación financiera internacional en las décadas de 1960 y 1970 y, asimismo, ha obligado a las instituciones bancarias tradicionales a transformarse en conglomerados que prestan un conjunto cada vez más amplio de servicios financieros. En consecuencia, la línea divisoria entre las funciones bancarias y no bancarias se ha hecho cada vez más tenue.

La desregulación de las actividades de los intermediarios no bancarios en los años ochenta, así como la eliminación de los controles de capitales en los países desarrollados, facilitaron la creciente participación de estas instituciones en los mercados financieros internacionales y su expansión. Esto se tradujo en una ampliación significativa de los mercados secundarios de títulos de deuda. En estos mercados, al igual que en las bolsas de valores, la mayor participación de inversionistas institucionales y de muchos agentes individuales facilitó el proceso de valorización, que dio origen a un círculo virtuoso y permitió el desarrollo de nuevas fuentes de financiamiento por un período relativamente prolongado, interrumpido por la crisis internacional que se inició en el 2000.

Esta expansión permitió, además, una mayor profundización financiera en los países desarrollados (Fornari y Levy, 1999) y el surgimiento de nuevas fuentes de financiamiento para las empresas. Entre otras cosas, este proceso se refleja en el volumen de bonos emitidos en los mercados de países desarrollados, encabezados por Estados Unidos y Japón, que se duplicaron con creces en la década de 1990 y también se extendieron a algunos países latinoamericanos. La profundidad y liquidez de un mercado secundario bien desarrollado, en particular en Estados Unidos, facilitaron el financiamiento de los nuevos sectores de alta tecnología, que se mantuvieron a la cabeza de la expansión de la economía en los años noventa. Otra de las innovaciones de los últimos años es la creación de los fondos de capital de riesgo, que hicieron posible el crecimiento de estas actividades, pero ésta parece haberse interrumpido bruscamente durante la última crisis.

### Cuadro A

ACTIVOS FINANCIEROS DE INVERSIONISTAS INSTITUCIONALES<sup>a/</sup>

PAÍSES SELECCIONADOS DE LA OCDE

(Porcentaje del PIB)

	1992	1994	1996	1999	2000
Australia	61.6	65.9	92.4	127.9	131.2
Canadá	68.6	80.2	92.1	112.7	111.3
Francia	61.9	71.8	86.6	125.4	133.3
Alemania	34	41.3	50.6	76.8	79.7
Hungría	2.5	3.9	6.1	10.7	12.8
Islandia	55.3	66.7	79.6	111.3	110.1
Italia	21.8	32.2	39	96.9	
Japón	78	81.6	89.3	100.5	
República de Corea	51.8	53.7	57.3	88.5	72.6
Luxemburgo	1 574.3	1 945.6	2 057	4 172.3	
Países Bajos	131.5	144.5	167.6	212.8	209.6
España	21.9	32.3	44.3	65.4	62.1
Reino Unido	131.3	143.8	173.4	226.7	
Estados Unidos	127.2	135.9	162.9	207.3	195.2

**Fuente:** Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), *Institutional Investors Statistical Yearbook, 2001*, París, 2001.

a/ Compañías de seguro, compañías de inversión, fondos de pensiones y otras formas de ahorro institucional.

Países Bajos, 2000: en compañías de seguros sólo incluye seguros de vida.

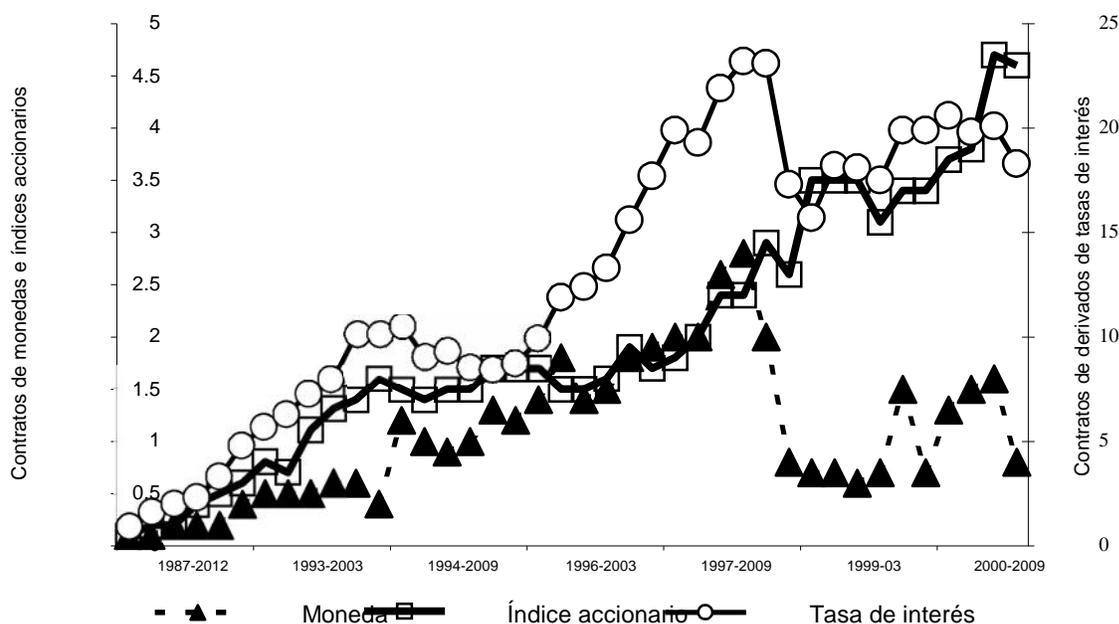
El desarrollo de estos mercados también supuso una ampliación considerable de las funciones de las agencias calificadoras de riesgo crediticio, que proporcionan información a los inversionistas y a las que se recurre cada vez más con fines regulatorios; un ejemplo de esto es la exigencia de la

calificación “grado de inversión” impuesta por algunos inversionistas institucionales y la reciente propuesta del Comité de Basilea de utilizar las calificaciones de las agencias en la regulación bancaria. El comportamiento procíclico de las calificaciones de estas agencias ha sido objeto de amplias críticas, en particular por las consecuencias que tiene en lo que respecta al el financiamiento de los países en desarrollo (Reisen, 2001a y 2001b), y el papel que actualmente están jugando en la presente crisis, llegando a puntos poco imaginables, no solo por las críticas de presidentes como Obama a estas, sino por cómo es que estados nación, están a la espera de los resultados de su calificación y son tomados, como asunto de seguridad nacional, así mismo vemos como un error de estas como es el caso de las hipotecas norteamericanas deriva en una mega crisis económica de carácter global.

Por último, el rápido crecimiento de los activos financieros en poder de inversionistas institucionales multiplicó la demanda de instrumentos de diversificación de riesgo. Esto explica la expansión de los mercados especializados en el manejo de determinados títulos, como la titularización de activos (entre otros, de activos respaldados por hipotecas), los "bonos basura", los bonos emitidos por economías emergentes y la titularización de activos basados en acciones de empresas extranjeras, como los ADRs y los GDRs. Este fenómeno, unido a la privatización del riesgo cambiario, ya mencionada, explica la demanda de instrumentos financieros derivados, que se utilizan para ese propósito (véase el gráfico). Nótese, sin embargo, que la suscripción de contratos de cobertura de riesgo cambiario se vio muy afectada por la crisis asiática.

### INSTRUMENTOS FINANCIEROS DERIVADOS TRANSADOS EN MERCADOS ORGANIZADOS

(Millones de contratos)



**Fuente:** Banco de Pagos Internacionales (BPI), 1998, p. 43.

En las economías industrializadas, estas tendencias han tenido tanto efectos positivos como negativos. Como ya se ha visto, su efecto positivo ha sido la expansión significativa de las oportunidades de financiamiento de las empresas productivas, que ha beneficiado tanto a las

empresas de alta tecnología como a las de tamaño medio. El efecto negativo ha sido la acentuación de la fragilidad financiera, que además no se rige por los mecanismos de regulación de las actividades bancarias clásicas. De hecho, las actividades más riesgosas y en las que se dan mayores niveles de apalancamiento, asociadas a los mercados de derivados, siguen al margen de los marcos regulatorios vigentes y aún no se han formulado propuestas de extensión de la normativa a este ámbito. Incluso en lo que respecta a los inversionistas institucionales, se observa un déficit regulatorio importante (D'Arista y Griffith-Jones, 2001).

La volatilidad de los mercados financieros no es, por supuesto, un hecho nuevo, como lo atestigua la historia económica (Kindleberger, Manias, Panics and Crashes), incluida la más reciente (BPI, 2001). Su principal reflejo ha sido la gran frecuencia de crisis financieras, que caracterizó tanto al mundo industrializado como a los países en desarrollo en el último cuarto del siglo pasado (FMI, 1998).

Dado que en los mercados financieros se realizan operaciones esencialmente intertemporales, la falta de información fidedigna sobre el futuro es la "falla de mercado" esencial que explica dicha volatilidad (Keynes, 1945; Minsky 1982; Eatwell y Taylor, 2000). Los mercados dependen, por lo tanto, de los cambios de opiniones y expectativas que fluctúan entre el optimismo y el pesimismo, debido a la variación del "apetito de riesgo". Sus repercusiones se amplifican debido al efecto de "contagio" de esas opiniones y expectativas de un mercado a otro. Estas externalidades constituyen otra falla fundamental de mercado, ya que puede dar lugar a equilibrios múltiples y "profecías autocumplidas", cuando las expectativas de la mayoría de los agentes se orientan en la misma dirección.

Las asimetrías de información entre acreedores y deudores (Stiglitz, 1994) son otra falla de mercado, que se traduce en un sesgo en favor de los deudores considerados de bajo riesgo y en una gran susceptibilidad de los mercados a la confianza en la información imperfecta con que cuentan los acreedores sobre sus deudores, especialmente los más riesgosos. Como dicha confianza también tiene una evolución procíclica, los márgenes de los préstamos que aparecen como más riesgosos en los mercados también lo son, lo que da lugar a sucesivos períodos de "apetito" por actividades de alto riesgo y de "huida hacia la calidad". Esto explica, además, por qué los mercados secundarios presentan una liquidez mucho mayor en épocas de abundancia, ya que dependen igualmente de la confianza en la información de la que disponen los compradores. Por este mismo motivo, los mercados de derivados también suelen mostrar un comportamiento procíclico e incluso tienden a desaparecer durante las crisis, en el caso de operaciones cuyo riesgo se considera excesivo.

Algunas características contemporáneas de los mercados financieros han tendido a acentuar la volatilidad. Estas son:

- i) la insuficiente regulación, que afecta tanto a las actividades bancarias como las de los inversionistas institucionales y agentes que operan en el mercado de derivados, así como el carácter procíclico de la regulación vigente;
- ii) los problemas de contagio provocados por las restricciones de liquidez que enfrentan en diversos mercados los inversionistas institucionales cuando, ante la baja del precio de cierto tipo de títulos, se ven obligados a vender otros para restituir su liquidez, incluso títulos no relacionados con los primeros; esta presión se acentúa cuando se produce un retiro de fondos en mercados que operan generalmente a la vista, o cuando estos inversionistas tienen que cumplir con los compromisos adquiridos, incluidos los requisitos de contrapartida impuestos a algunas operaciones con

derivados, y será obviamente mayor cuanto más participen en el mercado instituciones con elevados niveles de apalancamiento;

- iii) la tendencia de algunos agentes a emplear los mismos sistemas de evaluación de riesgos, que tiende a acrecentar la correlación entre el comportamiento financiero de títulos, a veces disímiles, y acentúa el efecto de contagio;
- iv) la tendencia a evaluar el desempeño de los inversionistas institucionales en un contexto de corto plazo, lo que tiene un efecto similar,
- v) El comportamiento procíclico de las agencias calificadoras de riesgos, y los “errores” que cometen, así como su influencia mas allá de lo económico.

En el gráfico C se ilustra la correlación entre dos mercados de riesgo durante el turbulento período que se inició con la crisis de 1997: el mercado de bonos en economías emergentes y el de bonos de alto riesgo en Estados Unidos. En ambos se produjo una disminución anterior de los márgenes de riesgo (*spreads*) y una fuerte conmoción posterior, primero como reacción a la crisis asiática y luego a la rusa, que tuvo efectos más marcados y que fue seguida de una normalización incompleta.

A lo largo de esta fase, los cambios fueron mucho más acentuados en los mercados de bonos emergentes. En cambio, en la crisis más reciente, que tuvo su epicentro en Estados Unidos, ocurrió exactamente lo contrario. En el período considerado como un todo, la correlación entre ambos mercados es elevada y positiva.

Como se puede observar, todos los países muestran una tendencia similar al alza en estos episodios, pero los efectos fueron de una magnitud mucho mayor durante la crisis asiática y, sobre todo, de la crisis rusa, que en las centradas en países latinoamericanos. Esto revela que el impacto es mucho mayor cuando afecta a los países desarrollados, especialmente a los agentes con un alto grado de apalancamiento, algunos de los cuales se han retirado de los mercados emergentes en los últimos años.

Las intervenciones del Estado para corregir las fallas de mercado mencionadas son siempre deficientes y pueden dar origen a “fallas de gobierno”.

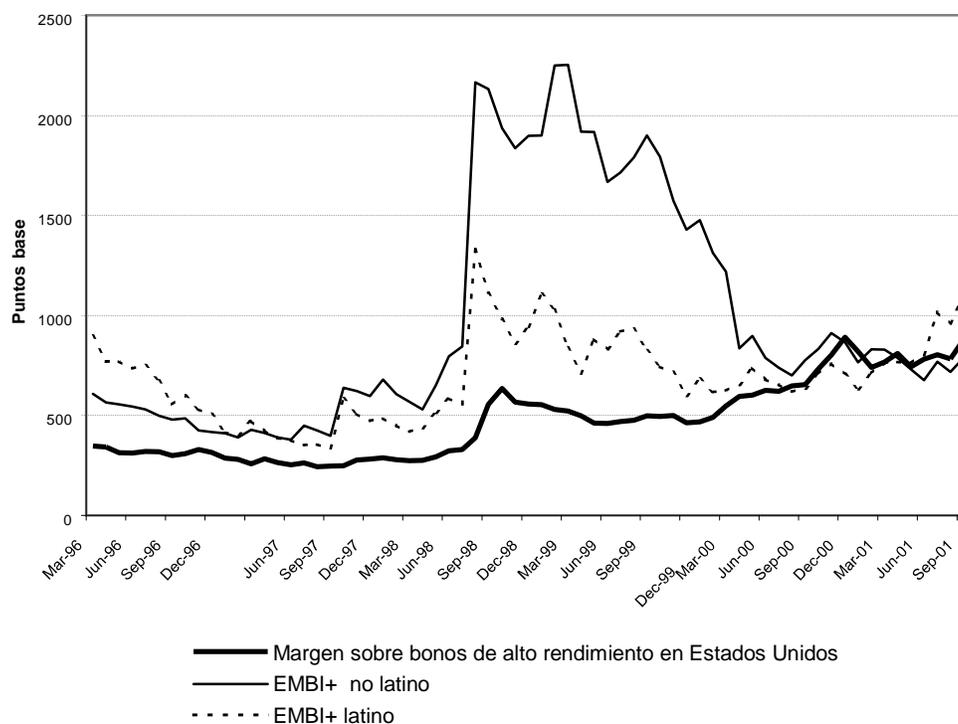
La regulación es, en esencia, la línea de acción más importante, ya que se concentra en medidas preventivas de la asunción de riesgos excesivos por parte de los agentes. Sin embargo, su desarrollo tiende a mostrar un rezago en relación con el del mercado, y las mismas regulaciones pueden dar lugar a mecanismos de elusión o evasión que se traducen en un menor control de riesgos (por ejemplo, las operaciones fuera de balance) o incluso en mecanismos subóptimos de intermediación.

La supervisión también tiene propósitos preventivos fundamentales, pero se ve dificultada por problemas de información y la discrecionalidad que la caracteriza puede conducir a abusos. Por su parte, las intervenciones para hacer frente a crisis sistémicas ofrecen incentivos a los agentes dispuestos a asumir riesgos excesivos (problemas de “riesgo moral”). Por último, las destinadas a compensar la orientación del mercado hacia inversionistas más riesgosos pueden crear problemas similares de riesgo moral, entre otros la concesión de garantías a deudores riesgosos. En los casos en que el problema se resuelve gracias a financiamiento oficial, estas intervenciones crean una dependencia del Estado (problemas de “graduación”), e incluso acrecientan el riesgo que deben

enfrentar los acreedores privados, debido al carácter de “acreedor preferencial” de la entidad oficial. Por este motivo, la volatilidad y la discriminación de riesgos sólo pueden compensarse parcialmente y mediante una combinación adecuada de los instrumentos correspondientes.

Gráfico C  
MÁRGENES DE MERCADOS EMERGENTES

A. Índice Master High-Yield de Merrill Lynch y EMBI+ de J.P. Morgan



### 2.11 La crisis del 2011

A mediados de 2011, empeoran las condiciones de las economías industrializadas. A inicios de año, la inestabilidad en el norte de África, sumada a otros factores, provocó un aumento del precio de los combustibles. En marzo, la tragedia en el Japón —el terremoto, el tsunami y la catástrofe nuclear— afectó las cadenas de suministro global en la industria. Ya iniciado el segundo semestre, mientras se atenuaba el efecto de estos factores, se reavivaron las inquietudes por los temores de incumplimiento (*default*) en Grecia, Irlanda y Portugal y las repercusiones en otras economías europeas de mayor tamaño. A fines de julio, las enormes dificultades para lograr un acuerdo legislativo sobre el límite de la deuda pública en los Estados Unidos agregaron una nueva dosis de incertidumbre y volatilidad en los mercados financieros. La rebaja en la calificación de la deuda soberana de los Estados Unidos, hecho inédito en la historia, y las débiles tasas de crecimiento económico han acentuado la incertidumbre ya existente

Los niveles de volatilidad e incertidumbre vuelven a rangos preocupantes. Luego del acuerdo en el Congreso estadounidense sobre el límite a la deuda pública y del segundo conjunto de medidas de apoyo a Grecia por parte de Europa y el Fondo Monetario Internacional (FMI), una marcada volatilidad se ha apropiado de las principales plazas bursátiles, con caídas parecidas a las ocurridas en importantes crisis financieras previas. Otra causa de la volatilidad se relaciona con el estancamiento económico de la zona del euro en el segundo trimestre de 2011 en las economías principales (Alemania y Francia). Ello está repercutiendo en los precios internacionales de los productos básicos, los que muestran importantes reducciones en plazos cortos, si bien aún continúan en niveles superiores a su tendencia de largo plazo, particularmente los minerales y metales.

Los indicadores líderes compuestos muestran que la desaceleración en los países industrializados está empezando a afectar a las principales economías emergentes. Las cifras de medianos de 2011 muestran que la desaceleración de los países industrializados tenderá a afectar a China y particularmente a la India y el Brasil. En la medida en que permanezcan estas tendencias, podría esperarse para 2012 un menor ritmo de incremento de las exportaciones a Europa y a los Estados Unidos, de modo que las economías con una mayor orientación exportadora hacia esos mercados serán afectado el dinamismo de sus ventas externas. De la misma forma, un menor ritmo de crecimiento en las economías emergentes, sumado al escenario de debilitamiento en las economías centrales, se reflejaría en menores precios internacionales de los productos básicos, lo que afectaría los saldos comerciales y de la cuenta corriente de los países que los exportan.

Se prevé un escenario de lento crecimiento para las economías industrializadas en los próximos años. Ello quiere decir que habrá un período de crecimiento inferior al potencial, elevadas tasas de desempleo y amenazas financieras latentes, pues se tratará de equilibrios bastante inestables, en un contexto de mercados financieros alterados. La incapacidad de la dirigencia política de coordinar salidas fiables y sustentables para los dilemas fiscales y de deuda soberana agrega un componente adicional de incertidumbre. La complejidad del ajuste fiscal en ciernes en Europa y los Estados Unidos requerirá un proceso prolongado de consolidación fiscal, que difícilmente podrá abordarse sin un amplio apoyo político de varios gobiernos. Tal escenario limita el espacio político para acuerdos sustantivos en torno a la gobernanza del proceso de globalización. Un ambiente de turbulencias económicas y de desempleo elevado en las economías industrializadas resulta propicio para tentaciones proteccionistas y, por otra parte, reduce el espacio para iniciativas relevantes en torno a los principales desafíos que plantea la globalización. Por ejemplo, la Ronda de Doha no ha conseguido establecer los acuerdos mínimos que permitan concluirla, luego de diez años de infructuosas negociaciones. Los anuncios iniciales del Grupo de los Veinte (G20) sobre la reforma del sistema financiero internacional parecen haber desaparecido de su agenda. Las sucesivas cumbres sobre cambio climático tampoco dan muestras de poder abordar el tema con la urgencia requerida. A su vez, el creciente peso de las economías emergentes en las principales variables de la economía global tiende a reflejarse en temores y actitudes defensivas por parte de las economías industrializadas.

PAÍSES Y REGIONES DESARROLLADOS Y EN DESARROLLO: CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO MUNDIAL, 2008-2011

(En puntos porcentuales)

Países y regiones	2008	2009	2010	2011
Países desarrollados	0,12	-1,79	1,55	1,22
Estados Unidos	0,00	-0,53	0,56	0,53
Unión Europea	0,15	-0,87	0,36	0,35
Japón	-0,07	-0,37	0,23	0,08
Otros	0,04	-0,02	0,40	0,25
Países y regiones en desarrollo	2,74	1,27	3,46	3,18
África subsahariana	0,13	0,07	0,12	0,14
América Latina y el Caribe	0,37	-0,15	0,52	0,40
Países en desarrollo de Asia	1,64	1,66	2,29	2,10
China	1,13	1,19	1,40	1,37
Oriente Medio y norte de África	0,25	0,09	0,19	0,20
Europa central y oriental	0,11	-0,12	0,15	0,12
Mundo	2,87	-0,52	5,01	4,40

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos del Fondo Monetario Internacional (FMI).

Esta crisis económica e mayor que la crisis del 29 las dos son muy diferentes en la primera, la economía experimento una deflación y la tasa del desempleo superó el 20% en un momento en que los Estados no tenían redes de cobertura social como las que existen actualmente, además no habían economías emergentes capaces de aportar crecimiento y financiamiento del centro.

Si bien es altamente probable que el desempleo crezca y la inflación caiga, es muy probable que la economía mundial no viva un fenómeno como del 29 y la razón fundamental es que se ha aprendido mucho sobre todo en el aspecto técnico, la asignatura pendiente sigue siendo el liderazgo político, de hecho las autoridades no están repitiendo los dos errores que se cometieron en los años 30, por que han internacionalizado los dos explicaciones más conocidas de la gran depresión, la de John Maynard Keynes en la Teoría General de 1936 y la de Milton Friedman y Anna Schwarz en una Historia Monetaria de Estados Unidos 1867-1960, publicada en 1963. Keynes explico la gran Depresión por la insuficiencia de Demanda Efectiva de la que solo se puede escapar mediante una política fiscal expansiva mientras que para Friedman y Schwarz el Crash del 29 fue resultado de una mala política monetaria de la FED que no inyectó a tiempo la suficiente liquidez en la economía. Desde la crisis del 2008 hemos visto a los bancos federales inyectar liquidez siguiendo el ejemplo de México para salir de la crisis del 94, junto con una política de aumentar el gasto, es decir en la práctica Keynes, Friedman y Schwarz han sido escuchados.

Pero la tercera explicación de la Gran Depresión la da el historiador Charles Kindleberg, en el Mundo en Depresión 1929-1939, publicado en 1973, que por desgracia no ha sido tan escuchado en su libro señala que el Crash bursátil se convirtió en una prolongada depresión por la falta de liderazgo de una potencia hegemónica capaz de encargarse de la provisión de los bienes públicos necesarios para el mantenimiento de un orden económico liberal y abierto, incluida la provisión de un mecanismo que proporcione liquidez al sistema cuando se produce una crisis, además de un mercado capaz de absorber bienes y servicios.

Durante la Gran Depresión el Reino Unido ya no era capaz de actuar como potencia económica, su imperio estaba en franca decadencia y los EU no quisieron cargar con los costos de actuar como líder

por razones políticas internas relacionados con la Doctrina Monroe del Aislacionismo esta situación provocó un vacío de liderazgo que llevo a los países industrializados en poner políticas proteccionistas y devaluaciones competitivas que no hicieron más que extender y generar la crisis hasta el comienzo de la Segunda Guerra Mundial.

Aunque forjar y consolidar un liderazgo política fuerte en momentos de crisis es sumamente difícil, la economía mundial no tiene otra salida porque ante el pánico la soluciones técnicas no son suficientes para devolver la confianza a los mercados.

“No existe animal más cobarde que un millón de dólares”...

El problema es que el mundo es multipolar, no existe una potencia hegemónica y como se ha demostrado en el trabajo el impacto de la crisis es asimétrico en esta etapa. Además de que los acuerdos comerciales y de integración dan un factor de aceleración en cada una de las áreas económicas del mundo, por lo cual podemos ver mercados que estén saliendo rápido de una etapa de crisis mientras que otros están a un paso de alcanzar su zenit, situación que nunca se presentó en la crisis del 29 y que nunca se tomo en consideración en lo generación de la Unión Europea, TLCAN, Mercosur, etc, etc, pero que el acuerdo Asia-Pacífico, se está percatando al momento de su generación.

Y el impacto de la crisis asimétrica acelera la reconfiguración de equilibrio de poder a nivel mundial a favor de las potencias emergentes (BRICS), muchas naciones ven en la actual crisis tanto un gran riesgo como una oportunidad para cambiar las reglas del juego del mercado global a su favor por eso el liderazgo debe basarse en la cooperación internacional y tiene que ser un liderazgo compartido algo nuevo dentro de la geopolítica económica que se vive.

La crisis financiera internacional fue causada por el exceso de liquidez y la inadecuada regulación de un sistema financiero internacional muy integrado, colocando la economía mundial al borde de la recesión.

Además las acciones unilaterales que los distintos gobiernos adoptaron en un principio pusieron de manifiesto la dificultad de la coordinación en un mundo económico multipolar y sin un liderazgo claro.

“Como en el 29 la economía fue más rápida que el derecho, la política y la filosofía”...

Afortunadamente las lecciones del pasado han dado instrumentos similares a naciones diferentes pese a los intentos de algunos elementos de querer utilizar la presente crisis a favor de intereses ideológicos y políticos, esta crisis tendrá consecuencias geopolíticas importantes que todavía son difíciles de anticipar.

1. Significa un punto de inflexión en la globalización económica y pondrá un fin al periodo de liberalización iniciado en los años 80 de Reagan y Teatcher, sin que esto signifique el fin del capitalismo. El Estado recupera legitimidad y poder en relación con el mercado y el modelo liberal anglosajon perderán parte de su atractivo y influencia dando paso a modelos liberales de tipo europeo con mayor regulación e intervención pública.
2. La crisis acelera un relativo declive de los USA y el auge de las potencias emergentes en materia económica, lo que posiblemente anticipará y hará mas radical la reforma de instituciones de gobernanza global. En este sentido es importante sumar a las potencias

emergentes a los distintos órganos de gobierno global y en las deliberaciones de las reformas de dichos órganos con el fin de que sean parte activa del proceso y lo consideren legítimo para ello las economías participantes en la OCDE deberán reconocer que necesitan contar con las economías emergentes en el diseño de nuevas reglas globales.

3. Es previsible que la crisis reduzca el precio de la energía y de las materias primas. Algunas de las economías emergentes más antagónicas a occidente como Rusia, Venezuela o Irán podrían perder influencia.
4. La crisis pese al fuerte impacto en Europa aun supone una oportunidad en general y en particular para el euro de poder salir fortalecido como moneda de reserva mundial en particular. Porque es de esperar que la nueva arquitectura financiera sea más al estilo clásico europeo que al estilo Wall Street.

# Capítulo 3.-

## ***La Globalización***

*Uno puede estar a favor de la globalización y en contra de su rumbo actual, lo mismo que se puede estar a favor de la electricidad y contra la silla eléctrica.*

***Fernando Savater***

La trama de la mayoría de las películas de ciencia ficción contaban con el siglo XXI como escenario principal, ya fuera vigilados por el gran hermano sumergidos en un mundo apocalíptico donde el estado gobernaba y vigilaba todas nuestras acciones al estilo de George Orwell, o sumergidos en una utopía donde uno nace encadenado a una clase social, perdiendo su personalidad y olvidándose de la pesadez a través de las drogas en un mundo donde todo está determinado genéticamente como lo describe Huxley, en resumen siempre se vislumbraba un mundo pos apocalíptico un mundo nuevo pero aterrador en todo sentido, donde los errores del siglo XX llegaban a su máxima expresión.

El siglo XX inicia con la revolución de Octubre y termina con la caída del muro de Berlín, la caída del muro no significo la gran revolución obrera ni el fin de las clases sociales, la gran revolución Obrera termino siendo en el siglo 2000 tan cierta como los monolitos y contactos cercanos ideados por Kubrick. La pesadilla Estalinista de Orwell no llego en 1984 ni en el 2004, lo que llego fue un reality show, pese a los intentos de regresar al mundo bipolar por parte de diferentes caudillos latinoamericanos principalmente. .

Lo que si quedo claro en este contexto mundial nuevo partir de la caída del muro de Berlín y el desplome del bloque socialista es el final del socialismo real y el final de el regionalismo en que el mundo vivió desde 1945 hasta 1998, la caída del muro de Berlín trae el final del mundo socialista de la Unión Soviética la guerra fría termina, y con ello deja huérfanos a miles de intelectuales en América latina que vivieron todas su vida esperanzados en que la revolución proletaria les haría justicia, la caída estrepitosa del capitalismo no se dio y la revolución no llego en ves de eso lo que se encuentra es un mundo donde MTV y McDonalds se convierten en iconos culturales a nivel mundial y la imagen del Che se convierte en moda de Gucci, o para uso comercial en comerciales de Mercedes Benz. Mientras que la realidad histórica refleja la realidad de los excesos cometidos por Polpot, Kim Ming Sun, Fidel y demás héroes del proletariado, la revolución proletaria, se convierte en moda pasada y añoranza.

Curiosamente a principio del siglo XXI la retorica revolucionaria creada a mediados de los 50, regresa con fuerza ante los fracasos político económico de diversas naciones como es el caso de Venezuela y Bolivia, mientras que en otras naciones los ex guerrilleros y militantes de la izquierda radical evolucionarían hacia un centro democrático, con tintes de izquierda en lo político mas no en lo económico, como ejemplo el Brasil de Lula.

Al finalizar la guerra fría el mundo buscando “paradigmas que romper “se dio cuenta que el mundo había dejado de ser bipolar, para volver a ser global, pero de una manera que pocos habían esperado mas en América Latina donde la gran mayoría de los teóricos creía que el futuro era el socialismo, real, no el capitalismo global.

Durante la última década del siglo XX y parte de la primera se verá en el discurso de la nueva izquierda latinoamericana fuertes ataques al modelo globalizador, generado por el capitalismo internacional, curiosamente, no tenía nada nuevo y no era ninguna invención moderna, ni creación del FMI o algún otro organismo internacional como veremos a continuación.

En este capítulo se presenta una primera visión de conjunto del proceso de globalización. Tras una descripción general, en la que se destacan el carácter histórico y las dimensiones económicas del proceso

### **3.1 La globalización.**

El concepto de mundialización o globalización ha sido ampliamente utilizado en los debates académicos y políticos del último decenio, se puso de moda a partir de la década de los 90`s y a la fecha sigue en boga, pero sus acepciones distan de ser uniformes existen diversas formas de entender el concepto, una definición que a mi gusto se apega a la realidad es la que utiliza. Anthony Giddens

“la globalización es una expansión de la modernidad de la sociedad para el mundo, en donde las relaciones están directamente ligadas a diversas localidades en las cuales diversos acontecimientos suscitados en algún lugar del mundo, están ligados directamente a diversos eventos ocurridos a miles de kilómetros de distancia.”

El FMI define desde un punto de vista económico como, un proceso histórico, el resultado de una innovación humana así como de un proceso tecnológico, también se refiere a una mayor integración de las economías a nivel mundial. Particularmente a través del comercio y los flujos financieros. Así como se refiere al movimiento de personas (Trabajo) y conocimiento (tecnología) a través de las fronteras internacionales. Existen también fronteras culturales, políticas y dimensiones ambientales de globalización.

En este documento lo empleamos para referirnos a la creciente gravitación de los procesos carácter regional, nacional y local. Esta acepción hace hincapié en el carácter multidimensional de la globalización. En efecto, aunque sus dimensiones económicas son muy destacadas, evolucionan concomitantemente a procesos no económicos, que tienen su propia dinámica y cuyo desarrollo, por ende, no obedece a un determinismo económico. Además, la tensión que se crea entre las diferentes dimensiones es un elemento central del proceso.

En el terreno económico pero, sobre todo, en el sentido más amplio del término, el actual proceso de

globalización es incompleto y asimétrico, La dinámica del proceso de globalización está determinada, en gran medida, por el carácter desigual de los actores participantes. En su evolución ejercen una influencia preponderante los gobiernos de los países desarrollados, así como las empresas transnacionales, y en una medida mucho menor los gobiernos de los países en desarrollo y las organizaciones de la sociedad civil. Asimismo, algunos de estos actores, en especial los gobiernos de los países desarrollados, se reservan y ejercitan el derecho de acción unilateral y bilateral, y el derecho a participar en ámbitos regionales, simultáneamente a los debates y negociaciones de carácter global.

La globalización no es un fenómeno reciente: tiene, exactamente, una antigüedad de cinco siglos. En la última década del siglo XV, el desembarco de Cristóbal Colón en Guanahaní y el de Vasco da Gama en Calicut culminaron la expansión de ultramar de los pueblos cristianos de Europa, promovida, desde comienzos de la misma centuria, por el Infante portugués Enrique el Navegante. Bajo el liderazgo de las potencias atlánticas, España y Portugal, primero y, poco después, Gran Bretaña, Francia y Holanda, se formó entonces el primer sistema internacional de alcance global.

En este caso podemos señalar que la globalización no nace con Clon llegando al Caribe creyendo estar en Asia, más bien podemos decir que la globalización nace cuando un mercante árabe en una cantina de la India le dijo a un navegante portugués:

*«Ao diabo que te dou; quem te trouxe cá?»*

*«Vimos buscar cristãos e especiaria.»*

Pese a lo que gusten la mayoría de los críticos, el comercio y la búsqueda de expandir los bienes e ingresos unieron más al mundo que las religiones o las ideas políticas.

El surgimiento del primer orden global coincidió con un progresivo aumento de la productividad, inaugurado con el incipiente progreso técnico registrado durante la Baja Edad Media. La coincidencia de la formación del primer orden económico mundial con la aceleración del progreso técnico no fue casual. La expansión de ultramar fue posible por la ampliación del conocimiento científico y la mejora en las artes de la navegación y la guerra

Hasta entonces, el crecimiento del producto había sido muy lento y las estructuras económicas e ingresos medios de los países, muy semejantes. De este modo, las relaciones internacionales e incluso la conquista y la ocupación de un país por otro incidían marginalmente en los niveles de productividad y la organización de la producción.

A medida que el progreso técnico fue transformando la estructura de la producción y el aumento del ingreso y cambiando la composición de la demanda, las relaciones de cada país con su contorno ejercieron una influencia creciente sobre su desarrollo. De este modo, la trayectoria del desarrollo de los países, sus problemas actuales y perspectivas futuras son, en gran medida, resultado de la resolución del contrapunto realidad interna-contexto mundial.

En otras palabras, la globalización confronta a los países con desafíos de cuya resolución depende su desarrollo o atraso. De las respuestas dadas al dilema del desarrollo en el mundo global dependen variables críticas como la acumulación de capital, el cambio técnico, la composición del comercio

exterior, la tasa de crecimiento, el empleo, la distribución de la riqueza y el ingreso y los equilibrios macroeconómicos.

Las buenas respuestas a la globalización permiten que las relaciones internacionales impulsen la transformación, crecimiento e integración internas y fortalezcan la capacidad de decidir el propio destino. Las malas respuestas producen situaciones opuestas: fracturan la realidad interna, sancionan el atraso y someten a decisiones fuera del propio control. Los resultados de unas y otras son mensurables: se reflejan en el ingreso per cápita, en los demás indicadores principales del desarrollo económico y social y en la convergencia o la brecha respecto de los países más avanzados en cada período.

La globalización ha ejercido siempre una extraordinaria influencia sobre América Latina. No es, probablemente, exagerado sostener que, en los cinco siglos transcurridos desde las epopeyas de Colón y Vasco da Gama hasta la actualidad, América Latina es la región del mundo en que la globalización ha impactado más profundamente. La persistencia del subdesarrollo latinoamericano y la situación de nuestros países a fines del siglo XX sugieren que, en el largo plazo, han prevalecido las malas sobre las buenas respuestas al dilema del desarrollo en el mundo global

El sistema es muy favorable al capital financiero, que es libre de ir a donde obtenga mejores recompensas, lo que a su vez ha conducido al rápido crecimiento de mercados financieros globales.

El Resultado es un gigantesco sistema circulatorio, que toma capital en los mercados financieros y las instituciones financieras del centro y después lo bombea a la periferia directamente en forma de créditos e inversiones de cartera o indirectamente a través de corporaciones multinacionales.

En general, la **globalización representa la creciente integración de la economía mundial**, basada en cinco elementos interrelacionados, impulsores del cambio.

1. El comercio internacional (menores barreras al comercio y una mayor competencia)
2. Los flujos financieros (inversión extranjera directa, transferencia / licencias para el uso de tecnología, inversión de cartera y deuda)
3. Las comunicaciones (medios tradicionales de difusión y el Internet)
4. Los adelantos tecnológicos en materia de transporte, electrónica, bioingeniería y otros campos relacionados
5. La movilidad de la población, especialmente de la mano de obra

Todos estos elementos impulsores del cambio se han acelerado en los últimos años, y se refuerzan mutuamente.

### **3.2 El proceso de globalización.**

El sistema de globalización o capitalismo global parafraseando a George Zorros no es nuevo ni siquiera novedoso, como comentamos al principio según Aldo Ferrer tiene más de 130 años.

Los historiadores modernos reconocen etapas que se destacan en el proceso de globalización durante los últimos 130 años, las fases que más destacan son:

La primera fase de globalización, que abarca de 1870 a 1913, se caracterizó por una gran movilidad

de los capitales y de la mano de obra, junto con un auge comercial basado en una dramática reducción

Después de la segunda guerra mundial se inicia una nueva etapa de integración global, en la que conviene distinguir dos fases absolutamente diferentes, cuyo punto de quiebre se produjo a comienzos de la década de 1970, como consecuencia de la desintegración del régimen de regulación macroeconómica establecido en 1944 en Bretton Woods, de la primera crisis petrolera, y de la creciente movilidad de capitales privados, que se intensificó a partir de los dos fenómenos anteriores y del fin de la "edad de oro" de crecimiento de los países industrializados (Marglin y Schor, 1990). Si este último se define como el punto de quiebre, podemos hablar de:

Una segunda fase de globalización, que comprende de 1945 a 1973, y que se caracterizó por un gran esfuerzo por desarrollar instituciones internacionales de cooperación financiera y comercial, y por la notable expansión del comercio de manufacturas entre países desarrollados, pero también por la existencia de una gran variedad de modelos de organización económica y una limitada movilidad de capitales y de mano de obra.

En el último cuarto del siglo XX se consolidó una tercera fase de globalización, cuyas principales características son la gradual generalización del libre comercio, la creciente presencia en el escenario mundial de empresas transnacionales que funcionan como sistemas de producción integrados, la expansión y la considerable movilidad de los capitales, y una notable tendencia a la homogeneización de los modelos de desarrollo, pero en la que también se observa la persistencia de restricciones al movimiento de mano de obra.

Durante los años noventa las relaciones internacionales sufrieron cambios políticos de gran envergadura. El fin de la guerra fría marcó un fuerte vuelco en el clima imperante entre países soberanos y, la exacerbación de varios conflictos localizados y su mayor visibilidad provocaron tensiones internacionales de naturaleza muy distinta de las prevalecientes hasta el comienzo de la década de los 90 los conceptos de regionalización se vieron alterados de manera dramática y más rápido de lo que se podía prever.

El final del regionalismo basado en la confrontación del capitalismo contra el capitalismo de estado soviético trajo al mundo un nuevo mapa político y geográfico, al momento de que la humanidad noto como el final de un régimen ideológico político es también el final de naciones se necesita replantear el papel de cada actor político en la recreación de las regiones, donde los aliados militares pasan a ser competidores comerciales, y los grandes revolucionarios de antaño pasan a ser solamente dictadores al estilo de la película BANANAS, o de la novela de García Marques, "El otoño del patriarca."

Junto con naciones maoístas que pasan de revoluciones culturales que vetaban a Bethoven por su concepción artística como pro capitalista a naciones en pos del comercio internacional, donde se festeja en la portada del periódico del partido la apertura de un nuevo MacDonalds.

Estos elementos transformaron la manera de ver y entender las regiones.

La diferencia entre lo que es y era el regionalismo puede ser descrito en.

- El Viejo regionalismo se formó en el ámbito bipolar de la guerra fría, el nuevo apareció en un orden mundial multipolar enmarcado por la globalización. El nuevo regionalismo y multipolaridad reciente son desde la perspectiva del orden mundial, dos caras de la misma moneda.
- El viejo regionalismo se creó desde arriba, el nuevo es un proceso más voluntario que nace de las regiones en formación, donde los estados participantes y otros actores se sienten impulsados a cooperar por una urgencia de unirse con el fin de hacer frente a los nuevos desafíos mundiales.
- El viejo regionalismo fue, en términos económicos, proteccionista y se orientó hacia el interior; el nuevo a menudo se considera “abierto” y por tanto compatible con una economía mundial interdependiente. De hecho la economía cerrada dejó de ser una opción.
- El viejo regionalismo tenía objetivos específicos, (algunas organizaciones estaban motivadas principalmente por la seguridad, otras por lo económico), el nuevo es resultado de un proceso social y multidimensional exhaustivo.
- El viejo regionalismo se ocupaba de las relaciones entre los estados – nación; el nuevo forma parte de una transformación estructural mundial o globalización en la que también opera en distintos niveles una variedad de actores no estatales.

Al comparar algunos puntos entre el viejo y el nuevo regionalismo fueron teóricamente significativas para el desarrollo subsecuente del enfoque del nuevo regionalismo, En primer lugar destacar una gran variedad de actores va más allá de los planteamientos estatocéntricos. En segundo, se subraya la existencia de una región “real” por sí misma, en vez de una formal definida por los estados miembros.

Esto también implicó una visión sustantiva y multidimensional de la región. En tercer lugar se encuentra el enfoque en el mercado global *–el proceso de globalización–* como un factor exógeno, no ponderado por la teoría del viejo regionalismo, interesado en la integración regional como una fusión planeada de economías nacionales mediante la cooperación entre un grupo de estados nación.

### 3.2.1 Evolución histórica.

Al igual que en el caso del comercio, las transacciones financieras internacionales se iniciaron en Europa junto con los orígenes mismos del capitalismo moderno (Kindleberger, 1984; Braudel, 1994). En el siglo XIX, Londres era el principal centro financiero internacional y bajo su hegemonía se consolidó el patrón oro como sistema de pagos internacionales y de regulación macroeconómica. París fue su competidor más cercano y, a comienzos del siglo XX, se sumó Nueva York. La suscripción de capital para grandes proyectos, especialmente de infraestructura y recursos naturales fue, junto con la creación de un mercado internacional de bonos de deuda pública, las modalidades dominantes de los movimientos internacionales de capitales de largo plazo en la primera fase de la globalización. A ellas se sumó el financiamiento del comercio internacional, en torno al cual surgió una incipiente red bancaria internacional. Las modalidades de financiamiento de largo plazo estuvieron expuestas a crisis recurrentes y prácticamente desaparecieron como consecuencia de la depresión mundial de los años treinta, y el colapso del patrón oro y las moratorias masivas que la acompañaron. Los acuerdos de Bretton Woods, adoptados en 1944 con el fin de

crear un sistema multilateral de regulación macroeconómica, basado en tipos de cambio fijos pero reajustables y la prestación de apoyo financiero a los países que enfrentaban crisis de la balanza de pagos, así como la aparición de la banca oficial de financiamiento internacional, tanto nacional (bancos de exportación e importación) como multilateral (Banco Mundial y, posteriormente, el Banco Interamericano de Desarrollo y otros bancos regionales), fueron las respuestas a esta situación.

A su vez, la reaparición del financiamiento privado internacional de largo plazo a partir de la década de 1960 fue producto de la nueva fase de estabilidad económica mundial, pero también de una sucesión de factores: el excedente de dólares acumulado en ese decenio y de petrodólares en el siguiente; el abandono del esquema de paridades fijas de Bretton Woods y la flotación de las principales monedas a comienzos de los años setenta; el desarrollo acelerado del ahorro institucional en la década de 1980, encabezado por Estados Unidos y el Reino Unido, y el nacimiento de un mercado cada vez más amplio de derivados financieros en el último decenio del siglo XX, que permitió subdividir los riesgos de los distintos activos y pasivos financieros.

La globalización financiera ha sido más rápida que la comercial y productiva, y se puede argumentar, con razón, que vivimos en una era de hegemonía de lo financiero sobre lo real. Ambos procesos tienen como telón de fondo un profundo reordenamiento institucional a nivel mundial, cuyo elemento esencial ha sido la liberalización de las transacciones económicas internacionales, corrientes y de capital. Sin embargo, el diseño de nuevas reglas económicas globales sigue siendo insuficiente y muestra claros vacíos institucionales.

En cambio, no ha habido una liberalización paralela de los flujos de mano de obra, que son objeto de una estricta regulación por parte de las autoridades nacionales (salvo entre los países miembros de la Unión Europea). Ésta es una de las grandes diferencias entre la primera y la actual fase de la globalización. La primera estuvo acompañada por dos grandes flujos de migración: de mano de obra europea hacia zonas templadas y de mano de obra, asiática en su mayor parte, hacia zonas tropicales. En conjunto estas corrientes migratorias abarcaron a cerca del 10% de la población mundial de entonces (Banco Mundial, 2002).

A esto se suma el sesgo de la regulación de los flujos migratorios contra la mano de obra no calificada que, en consecuencia, tiende a movilizarse por canales irregulares. Este hecho expone a los inmigrantes al abuso de los traficantes de trabajadores, acentúa su indefensión ante las autoridades y genera otra presión a la baja de la remuneración del trabajo menos calificado en los países receptores. Estas modalidades de regulación de las migraciones absorben los recursos humanos más calificados, y relativamente escasos, de los países en desarrollo. Por lo tanto, la segmentación de la movilidad laboral está contribuyendo a acentuar las disparidades de ingreso por nivel de calificación, tanto en los países receptores como en los de origen.

Hay otros factores, íntimamente ligados a la esfera económica, que han adquirido una gran importancia a nivel mundial. Uno de ellos es la extensión de los problemas ambientales de carácter global. En los tres últimos decenios ha quedado en evidencia y se ha documentado científicamente una situación planetaria sin precedentes, derivada de la escala creciente y acumulativa de las actividades humanas, que tiene efectos de carácter mundial como el calentamiento global, el adelgazamiento de la capa de ozono estratosférica, la merma de la biodiversidad, y el avance de la desertificación y la sequía, que adquieren una dimensión perversa, la de “males públicos globales”. Esto ha puesto de manifiesto la mayor interdependencia ecológica de los países, que confiere un carácter singular al momento histórico actual (CEPAL/PNUMA, 2001). La reversión de estos procesos ha dado origen a nuevos imperativos y oportunidades de cooperación internacional, y la amenaza

que representan para la sostenibilidad del crecimiento económico ha sido objeto de un amplio y largo debate. Sin embargo, las respuestas instrumentadas hasta ahora son claramente insuficientes ante la magnitud que han ido adquiriendo los problemas.

Otra forma de "males públicos globales", también vinculada al plano económico, es la expansión de la delincuencia internacional: la producción, el comercio y el consumo de estupefacientes, y su estrecha relación con el financiamiento del terrorismo, el tráfico de armas y la circulación internacional de capitales ilícitos, derivada del tráfico de estupefacientes y de diferentes formas de corrupción que trascienden las fronteras nacionales. La necesidad de controlar la circulación de estos capitales, tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados y en los centros financieros extraterritoriales (*off-shore*), ha sido reconocida con rezago, porque exige limitar la vigencia del secreto bancario para dar paso a esquemas especiales de control de la circulación de fondos de origen ilícito. Lamentablemente, los sistemas que se han venido desarrollando no incluyen, hasta ahora, medidas destinadas a combatir la corrupción

En el último cuarto del siglo XX se caracterizó la globalización:

- La gradual generalización del libre comercio
- La creciente presencia dentro del escenario mundial de empresas transnacionales que funcionan como sistema de producción integrados.
- La expansión y la considerable movilidad de los capitales,
- y una notable tendencia a la homogeneización de los modelos de desarrollo pero en la que también se observa la persistencia de restricciones al movimiento de mano de obra.

Además de que la globalización presenta fuertes retos desde la década de los 90 que parece que nadie atiende incluyendo los globalifóbicos.

- El riesgo de que la excesiva inestabilidad de los mercados de capital desencadene crisis financieras que podrán propagarse mucho más fácilmente de un país a otro.
- El riesgo de que los beneficios de la globalización se concentren en unos pocos, sin llegar a la mayoría. En los albores del siglo XXI, 1.200 millones de personas aún viven con menos de un dólar diario, y ese número no parece estar reduciéndose. En África, por ejemplo, uno de cada siete niños morirá antes de cumplir cinco años de edad.
- El riesgo de que ciertas enfermedades, como el SIDA, se propaguen a través del mundo a una velocidad aterradora.
- El riesgo de que la criminalidad se internacionalice, como ya se observa en el caso de las drogas, lo que, a su vez, podría crear otros problemas.

### 3.3 El comercio Como factor de la globalización

El comercio mundial se expandió aceleradamente a lo largo del siglo XIX, más rápidamente que el también dinámico producto mundial (véase el gráfico comercio y producción mundial). Esta expansión estuvo determinada por varios factores, entre los que se cuentan las primeras revoluciones industriales, la notable disminución del costo del transporte que trajeron aparejada, la *Pax Britannica* que se impuso al término de las guerras napoleónicas, y la sustitución de los principios de regulación mercantilista por los de la libre empresa.

Este período y, en particular, lo que en el capítulo anterior denominamos la primera fase de

globalización comercial (1870-1913), se caracterizó por una amplia movilidad internacional de capitales y de mano de obra y por la extensión, a partir de 1870, del patrón oro como sistema de pagos internacionales y regulación macroeconómica. Sin embargo, contrariamente a lo que se suele afirmar, el período se caracteriza también por el surgimiento de nuevas formas de regulación estatal, tanto en áreas económicas (moneda y sistema financiero) como sociales (principios de protección de los trabajadores y seguridad social) y, sobre todo, por el mantenimiento de numerosas restricciones al libre comercio de bienes.

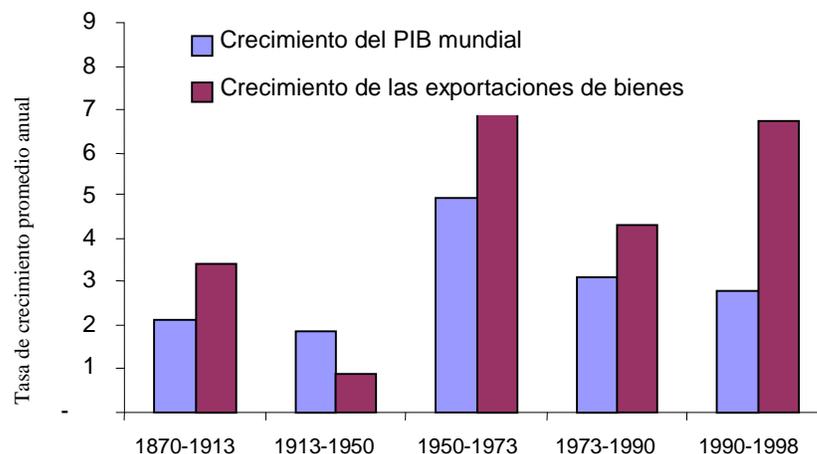
En efecto, fuera de las potencias europeas comprometidas con el libre comercio (Inglaterra y los Países Bajos, en particular), de la imposición de este sistema a las colonias en las relaciones económicas con su respectiva metrópolis y de exigencias similares a algunas potencias independientes (Japón, que sólo recuperó su autonomía arancelaria en 1911; China y el Imperio Otomano, entre otros), y de una evolución más generalizada hacia esta forma de comercio en las décadas de 1860 y 1870, el proteccionismo comercial fue la norma o, más específicamente, la regla imperante en todas las naciones que mantuvieron su autonomía arancelaria.

El proteccionismo fue la práctica predominante en los países continentales de Europa, en Estados Unidos, en los territorios autónomos del Imperio Británico que conservaron su autonomía (Canadá y Australia) y en muchos países latinoamericanos.

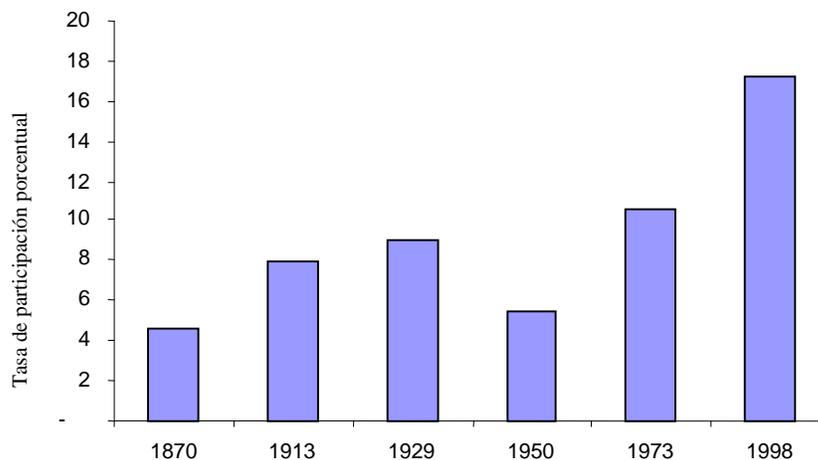
Bairoch (1993) ha argumentado que en ese período el crecimiento económico fue el motor de la expansión del comercio internacional, y no a la inversa. Por lo tanto, la idea de que el libre comercio fue el gran propulsor del crecimiento económico mundial entre mediados del siglo XIX y la primera guerra mundial es uno de los grandes mitos de la historia.

## COMERCIO Y PRODUCTO MUNDIAL, 1870-1998

### A. Crecimiento del producto mundial y de las exportaciones de bienes



### B. Relación exportaciones/PIB mundial



**Fuente:** Angus Maddison, *The World Economy. A Millennial Perspective*, París, Centro de Estudios de Desarrollo, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 2001.

El dinamismo del comercio internacional se interrumpió entre las dos guerras mundiales. A este quiebre de la tendencia contribuyeron la inestabilidad política mundial, la desaceleración del crecimiento económico en los países desarrollados, la incapacidad para restablecer el patrón oro y, sobre todo, el frecuente uso de medidas proteccionistas (controles cambiarios y de importaciones) y la ruptura generalizada del sistema de pagos multilaterales durante la depresión de los años treinta. De ahí la importancia que adquirió, después de la segunda guerra mundial, la formulación de normas y la creación de organizaciones internacionales, evidentemente moldeadas por la estructura desigual de poder de los actores que intervinieron en el proceso. Más adelante se analiza la evolución de esta institucionalidad.

Como reflejo de la forma en que se estructuró el régimen comercial internacional en la posguerra, los flujos más dinámicos de comercio se centraron originalmente en los dos grandes bloques comerciales europeos. Su evolución posterior es dispar, ya que la Comunidad Europea, la actual Unión Europea, logró consolidarse, en tanto que el Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME), integrado por los países socialistas de Europa central y oriental, entró en un período de debilitamiento y posteriormente desapareció. Japón y la primera generación de “tigres asiáticos” también incrementaron su participación en el comercio mundial desde poco después del término de la guerra, gracias a sistemas de planificación en los que la conquista de mercados externos fue un elemento central de su estrategia de desarrollo. Todas las demás regiones del mundo redujeron su participación en el comercio mundial entre 1950 y 1973 (véase cuadro ).

### EXPORTACIONES POR ORIGEN

(Participación porcentual a tasa de cambio corriente, 56 países)

	1870	1913	1929	1950	1950	1973	1990	1998
			Sin África		Con África			
Europa occidental	65.7	56.3	47.4	40.8	38.6	50.3	51.9	47.4
Gran Bretaña	21.7	15.0	12.1	12.7	12.0	5.8	6.1	5.6
Países continentales	44.1	41.3	35.3	28.1	26.6	44.6	45.8	41.7
Europa central y oriental	5.8	6.0	6.6	8.3	7.8	9.2	5.4	4.9
Estados Unidos y Canadá	10.3	16.4	21.4	26.7	25.3	19.1	17.0	18.6
Otros países industrializados	2.8	4.7	6.2	6.0	5.7	9.6	11.0	9.5
América Latina y el Caribe	4.9	7.2	7.9	9.8	9.3	3.9	3.5	5.0
Asia en desarrollo	10.6	9.3	10.5	8.4	7.9	5.1	9.5	13.1
África					5.4	2.9	1.7	1.5
Mundo	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

**Fuente:** Cálculos de la CEPAL sobre la base de Angus Maddison, *The World Economy. A Millennial Perspective*, París, Centro de Estudios de Desarrollo, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 2001.

El surgimiento de este bloque de gran dinamismo comercial en el este de Asia fue convirtiéndose en el elemento más destacado del escenario comercial del mundo desde mediados de los años setenta. Japón perdió su protagonismo en el último decenio del siglo XX, mientras China pasaba a constituirse en el eje más dinámico del comercio mundial. Durante la década de 1990 se produjeron otras transformaciones importantes, entre las que destaca el renovado dinamismo de las exportaciones de Estados Unidos.

Cabe señalar que la participación de América Latina en las exportaciones mundiales se redujo drásticamente entre 1950 y 1973, tendió a estabilizarse en el período 1973-1990 y comenzó a crecer a partir de entonces. La mayor parte de este aumento responde al dinamismo de las exportaciones mexicanas realizadas en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Sin embargo, si se compara con la evolución de la producción agregada, ya desde mediados de la década de 1950 se observa una aceleración del dinamismo exportador de las economías pequeñas y, poco más adelante, también de las economías grandes y medianas (véase el gráfico). Así es como en los países de la región se fueron creando distintas combinaciones entre la sustitución de importaciones y la promoción de exportaciones, incluidos varios esquemas de integración subregional, el primero de los cuales fue el centroamericano (década de 1950). Este "modelo mixto", más que la sustitución de importaciones como se suele sostener, fue el esquema más generalizado en la región desde la década de 1960 (Cárdenas, Ocampo y Thorp, 2000b) y, en realidad, el que propugnó la CEPAL desde fines de los años cincuenta (CEPAL, 1998b; Bielschowsky, 1998; Rosenthal, 2001). Ya desde mediados de los setenta, el dinamismo de las exportaciones comenzó a superar al del producto en el conjunto de la región. Esta tendencia se acentuó durante la "década perdida", pero más debido a la brusca caída del producto que al dinamismo de las exportaciones y, en el último decenio del siglo pasado, gracias a la expansión de estas últimas.

Cuadro  
**ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES MUNDIALES POR ORIGEN Y DESTINO, 1985 Y 2000**  
*(Porcentajes de las importaciones totales del mundo)*

Región de destino Región de origen	Europa occidental	Estados Unidos	Otros industrializados	Total países industrializados	América Latina y el Caribe	Asia en desarrollo	África	Total países en desarrollo	Total por origen
<b>A. 1985</b>									
Europa occidental	30.0	5.2	1.6	36.8	0.8	2.5	1.2	4.6	41.4
Estados Unidos y Canadá	3.8	7.1	2.4	13.3	1.1	1.8	0.3	3.2	16.4
Otros industrializados	2.3	4.8	1.0	8.1	0.3	2.6	0.2	3.0	11.1
<b>Total países industrializados</b>	<b>36.1</b>	<b>17.1</b>	<b>5.0</b>	<b>58.1</b>	<b>2.2</b>	<b>6.9</b>	<b>1.7</b>	<b>10.8</b>	<b>68.9</b>
América Latina y el Caribe	1.5	2.9	0.4	4.8	0.7	0.2	0.1	0.9	5.8
Asia en desarrollo	3.5	4.2	4.1	11.7	0.3	3.8	0.2	4.3	16.1
África	2.9	0.8	0.2	3.9	0.1	0.2	0.1	0.4	4.3
<b>Total países en desarrollo</b>	<b>7.9</b>	<b>7.9</b>	<b>4.7</b>	<b>20.5</b>	<b>1.1</b>	<b>4.3</b>	<b>0.4</b>	<b>5.7</b>	<b>26.2</b>
Resto del mundo	3.3	0.2	0.3	3.8	0.1	0.8	0.3	1.1	4.9
<b>Total por destino</b>	<b>47.3</b>	<b>25.2</b>	<b>10.0</b>	<b>82.4</b>	<b>3.4</b>	<b>12.0</b>	<b>2.3</b>	<b>17.6</b>	<b>100.0</b>
<b>B. 2000</b>									
Europa occidental	25.5	4.6	1.5	31.7	1.0	2.9	0.6	4.5	36.1
Estados Unidos y Canadá	3.7	6.6	1.9	12.2	3.2	2.4	0.1	5.7	17.9
Otros industrializados	2.0	3.1	0.6	5.7	0.3	3.4	0.1	3.7	9.4
<b>Total países industrializados</b>	<b>31.2</b>	<b>14.3</b>	<b>4.0</b>	<b>49.5</b>	<b>4.4</b>	<b>8.7</b>	<b>0.8</b>	<b>13.9</b>	<b>63.5</b>
América Latina y el Caribe	0.8	3.7	0.2	4.7	1.0	0.3	0.0	1.3	6.0
Asia en desarrollo	4.7	5.9	3.8	14.4	0.5	8.2	0.2	8.9	23.3
África	1.1	0.4	0.1	1.7	0.1	0.4	0.1	0.5	2.2
<b>Total países en desarrollo</b>	<b>6.6</b>	<b>10.0</b>	<b>4.1</b>	<b>20.7</b>	<b>1.6</b>	<b>8.8</b>	<b>0.3</b>	<b>10.7</b>	<b>31.4</b>
Resto del mundo	3.7	0.5	0.2	4.4	0.1	0.5	0.1	0.7	5.1
<b>Total por destino</b>	<b>41.6</b>	<b>24.8</b>	<b>8.3</b>	<b>74.7</b>	<b>6.1</b>	<b>18.0</b>	<b>1.2</b>	<b>25.3</b>	<b>100.0</b>

**Fuente:** CEPAL, TradeCAN 2002, sobre la base de datos COMTRADE.

**Nota:** Los datos de las importaciones mundiales se refieren al total de importaciones de 82 países informantes, lo que corresponde aproximadamente el 90% del comercio mundial. El año 1985 se refiere al promedio anual del período 1984-1986. El año 2000 se refiere al promedio anual de 1999-2000. Los países no incluidos como países informantes son principalmente economías en transición. Europa occidental: Unión Europea más Suiza, Noruega e Islandia. Otros industrializados: Japón, Australia, Nueva Zelanda e Israel. Resto del mundo no se incluye como destino por falta de información, y como origen, resto del mundo se refiere a economías en transición, Oceanía excepto Australia y Nueva Zelanda, zonas francas, etc.

En el mundo en desarrollo, la relación entre estrategia de desarrollo, comercio exterior y crecimiento económico ha sido ciertamente variable desde fines de la segunda guerra mundial. Los análisis comparativos (véase, entre otros, Helleiner, 1994) demuestran en forma categórica que la política comercial ha jugado un papel importante en las estrategias de desarrollo, pero que no hay

una relación simple que se pueda aplicar a todos los países en todas las épocas o a un mismo país en distintos períodos. La estrategia de sustitución de importaciones dio frutos en términos de un rápido crecimiento económico en ciertas etapas, e incluso, como señalan Chenery, Robinson y Syrquin (1986), fue el requisito previo de la exportación de manufacturas en una etapa posterior. Sin embargo, los efectos de las políticas proteccionistas tendieron a debilitarse a lo largo del tiempo. Como se refleja en las relaciones mundiales mencionadas, en décadas más recientes, el rápido crecimiento económico ha estado crecientemente vinculado al éxito de las exportaciones, aunque éste se ha dado en el marco de estrategias de política comercial muy variadas. En efecto, no hay una relación estrecha entre crecimiento de las exportaciones y régimen comercial liberal (UNCTAD y Rodríguez y Rodrik). Asimismo, como se indica en la extensa literatura sobre el este de Asia (véanse, entre otros, Akyüz, 1998; Amsden, 1989 y 2001; Chang, 1994, Wade, 1990), los casos de elevado crecimiento económico han ido acompañados de mecanismos de intervención estatal en el comercio exterior, el sector financiero y la tecnología. Según Rodrik (1999a, 2001a), el rápido crecimiento de los países en desarrollo ha coincidido con diversas combinaciones de ortodoxia económica y "herejías locales".

Dada la importancia creciente del dinamismo de las exportaciones para el crecimiento económico de los países, es esencial conocer con precisión los patrones que lo han determinado en los últimos decenios. Con tal propósito, en el cuadro 2.2 se muestran los cambios en la matriz de comercio internacional por origen y destino desde 1985 a 1999, y en sus notas se proporciona información detallada sobre la materia. La tendencia más marcada que se observa es el marcado incremento de la participación de los países asiáticos en desarrollo en el comercio mundial. Éste se da en gran medida a costa del peso relativo del comercio entre países desarrollados, que de todos modos sigue representando más de la mitad del comercio mundial. También aumenta la participación de América del Norte, gracias a la considerable expansión de sus exportaciones a América Latina y el Caribe. El comercio entre países en desarrollo también va en constante aumento en América Latina y el Caribe y, más aún, en el bloque asiático. En cambio, la participación ponderada de África y el resto del mundo (esencialmente los países de Europa central y oriental) continúa disminuyendo. La participación de América Latina se amplía en el campo de las exportaciones, pero en mucho mayor medida en el de las importaciones, por lo que el alto saldo comercial positivo de 1985 se convierte en déficit en 1999, en claro contraste con el elevado superávit comercial de los países asiáticos en desarrollo.

La composición del comercio mundial por categoría de bienes ha mostrado cambios sustanciales en los últimos quince años. En el cuadro 2 se clasifican los productos en dinámicos y no dinámicos, y se indica su importancia relativa en dos clasificaciones del comercio internacional: la que destaca el uso intensivo de recursos naturales y tecnología, desarrollada por la CEPAL, y la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, conocida como CUCI. El escaso dinamismo de los productos primarios, y también de las manufacturas basadas en recursos naturales, es uno de los fenómenos más destacados en este contexto. Por otra parte, la competencia creciente en los mercados se ha traducido en un gran deterioro de los precios de las materias primas, en la prolongación de una tendencia de más largo plazo. Entre las manufacturas, las basadas en la aplicación de tecnología avanzada muestran un dinamismo muy superior al conjunto. Paralelamente, se reduce la participación de los productos agropecuarios, las materias primas no alimenticias y, sobre todo, de los combustibles. Por último, los mayores incrementos corresponden a maquinaria y equipo, especialmente eléctricos y relacionados con la industria de la información y las comunicaciones, cuya participación aumenta nueve puntos porcentuales.

**PRODUCTOS DINÁMICOS Y ESTANCADOS EN LAS IMPORTACIONES MUNDIALES,  
1985-2000**

Cuatro dígitos de la CUCI  
Ponderación (% de importaciones totales)

	Productos dinámicos				Productos estancados				
	Número  De partidas	1985 2000		Aumento	Numero  De partidas	1985 2000	Perdida	Aumento O reducción	
<b>A. Según categorías tecnológicas</b>									
Productos primarios	15	0.7	0.8	0.1	132	22.5	11.6	-10.9	12.3
Manufacturas basadas en recursos naturales	65	5.3	6.8	1.6	134	14.3	8.9	-5.4	14.1
Manufacturas de baja tecnología	71	7.3	10.8	3.5	90	7.1	4.9	-2.2	12.2
Manufacturas de tecnología media	91	16.7	21.1	4.4	111	11.8	8.6	-3.3	25.2
Manufacturas de alta tecnología	45	9.5	21.6	12.2	21	2.2	1.3	-0.9	10.8
Productos no clasificados	4	1.4	2.8	1.4	7	1.4	0.9	-0.5	2.3
Total	291	40.8	63.9	23.1	495	59.2	36.1	-23.1	76.9
<b>B. Según clasificación CUCI</b>									
Productos alimenticios y animales destinados a la alimentación	17	1.1	1.4	0.3	77	7.5	4.3	-3.2	-2.9
Bebidas y tabaco	4	0.3	0.3	0.1	7	0.7	0.6	-0.2	-0.1
Materiales crudos no comestibles, excepto combustibles	8	0.1	0.1	0.0	96	6.1	3.4	-2.7	-2.6
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	2	0.1	0.1	0.0	18	17.2	8.6	-8.6	-8.6
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	3	0.0	0.1	0.0	15	0.6	0.3	-0.3	-0.3
Productos químicos y conexos	39	3.6	6.0	2.4	56	4.5	3.3	-1.2	1.3
Artículos manufacturados, clasificados según el material	76	6.5	7.9	1.4	115	9.1	6.1	-3.1	-1.6
Maquinaria y equipo de transporte	89	22.0	35.6	13.6	70	7.9	5.6	-2.3	11.3
Maquinaria y equipo, generadores de fuerza	9	1.6	2.3	0.7	10	0.5	0.4	-0.2	0.5
Maquinarias especiales para determinadas industrias	6	0.9	1.1	0.2	22	1.9	1.3	-0.6	-0.4
Máquinas para trabajar metales	4	0.3	0.3	0.0	4	0.4	0.3	-0.1	0.0
Maquinaria y equipo industrial en general	16	1.9	2.6	0.7	11	1.2	1.0	-0.2	0.6
Máquinas de oficina y para la elaboración automática de datos	7	2.4	6.0	3.6	4	0.4	0.3	-0.2	3.4
Aparatos para telecomunicaciones y grabación de sonido	6	1.6	3.7	2.1	6	1.2	0.8	-0.3	1.8
Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos	25	4.7	9.8	5.1	0			0.0	5.1
Vehículos de carretera, incluso aerodeslizadores	8	7.6	8.1	0.6	5	1.5	1.1	-0.4	0.2
Otro equipo de transporte	8	1.1	1.6	0.6	8	0.7	0.3	-0.3	0.2
Artículos manufacturados diversos	52	5.8	9.6	3.9	36	4.7	3.6	-1.1	2.8

Mercancías y operaciones no clasificadas	2	1.3	2.7	1.3	4	1.0	0.5	-0.6	0.8
--	---	-----	-----	-----	---	-----	-----	------	-----

**Fuente:** CEPAL, CAN 2001, sobre la base de datos COMTRADE

El crecimiento experimentado por el comercio mundial durante el último siglo constituye el aspecto más visible de la globalización. Mientras que durante la Gran Recesión y la segunda guerra mundial se observó un largo período de declinación del comercio, desde el fin de la guerra se ha producido una creciente liberalización del comercio a través de menores barreras arancelarias y no arancelarias. La creación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y la subsiguiente institucionalización del GATT en la Organización Mundial del Comercio (OMC) ha sido un importante factor del crecimiento del comercio mundial. En la actualidad, la OMC tiene 138 países miembros, y hay alrededor de 30 países que se hallan en proceso de incorporación. Si bien es obvio que las futuras negociaciones dentro de la OMC serán difíciles, también es obvio que la organización se ha convertido en el fundamento del nuevo sistema mundial de comercio.

El comercio internacional se amplió a tasas cercanas al 7% anual, la inversión extranjera directa superó los 640,000 millones de dólares en 1999, o sea casi 20 veces más que en los años setenta, y las transacciones diarias en los mercados cambiarios alcanzaron 1.4 billones de dólares hacia el fin del decenio, el grueso de las cuales correspondió a transacciones financieras.

El crecimiento del comercio ha sido verdaderamente extraordinario. En 1913, las exportaciones de bienes y servicios, como porcentaje del producto mundial, alcanzaban al 8,7%, se incrementaron al 12% en 1973, y se habían duplicado con creces para 1996, alcanzando al 23,6%.

Una cifra más notable es el comercio total de importaciones más exportaciones. En 1970 representaban en conjunto sólo el 28% del producto mundial, mientras que para 1998 habían ascendido al 45%. Ahora, en que el comercio total equivale aproximadamente a la mitad del producto mundial, resulta clara la integración que ya se ha producido entre las naciones. Por supuesto, estas cifras ocultan grandes diferencias entre países, que se ponen en evidencia en la lista de patrones comerciales nacionales que se presenta en los Indicadores de la globalización económica.

El cuadro comienza con dos conjuntos de cifras sobre comercio. El primero es el comercio de bienes (exportaciones más importaciones) como porcentaje del producto interno bruto. Este indicador da una idea general de la importancia que reviste el comercio para los países, y de la integración de diversos países en la economía mundial.

Cuadro. Indicadores de la globalización económica, 1998\*

	<b>Comercio de bienes % del PIB</b>	<b>Comercio de bienes % del PIB de bienes</b>	<b>Flujos brutos de capital privado % del PIB</b>	<b>Inversión extranjera directa bruta % del PIB</b>
Ingresos bajos	8.3	62.5	2.0	0.9
Ingresos medianos	22.1	98.9	6.4	1.6

Ingresos altos	38.3	95.1	22.3	5.7
<b>Regiones</b>				
Asia oriental/Pacífico	15.5	98.1	4.0	1.3
CEE Europa/Asia central	21.1	106.4	3.8	1.0
América Latina	<b>19.1</b>	<b>74.5</b>	<b>7.1</b>	<b>2.5</b>
Oriente Medio/África del Norte	17.4	80.5	7.3	0.9
Asia meridional	4.8	40.5	0.9	0.1
África sur del Sahara	16.8	99.5	4.9	0.7
Unión Europea	54.4	106.4	32.2	6.1

Fuente: Banco Mundial, World Development Indicators 2000.

\* Calculado utilizando dólares ajustados en función de la paridad del poder adquisitivo.

La vasta diferencia entre las economías de bajos ingresos—principalmente pero no sólo de África—y los países de ingresos altos y medianos es particularmente notable. Las naciones pobres tienden a no poder participar en el sistema de comercio internacional, y a su vez tienden a atraer en consecuencia mucha menos inversión privada. Por lo tanto, parecería que el desafío de estos países es una falta, y no un exceso de globalización.

El segundo indicador del comercio—“comercio de bienes: porcentaje de bienes como porcentaje del PIB”—muestra la medida en que el sector manufacturero de un país está incorporado a la economía mundial. Al excluir los servicios y otros componentes del PIB, puede comenzarse a ver que las manufacturas en realidad están volviéndose más integradas globalmente. Por ejemplo, de las cifras del comercio como porcentaje del PIB puede verse que los Estados Unidos es mucho menos afectado por la globalización, especialmente cuando se comparan con las economías europeas. Sin embargo, cuando las cifras del PIB se restringen a la economía del sector manufacturero, resulta claro que la globalización afecta en gran medida a los Estados Unidos. Específicamente, el comercio de bienes como porcentaje de la economía estadounidense representa sólo el 19,9%, pero el comercio de bienes representa el 78,9% de la economía manufacturera, lo que indica que la economía manufacturera estadounidense constituye en efecto una gran parte de la economía global.

En los patrones comerciales globales se observan obvias diferencias regionales, como puede verse en el cuadro. También hay algunas sorpresas. La exclusión de África del régimen comercial mundial resulta especialmente evidente, así como la integración de Asia oriental en el comercio mundial. Con la excepción de algunos países, **América Latina actualmente está moviéndose mucho más rápidamente al sistema internacional de comercio.** Si se observan las cifras correspondientes a América Latina,

también puede apreciarse que existe mucho margen de crecimiento dentro de la región, en comparación con Asia oriental. Por otra parte, la participación de Asia meridional en el comercio internacional se encuentra a un nivel muy inferior al de América Latina.

### CRECIMIENTO DEL PIB: MUNDO Y MAYORES REGIONES, 1820-1998

(Tasas de crecimiento anual promedio ponderado)

	1820-1870	1870-1913	1913-1950	1950-1973	1973-1998
Europa occidental	1.65	2.1	1.19	4.81	2.11
Estados Unidos, Australia, Nueva Zelandia y Canadá	4.33	3.92	2.81	4.03	2.98
Japón	0.41	2.44	2.21	9.29	2.97
Asia (excepto Japón)	0.03	0.94	0.9	5.18	5.46
América Latina y el Caribe	1.37	3.48	3.43	5.33	3.02
Europa del este y antigua Unión Soviética	1.52	2.37	1.84	4.84	-0.56
África	0.52	1.4	2.69	4.45	2.74
Mundo	0.93	2.11	1.85	4.91	3.01

**Fuente:** Cálculos de la CEPAL, sobre la base de Maddison (2001).

### 3.4 Crecientes flujos de capital

Como el comercio internacional, los flujos brutos de capital entre naciones se han incrementado espectacularmente durante las últimas décadas. Entre las economías de altos ingresos, los flujos brutos de capital se han duplicado con creces en los últimos diez años, pasando del 9,9% en 1988 al 22% en 1998, según las estadísticas del Banco Mundial.

Dentro de los países de la Unión Monetaria Europea, el flujo promedio se ha incrementado por un factor de tres, alcanzando a más del 30% del PIB. Nuevamente, la realidad que enfrentan los países en desarrollo es muy diferente. Como muestran los indicadores de la globalización, los países de bajos ingresos sólo han logrado atraer fondos equivalentes al 2% del PIB, de los cuales apenas el 0,9% es inversión extranjera directa. Este constituye, sin embargo, un éxito parcial, desde que representa una duplicación del flujo total de menos del 0,7% registrado hace diez años.

La inversión extranjera directa (un subconjunto del flujo global de recursos financieros privados) se ha convertido en un factor particularmente importante en el proceso de globalización.

El flujo de dinero a los mercados de valores y otras inversiones de capital a corto plazo es significativo, pero la experiencia reciente indica que tales flujos pueden revertirse fácilmente. La inversión extranjera directa tiende a ser mucho más estable, representando una estrategia de inversión a largo plazo, y beneficia a los países receptores al transferir tecnologías avanzadas, estimulando el comercio y promoviendo el crecimiento. En cierta forma, la medida en que un país atrae la inversión extranjera directa constituye un excelente indicador de la esperanza de un futuro mejor y más próspero. Como puede verse en el cuadro, el panorama ha cambiado notablemente durante las últimas décadas.

Destino de la inversión extranjera directa  
(Millones de dólares de EE.UU. 1998)

	1987-1992 (Promedio An.)	%	1995	%	1998	%
Países desarrollados	136,628	78.74	208,372	63.36	460,431	71.51
Países en desarrollo	35,326	20.36	106,224	32.30	165,936	25.77
Europa central/oriental	1,576	0.91	14,266	4.33	17,513	2.72
Mundo	173,530	328,862	643,879			

Fuentes: UNCTAD, World Investment Report 1999.

Los países en desarrollo están convirtiéndose en un destino más atractivo para la inversión extranjera directa, como lo indica su participación porcentual y en el monto total de la afluencia.

Sin embargo, los flujos de la inversión extranjera directa suscitan ciertas controversias. Los principales mercados emergentes han atraído la mayor parte de la inversión extranjera directa. Ello ha llevado a algunos críticos de las actuales tendencias en la economía mundial a concluir que el resto del mundo en desarrollo se verá excluido de los beneficios derivados de los flujos de inversión, y que quedará permanente relegado a una situación secundaria.

Es preciso tener en cuenta una advertencia cuando se observan los principales destinos de la inversión extranjera directa. Están comenzando a surgir evidencias de que las cifras correspondientes a China pueden estar sobrestimadas. Ello se debe al hecho de que las empresas chinas envían capitales fuera del país y luego lo devuelven a China en forma de inversión extranjera directa, una práctica conocida como "viajes de ida y venida". Además, hasta una tercera parte más de los recursos puede provenir de la comunidad china en el extranjero, que mantiene vínculos históricos, familiares e idiomáticos con distintas provincias de China. Ello significa que alrededor de una tercera parte de la afluencia constituye lo que tradicionalmente se considera la inversión extranjera directa.

A pesar de esto, China constituye un importante destino de la inversión extranjera directa por el tamaño de su mercado y la trayectoria de reforma económica que ha abrazado el país, por lo menos en las dinámicas provincias costeras.

Sin embargo, si se observa el flujo de la inversión extranjera directa como porcentaje del PIB, puede tenerse una forma más realista para juzgar estas tendencias. Los países pobres y pequeños en particular tienen una limitada capacidad para absorber inversiones. Si bien puede ser deseable incrementar los flujos de inversión a estos países, ello no significa necesariamente que resulte práctico hacerlo. Un vistazo a los indicadores globales que figuran al final, revela que el flujo de inversión extranjera directa de muchos países es mucho más importante como porcentaje de su PIB. Por ejemplo, en Brasil la inversión extranjera directa alcanzó al 3,2% del PIB en 1998, mientras que la inversión extranjera directa en China alcanzó al 1,3% del PIB. Si se observan las tendencias globales, especialmente en África y otras regiones pobres, es obvio que muchos de estos países podrían absorber más inversiones que las que están recibiendo.

La atracción de inversión extranjera directa está convirtiéndose en una estrategia crítica para los países en desarrollo, como lo señala la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) en su informe de 1999 titulado *Informe sobre el desarrollo mundial: la inversión extranjera directa y el desafío del desarrollo*.

La inversión extranjera directa permite a los países lograr acceso a tecnologías avanzadas y capital. Más importante aún es que también conlleva modernas prácticas gerenciales y vínculos con los mercados desarrollados avanzados. Estos vínculos de mercado revisten particular importancia. Los estudios recientes de la UNCTAD han demostrado que el comercio entre afiliadas de las empresas multinacionales (EMN) puede representar hasta una tercera parte del comercio mundial. Este llamado comercio Inter. empresa (es decir, dentro de una misma empresa multinacional) sólo puede lograrse a través de la inversión de la EMN en un país en desarrollo. Por supuesto, el desafío es cómo administrar esta inversión en forma tal que incremente la competitividad del país receptor vinculando la IED a empresas nacionales. En este respecto, vale la pena que los países que buscan lograr acceso a una mayor IED y al comercio que ésta puede generar estudien el informe de la UNCTAD.

Cuadro 3. Principales destinos de la inversión extranjera directa en las economías en desarrollo y en transición  
(Millones de dólares de EE.UU. 1998)

	1995	1998
China	35,849	45,460
México	9,526	10,238
Argentina	5,279	5,697
Brasil	5,475	28,718
Hungría	4,453	1,935
Indonesia	4,346	356
Malasia	4,178	3,727
Polonia	3,659	5,129
Chile	2,977	4,792
Tailandia	2,068	6,969
India	2,144	2,258
Rep. Checa	2,561	2,540
Peru	2,056	1,930
Russia	2,016	2,183

Fuentes: UNCTAD, World Investment Report 1999.

### 3.5 Surgimiento de sistemas internacionales de producción integrados

La estrecha relación existente entre comercio internacional e inversión extranjera directa ha sido otra de las características sobresalientes de las últimas décadas. Aunque la participación de empresas del mundo desarrollado en el comercio internacional tampoco es un hecho nuevo; el fenómeno, cuyos antecedentes se remontan por lo menos al siglo XIX, adquirió mayor relevancia después de la segunda guerra mundial. Históricamente, las empresas transnacionales se orientaron a la explotación de recursos naturales, por lo que en algunos casos entraron en conflicto con intereses nacionalistas de los países en desarrollo; a la construcción y gestión de segmentos clave de la infraestructura de apoyo a los complejos exportadores de base agropecuaria y minera; a la provisión de servicios domiciliarios en las áreas urbanas de rápido crecimiento, y a la captura de mercados industriales protegidos en el marco de estrategias nacionales de sustitución de importaciones y, en algunos casos, aprovechando también incipientes esquemas de integración subregional.

Hay indicios de una asociación estrecha entre el crecimiento del comercio internacional de los últimos decenios, la expansión de las empresas transnacionales y el surgimiento de los sistemas internacionales de producción integrada (SIPI). En la literatura se proponen cuatro factores como determinantes del crecimiento reciente del comercio internacional: los dos primeros son la reducción de los costos de transporte y de las barreras al comercio; el tercer factor es la expansión de la demanda de marcas diferentes de los mismos productos entre países con niveles de ingresos similares, y el cuarto, la ruptura de las cadenas de producción (cadenas de valor), que genera flujos de comercio de productos intermedios que cruzan varias veces las fronteras nacionales en el proceso de fabricación de un mismo producto (Feenstra, 1998). Algunos estudios recientes destacan, en particular, el incremento del comercio de productos intermedios y de servicios, como parte de una profundización de la división internacional del trabajo entre países industrializados y en desarrollo (Feenstra, 1998; Baldwin y Martin, 1999; y Feenstra y Hanson, 2001).

El proceso de transformación estructural de la economía internacional guarda correspondencia, por un lado, con la extensión de la lógica empresarial e industrial a todos los sectores de la economía y, por otro, con la evolución de la especialización del trabajo al interior de la empresa y las estrategias de crecimiento adoptadas a lo largo del tiempo (Chandler, 1977; 1990). En el ámbito de la empresa, la progresiva autonomía de las partes integrantes del proceso de trabajo a partir de una determinada escala de producción, las condiciones de competencia en los mercados y los costos de la verticalización del proceso productivo en la propia empresa, se sumaron a cambios del lado de la demanda para favorecer el crecimiento relativo de proveedores independientes de bienes y servicios intermedios. El movimiento hacia la globalización de algunas industrias, y la creación de “plantas globales”, intenta reproducir en la geografía mundial los procesos de especialización y contratación externa de una empresa que ocurren en el mercado local (Grunwald y Flamm, 1985).

Cuadro 2.4  
**ESTRUCTURA EXPORTADORA POR TIPO DE SITUACIÓN COMPETITIVA**  
*(Porcentaje de exportaciones en el año base y en el año final)*

	Estrellas nacientes	Oportunidades perdidas	Estrellas menguantes	Retiradas	Variación cuota de mercado Total
<b>A. 1985-1990</b>					
Europa occidental					
Año base	30.7	36.7	20.5	12.1	3.3
Año final	36.5	38.9	16.7	7.9	
Estados Unidos y Canadá					
Año base	15.3	44.5	13.3	26.9	-0.6
Año final	22.9	47.2	11.8	18.0	
Otros industrializados					
Año base	21.0	47.0	11.2	20.9	-0.1
Año final	30.9	44.1	12.4	12.6	
América Latina y el Caribe					
Año base	11.4	20.8	23.9	43.8	-1.1
Año final	22.6	24.3	24.5	28.6	
África					
Año base	5.2	11.0	14.3	69.5	-1.4
Año final	13.0	18.8	20.5	47.7	-0.7
<b>B. 1990-2000</b>					
Europa occidental					
Año base	2.7	37.9	4.8	54.5	-8.6
Año final	5.7	44.8	5.7	43.8	
Estados Unidos y Canadá					
Año base	31.3	13.3	32.3	23.2	2.1
Año final	43.2	14.7	28.9	13.2	
Otros industrializados					
Año base	6.4	48.8	19.5	25.3	-1.5
Año final	10.4	51.3	22.0	16.3	
América Latina y el Caribe					
Año base	18.1	2.7	57.2	22.0	1.3
Año final	37.0	2.2	49.8	11.0	
África					
Año base	2.5	8.6	19.8	69.1	-0.8
Año final	6.6	9.1	23.9	60.4	
Asia en desarrollo					
Año base	31.4	3.9	37.0	27.6	6.0
Año final	50.1	3.0	31.7	15.2	
Resto del mundo					
Año base	24.3	2.0	44.1	29.6	1.5
Año final	49.8	1.2	39.0	9.9	

Fuente: CEPAL, CAN 2001, en base a datos COMTRADE.

Cabe advertir que la fragmentación del proceso productivo es una modalidad de internacionalización que depende de las características del producto y de su mercado. En realidad, las primeras definiciones de empresas globales se referían a aquellas en las que la producción del bien se daba de forma simultánea y similar en varias regiones del mundo (Levitt, 1983; Hammel y Prahalad, 1985). Las industrias globales, como la de productos alimenticios, artículos para la higiene personal y limpieza, por ejemplo, se caracterizan por la homogeneidad de sus productos, que se fabrican con procesos análogos en plantas ubicadas en distintas regiones. Estas tendencias se han visto acentuadas por la creciente homogeneización de las preferencias de los consumidores, de las tecnologías y de los productos que se transan en los mercados mundiales (Levitt, 1983).

Además, existe interacción entre las estrategias de crecimiento de las empresas transnacionales y los patrones de producción y competencia en sectores específicos que, a su vez, se suman a los factores de localización para determinar las características de los flujos de comercio en productos, partes y componentes (Dunning, 1993a). En un estudio realizado por la OCDE (1996) se concluyó que en los sectores de uso más intensivo de la ciencia (por ejemplo, la industria farmacéutica), el comercio tiende a ser intrafirma, mientras que en las industrias de uso intensivo de la escala y la tecnología más madura (automotriz y electrónica de consumo, entre otras) predominan las operaciones de ensamble y el comercio intrarregional. Asimismo, los productos de uso intensivo de recursos naturales se caracterizan por bajos niveles de comercio intrafirma, y la integración internacional tiende a ser horizontal, es decir, mediante el comercio de productos homogéneos. En la industria de las prendas de vestir, los flujos de comercio pueden ser tanto de productos ensamblados en distintas partes del mundo (especialización vertical) como de productos acabados (especialización horizontal). Ambos tipos de especialización generan flujos de comercio de naturaleza intraindustrial, que pueden o no ser intrafirma.

Es importante insistir en que la movilidad que ofrecen los avances tecnológicos transforma a las filiales de las empresas transnacionales, que anteriormente operaban geográficamente dispersas pero con producción auto contenida, en redes de producción y distribución integradas en el ámbito regional y global. En estas redes, las empresas pueden adquirir localmente los insumos que necesitan y producir para el mercado local o regional, o bien pueden integrar actividades económicas dispersas en distintas regiones. En tal sentido, la regionalización de la economía mundial es, paradójicamente, un corolario de la globalización.

En el comercio basado en la segmentación de la cadena de valor (Krugman, 1995), los países se especializan de acuerdo con sus ventajas absolutas en actividades productivas y no en industrias, como proponen los textos de comercio internacional (Feenstra, 1998; Knetter y Slaughter, 1999; Rayment, 1983). Por lo tanto, los países que tienen gran disponibilidad de mano de obra poco calificada no se especializan necesariamente en industrias o ramas industriales de uso intensivo de trabajo, sino en aquellas actividades que utilizan más intensivamente dicho factor y que además, por razones de escala de producción o de distribución, están bajo la coordinación de empresas globales. Por consiguiente, una etapa de la manufactura de un bien, como por ejemplo la costura de una prenda de vestir, que anteriormente se ejecutaba como parte de la línea de montaje de la planta, se convierte en una actividad manufacturera que tiene lugar en plantas situadas en países con abundancia de mano de obra no calificada.

Las transformaciones de los patrones de comercio internacional han estado íntimamente ligadas, por lo tanto, a la reestructuración de las empresas transnacionales y al auge de la inversión extranjera directa (IED). Los vínculos entre inversión directa y libre comercio se han visto facilitados también por el cambio en los marcos normativos del comercio y la inversión, así como por otros factores derivados de la revolución tecnológica y de gestión en curso. La reducción del costo de manejo de la información, de las comunicaciones y el transporte, y la utilización de sofisticadas técnicas de producción sincronizada con la demanda (*just-in-time*) han hecho rentables los esfuerzos de producción, comercialización, e investigación y desarrollo de alcance mundial (Turner y Hodges, 1992). Estos cambios otorgaron considerable importancia a las economías de escala y de ámbito y, por ende, al predominio de empresas de gran tamaño. A la vez, las economías de aglomeración se han traducido en una cierta concentración de las empresas en áreas que facilitan su acceso a los mercados globales y a los factores de producción, y que cuentan con capacidad de innovación, proveedores e instituciones apropiadas.

Por otra parte, la creciente competencia que afrontan las empresas, los adelantos tecnológicos que permiten establecer enlaces en tiempo real a gran distancia y la liberalización de las políticas de comercio exterior han impulsado una mayor dispersión geográfica de todas las funciones empresariales, incluso de algunas tan esenciales como el diseño, la investigación y desarrollo, y la gestión financiera. Algunas expresiones importantes de este fenómeno son la instalación de subsidiarias para atender mercados regionales (por ejemplo, en Singapur para el mercado asiático), y la división internacional entre varias regiones (como ocurre en el sector del automóvil) y varios continentes (como en el caso de los semiconductores). En estos sistemas complejos, las funciones reasignadas abarcan una amplia gama de actividades; las tareas más sencillas, como el montaje y el ensamble, se asignan a áreas menos industrializadas, mientras las funciones que exigen conocimientos especializados y de tecnología se trasladan a áreas industrialmente más avanzadas.

### 3.6 Las dimensiones no económicas

La globalización económica evoluciona simultáneamente a otros procesos que tienen su propia dinámica. Uno de los más positivos es el que la CEPAL ha denominado "globalización de los valores", entendida como la extensión gradual de principios éticos comunes y cuya manifestación más cabal son las declaraciones sobre los derechos humanos, en sus dos dimensiones más importantes. En primer término, los civiles y políticos, que garantizan la autonomía del individuo ante el poder del Estado y la participación en las decisiones públicas. En segundo lugar, los derechos económicos, sociales y culturales, que responden a los valores de igualdad económica y social, solidaridad y no discriminación. Uno de sus principales reflejos ha sido la creciente adhesión a las convenciones de las Naciones Unidas sobre derechos humanos por parte de los gobiernos. Otra expresión de este fenómeno son las declaraciones de las cumbres mundiales sobre medio ambiente, desarrollo social, población, mujer y protección de los derechos del niño, entre otras, celebradas en el marco de las Naciones Unidas. La Declaración del Milenio es una de las expresiones más acabadas de los principios consagrados en dichas cumbres.

Es importante destacar que, al igual que en el plano económico, esta "globalización de los valores" tiene una larga historia, que está vinculada a las luchas de la sociedad civil internacional. Su manifestación más reciente es la conformación de una "sociedad civil global", cuya capacidad de información y movilización se ha multiplicado con las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones. Los antecedentes de esta sociedad se remontan al internacionalismo liberal, surgido de las revoluciones de Estados Unidos y Francia a fines del siglo XVIII, cuya expresión más concreta es la Declaración de los derechos del hombre y el ciudadano de la revolución francesa. Como bien se sabe, estos valores ejercieron una gran influencia en las luchas por la independencia en América Latina y el Caribe, que se iniciaron con la revolución haitiana de 1791, como efecto directo de la revolución francesa.

Mientras los derechos civiles y políticos consagrados en la Declaración Universal de Derechos Humanos de las Naciones Unidas tienen su origen en los movimientos liberales de fines del siglo XVIII, el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales es el producto de los movimientos sociales de los siglos XIX y XX; su principal expresión política ha sido la organización

Internacional Socialista en sus sucesivas manifestaciones. Por su parte, el internacionalismo feminista ejerció una influencia determinante a lo largo del siglo XX en el reconocimiento de la igualdad de derechos de las mujeres, mientras que el internacionalismo ambientalista ha venido jugando un papel destacado a partir de la década de 1960 en la incorporación en las agendas nacionales e internacionales de los principios de desarrollo sostenible (desde Estocolmo en 1972 hasta la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo, celebrada en Río de Janeiro en 1992, y la sucesión posterior de convenciones ambientales globales). El surgimiento de un internacionalismo étnico en los últimos decenios es el capítulo más reciente de esta larga historia de movimientos de la sociedad civil internacional.

Sin embargo, cabe destacar que esta "globalización de los valores" se enfrenta en algunos casos con una globalización de carácter diametralmente opuesto, que surge de la penetración de los valores de la economía de mercado en las relaciones sociales (productivas, culturales e, incluso, familiares). En efecto, la tensión que se produce entre esos principios éticos comunes y la extensión de las relaciones de mercado a la esfera de los valores, implícita en el concepto de "sociedad de mercado", es otro elemento distintivo del proceso de globalización. Esta tensión suele alcanzar ribetes conflictivos, debido a que el marco internacional no cuenta con los mecanismos de mediación que en el plano nacional ha proporcionado históricamente la política.

La prolongada historia de los movimientos sociales ha adquirido en los últimos años una nueva dimensión: la lucha por el derecho a la identidad de pueblos y grupos sociales que se sienten amenazados por la tendencia a la homogeneización cultural que impone la globalización. Este "derecho a ser diferente" interactúa de diversas maneras con los derechos humanos en el sentido tradicional, que reconocen la igualdad de los ciudadanos, entre sí y ante el Estado. Igualdad e identidad tienen, por lo tanto, una compleja relación en el plano global.

La globalización ataca y fomenta, a la vez, la diversidad cultural. De hecho, segmentos enteros de la humanidad sienten amenazadas sus historias irrepetibles y los valores que rigen sus comunidades. Pero, al mismo tiempo, la globalización estrecha las relaciones entre tradiciones culturales y modos de vida distintos, y propicia una pluralidad de interpretaciones sobre el orden global.

El dinamismo de este proceso plantea problemas sin precedentes. Por una parte, amenaza con convertir el enriquecedor diálogo de culturas en un monólogo. Por otra, la interacción abre oportunidades culturales a nuevos y variados grupos y personas, incluidas las relacionadas con la mezcla de distintas culturas. Esta incorporación a través de mecanismos de participación y exclusión se expresa en nuevas formas de organización. Nuevas redes, virtuales o no, sustituyen a las tradicionales formas de organización de los movimientos contestatarios.

### 3.7 El papel del estado.

Ante tantos elementos que hacía más de 100 años no se veían puede ponerse en tela de juicio cientos de elementos que antes estaban dados como algo sin cambio, la globalización ha traído a la mesa de discusión términos como nada sencillos de discernir como son soberanía, nación, estado, etc.

Pero pese al comercio internacional y a la fuerte interrelación con otras naciones hay conceptos que nunca cambian, o mejor dicho no deben cambiar como es el concepto básico de estado.

El estado puede ser concebido como una macro estructura compleja que no está determinada abstractamente por alguno de sus componentes y que está influida por el contexto histórico concreto, Es decir, el estado puede ser enfocado simultáneamente como actor y como una estructura institucional que incide en la escena política dependiendo de las condiciones históricas.

El estado, en este sentido, se va constituyendo en el sujeto principal de la modernización de la sociedad: como el promotor y organizador de las nuevas capas y grupos sociales y la estructura de la sociedad de masas.

El estado se vuelve más complejo y diversificado para regular el conflicto social a través de la concentración, disuasión o coacción. El estado conquista su autonomía y separación de la sociedad a través de presentar una de sus facetas, la de universalidad, la neutralidad y la representación del interés general para alcanzar el máximo de logros posibles. Para ello, además de las formas de legitimación el estado crea formas institucionales que se reducen a garantizar la maximización de la rentabilidad o a evitar la violencia en el enfrentamiento de los intereses contradictorios en el seno de la sociedad, sino que reconoce la mayor complejidad social y la necesidad de establecer cauces institucionales para disminuir el potencial desorganizador del desarrollo.

El estado tiene el compromiso de cubrir ciertas necesidades de la sociedad mediante el aparato gubernamental, las cuales, como la mayor parte de las necesidades sociales, varían de acuerdo a los tiempos y las ideologías que, en un determinado momento histórico, logran crear consensos.

De acuerdo a esto, el evaluar las obligaciones y necesidades de un Estado y su respectivo gobierno, depende del momento histórico y el contexto ideológico dentro del que se desarrolla.

La política económica es un proceso social en el cual los aspectos políticos y los económicos están estrechamente relacionados, permitiendo a los distintos grupos sociales su participación en el desarrollo.

La política económica la adoptamos como el campo de lucha política en el cual las acciones del poder y sus decisiones sobre la producción, la distribución, el financiamiento y el uso del excedente se enfrentan y resuelven, es decir, se refiere a las prácticas sociales del poder político en materia económica. En este sentido, la política económica enfrenta permanentemente la necesidad de regular un sistema que tienda a la inestabilidad económica, social y política.

La política económica como práctica social del poder está determinada por las condiciones históricas, las confrontaciones entre clases y grupos, el nivel de desarrollo alcanzando, las formas de inserción en la economía mundial, los condicionantes geopolíticos y geoeconómicos, y la dotación de recursos naturales y humanos.

La política económica administra sus determinantes a través de acciones de las cuales el Estado es el principal protagonista. Las políticas seguidas se modifican en el transcurso del tiempo y difieren entre los países dependiendo del nivel de desarrollo; de igual modo, los objetivos y los instrumentos de la política económica también se modifican.

Los objetivos de la política económica constituyen una suerte de síntesis entre lo económico y lo político que al evidenciar su carácter muestra que sus objetivos económicos son simultáneamente políticos.

La política económica no puede ser concebida sólo como una técnica instrumental y económica ni tampoco como mera política; es también el resultado de conflictos entre grupos y clases que tienden a consolidar, recrear o disolver equilibrios político- sociales en el campo económico.

Por ello surgen opciones diferenciadas encaminadas a crear un nuevo proyecto o reforzar el existente; en este sentido, la política económica no es privativa del Estado o de un grupo social determinado sino del conjunto de la sociedad.

Por su parte, los instrumentos y objetivos de la política económica se crean, modifican o adaptan como respuesta a las circunstancias específicas en las cuales el Estado interviene. A lo largo del tiempo se modifica el contenido de los instrumentos y cambia la forma de emplearlos.

Las nuevas y diversas funciones del Estado requieren de nuevas organizaciones e instrumentos de los distintos estadios del desarrollo. Sin embargo, esta diversificación también responde a la lucha de intereses que en la burocracia expresan los objetivos de los distintos grupos y clases sociales.

Los objetivos de la política económica deben expresar los intereses substantivos de los grupos dominantes, pero también consideran los intereses de los grupos dominantes para garantizar consenso y justificación. Desde este punto de vista, la política económica es disputada por los distintos grupos en lo ideológico, en la asignación de recursos y en la creación y orientación de instituciones.

La política económica buscará el establecimiento de un pacto social con el mayor consenso posible sin que ello implique la cancelación del conflicto social, sino la delimitación de su campo. La institucionalización del conflicto ocurre en distintos ámbitos: el económico, el político y aun el burocrático. La relación que se establece entre consenso y conflicto social es contradictoria y expresa las particularidades del proceso de política económica. Dicho de otro modo, la tensión entre el consenso y el conflicto social constituye la modalidad particular de articulación entre la lucha social y la formulación de la política económica en una formación social concreta. Sin embargo, en la realidad no ocurren las situaciones polares: una, que hace absoluto el consenso esperando la desaparición del conflicto social o que supone su eliminación como condición de la política económica, y la otra, que también hace absoluto el aspecto consensual, pero niega la posibilidad de todo compromiso entre los grupos sociales y que no es un simple "engaño" de los grupos dominados. En este sentido el establecimiento del consenso es un proceso dinámico y contradictorio.

El estado es el agente encargado de institucionalizar los procesos de política económica aprobando: objetivos, aplicando instrumentos, organizar instituciones, evaluando las acciones aplicadas, y estableciendo compromisos entre diferentes grupos sociales para procurar su equilibrio. El conflicto social no se cancela, sigue su curso en la sociedad civil, en la red institucional y de los aparatos del Estado, y entre los diversos núcleos de poder.

En efecto, la intervención estatal a través de la política económica modela -no sin contradicciones y vaivenes- mediante los instrumentos el propio sistema económico, imponiéndole un cierto dinamismo, reduciendo los efectos de fenómenos negativos, promoviendo ciertos sectores y grupos.

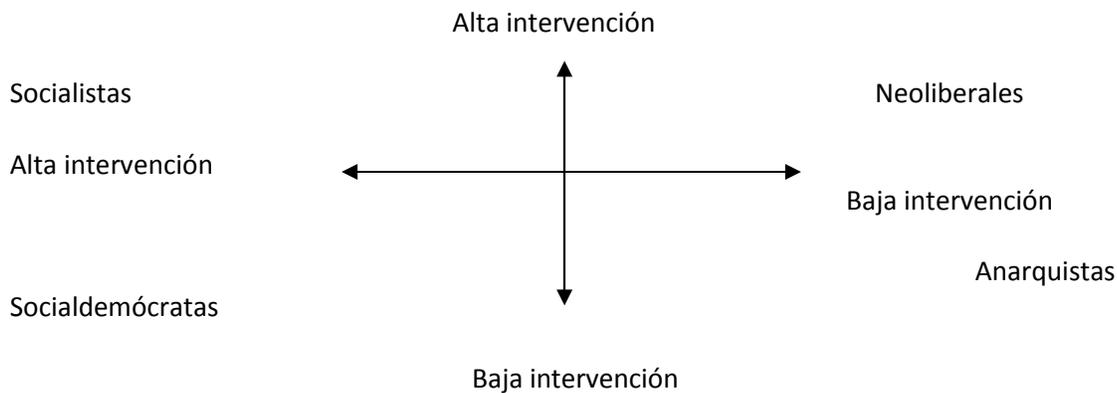
Las presiones políticas de los grupos sociales inciden decisivamente en la política económica, por la influencia que van ganando grupos en la conformación de la red institucional y en las formas que adoptan los procesos de toma de decisiones. Es decir, las luchas políticas pasadas de los grupos cristalizan en instituciones que contribuyen a la defensa de sus intereses inmediatos y mediatos

La evolución del papel del estado y de la política económica obedecen a los momentos históricos ideológicos que se viven, el papel del estado va evolucionando conforme el desarrollo de la sociedad, y buscando soluciones a las problemáticas que se van presentando, cada solución a problemas viejos atrae problemas nuevos que antes no existían, esta generación de problemas y soluciones parece ser un motor

dentro de la vida de la teoría económica **La obligación del estado dentro de un mundo globalizado es simple generar las condiciones para que sus empresas puedan trabajar.**

Funciones económica del estado.	
1.-mejorar la asignación de recursos	Producción y provisión de bienes públicos, regulación de monopolios etc.
2.- Mejorar la distribución dl ingreso	Asistencia social, pensiones y jubilaciones, salud y educación pública, subsidios y transferencias.
3.- estabilizar y pleno empleo.	Administración de la demanda y manejo de la política económica.
4.- Promocionar el crecimiento	Políticas sectoriales: industrial, agropecuaria y comercial.
5.- Garantizar el cumplimiento de los derechos de propiedad contratos y regulaciones.	Promulgación de leyes económicas y creación de instituciones públicas a través de los poderes legislativo y judicial.

Fuente: Ayala José. "Mercado, elección Pública e Instituciones". Una revisión de las teorías del estado.



X esfera de intervención: economía

Y esfera de intervención: política

Diagrama de Dunleavy y O'Leary.

En los cuadrantes se representan las posibles combinaciones de intensidad y esfera de afluencia de la intervención estatal, según distintas perspectivas.

La perspectiva socialista ocupa el primer cuadrante de la izquierda donde los niveles de intervención son los más altos posibles en la economía y la política, el segundo cuadrante ala izquierda se ubica la perspectiva socialdemócrata, con un nivel de intervención más bajo en la economía y altos en la política. En el tercer cuadrante de la derecha, los neoliberales los niveles de intervención en lo económico son bajos y altos en lo político, finalmente el cuadrante de los anarquistas, que como todos saben buscan la destrucción del estado, así que su nivel es nulo.

Las áreas donde pueden ocurrir potencialmente las intervenciones estatales son:

La política, (la esfera pública) que comprende:

- Los ordenes jurídicos y su normatividad
- La garantía de los contratos
- La administración pública
- La defensa
- La garantía de la propiedad privada.

La sociedad que comprende:

- Las organizaciones sociales
- Las instituciones privadas
- Las empresas.

La economía que comprende a los sectores públicos y privados y la intervención puede ser directa o indirecta.

Indirecta:

- Política macroeconómica
- Política sectorial

Directa

- Empresas pública
- Organismos de bienestar social
- Infraestructura básica.

Es evidente que entre estatistas y neoliberales existen posiciones intermedias que atribuyen a la intervención una gradación de funciones y escalas que varía significativamente. Sin embargo, con algunas excepciones, todos aceptan, en último término, la necesidad de algún tipo y cantidad de intervencionismo en algunas áreas antes descritas.

La parte dramática para algunos radica en que a la fecha pareciera que el discurso de los economistas respecto al estado gire en torno a que grado de intervención debería de tener.

### **3.8 Los Globalifóbicos.**

Es el nombre de los grupos identificados con los movimientos anti globalización, son denominados así por el ex presidente Ernesto Zedillo, y tiene que ver de manera directa con lo que es la Fobia a la Globalización, pero siento que más que miedo a la Globalización en termino utópico y estricto de la palabra, le tienen miedo a todas las consecuencias negativas de ésta, como la ampliación de la brecha marginal de pobreza en las sociedades, sobre todo en las que se encuentran en vías de desarrollo.

Ahora esta percepción se concentra en gran medida sobre lo que es el combate al capitalismo Global, los globalifóbicos son el mejor ejemplo de lo que es la globalización, y son un producto de la misma, pero han convertido la palabra en sinónimo de capitalismo Global, ya a diferente cadena y franquicias en símbolos de su mayor combate.

Tienen como campo de acción cualquier lugar del mundo donde se organicen reuniones del Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, la Organización Mundial del Comercio, el G-8 o la Unión Europea.

A fines de febrero de 2001, los globalifóbicos hicieron su primera incursión en Cancún, durante el Foro Económico Mundial. En aquel entonces tuvieron un enfrentamiento con la policía, con saldo de varios heridos y detenidos.

Desde Seattle hasta Evian, pasando por los fatales sucesos de Génova y por las masivas movilizaciones contra la guerra de Iraq, el movimiento antiglobalización ha conseguido en apenas cuatro años elevar sus mensajes y sus acciones hasta las primeras páginas de los medios de comunicación de todo el mundo. Y esto no ha hecho más que empezar.

Aunque pueda parecer lo contrario, las manifestaciones contra la mundialización de la economía no son ni mucho menos nuevas. Ya en 1984, grupos ecologistas y pro derechos humanos organizaron la “Cumbre del Pueblo”, como foro alternativo a las reuniones del G-7. Sin embargo, no fue sino a fines de noviembre de 1999 en Seattle, Estados Unidos, cuando nació el auténtico movimiento antiglobalización.

En aquel entonces miles de manifestantes de sindicatos, organizaciones ecologistas y de derechos humanos protestaron contra la reunión de la OMC, obligando a las autoridades a declarar el estado de emergencia.

Las reuniones del FMI, el Banco Mundial, la OMC, el G-8 o la Unión Europea se han topado, cada vez con más virulencia, con la oposición de unos grupos que han multiplicado el número de militantes hasta convertirse en el primer germen revolucionario del siglo XXI.

Pero detrás de este reguero de destrucción se parapeta un amplio y heterogéneo abanico de organizaciones, que van desde ONG cristianas hasta anarquistas, pasando por feministas o grupos en defensa de los derechos humanos y que, perfectamente coordinados a través de Internet, defienden postulados que empiezan a ser aceptados incluso por quienes hasta hace muy poco eran sus principales enemigos.

El rechazo al neoliberalismo, la lucha contra el sistema capitalista, el odio a las multinacionales, la instauración de la denominada “tasa Tobin”, la exigencia de la condonación de la deuda externa de los países pobres y la defensa del medio ambiente son algunos de los mandamientos de un ideario tan amplio que igual caben agricultores franceses que grupos de caridad de Inglaterra y campesinos de México.

La curiosa tarea del pensamiento económico es  
Mostrarles a los hombres lo poco que saben en realidad  
Sobre aquello que creen poder diseñar.

F.A. Hayek.

### 3.9 Empresas en la era global.

"Tan sólo existe una forma de depravación humana: carecer de metas."  
Ayn Rand,

Durante Año pareciera que el debate económico se centraba en tres vertientes como se señaló en el capítulo 2, entre el capitalismo y el socialismo y si este sería un capitalismo con el estado como rector o con la carga responsable de la generación económica en las empresas, como vimos el pensar que el comercio solo sea el motor del desarrollo también deja mucho que desear y es en este punto donde debemos ilustrar algunas ideas.

El estado debe cumplir con la función que se denota en la primera parte de este documento y las empresas de igual manera no es ver quién manda sobre quien es que cada quien haga lo que debe hacer., el estado no debe ser empresario, ni las empresas tomar la labores del estado, pero ya nos estamos adelantando,

La definición de una empresa sin importar su tamaño, ni su lugar de origen, es igual en cualquier parte del mundo, ya que dentro de su definición, siempre gozará de los mismos componentes necesarios para que pueda decirse que es una empresa.

Por consiguiente se define a la empresa como:

“Una unidad económica de producción y decisión que, mediante la organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo), persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado”

Características generales:

Una vez ya definida a la empresa, podemos ampliarnos más en sus características, observando, la relación que posee con su definición.

Por lo tanto cualquier empresa contará con las siguientes características:

- Cuentan con recursos humanos, de capital, técnicos y financieros.
- Realizan actividades económicas referentes a la producción, distribución de bienes y servicios que satisfacen necesidades humanas.
- Combinan factores de producción a través de los procesos de trabajo, de las relaciones técnicas y sociales de la producción.
- Planean sus actividades de acuerdo a los objetivos que desean alcanzar. Son una organización social muy importante que forman parte del ambiente económico y social de un país.
- Son un instrumento muy importante del proceso de crecimiento y desarrollo económico y social.
- Para sobrevivir debe de competir con otras empresas, lo que exige: modernización, racionalización y programación.
- El modelo de desarrollo empresarial reposa sobre las nociones de riesgo, beneficio y mercado.
- Es el lugar donde se desarrollan y combinan el capital y el trabajo, mediante la administración, coordinación e integración que es una función de la organización. La competencia y la evolución industrial promueven el funcionamiento eficiente de la empresa.
- Se encuentran influenciadas por todo lo que suceda en el medio ambiente natural, social, económico y político, al mismo tiempo que su actividad repercute en la propia dinámica social.

La globalización trae de suyo un mayor grado de internacionalización e integración del capital donde, a juicio de Arturo Huerta, las empresas transnacionales también buscan ventajas comparativas que les permiten reducir los costos y estar en condiciones de mantenerse competitivamente en el mercado internacional.

Así la globalización tiene sujetos históricamente determinados que están haciendo la historia: las empresas transnacionales. Estas son los principales agentes, que realizan los cambios. En ellas descansa el llevar al capital a un mayor grado de internacionalización e integración. Por ello las empresas al buscar, no solo ventajas comparativas, sino también competitivas, para abatir costos, están elevando a un mayor nivel del desarrollo a las fuerzas productivas

Ya no podemos sin embargo hablar como hace lustros del imperialismo, en el cual había una estrecha relación entre gobiernos y empresas transnacionales, donde los primeros eran los agentes políticos que defendían, entre los Estados, los intereses de las gigantescas corporaciones. En la actualidad, sostiene David Ibarra "... la competencia e incertidumbre generalizada en el ambiente de los negocios ha llevado a las corporaciones a seguir otra lógica, diversificando geográficamente su inversión, para lo cual comienzan por los mercados más desarrollados. Así es común que las empresas japonesas inviertan en Europa y en los Estados Unidos, mientras las de esas zonas emprenden estrategias similares"

Las empresas en el pasado invertían en sus propios países y se dedicaban a exportar bienes manufacturados y servicios, en tanto que importaban materias primas: esto beneficiaba a sus naciones. Actualmente invierten y levantan industrias en otros países, --no importa que haya rivalidad hasta ideológica, no se diga ya comercial,-- llevados por la máxima norma capitalista:

*Donde hacer más redituable al capital; donde elevar la tasa y masa de ganancia.*

Las grandes empresas cada vez son menos dependientes y quizá en el momento presente ya no lo sean y parece que nunca más lo serán, --si es que alguna vez pesó en forma definitiva en sus decisiones de inversión-- de actitudes nacionalistas. Según J. Cantwell, citado por Arturo Huerta, ahora son "... más dependientes de las economías de alcance y menos dependientes de las economías de escala"

La importancia de las empresas transnacionales en países como México, cuya economía se abrió al exterior, es tal que en ella descansa fundamentalmente la estrategia de crecimiento y en menor medida en el sector privado nacional. Este último se comporta igual que el de los países desarrollados, pues invierte guiado por la máxima de obtener las mayores ganancias, los empresarios privados nacionales al igual que los del primer mundo, invierten cuando las opciones se les muestran promisorias y lo hacen sobre todo en países de similar desarrollo al nuestro o en menor a él; España, Centroamérica, aunque eso no descarta el establecer empresas en naciones altamente desarrollados, pero esta es la opción menos socorrida.

La globalización ha cambiado a los consumidores, antes estos dependían de las propuestas nacionales en su mayoría hoy los medios electrónicos les permiten alcanzar mercados y productos en casi todo el orbe, con lo que la mayoría de empresarios compite con empresas en naciones que tal vez no conozca.

**Lo que vemos es que en la globalización las naciones no compiten entre sí quienes compiten son las empresas, en la prensa y en cientos de libros leemos que si Japón y USA compiten por el mercado automotor, no es verdad quienes compiten son las empresas Ford, Chrysler, Vs Nissan, Toyota, pueden ser empresas nacionales, pero que en la práctica generan trabajo en naciones como México o Brasil, dando réditos a inversionistas de Europa, Australia o de USA, la competencia no es entre naciones, es entre empresas.**

**De nueva cuenta La obligación del estado dentro de un mundo globalizado es simple generar las condiciones para que sus empresas puedan trabajar.**

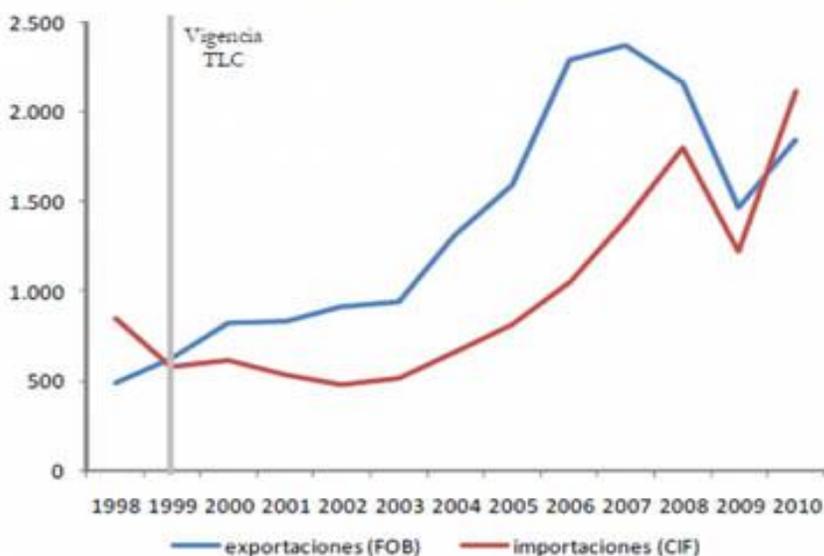
**Paul Krugman Internacionalismo POP 2002**

### 3.10 Las empresas y los tratados de libre comercio.

Las políticas de puerta cerradas es sumamente atractivo para todo aquel pensador nacionalista urgido de proteger empresas nacionales, pero el que pierde es el consumidor final, la política proteccionista genera empresas pobres y de mala calidad, el crecimiento de china ha sido gracias a la búsqueda de mercados y a su capacidad de competir no a estar cerrando la puerta, la estrategia latinoamericana comercial deja de lado esto y se concentra en crear tratados no en generar empresas capaces de competir de manera internacional.

Si bien los tratado generan un aumento de comercio entre naciones, no es explotado al 100 %, viendo el ejemplo de el TLLC entre México y chile, podemos ver como si ha habido un crecimiento entre ambas naciones en materia de intercambio, aun así equidista mucho de poder ser la solución para los problemas de crecimiento económico de ambas naciones.

**EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE CHILE  
HACIA Y DESDE MÉXICO 1998-2010**  
(en millones de US\$)



Fuente: Departamento de Estudios, DIRECON, sobre datos de Admana con IVV, declaraciones de ingreso y Banco Central de Chile.

El Tratado de Libre Comercio entre Chile y México, se suscribió en abril de 1998, entrando en vigor el 1° de agosto de 1999, profundizando el Acuerdo de Complementación Económica (ACE N° 17) existente entre ambas naciones desde 1991. En el 2006, se suscribió el Acuerdo de Asociación Estratégica (AAE) entre Chile y México, el cual entró en vigor en diciembre de ese mismo año. Este Acuerdo cuenta con tres pilares: el comercial, el diálogo político y la cooperación.

En el 2010 México se constituyó como el séptimo socio comercial de Chile, con un intercambio comercial que ascendió a US\$ 3.864 millones y que presentó un crecimiento de anual de 47% en comparación al año anterior. La apertura comercial generada por estos 12 años de TLC con México, han permitido a los

empresarios chilenos contar con una ventana de oportunidades de negocios y conocer en profundidad el mercado azteca antes de la llegada de la competencia.

El crecimiento anual de 26% respecto a 2009, se explica, en parte, por el repunte en los envíos de cobre que crecieron casi un 60% desde el 2009 y por el aumento de los envíos no cobre que alcanzaron una expansión anual del 15%, llegando a los US\$ 1.301 millones el 2010.

En términos de dinamismo de las exportaciones chilenas en el mercado azteca, destaca la recuperación en los envíos chilenos de celulosa, fruta fresca y vino. El sector industrial por su parte, fue liderado por los alimentos procesados -excluyendo salmón y truchas- con envíos por US\$ 327 millones y los envíos de productos forestales alcanzaron montos de US\$ 230 millones.

Desde México a Chile

Cabe destacar que en torno al 99% del monto total importado desde México en 2010 ingresó a Chile libre de arancel. En términos de cifras, las importaciones presentaron una expansión anual de 73% y los montos internados fueron por US\$ 2.116 millones.

A nivel de producto, se evidencia una concentración en las importaciones desde México al mercado chileno, representando los primeros diez productos importados un 50% del total de productos comprados por Chile, los que fueron liderados por las compras los televisores, teléfonos celulares, automóviles de turismo, minerales de molibdeno concentrado, tractores y camionetas, entre otros.

### **3.11 Las empresas latinoamericanas en un mundo global.**

Buscando indicadores ya que la CEPAL y otros órganos no han dado mucho seguimiento al comportamiento empresarial encontré el Rankin de empresas latinoamericanas, que cada año se hace sobre las empresas que rebasan los \$1000 millones de USD.

El fortalecimiento de las monedas frente al dólar en 2010, los buenos precios en los commodities gracias a la demanda hasta ahora insaciable de China y la robustez de muchos mercados domésticos en América Latina han empujado las ventas de las grandes empresas de la región transversalmente.

En promedio, las 500 empresas que forman parte de las 500 Mayores Empresas de este año incrementaron sus ingresos en 24,4% durante 2010.

Fue un año positivo para la región, la región fue la que más creció como destino de la inversión extranjera directa en el mundo –un 40%–, la cual superó los US\$ 112.000 millones. La región tuvo además un récord como origen de IED, la cual llegó a US\$ 43.000 millones en el año, una fuerte señal de la actividad inversora de las empresas de la región fuera de sus fronteras. El comercio con China superó los US\$ 183.000 millones en 2010, configurando un alza de más de 50% frente al año anterior, dinamismo que ayudó a compensar el estancamiento de Europa y EE.UU.

Mientras que las empresas brasileñas presentes en este listado de 500 crecieron en promedio 27,1%, las chilenas lo hicieron en 30,6%, las colombianas en 24,5% y las peruanas en 24,1%. Incluso las mexicanas, que habían tenido un 2009 para olvidar (sólo crecieron en 5,3% ese año), este año su expansión promedio fue de 20,4%.

Sorpresivo es el rendimiento de las empresas argentinas: pese a que la economía de ese país tuvo una alta tasa de expansión en 2010, sus empresas sólo incrementaron en 18,1% sus ventas, lo cual se trata de una tasa relativamente baja en el contexto de sus vecinos en la región.

En términos de la cantidad de empresas que cada país incluye en el ránking, el país que más creció fue Chile: las 65 empresas chilenas que este año forman parte de las 500 mayores son 10 más que el año pasado. Brasil perdió tres: de 226 en la versión anterior pasó a 223 este año. Es la primera vez desde 1999 que el número de empresas brasileñas no crece de un año a otro entre las 500. México, por su parte, perdió dos, para llegar a 117. También cayeron Colombia (-4), Argentina (-1) y Venezuela (-3). Perú, que pasó de 19 a 22 empresas, fue el único otro país además de Chile que también incrementó su presencia este año.

Cuadro 1			
500 empresas en la historia			
AÑO	VENTAS	VARIACION	MINIMO
1991	324,069.8	3.9%	196.0
1992	375,102.7	15.7%	166.5
1993	402,867.2	7.4%	162.6
1994	512,087.0	27.1%	193.5
1995	544,318.2	6.3%	215.5
1996	553,580.3	1.7%	267.2
1997	645,180.0	16.5%	350.4
1998	629,847.0	-0,24%	316.0
1999	624,527.4	-0,80%	278.5
2000	881,208.1	41.1%	357.7
2001	855,427.7	-2,90%	331.7
2002	831,571.6	-2,80%	324.9
2003	938,208.0	12.8%	362.0
2004	1,122,496.6	19.6%	464.3
2005	1,364,398.2	21.6%	526.2
2006	1,581,618.0	15.9%	570.3
2007	1,955,734.7	23.7%	821.8
2008	1,882,521.8	-3,70%	719.0
2009	2,004,608.2	6.5%	901.6
2010	2,338,493.4	16.7%	1052.9

Al analizar las empresas por sector industrial al que pertenecen, hay ganadores claros. El sector automotriz /autopartes, por ejemplo. Las empresas de este sector pasaron de 31 en el listado pasado a 40 en este año, un salto mayor al de todos los otros sectores. Las ventas sumadas de este sector crecieron en 38,1%, sólo superado por el sector minero que incrementó sus ventas en 47,2% (con cuatro empresas más que en 2010) y el de la construcción que se expandió en 40,6% (tres más).

Por otro lado, los que más perdieron participación en términos de empresas son los de química y farmacia (con seis empresas menos), además del de petroquímica y el de energía eléctrica (ambos con cuatro menos).

El ranking muestra además un retroceso de las empresas estatales, pese al surgimiento de discursos estatistas en varios países. Este año, sólo 34 empresas estatales dieron con las ventas para sumarse al ranking. El año pasado fueron 37 y el anterior, 40. También cayeron las privadas de propiedad extranjera. Mientras que en 2009 eran 168, este año sólo suman 162 en el total de 500. Los ganadores obviamente son las empresas privadas de control latinoamericano: pasaron de 292 en 2009 a 304 este año

El ranking de 2012 vuelve a ser liderado por:

Petrobras (Nº 1), la semiestatal petrolera brasileña, seguida de sus primas estatales, la mexicana Pemex (Nº 2) y la venezolana Pdvsa (Nº 3).

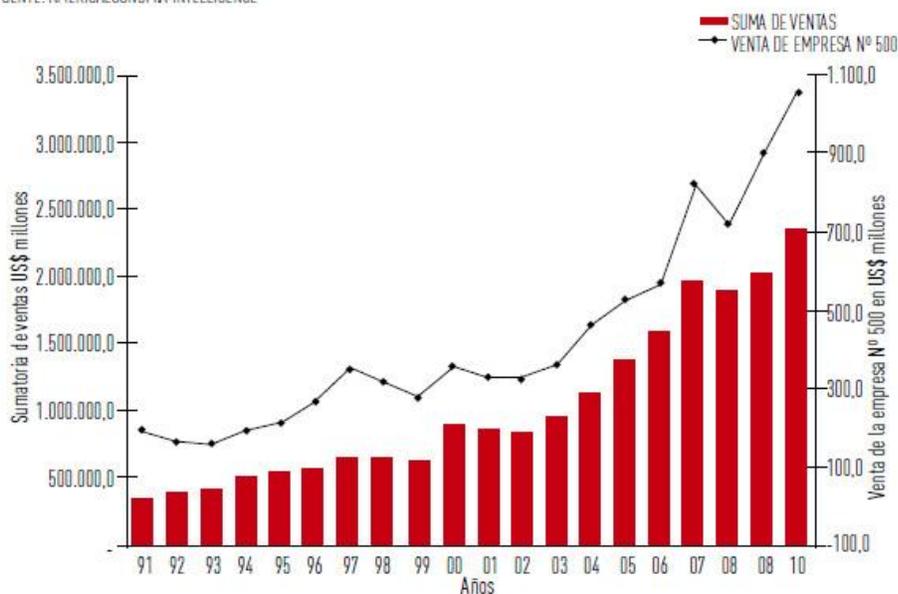
No obstante el reinado de este triunvirato en el podio de este ranking que se ha extendido desde la primera edición de este estudio en 1990, está siendo amenazado por dos compañías privadas:

La minera Vale (Nº 4) y la telefónica mexicana América Móvil (Nº 5). Ambas con ventas en torno a los US\$ 50.000 millones, vienen creciendo a tasas en los últimos años que las acercan peligrosamente a las gigantes de los hidrocarburos.

## Pendiente positiva

Las 500 en la historia, ventas en US\$ millones

FUENTE: AMÉRICA ECONOMÍA INTELIGENCIA



Sin embargo, si de crecimiento se trata, los nombres que destacaron en 2010 son otros. La brasileña PDG Realty (Nº 172) es la empresa de las 500 que mostró la mayor tasa de expansión, con un incremento de 175% en sus ventas. Como ocurre generalmente en estos casos, la expansión se debió a la adquisición de su rival en la industria inmobiliaria Agre Empreendimentos Imobiliarios por US\$ 1.955 millones a mediados de 2010.

Le sigue la autopartista mexicana Metalsa (Nº 451), que ha emprendido una campaña de inversiones internacionales en los últimos años, incluyendo una planta en India y Venezuela. La compañía regiomontana creció en 174%, lo que llevó sus ventas de US\$ 436,7 millones a US\$ 1.196,5 millones. Le sigue muy de cerca Ipiranga Produtos de Petróleo (Nº 11), la distribuidora de combustibles brasileña que opera con la marca am/pm, entre otras. La compañía consolidó durante 2010 la adquisición realizada en 2008 de la red de distribuidoras de Texaco en Brasil, una reingeniería societaria que le permitió pasar de una contabilización de ventas de US\$ 8.013 millones en 2009 a US\$ 21.795,5 millones en 2010.

La petrolera colombiana Pacific Rubiales (Nº 343), la minera brasileña Samarco Mineração (Nº 144), la chilena Minera del Pacífico (Nº 422) y la colombiana Empresas Públicas de Medellín (Nº119) son otros nombres de empresas que más que duplicaron sus ventas durante 2010

Por el lado contrario, el listado de las que más se contrajeron está liderado por una mexicana y dos venezolanas. La primera es la filial mexicana de la firma de electrónicos estadounidense Sanmina-SCI Systems (Nº 371), cuyas ventas cayeron en 54% al pasar de US\$ 3.299,7 millones a US\$ 1.493 millones. Le sigue la filial venezolana de la española Movistar (Nº 176) que cayó en 43% al pasar a vender sólo US\$ 3.072,1 millones en 2010. Muy cerca está CANTV(Nº 167), la otrora exitosa empresa de telecomunicaciones venezolana y que fue renacionalizada en 2007 por el gobierno de Hugo Chávez. Los ingresos de la compañía cayeron en 41% al pasar de US\$ 5.492 millones en 2009 a US\$ 3.217,5 millones en 2010. Le sigue en este listado la firma de comercio detallista brasileña Casas Bahia (Nº 137), que cayó de US\$ 5.896,4 millones a US\$ 3.884,8 millones, un retroceso de 34,1%.

Bunge Fertilizantes de Brasil (Nº 282), Gas Natural Fenosa de México (Nº 453), la filial mexicana de Chrysler (Nº 83) y la eléctrica brasileña Equatorial (Nº 491) están entre las restantes compañías que tuvieron contracciones en sus ventas por sobre el 25% durante el año pasado.

## Las 500 por país

RK 2010	PAÍS	NÚMERO DE EMPRESAS						VENTAS TOTALES (US\$ MILLONES)						VAR % 1Q/09	PARTIC. % 2009	
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2005	2006	2007	2008	2009	2010			
1	BRASIL	204	207	211	212	226	223	534.077,5	610.088,2	825.018,2	746.786,7	956.790,2	1.162.356,3	27,1	44,6	
2	MEXICO	138	111	134	126	119	117	490.811,1	532.016,3	645.721,6	588.245,5	580.695,4	600.552,6	20,4	23,4	
3	CHILE	54	63	55	60	55	65	103.043,9	137.953,1	158.345,4	164.322,2	152.323,9	211.358,9	30,6	13,0	
4	ARGENTINA	36	41	36	35	33	32	65.585,2	88.240,6	107.736,8	117.493,5	105.376,7	113.654,2	18,1	6,4	
5	VENEZUELA	11	12	7	7	6	3	98.294,2	118.360,8	109.557,5	147.586,6	85.001,7	101.218,6	-19,3	0,6	
6	COLOMBIA	30	35	31	28	30	26	36.037,8	46.945,5	58.597,4	59.484,0	65.998,8	74.797,4	24,5	5,2	
7	PERÚ	12	18	15	21	19	22	16.368,3	26.085,2	29.091,7	32.300,0	29.782,7	40.320,3	24,1	4,4	
8	ECUADOR	5	3	3	3	3	3	8.210,6	8.684,0	9.444,4	13.182,6	10.525,2	12.057,7	13,4	0,6	
9	COSTA RICA	4	3	3	3	3	3	6.072,0	4.640,4	5.594,2	6.180,8	6.624,3	7.051,9	9,7	0,6	
10	BOLIVIA	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	4.000,0	4.400,0	14,4	0,2
11	URUGUAY	2	2	2	2	2	2	2.188,3	2.230,7	2.933,0	2.725,9	3.295,8	3.851,9	-0,7	0,4	
12	BRASIL/PARAGUAY	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	3.450,5	-0,9	0,2	
13	PANAMÁ	2	2	2	2	2	2	1.817,7	2.294,0	2.756,5	3.273,9	3.253,4	3.423,2	6,5	0,4	
14	EL SALVADOR	1	1	1	1	1	-	791,7	928,3	938,0	940,0	940,0	-	-	-	
15	GUATEMALA	1	2	-	-	-	-	1.100,0	3.151,0	-	-	-	-	-	-	
	TOTAL	500	500	500	500	500	500	1.364.398,2	1.581.618,0	1.955.734,7	1.882.521,8	2.004.608,2	2.338.493,4	24,4	100,0	

Por el lado contrario, el listado de las que más se contrajeron está liderado por una mexicana y dos venezolanas. La primera es la filial mexicana de la firma de electrónicos estadounidense Sanmina-SCI Systems (Nº 371), cuyas ventas cayeron en 54% al pasar de US\$ 3.299,7 millones a US\$ 1.493 millones. Le sigue la filial venezolana de la española Movistar (Nº 176) que cayó en 43% al pasar a vender sólo US\$ 3.072,1 millones en 2010. Muy cerca está CANTV(Nº 167), la otrora exitosa empresa de telecomunicaciones venezolana y que fue renacionalizada en 2007 por el gobierno de Hugo Chávez. Los ingresos de la compañía cayeron en 41% al pasar de US\$ 5.492 millones en 2009 a US\$ 3.217,5 millones en 2010. Le sigue en este listado la firma de comercio detallista brasileña Casas Bahia (Nº 137), que cayó de US\$ 5.896,4 millones a US\$ 3.884,8 millones, un retroceso de 34,1%.

Bunge Fertilizantes de Brasil (Nº 282), Gas Natural Fenosa de México (Nº 453), la filial mexicana de Chrysler (Nº 83) y la eléctrica brasileña Equatorial (Nº 491) están entre las restantes compañías que tuvieron contracciones en sus ventas por sobre el 25% durante el año pasado.

## Las 500 por sector

RK 2010	SECTOR	NÚMERO DE EMPRESAS						VENTAS TOTALES (US\$ MILLONES)						VAR % 10/09	PARTICIP. % 2010
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2005	2006	2007	2008	2009	2010		
1	PETRÓLEO/GAS	34	35	32	37	38	38	377.666,0	447.073,3	494.022,7	506.996,6	454.060,0	537.149,2	27,8	7,6
2	COMERCIO	71	72	70	74	74	74	140.382,6	162.591,0	196.662,9	187.507,1	230.736,7	281.654,6	22,4	14,8
3	TELECOMUNICACIONES	45	43	41	37	35	36	124.363,2	141.873,6	170.013,1	148.210,3	184.088,1	205.493,1	10,3	7,2
4	ENERGÍA ELÉCTRICA	45	46	44	43	53	49	92.450,9	104.646,7	130.432,0	119.015,4	147.918,2	167.669,3	18,8	9,8
5	AUTOMOTRIZ/AUTOPARTES	29	31	33	33	31	40	76.646,6	91.997,7	123.943,5	118.340,7	122.098,9	153.380,6	38,1	8,0
6	MINERÍA	27	36	33	32	31	35	64.959,4	103.226,0	126.094,4	107.332,4	97.383,1	149.119,5	47,2	7,0
7	SIDERURGIA/METALURGIA	42	36	40	36	24	27	90.537,8	94.909,0	147.002,5	138.910,3	94.523,9	127.444,3	28,0	5,4
8	MULTISECTOR	25	29	14	15	17	15	86.221,7	108.558,0	92.377,7	88.093,6	110.111,5	123.439,6	15,2	3,0
9	AGROINDUSTRIA	15	14	20	19	17	18	26.965,8	26.685,1	58.003,6	64.640,5	84.006,5	108.425,8	22,9	3,6
10	BEBIDAS/LICORES	18	19	15	15	17	16	49.835,4	58.308,4	63.686,9	54.849,0	73.723,4	79.009,8	15,7	3,2
11	ALIMENTOS	26	24	24	25	23	20	38.333,2	37.604,0	52.408,6	53.102,5	71.827,8	65.836,0	14,1	4,0
12	CONSTRUCCIÓN	9	9	13	13	20	23	10.384,2	12.761,3	21.110,4	23.125,7	41.292,2	54.156,9	40,4	4,6
13	TRANSPORTE/LOGÍSTICA	19	15	17	19	18	18	29.761,5	23.521,4	31.737,8	35.454,1	36.448,5	46.787,7	32,9	3,6
14	ELECTRÓNICA	14	11	20	20	21	19	22.359,2	18.937,8	42.521,0	44.675,7	50.614,8	45.000,0	11,5	3,8
15	PETROQUÍMICA	36	13	14	14	12	8	57.268,7	43.633,7	57.552,8	59.191,1	54.573,4	30.948,3	21,6	1,6
16	QUÍMICA/FARMACIA	36	17	20	18	21	15	57.268,7	16.502,6	29.687,9	27.610,5	33.289,3	29.704,1	15,8	3,0
17	CEMENTO	7	8	7	6	6	6	23.214,1	27.952,5	33.963,3	28.096,7	28.738,3	26.271,8	3,9	1,2
18	CELULOSA/PAPEL	11	12	9	10	7	9	14.500,8	16.750,8	18.576,4	17.035,6	16.618,9	22.760,6	24,5	1,8
19	SERVICIOS BÁSICOS	8	3	6	6	6	6	11.125,1	4.733,5	11.526,5	9.846,7	13.508,4	18.798,3	37,4	1,2
20	MEDIOS	7	7	6	5	5	5	9.403,7	10.854,4	12.237,4	10.475,1	13.484,7	15.894,2	13,5	1,0
21	SERVICIOS DE SALUD	3	6	6	6	8	5	2.409,1	3.244,3	7.153,9	7.764,4	10.791,7	10.137,6	23,4	1,0
22	SERVICIOS GENERALES	-	5	2	2	2	2	-	9.125,2	7.779,2	7.025,3	8.906,9	9.441,4	(0,7)	0,4
23	INDUSTRIA MANUFACTURERA	-	4	8	8	6	5	-	4.006,9	13.310,4	12.037,3	8.501,8	8.360,5	21,0	1,0
24	TEXTIL/CALZADO	5	4	2	2	4	6	2.969,6	3.664,8	3.130,5	2.169,0	4.853,9	8.291,8	16,2	1,2
25	IND. AEROSPAZIAL	1	1	1	1	1	1	3.902,0	3.912,0	5.636,2	5.026,4	6.209,9	5.630,0	(9,3)	0,2
26	MÁQUINAS/EQUIPOS	3	2	3	4	3	2	4.528,6	4.543,8	5.163,1	5.989,9	6.298,4	3.726,8	35,9	0,4
27	SOFTWARE Y DATOS	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	2.396,4	20,6	0,2
28	INDUSTRIA GRÁFICA	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1.563,1	(0,1)	0,2
	<b>TOTAL</b>	500	500	500	500	500	500	1.364.398,2	1.581.618,0	1.955.734,7	1.882.521,8	2.004.608,2	2.338.493,4	24,4	100,0

# Capítulo 4.

*La dimensión comercial*

*De la integración latinoamericana.*

*Quien a estas alturas del siglo XX no tiembla aún al oír la palabra “nacionalismo”  
Carece de la mínima sensibilidad histórica y nada aprendió de los dramas sangrientos  
Vividos en los últimos ochenta años.*

**Fernando Savater.**

Curiosamente desde la firma del TLCAN y de la integración de la unión Europea, pareciera que la única manera de hacer frente a los retos de la globalización es la integración regional, esto no es criticable, por el contrario las diferentes formas de unión que se presenten pueden ser la fuerza necesaria para poder tomar ventajas de las condiciones que genera la globalización, sin embargo la manera de ver esas uniones crea sigmas dentro de los palpitantes dificultando en extremo la consolidación de cualquier proyecto.

El estado de la integración comercial en América Latina y el Caribe presenta importantes variaciones entre una subregión y otra y entre un esquema de integración y otro. En particular, las iniciativas más ambiciosas de integración comercial se han visto altamente afectadas por las distintas visiones que coexisten en la región en este ámbito. Ello se evidencia en la interrupción del proyecto de constituir una zona de libre comercio sudamericana, surgido en 2005 en el marco de la entonces Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN).

Asimismo, las negociaciones para el establecimiento de un espacio de libre comercio en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) han experimentado escasos avances desde su lanzamiento en 2004, la política de café y la discusión ideológica han puesto frenos en algo que para muchos autores era más que evidente e inevitable.

Las visiones más críticas sobre los beneficios de la liberalización comercial para la región se han articulado en el proyecto de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA) y su iniciativa asociada, el Tratado de Comercio de los Pueblos. Ambas surgieron en 2004, en contraposición directa al proyecto — también hoy discontinuado— del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

#### 4.1 Evolución del comercio en América latina

En los años noventa América Latina y el Caribe exhibió una de las mayores tasas de crecimiento del comercio mundial de mercancías, tanto en términos de volumen como de valor. Entre 1990 y 2001, el promedio anual de las exportaciones de bienes creció un 8.4% en volumen y 8.9% en valor. Estas tasas sólo fueron superadas por China y por los países más dinámicos de Asia. Sin embargo, las importaciones de la región crecieron a tasas aún más elevadas (11.7% en volumen y 11.6% en valor), cifras considerablemente superiores a las de otras regiones, con la excepción de China, que alcanzó una tasa cercana a las de la región, tanto el dinamismo de las exportaciones como el de las importaciones superaron por un margen considerable el crecimiento del producto interno bruto, que registró, por el contrario, un avance modesto. En efecto, entre 1990 y 2001, el producto aumentó a una tasa media anual de 2.7%, es decir un tercio de la expansión de las exportaciones y un cuarto del crecimiento de las importaciones.

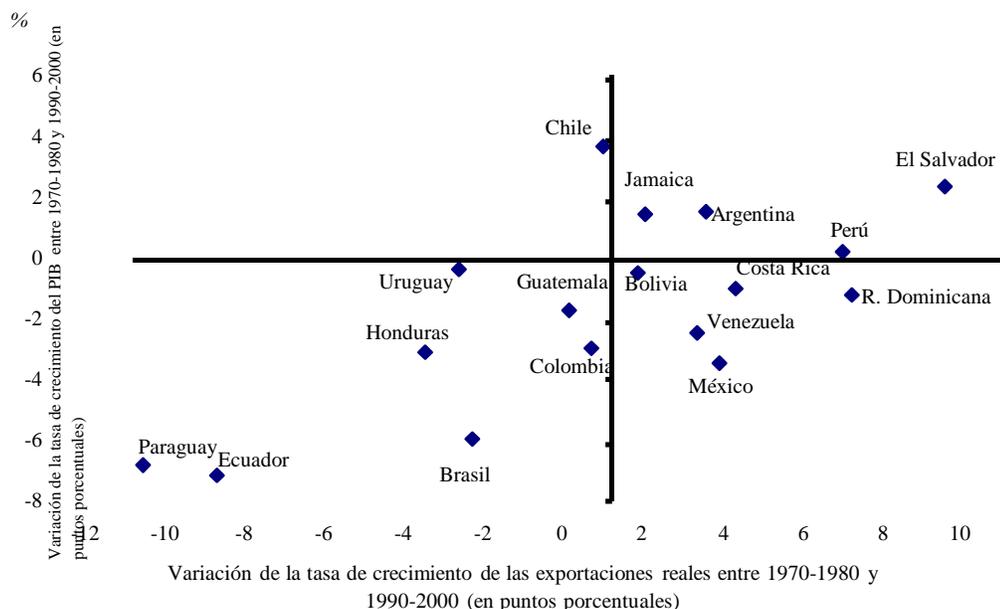
Debido a esta dispar evolución, el coeficiente de las exportaciones respecto del producto se elevó, hasta alcanzar un promedio de 20.4% en el trienio 1999-2000. El coeficiente de importaciones aumentó en forma aún más acelerada, ascendiendo a 21.4% en 1999-2001; este valor contrasta con los de los años ochenta, cuando la participación de las importaciones en las economías de la región oscilaba en torno del 10% en promedio.

La brecha entre el desempeño de las exportaciones y las importaciones ha provocado la acumulación de crecientes déficit comerciales que, sumados a los desembolsos por el servicio de la deuda y las remesas de utilidades, determinaron el deterioro en la cuenta corriente de la balanza de pagos. Esta situación deficitaria aumentó gradualmente desde fines del decenio de 1980 hasta mediados de los años noventa, y se ha mantenido elevada desde entonces, aun en años de escaso dinamismo económico. En promedio, entre 1994 y 2001, el déficit en cuenta corriente se ubicó en 3.0% del PIB regional.

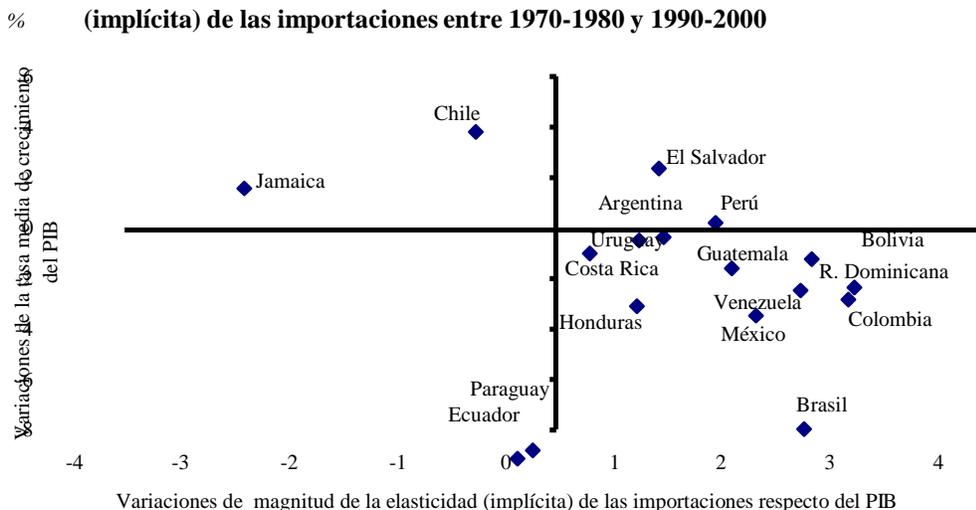
A nivel global, este resultado puede verse como el efecto neto de los impactos contrapuestos sobre la demanda agregada de la expansión exportadora y del fuerte aumento en el coeficiente de importaciones (Moreno Brid, 2002). De hecho, cuando se comparan los períodos 1990-2000 y 1970-1980, se constata una clara asociación positiva entre el dinamismo exportador y el ritmo de crecimiento económico. No obstante, el grupo de países en que se aceleró el ritmo de crecimiento fue más reducido que aquel en que las tasas de expansión productiva fueron menores que en la década de 1970. Más aún, esto aconteció incluso en algunos países que lograron acelerar su desarrollo exportador de manera significativa, como México, República Dominicana y Costa Rica.

El fuerte incremento simultáneo de la elasticidad implícita de las importaciones respecto del PIB (véase el gráfico ) puede explicar en gran medida este resultado. Dicho aumento obedeció a la reducción de los niveles de protección, a la tendencia a la revaluación del tipo de cambio que la acompañó en muchos países y al alto contenido de insumos importados de muchos de los sectores de exportación más dinámicos, especialmente el sector manufacturero. La inédita intensidad que alcanzó la penetración de las importaciones, si bien contribuyó a modernizar el aparato productivo y a facilitar la expansión de nuevos sectores de exportación basados en la mayor incorporación de insumos importados, provocó al mismo tiempo un debilitamiento de los encadenamientos entre los sectores dinámicos —asociados a la actividad exportadora y a la inversión extranjera, entre otros factores— y el conjunto de la actividad productiva. En términos netos, este efecto tendió a prevalecer sobre el del mayor dinamismo exportador

Gráfico  
**A. Variación de la tasa media de crecimiento anual del PIB real y de las exportaciones entre 1970-1980 y 1990-2000**



**B. Variación de la tasa de crecimiento del PIB y de la elasticidad (implícita) de las importaciones entre 1970-1980 y 1990-2000**



**Fuente:** Juan Carlos Moreno Brid, “¿Por qué fue tan bajo el crecimiento económico de América Latina en los noventa? (una interpretación estructuralista)”, 2002, inédito.

La dinámica exportadora ha sido diversa en los distintos países de América Latina y el Caribe. Así, si bien la región en su conjunto aumentó su participación en el mercado mundial, de 4.5% a 5.6% entre el principio y el fin de la década de 1990, este aumento estuvo circunscrito a un grupo limitado de países: México, los países de Centroamérica, Argentina, Chile y Colombia, en particular (véase el cuadro 4.1). El dinamismo de las exportaciones mexicanas fue particularmente notorio. De esta manera, en 2000, el valor de las exportaciones

de México fue casi la mitad del total regional, mientras que a fines de los años ochenta esa relación bordeaba sólo una cuarta parte, considerando en ambos años las exportaciones de las actividades de ensamble. Por el contrario, el principal exportador de la región a fines de la década de 1980, Brasil, redujo su participación en las exportaciones totales de casi una cuarta a una sexta parte.

La especialización exportadora regional en la última década siguió tres patrones básicos.

1. El primero, vigente principalmente en México, pero también en algunos países de Centroamérica y del Caribe, se caracteriza por la integración a flujos verticales de comercio de manufacturas, centrados fundamentalmente en el mercado de Estados Unidos.
2. En el segundo, que esencialmente corresponde a Sudamérica, los países se integran a redes horizontales de producción y comercialización, especialmente de productos homogéneos (*commodities*) basados en el procesamiento de recursos naturales. Este grupo se caracteriza también por un comercio intrarregional altamente diversificado y por una menor concentración de los mercados de destino.
3. El tercer patrón se basa en la exportación de servicios, principalmente turísticos, pero también financieros y de transporte, y es el que predomina en algunos países del Caribe y en Panamá. Las estrategias de las empresas transnacionales inciden de manera notoria en estas modalidades de integración a las corrientes del comercio mundial.

En su conjunto, el aumento de participación en el comercio internacional obedeció más a los aumentos de competitividad en rubros no dinámicos que a la inserción en las corrientes más dinámicas del comercio mundial. De esta manera, la calidad de la especialización, medida en términos de la ponderación relativa de los rubros de demanda mundial dinámica dentro de la canasta exportadora, sigue siendo deficiente en la región y no se dieron señales de mejoramiento a lo largo de la década de 1990, con la excepción de México y de algunos países de Centroamérica y la Cuenca del Caribe, es decir, países que pertenecen al primer patrón de especialización regional, ahora esta ventaja lograda en la década de los 90 por parte de México, se convirtió en el primer decenio del 2000 en una desventaja ya que se ató el crecimiento económico de la nación al crecimiento económico de los USA. .

Los dos mercados que absorbieron el mayor incremento relativo de las exportaciones de América Latina y el Caribe en los años noventa fueron la propia región y los Estados Unidos:

En el primer caso por la marcada influencia de Brasil y, en el segundo, por la de México.

Cuando se excluyen ambos países, sin embargo, la mayor ponderación de aquellos dos destinos se mantiene, con un peso relativo mayor del mercado regional. Los mercados de los países más desarrollados (Estados Unidos, Unión Europea y Japón) absorbieron más de la mitad de las exportaciones de todos los países y grupos en 2000, con la sola excepción del Mercosur (sin Brasil).

Vale destacar, con todo, la importancia del mercado regional, destino de más de un cuarto de las exportaciones en todos los casos (excepto México).

En América Latina y el Caribe, la acelerada internacionalización de los mercados y de la producción que caracteriza a la actual fase de globalización ha estado acompañada de un intenso proceso de reformas estructurales, que generó cambios drásticos en los regímenes de incentivos a la producción y al comercio y en las estrategias y formas de inserción de las empresas transnacionales en las economías de la región. Las modalidades de inserción en la economía global han respondido, como es obvio, a la diversidad de las características estructurales de las economías de la región en materia de dotación de factores, tamaño del mercado interno, posición geográfica, desarrollo empresarial e institucional y capacidad tecnológica acumulada.

Cuadro 4.1  
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DE LAS CUOTAS DE MERCADO E ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN RELATIVA EN RUBROS DINÁMICOS**

	Cuota de mercado (en porcentaje)				Índice de especialización relativa en rubros dinámicos a/		
	1990	1993	1996	1999	1990-1993	1993-1996	1996-1999
México	1.292	1.446	1.911	2.441	0.515	0.844	0.679
<b>Mercosur b/</b>	1.552	1.528	1.545	1.499	0.645	0.828	0.655
Argentina	0.365	0.373	0.475	0.472	0.461	0.709	0.497
Brasil	1.093	1.070	0.987	0.949	0.793	0.950	0.860
Paraguay	0.034	0.024	0.028	0.022	1.514	1.206	0.525
Uruguay	0.059	0.062	0.056	0.056	0.454	0.537	0.736
<b>Comunidad Andina</b>	0.888	0.822	0.913	0.822	0.298	0.622	0.369
Bolivia	0.024	0.019	0.020	0.017	0.125	0.680	0.748
Colombia	0.209	0.208	0.231	0.238	0.696	1.113	0.700
Ecuador	0.098	0.107	0.111	0.101	0.139	0.309	0.172
Perú	0.114	0.101	0.115	0.105	0.322	0.546	0.649
Venezuela	0.444	0.387	0.436	0.361	0.250	0.561	0.219
<b>MCCA c/</b>	0.190	0.230	0.274	0.350	1.550	0.975	1.323
Costa Rica	0.070	0.084	0.086	0.127	1.458	1.162	1.568
El Salvador	0.022	0.029	0.043	0.050	2.848	1.030	1.443
Guatemala	0.053	0.063	0.073	0.083	1.471	1.082	1.220
Honduras	0.035	0.044	0.058	0.073	1.156	0.628	1.501
Nicaragua	0.011	0.009	0.014	0.016	0.484	0.354	0.670
<b>CARICOM d/</b>	0.182	0.163	0.145	0.131	0.787	0.711	0.348
Antigua y Barbuda	0.001	0.001	0.002	0.001	5.695	0.101	1.875
Bahamas	0.034	0.026	0.014	0.013	0.332	0.959	0.140
Barbados	0.005	0.004	0.005	0.004	5.368	0.804	2.609
Dominica	0.005	0.006	0.005	0.006	1.022	0.921	1.351
Granada	0.004	0.003	0.002	0.002	8.260	3.216	6.391
Jamaica	0.001	0.001	0.001	0.001	2.179	0.093	0.643
Montserrat	0.009	0.012	0.012	0.011	0.440	0.461	0.882
Saint Kitts y Nevis	0.044	0.041	0.038	0.033	1.121	0.734	0.737
Santa Lucía	0.000	0.000	0.000	0.000	38.380	0.606	1.750
San Vicente y las Granadinas	0.001	0.001	0.001	0.001	8.666	1.848	1.408
Trinidad y Tabago	0.004	0.003	0.003	0.003	0.626	0.242	0.357
Belice	0.005	0.004	0.003	0.002	1.884	1.223	1.219
Guyana	0.017	0.011	0.011	0.011	0.023	0.042	0.042
Suriname	0.052	0.048	0.048	0.044	0.716	0.877	0.222
<b>Otros</b>							
Aruba	0.003	0.015	0.017	0.016	0.301	0.947	0.007
Chile	0.286	0.293	0.331	0.301	0.320	0.669	0.725
Cuba	0.037	0.025	0.024	0.017	1.015	1.377	0.895
Haití	0.014	0.004	0.004	0.007	0.548	0.168	0.537
Islas Caimán	0.003	0.004	0.004	0.005	0.077	1.024	1.130
Antillas Neerlandesas	0.035	0.034	0.030	0.020	0.474	0.629	0.079
Panamá	0.080	0.079	0.063	0.048	1.630	0.679	0.843
República Dominicana	0.072	0.087	0.092	0.099	0.257	1.522	1.030

**Fuente:** CEPAL, sobre la base de la información obtenida del Programa Computacional CAN (versión 2002). a/

Porcentaje de exportaciones en rubros dinámicos/porcentaje de exportaciones en rubros no dinámicos.

b/ Mercado Común del Sur.

c/ Mercado Común Centroamericano. d/

Comunidad del Caribe.

**Una tendencia análoga se observa en el caso de las importaciones.** En efecto, durante la pasada década Asia y el Pacífico aumentó sensiblemente su participación en las importaciones de todos los países de la región, excepto tres países del Caribe. Por su parte, los Estados Unidos redujeron considerablemente su participación en las importaciones de todos los países, excepto Cuba, el Ecuador y el Uruguay

**Durante la mayor parte de la década pasada, el comercio de bienes de la región con los Estados Unidos y la Unión Europea registró un superávit y el comercio con China y el resto de Asia un déficit.** En los dos últimos casos, esos resultados responden al patrón diferenciado que ha ido emergiendo en la vinculación entre la región y Asia. Por una parte, varias economías sudamericanas muestran una marcada orientación exportadora a ese continente, sobre todo de materias primas y manufacturas basadas en recursos naturales. Por otra parte, México, los países centroamericanos (excepto Costa Rica y Panamá) y la gran mayoría de los países caribeños (excepto Cuba) destinan una porción muy baja de sus exportaciones a Asia. Al mismo tiempo, la participación de Asia en las importaciones totales de estos países se ha incrementado notablemente en la última década, lo que ha arrojado fuertes déficits comerciales con esa región (véase gráfico)

### América LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN DE SOCIOS SELECCIONADOS EN LAS EXPORTACIONES TOTALES, 2000 Y 2010 <sup>en %</sup>

	Asia y el Pacífico <sup>b</sup>		Estados Unidos		Unión Europea		América Latina y el Caribe		
	2000	2010	2000	2010	2000	2010	2000	2010	
América del Sur	Argentina	9,4	18,2	12,0	5,2	18,0	16,6	48,1	41,8
	Bolivia (Estado Plurinacional de)	1,4	16,3	24,0	9,4	17,3	9,8	44,2	60,5
	Brasil	10,3	28,2	24,3	9,6	28,0	21,4	24,8	23,1
	Chile	26,1	49,7	16,5	9,9	25,2	17,2	21,9	18,2
	Colombia	2,6	8,6	50,4	42,5	13,9	12,5	28,9	18,2
	Ecuador	10,9	6,4	37,9	34,8	12,9	12,9	31,5	41,2
	Paraguay	2,0	4,9	3,9	1,4	13,6	9,2	74,5	67,9
	Perú	16,9	26,5	28,0	16,3	22,0	17,8	18,1	17,1
	Uruguay	8,3	9,0	8,3	2,9	16,3	14,8	54,2	42,8
	Venezuela (República Bolivariana de)	1,9	16,4	59,6	49,5	5,8	10,0	19,6	15,6
Centroamérica	Costa Rica	5,5	13,4	52,0	36,7	22,1	17,8	19,0	28,5
	El Salvador	0,4	1,8	65,5	48,3	5,7	4,3	27,8	42,9
	Guatemala	3,6	3,6	44,0	39,6	10,9	5,6	35,6	42,3
	Honduras	1,6	6,5	79,3	36,5	4,5	23,7	6,0	29,8
	México	1,4	4,0	88,2	80,1	3,5	4,9	3,6	7,0
	Nicaragua	0,8	4,6	57,2	30,6	16,4	11,7	23,4	44,1
	Panamá	2,0	14,1	45,9	29,2	21,7	21,8	23,2	20,7
	Bahamas	2,4	20,2	48,3	37,2	29,8	18,0	1,5	13,6
	Barbados	0,7	2,8	13,5	9,9	18,5	7,7	16,2	73,1
	Belice	0,8	5,1	45,0	32,1	27,8	29,4	30,6	21,0
Países del Caribe	Cuba	9,8	28,8	-	0,0	38,5	14,8	10,5	22,1
	República Dominicana	1,4	4,6	91,1	58,7	6,3	10,7	4,2	22,9
	Dominica	0,0	42,4	10,9	0,9	56,9	7,0	28,8	34,7
	Granada	3,1	0,7	7,4	12,8	56,2	7,4	24,4	54,3
	Guyana	6,6	3,4	20,5	25,9	48,5	18,6	10,3	17,5
	Haití	1,2	2,4	83,0	80,7	12,5	4,9	6,5	4,8
	Jamaica	1,0	3,0	28,4	35,1	31,8	16,3	5,1	10,4
Saint Kitts y Nevis	3,3	0,7	61,3	57,9	34,2	9,2	3,8	8,2	

Santa Lucía	0,1	3,6	16,6	19,4	68,9	24,7	8,7	50,5
San Vicente y las Granadinas	0,0	2,1	10,6	1,5	54,6	60,7	34,0	29,9
Suriname	6,2	1,4	11,8	12,3	38,3	22,6	6,3	6,5
Trinidad y Tabago	1,4	4,7	53,9	46,8	9,0	14,8	18,0	27,9
América Latina y el Caribe	5,3	17,2	59,7	39,6	11,6	12,9	16,0	19,3

**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); información oficial de los países y Fondo Monetario Internacional (FMI), Direction of Trade Statistics database (DOTS). Los datos de 2000 corresponden a COMTRADE y los de 2010 a fuentes nacionales. Los datos para el Caribe corresponden (con excepción de la República Dominicana) a Direction of Trade Statistics database (DOTS).

## Cuadro 2

### América LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN DE SOCIOS SELECCIONADOS EN LAS IMPORTACIONES TOTALES, 2000 Y 2010

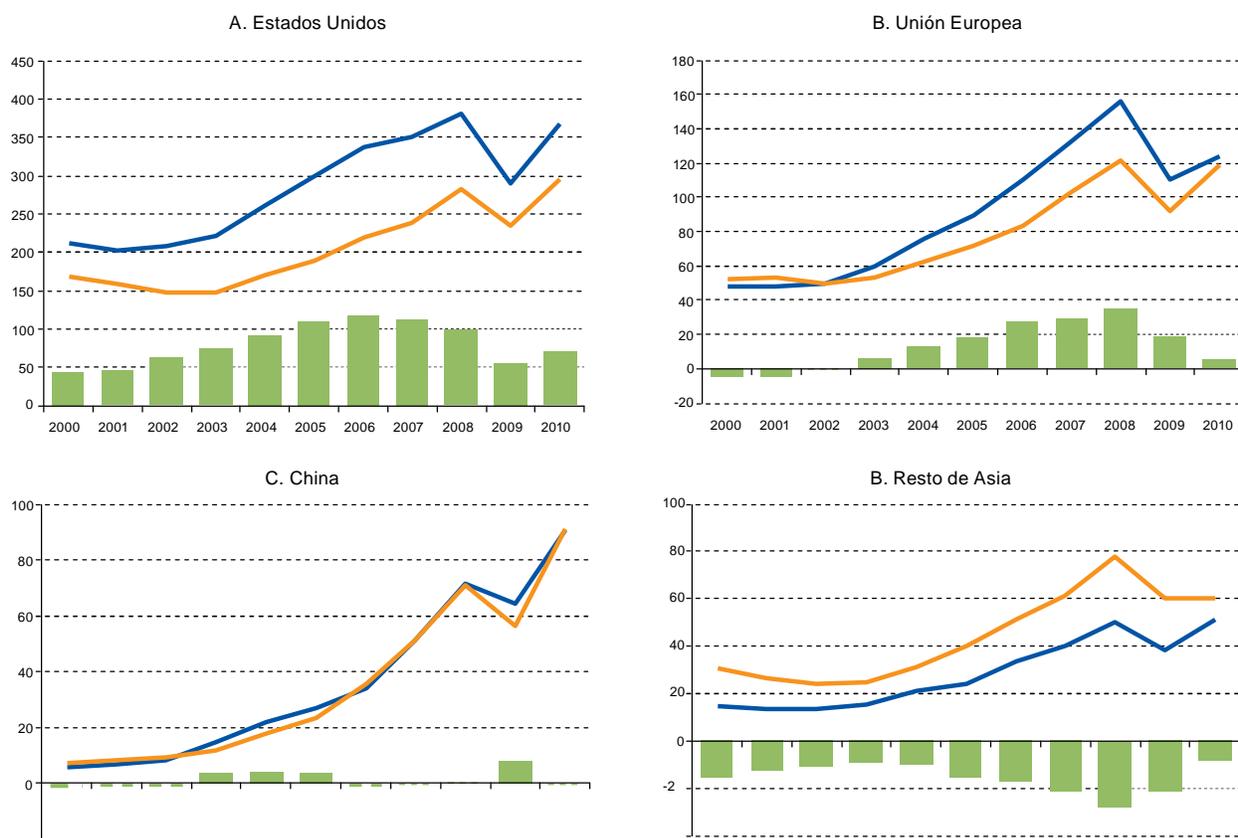
	Asia y el Pacífico <sup>a</sup>		Estados Unidos		Unión Europea		América Latina y el Caribe		
	2000	2010	2000	2010	2000	2010	2000	2010	
América del Sur	Argentina	13,9	21,4	18,9	10,7	23,5	17,2	34,3	40,3
	Bolivia (Estado Plurinacional de)	10,6	19,3	22,0	13,2	11,7	9,1	49,6	56,5
	Brasil	13,6	31,7	23,3	14,9	26,0	21,5	21,3	16,9
	Chile	16,3	32,3	19,7	16,7	17,4	13,2	35,8	28,7
	Colombia	11,8	18,6	33,2	25,8	16,7	13,8	27,1	26,5
	Ecuador	8,5	20,7	25,6	27,3	12,6	8,9	43,7	41,1
	Paraguay	19,1	40,7	7,3	4,3	12,0	5,3	56,0	46,1
	Perú	16,1	32,1	23,4	19,4	14,1	10,6	38,4	31,5
	Uruguay	7,8	19,2	9,8	9,9	18,8	11,3	51,7	48,8
	Venezuela (República Bolivariana de)	8,6	13,3	37,8	25,0	19,4	17,1	25,0	29,2
Centroamérica	Costa Rica	5,5	13,3	52,0	28,0	22,1	6,8	19,0	22,5
	El Salvador	0,4	12,5	65,5	36,9	5,7	6,9	27,8	38,2
	Guatemala	3,6	12,9	44,0	37,0	10,9	6,9	35,6	34,6
	Honduras	1,6	9,0	79,3	42,5	4,5	4,3	6,0	41,1
	México	9,7	32,5	71,2	48,2	8,4	10,8	2,6	4,3
	Nicaragua	0,8	17,6	57,2	21,8	16,4	6,7	23,4	52,8
	Panamá	9,4	14,7	33,1	27,5	8,8	6,6	30,9	21,4
	Bahamas	7,6	9,0	33,7	27,2	20,9	10,9	21,8	44,7
	Barbados	25,4	34,5	38,1	25,1	19,0	11,4	5,1	20,7
	Belice	3,2	7,9	57,9	37,4	15,6	9,2	17,2	37,6
Países del Caribe	Cuba	14,6	17,4	0,1	4,3	35,3	19,7	36,5	11,9
	República Dominicana	1,4	16,1	91,1	39,0	6,3	9,3	4,2	31,3
	Dominica	9,5	60,3	33,1	14,1	23,0	4,7	24,7	18,4
	Granada	10,3	4,4	30,6	21,1	21,5	5,7	28,2	53,8
	Guyana	6,7	17,8	29,9	25,6	23,8	9,7	16,4	38,2
	Haití	8,4	13,6	57,9	36,2	11,5	7,6	6,8	31,6

Jamaica	6,9	9,5	48,5	35,0	11,4	6,9	20,4	39,9
Saint Kitts y Nevis	3,9	3,7	52,8	42,0	25,4	21,4	11,7	26,7
Santa Lucía	10,0	0,7	45,4	11,6	25,7	1,3	12,5	85,7
San Vicente y las Granadinas	5,6	38,8	36,5	15,2	26,5	16,4	24,7	21,2
Suriname	4,9	18,7	40,1	28,0	30,3	25,9	16,9	23,5
Trinidad y Tabago	6,4	12,0	40,9	29,2	16,8	8,8	21,0	22,7
América Latina y el Caribe	10,6	27,2	50,4	29,1	14,2	13,7	15,3	22,7

**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); información oficial de los países y Fondo Monetario Internacional (FMI), Direction of Trade Statistics database (DOTS). Los datos de 2000 corresponden a COMTRADE, los de 2010 a fuentes nacionales. Los datos para el Caribe corresponden (con excepción de la República Dominicana) a Direction of Trade Statistics database (DOTS).

### América Latina y el Caribe, importaciones y saldo comercial con socios seleccionados 2000 - 2010

(En miles de millones de dólares)



**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); Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT) para la Unión Europea en 2010; datos nacionales para la India y la República de Corea en 2010

Importaciones –  
Exportaciones –  
Balance



## 4.2 Fundamentos de la Integración Regional.

Como comentamos, el tema de la integración comercial se puso de moda, pero viéndolo fríamente no es tan malo si se hace bajo una política concreta en base a la búsqueda de fines comunes, en términos estructurales, la integración económica implica cinco ventajas generales básicas, que son comunes a todo bloque de integración entre diferentes países:

### En lo externo

- Mayor poder de negociación;
- Mayor capacidad de atracción de recursos internacionales y de reinversión. Esto último se encuentra muy relacionado con la capacidad de los mercados internos, la demanda efectiva de la población y la estabilidad históricas de flujos financieros externos.

### En lo interno

- Mayor aprovechamiento de economías de escala en la producción;
- Ampliaciones en el mercado efectivo como producto de relaciones entre países; y
- Menor vulnerabilidad económica, especialmente debido a factores externos.
- Los procesos de integración pueden ser vistos en tres dimensiones. La primera de ellas sería el aspecto clásico de las etapas de integración regional.

De manera más específica, esta primera dimensión incluye la consideración y desarrollo de varias etapas:

- Tratados preferenciales de comercio (disminución de aranceles entre países miembros);
- Área de libre comercio (donde se eliminan aranceles entre las naciones del bloque comercial);
- Unión aduanera (además de eliminación de aranceles entre miembros, se establecen aranceles externos comunes);
- Mercado común (además de las características de unión aduanera se agrega la libre circulación de factores productivos, especialmente mano de obra y capitales); y
- Unión económica (fase culminante de la integración incluyendo coordinación de políticas macroeconómicas, sistema monetario común y moneda común).

Ok, sé que muchos lectores en este punto ya brincaron pensando en el TLCAN, con razón en muchos casos, pero recordemos algo importante, ese tratado es uno de los motores más fuerte para la atracción de inversión extranjera directa a México, y abre una oportunidad de entrar al mercado más grande del mundo, la carencia de una estrategia tanto de desarrollo empresarial, como de negociación en conjunto con Canadá para sentarse en la mesa con los USA, es uno de los grandes factores que no permiten explotar este tratado en toda su dimensión.

Una segunda dimensión sería si la integración se logra o no, en términos profundos. Es decir si afecta o no de manera sostenida y significativa, estructuras productivas importantes de las economías y la actuación de los gobiernos. Tal y como ha sido mencionado en la exposición de argumentos de la introducción de este libro, como en lo relativo a casos ilustrativos más arriba, el ALCA es un tratado comercial limitado en los alcances de las fases de integración -primera dimensión- pero tiende a tener gran profundidad en las esferas económica y política de los países. Ese acuerdo establecería significativas restricciones a la

capacidad de acción de instituciones públicas en función de alcanzar condiciones para un desarrollo sustentable en la región.

La tercera dimensión de la integración sería el carácter reversible o no reversible de los acuerdos, es decir, hasta qué punto los países se comprometen a un acuerdo y lo mantienen. Hasta que punto construyen secuencialmente los procesos de integración. Por ejemplo, tanto en el caso de Europa o como en el caso de América Latina, se ha llegado a establecer aranceles comunes. Con ello se aproximan las características para la conformación de una unión aduanera. En el caso europeo los acuerdos se han mantenido y profundizado, no así en varios de los casos latinoamericanos. Se trata de logros, pero que en el ámbito de América Latina han tendido a ser reversibles.

Con todo, y respecto a procesos de integración, la región no ha sido ajena a este tipo de experiencias. Desde los años cincuenta se desarrollaron los primeros planteamientos:

Estos propiciaron ya en los sesenta la creación del Mercado Común Centroamericano y del Pacto Andino.

En los setenta se formó la Comunidad del Caribe (CARICOM).

Durante los ochentas, con motivo de la aplicación de planes de ajuste y de la transferencia neta de recursos fuera de la región, América Latina y el Caribe tuvieron un período de estancamiento relativo de los procesos integracionistas.

En los noventa se forma el MERCOSUR siguiendo una modalidad más abierta en un bloque de integración que incluye a dos de las más grandes economías de la región (Brasil con 35 por ciento de la producción regional total anual y Argentina con 14 por ciento de tal indicador).

En 1975 en el contexto de la institucionalidad regional, surge la conformación del Sistema Económico Latinoamericano (SELA), como un organismo latinoamericano y caribeño de consulta, cooperación, coordinación y promoción económica y social. En la actualidad el SELA está constituido por 28 Estados Miembros.

La falta de continuidad en las políticas de apertura comercial así como el choque ideológico en algunos casos cierra las posibilidades y más que un avance se da un retroceso en los procesos de integración, la culpa de acuerdo con algunos críticos es la búsqueda de frentes políticos antes que de frentes comerciales, esa carencia de estrategia comercial a largo plazo hace que cualquier intento de integración sea de manera selectiva o retrasado en comparación con Europa, elemento que muchos traen a la cabeza a la hora de hablar de integración, a su vez este cambio de rumbo en base a estrategias políticas y no económico comerciales, desmotiva a los inversionistas internacionales y aleja la inversión extranjera directa, por lo que las naciones en vez de frenar sus políticas proteccionistas, prefieren hondar en ellas para hacer frente a la problemática generada.



*Diagrama de evolución de acuerdos comerciales y su efecto de integración.*

#### **4.3 Efectos de la integración económica regional:**

Uno de los primeros efectos y sobre el cual conviene dar suficiente atención en los procesos de negociación y en su puesta en marcha se refiere a la creación o desviación de comercio. En general habrá desviación comercial cuando productos que son abastecidos dentro del bloque comercial tienden a tener protección arancelaria. Es decir que se imponen impuestos a la entrada de productos similares o sucedáneos que provendrían del exterior del bloque de integración. Como resultado, los consumidores en los mercados domésticos de las naciones partícipes de la integración deben pagar precios más altos.

Por el contrario, se creará comercio en la medida que se eliminen las condiciones de protección y se promueva una inserción del tratado de integración en forma más competitiva con los circuitos del comercio exterior. Muchas características del regionalismo tipo uno y dos se basó en regímenes proteccionistas. Con ello se facilitó el apoyo político a los procesos de integración en tanto importantes sectores de poder económico dentro de las naciones, se beneficiaban de la protección que gozaban sus industrias.

El hecho de que pueda prevalecer la desviación de comercio por sobre la creación del mismo da el carácter de fortaleza económica al bloque en integración y retarda su inserción competitiva en los circuitos internacionales. Las formas originales "más cerradas" del Mercado Común Centro Americano ilustran esta tendencia.

Este rasgo de la posible desviación de comercio puede atribuirle a la concreción del ALCA un rasgo netamente de economía política en la perspectiva de zonas de influencia. El propósito de crear ese desvío de comercio puede repercutir en un "desplazamiento" o sustitución de nexos comerciales, especialmente con Europa Occidental. Esto podría desembocar en fortalecer los nexos de dependencia de ALC. Además se estaría restringiendo o estrechando significativamente el carácter de diversificación de la dependencia que se puede tener con Europa. A principios del siglo XXI los países del Cono Sur y hasta cierto punto las naciones andinas presentan menor "exclusividad" en la dependencia de Estados Unidos.

Otro tipo de efectos de refiere a la relación de términos de intercambio. Esto se relaciona con los cambios en los patrones de comercio derivados de la eliminación de los aranceles y de la especialidad productiva a que pueden conducir los tratados de integración. El efecto de los términos de intercambio ocurrirá no sólo dentro de los países que se integran, sino también en la relación de estas naciones con terceros mercados. La repercusión específica aquí recae en los precios entre las importaciones y exportaciones ocasionando, de este modo, una redistribución del ingreso real entre los países asociados y terceros.

Los efectos sobre los términos de intercambio son afectados por la distribución de las inversiones, la división resultante del trabajo y repercusiones propias de la desviación y creación de comercio, además del poder de negociación que tengan las partes. La desviación del comercio en tanto significa un desplazamiento por parte de los países miembros de la demanda recíproca, de bienes exteriores, tenderá a mejorar términos de intercambio para aquellas naciones que produzcan bienes con mayor valor agregado.

En particular, en el caso de países subdesarrollados, que dependen principalmente de los países avanzados externos a la región, para el abastecimiento de bienes de capital, un tratado de integración afectaría la vulnerabilidad externa. Un aspecto clave aquí es la posible reducción de dependencia respecto al comercio con el mundo exterior. Esto puede ocurrir en el campo de los bienes de consumo y de otros bienes que puedan producirse con relativa facilidad en las áreas subdesarrolladas.

A causa del ensanchamiento del mercado regional, es posible importar estas mercancías en mayores cantidades dentro del grupo integrado y no del exterior. Desde luego que este tipo de efectos se pueden ver aumentados o disminuidos, dependiendo del contenido estricto de la negociación del acuerdo, cuando la integración se realiza entre naciones menos avanzadas con países de gran desarrollo económico.

Especialmente los efectos relativos a los términos de intercambio y de vulnerabilidad externa tienen relación con el grado de concentración de comercio exterior. Es evidente que el mercado natural de la región del Gran Caribe es Estados Unidos, en menor grado, la demanda estadounidense afecta a los países del Grupo Andino, y con mucha menos intensidad a las naciones del Cono Sur. Esto puede ser medido por medio de coeficientes de concentración de comercio.

#### **4.4 La integración y la transformación productiva con equidad**

Entre los efectos positivos de la integración se encuentran el aprovechamiento de economías de escala y la reducción de los costos de transacción que erosionan la competitividad de los bienes y servicios producidos en la región. Asimismo, el incremento de la eficiencia puede reflejarse en mayores niveles de ahorro e inversión y en el crecimiento de la productividad de los factores de producción. Además, los efectos beneficiosos de la integración se extienden al sistema económico e institucional en general, al contribuir a

la estabilidad económica y fortalecer la credibilidad de sus participantes.

Otra de las capacidades importantes de la integración está en el ámbito de la incorporación del progreso técnico y la articulación productiva. Para impulsar la transformación productiva, la liberalización comercial intrarregional debe favorecer el proceso de especialización intra industrial en curso e incrementar el empleo de fuerza de trabajo calificada, el fortalecimiento empresarial y el contacto más estrecho entre proveedores y usuarios. Por otra parte, al emprender conjuntamente proyectos de infraestructura física y energética, los países también logran economías de escala y una mayor productividad de su inversión. Por último, la integración puede contribuir a un modelo de desarrollo que impulse simultáneamente el crecimiento y la equidad, mediante la ampliación horizontal de la demanda agregada, que significa la integración de los mercados, y de su ampliación vertical, derivada de la integración social a nivel de cada país.

#### **4.5 El regionalismo abierto**

##### **a) La inserción internacional y los compromisos integradores**

En los últimos años, muchos gobiernos de la región han intentado mejorar su competitividad y facilitar su inserción en la economía internacional mediante acuerdos comerciales intrarregionales. De este modo, los compromisos integradores son vistos como políticas complementarias orientadas hacia el objetivo de una economía más abierta y transparente. Para América Latina y el Caribe, la integración es además un mecanismo de diversificación de riesgos en una economía internacional cargada de incertidumbres.

##### **b) La integración de hecho y la integración impulsada por políticas**

En América Latina y el Caribe, los procesos de integración formales han venido acompañados de una integración de hecho, facilitada por elementos comunes como un marco macroeconómico coherente y estable, la liberalización comercial unilateral, la promoción no discriminatoria de las exportaciones y la desreglamentación y la eliminación de trabas a la inversión extranjera, entre otros. En este sentido, ambos tipos de integración deben apoyarse y complementarse entre sí, por medio de políticas que impulsen el desarrollo del sector empresarial en la región.

##### **c) El regionalismo abierto**

El regionalismo abierto es un proceso de creciente interdependencia económica a nivel regional, impulsado tanto por acuerdos preferenciales de integración como por otras políticas en un contexto de apertura y desreglamentación, con el objeto de aumentar la competitividad de los países de la región y de constituir, en lo posible, un cimiento para una economía internacional más abierta y transparente. El regionalismo abierto surge al conciliar la interdependencia entre los acuerdos preferenciales y el impulso de las señales de mercado resultantes de la liberalización comercial en general y actúa como complemento de las políticas de integración y las de impulso de la competitividad. A diferencia de la apertura no discriminatoria, el regionalismo abierto incluye el aspecto preferencial de los acuerdos de integración, pero desde la perspectiva de la eliminación de barreras a terceros y el favorecimiento de la adhesión de nuevos miembros al proceso.

#### **Las características que favorecen el regionalismo abierto**

La integración por medio del regionalismo abierto requiere de determinadas características. En primer lugar, implica una liberalización amplia por sectores y países, que aliente la expansión de la inversión, la incorporación del progreso técnico y el aprovechamiento de las economías de escala. Además, debe regirse por normas estables y transparentes, que eliminen la incertidumbre respecto del acceso al mercado ampliado y que permitan, en un futuro, la multilateralización de los procesos mediante la adhesión de nuevos países.

El regionalismo abierto también reduce los costos de transacción de los proveedores regionales. En este sentido, las obras de infraestructura, la armonización de normas y reglamentos técnicos y las

reformas institucionales para la integración cumplen un papel importante. Asimismo, el reforzamiento jurídico y financiero de los organismos regionales de apoyo a las balanzas de pagos contribuiría a graduar el ajuste de las cuentas externas de los países de la región y a facilitar su participación en los procesos de integración.

### **La necesidad de arreglos sectoriales flexibles y abiertos**

Un proceso de integración que favorezca al progreso técnico requiere que los gobiernos actúen como catalizadores de estructuras flexibles de coordinación empresarial que faciliten la transferencia tecnológica y la creación de redes de información. En términos generales, es necesario establecer acciones de fortalecimiento de la oferta, así como arreglos institucionales que permitan captar los beneficios de la liberalización comercial.

De este modo, la facilitación del acceso al financiamiento y la tecnología para las pequeñas y medianas empresas de la región podría impulsar la transformación productiva con equidad. De manera similar, se requiere facilitar la difusión de tecnologías por medio de una mayor movilidad de personal calificado, el fomento de las inversiones, el uso común de infraestructura e insumos y la generación de vínculos con países de alto nivel innovador.

### **La igualdad de oportunidades para todos los países**

La distribución desigual de los beneficios de la integración es un tema preocupante en la región. Este hecho tiene lugar especialmente en los países de menor desarrollo relativo o de menor dimensión económica, los que se encuentran rezagados en cuanto a la capacidad de aprovechar economías de escala, el acceso a tecnología e insumos, o las condiciones sistémicas en las que se insertan las empresas. Existen varias formas de incorporar estas consideraciones en los procesos de integración. Entre ellas:

Procesos graduales y progresivos de desgravación, que faciliten el ajuste de las actividades productivas;

- Compromisos de tratamiento especial, Que involucren la generación de beneficios tanto para los países con menor capacidad de aprovechar el potencial de la integración como para los demás; mecanismos crediticios o fiscales para otorgar incentivos a la inversión intrarregional destinada a los países con menor capacidad para aprovechar el potencial de la integración; ello podría incluir el financiamiento de proyectos de inversión del sector privado con cierto grado de concesionalidad o el otorgamiento de incentivos fiscales a las empresas privadas que inviertan en estos países;
- Facilitación de la transferencia de tecnologías hacia los países de menor desarrollo relativo, por ejemplo, mediante la facilitación de la movilidad de recursos humanos calificados entre países;
- evitar la adopción de reglas de origen muy rigurosas y, por ende, difíciles de cumplir para los países de menor desarrollo relativo;
- Introducción de cláusulas que permitan el acceso de nuevos miembros a los acuerdos comerciales, de modo de evitar la polarización de inversiones y ventajas competitivas en un número reducido de países, y
- Introducción de la política de competencia en los acuerdos de integración, para disuadir prácticas predatorias por parte de las empresas más grandes de la región

## La coordinación de políticas en el mediano y largo plazo

La integración comercial puede incrementar la necesidad de coordinación de distintas políticas. En un inicio, esta coordinación podría incluir un intercambio de información, cooperación y armonización en áreas como las normas y regulaciones laborales y la movilidad de las personas (cuya reglamentación es compleja si se otorga un tratamiento distinto en cada país) o en cuanto a políticas supranacionales de competencia, que pueden complementar a las políticas de apertura. Una vez que el proceso de integración comercial se haya profundizado lo suficiente en la región, podrían aplicarse algunos mecanismos de coordinación laxa de políticas macroeconómicas.

### Aspectos institucionales

Las instituciones encargadas de impulsar el proceso de integración económica deben estar en consonancia con el grado de avance de ese proceso. En la medida en que aumente la complejidad de los compromisos, también se requerirá un mayor desarrollo de esas instituciones. En todo caso, se deben favorecer esquemas flexibles, cuyo desarrollo institucional vaya adaptándose a la dinámica del proceso integrador. Asimismo, debe facilitarse una mayor participación de los diversos intereses sociales.

## 4.6 Integración económica en América latina

A comienzos de los años sesenta se suscriben dos acuerdos de integración, destinados a construir áreas de libre comercio, como paso previo a formas más profundas de integración. Surgen así la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), y el Mercado Común Centroamericano (MCCA). La ALALC incluyó a los diez países independientes de Sudamérica más México, y el MCCA a los cinco países del istmo centroamericano.

En términos de "tamaño" geográfico, demográfico y económico la ALALC representaba (y lo sigue haciendo) aproximadamente el 85% de toda América Latina y el Caribe, el resto correspondía a los países centroamericanos agrupados en el MCCA, y a los caribeños de habla española, francesa e inglesa, parte de los cuales constituirían posteriormente la Comunidad del Caribe (CARICOM).

En el caso del MCCA la desgravación arancelaria fue amplia y rápida dando lugar a un fuerte incremento del comercio recíproco que, a poco andar, se estancó (medido como porcentaje del comercio total), debido principalmente a la reducida diversificación en la oferta exportable de sus países miembros.

En el caso de ALALC, el mecanismo negociador fue más cauteloso y gradual. Sus miembros grandes y medianos habían construido una industria nacional con un criterio proteccionista que aún prevalecía ampliamente. Las estructuras industriales de los principales países se superponían en alto grado, y la estrechez de los mercados nacionales impedía un adecuado aprovechamiento de las economías de escala y especialización. Estas limitaciones del desarrollo orientado hacia los mercados internos, fueron puestas de relieve en variados trabajos elaborados, en la época por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), promotora destacada del proceso de integración en esta fase.

Sin embargo las modalidades de negociación aplicadas en ALALC, fueron esterilizando buena parte de la iniciativa. Los productos incluidos en las listas negociadas no siempre eran los más significativos en el comercio recíproco, y permanecía gravado todo producto no incluido en las mismas. De hecho las prácticas proteccionistas prevalecieron sobre las intenciones integracionistas, y el incremento del comercio recíproco atribuible a la liberalización comercial resultante, resultó bastante moderado.

Adicionalmente, los países andinos consideraron que estaban recibiendo un trato insuficientemente equitativo (en la distribución de las oportunidades de industrializarse) por parte de los países "grandes" y,

sin apartarse de ALALC, decidieron suscribir el Acuerdo de Cartagena que dio origen (en 1969) al Grupo Andino (GRAN). Durante los diez años siguientes el comercio en el interior de ALALC (medido como proporción de su comercio total) siguió creciendo a tasas muy moderadas, y lo mismo aconteció en el seno del GRAN. Tras un fuerte impulso inicial también se estancó el porcentaje de exportaciones entre los países del MCCA respecto del comercio total (Véase cuadro 1). A comienzos de 1980 las exportaciones recíprocas de América Latina y el Caribe (ALC) expresadas como porcentaje del total habían subido desde 8.8% en 1960 a 16.4%. Se trató de un exiguo progreso obtenido al cabo de veinte años de esfuerzos integradores.

La estrategia de desarrollo protegido fundada en la industrialización por sustitución de importaciones comenzó a perder credibilidad a partir de los años setenta. De un lado se verificaron desbocados episodios inflacionarios en algunos países grandes y medianos de Sudamérica. Posteriormente se registró el abundante ingreso de "eurodólares" provenientes del fortalecido "cartel petrolero" mundial, y ofertados desde la banca comercial privada a tasas reales negativas de interés. Esta fase correspondió a un período de recesión con inflación ('estanflación') en Estados Unidos y otros principales países desarrollados, el que implicó una forma de subsidio para los países receptores de los créditos. Estos "eurodólares" abundantes y baratos apreciaron los tipos de cambio, posibilitando una "apertura" comercial que comenzó a debilitar la poco competitiva industria latinoamericana.

A comienzos de la década del ochenta, el gran giro de la política económica en Gran Bretaña primero y en Estados Unidos se orientó a controlar la inflación en los países desarrollados mediante la aplicación de políticas que implicaron una elevación internacional de las tasas reales de interés. La recesión mundial de ese período derrumbó los precios de los productos primarios, incluido el petróleo. América Latina concluyó abruptamente su fase de bonanza económica, e ingresó en el duro ajuste recesivo de comienzos de dicho decenio. La aguda escasez de divisas (dólares) derivada de la reorientación de los créditos externos hacia los países desarrollados, junto con la caída de los precios reales de los productos primarios exportados por la región, implicaron la más grave interrupción del crecimiento regional desde la crisis de los años treinta.

La necesidad de generar superávit comercial para financiar el gravoso servicio de la deuda, repercutió en una intensa retracción en las importaciones recíprocas, con el obvio impacto negativo sobre las exportaciones correspondientes. A mediados de los años ochenta el porcentaje de las exportaciones recíprocas en el total comercializado se había retraído a niveles no muy superiores a los imperantes en los años sesenta cuando comenzó el proceso de integración. A comienzos de esa misma década ALALC fue sustituida por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), acuerdo mucho más flexible que posibilitaba compromisos, así denominados, de "alcance parcial" entre dos o más miembros, con amplia libertad en la determinación de las cláusulas constitutivas. Este marco permisivo iba a resultar muy funcional en las nuevas condiciones de la integración latinoamericana que se implantaron a partir de los años noventa

El mayor acuerdo o bloque comercial de la región es el UNASUR conformado por el Mercosur y el CAN, se intenta la integración económica a nivel continental a través de la Aladi y el SELA.

México forma parte del TLCAN con los Estados Unidos y Canadá. Por su parte, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y República Dominicana tienen vigente un tratado de libre comercio con los Estados Unidos (DR-CAFTA), y otros tratados con Canadá y México a través del CARICOM.

También Bolivia, Cuba, Ecuador, Nicaragua y Venezuela tienen su propio bloque, llamado en este caso la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América - Tratado de Comercio de los Pueblos. En América del Sur existe un bloque predominante, el Mercosur, integrado por Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, con Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Perú como miembros asociados y Venezuela en proceso de incorporación, en el sur del continente, Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú conforman la Comunidad Andina de Naciones, de la que los países vecinos son miembros asociados y recientemente Chile, Colombia, México y Perú firmaron el Acuerdo del Pacífico que conformará un área de integración profunda entre los países integrantes que buscará conquistar el mercado de asiático.

Fuera del ámbito continental, Argentina, Brasil y México son los únicos países de la región que forman parte del Grupo de los 20 (países industrializados y emergentes); mientras que Chile, México y Perú forman parte de la APEC (Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico). Finalmente, Chile y México son los únicos que forman parte de la OCDE.

#### 4.7 Evolución de los distintos esquemas subregionales de integración.

##### Organismos latinoamericanos y caribeños

Existen desde 1960 organismos regionales y subregionales de integración en Latinoamérica y el Caribe, con el fin de lograr alcanzar la tan anhelada unidad latinoamericana. Esos organismos actualmente son.

##### América Latina y el Caribe

	<p><b>Nombre oficial:</b> Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños</p> <p><b>Países miembros:</b> 33 países latinoamericanos y caribeños.</p> <p><b>Sede:</b>  Panamá</p> <p><b>Fundación:</b> 23/02/2010</p> <p><b>Tipo:</b> Organismo internacional</p> <p><b>Anexos:</b> Parlamento Latinoamericano</p>	
	<p><b>Nombre oficial:</b> Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe</p> <p><b>Países miembros:</b> Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Grenada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay, Venezuela.</p> <p><b>Sede:</b>  Caracas</p> <p><b>Fundación:</b> 17/10/1975</p> <p><b>Tipo:</b> Organismo internacional</p>	
	<p><b>Nombre oficial:</b> Asociación Latinoamericana de Integración</p> <p><b>Países miembros:</b> Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela.</p> <p><b>Sede:</b>  Montevideo</p> <p><b>Fundación:</b> 12/08/1980</p> <p><b>Tipo:</b> Organismo internacional</p>	



**Nombre oficial:** Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América

**Países miembros:** San Vicente y las Granadinas, Antigua y Barbuda, Bolivia, Cuba, Dominica, Ecuador, Nicaragua, Venezuela.

**Sede:**  Caracas

**Fundación:** 14/12/2004

**Tipo:** Organismo internacional



## América del Sur

**Nombre oficial:** Unión de Naciones Sudamericanas

**Países**

**miembros:** Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Surinam, Uruguay, Venezuela.

**Sede:**  Quito,  Cochabamba

**Fundación:** 04/07/2008

**Tipo:** Integración a todos los niveles

**Anexos:** Pretende conseguir una integración similar a la alcanzada en Europa.



- Política: Secretaría General de Unasur y Parlamento Suramericano.

- Económica: Moneda única sudamericana y Banco del Sur.

- Militar: Consejo de Defensa Suramericano.



**Nombre oficial:** Mercado Común del Sur

**Países**

**miembros:** Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y

**Sede:**  Montevideo

**Fundación:** 26/03/1991

**Tipo:** Bloque comercial

**Anexos:** Parlamento del Mercosur





**Nombre oficial:** Comunidad Andina  
**Países miembros:** Bolivia, Ecuador, Colombia, Perú  
**Sede:** 🇵🇪 Lima  
**Fundación:** 26/05/1969  
**Tipo:** Bloque comercial  
**Anexos:** Parlamento Andino



## América Central



**Nombre oficial:** Sistema de la Integración Centroamericana  
**Países miembros:** Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá  
**Sede:** 🇬🇹 Ciudad de Guatemala  
**Fundación:** 01/02/1993  
**Tipo:** Bloque comercial  
**Anexos:** Parlamento Centroamericano

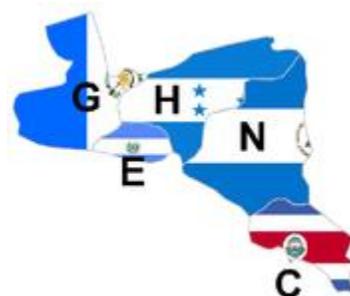


**Nombre oficial:** Organización de Estados Centroamericanos  
**Países miembros:** Guatemala, Costa Rica, Honduras, El Salvador  
**Sede:** 🇸🇻 San Salvador  
**Fundación:** 14/10/1951  
**Tipo:** Organización internacional

180px



**Nombre oficial:** Mercado Común Centroamericano  
**Países miembros:** Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica  
**Sede:** 🇸🇻 San Salvador  
**Fundación:** 13/12/1960  
**Tipo:** Bloque comercial



## Caribe



**Nombre oficial:** Asociación de Estados del Caribe  
**Países miembros:** Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Colombia, Costa Rica, Cuba, Dominica, El Salvador, Granada, Guatemala, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, República Dominicana, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago, Venezuela  
**Sede:** 🇵🇸 Puerto España



**Fundación:** 24/07/1994

**Tipo:** Organismo internacional

**Nombre oficial:** Comunidad del Caribe

**Países miembros:** Antigua y

Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago.

**Sede:**  Georgetown

**Fundación:** 04/07/1973

**Tipo:** Bloque comercial

**Anexos:** Mercado Común.



- Coordinación de las políticas exteriores.
- Cooperación en los ámbitos educativo, cultural e industrial.

### La Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños, CELAC

Es un organismo intergubernamental de ámbito regional, heredero del Grupo de Río y la CALC, la *Cumbre de América Latina y del Caribe* que promueve la Integración y Desarrollo de los países latinoamericanos.

La Celac fue creada el martes 23 de febrero de 2010 en sesión de la Cumbre de la unidad de América Latina y el Caribe, en la ciudad de Playa del Carmen, Quintana Roo, México. La I Cumbre de la Celac, con el objetivo de su constitución definitiva y de integración frente a la crisis económica, tuvo lugar en Caracas, Venezuela, los días 2 y 3 de diciembre de 2011. La II Cumbre de la Celac se celebrará en Chile en 2012.

La población total de los países integrados en la CELAC rondaría los 550 millones de habitantes y el territorio una extensión de más de 20 millones de kilómetros cuadrados.

33 jefes de Gobierno (ya que algunos países tienen a su Jefe de Estado en Reino Unido) asistentes a la Cumbre decidieron constituir la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños como *"espacio regional propio que una a todos los estados"*. *"Las reuniones del Grupo de Río y la CALC se realizarán a través de este foro unificado de acuerdo con los calendarios de ambos mecanismos; sin perjuicio de lo anterior se realizarán las cumbres acordadas el 2011 en Venezuela y el 2012 en Chile"*, explicó el presidente de los Estados Unidos Mexicanos, Felipe Calderón Hinojosa.

En tanto no culmine el proceso de constitución de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños, deberá mantenerse un foro unificado en el que participen todos los países de la región, preservando el Grupo de Río y la CALC para asegurar el cumplimiento de sus mandatos.

## Estados miembros

Bandera	Estados miembros	Fecha de ingreso	Población	Superficie terrestre	Sedes
	Antigua y Barbuda	Fundador	87.883	443 km <sup>2</sup>	Saint John
	República Argentina	Fundador	40.091.359	2.780.400 km <sup>2</sup>	Buenos Aires
	Mancomunidad de las Bahamas	Fundador	301.790	13.940 km <sup>2</sup>	Nassau
	Barbados	Fundador	279.912	431 km <sup>2</sup>	Bridgetown
	Belice	Fundador	372.000	22.966 km <sup>2</sup>	Belmopán
	Estado Plurinacional de Bolivia	Fundador	10.426.160	1.098.581 km <sup>2</sup>	Sucre y La Paz
	República Federal de Brasil	Fundador	190.732.694	8.514.877 km <sup>2</sup>	Brasilia
	República de Chile	Fundador	17.094.275	756.096,3 km <sup>2</sup>	Santiago de Chile
	República de Colombia	Fundador	56.656.937	1.141.748 km <sup>2</sup>	Bogotá
	República de Costa Rica	Fundador	4.579.000	51.100 km <sup>2</sup>	San José
	República de Cuba	Fundador	11.242.621	110.860 km <sup>2</sup>	La Habana
	República Dominicana	Fundador	10.090.000	48.442 km <sup>2</sup>	Santo Domingo
	Mancomunidad de	Fundador	69.278	754 km <sup>2</sup>	Roseau

Bandera	Estados miembros	Fecha de ingreso	Población	Superficie terrestre	Sedes
	Dominica				
	República del Ecuador	Fundador	14.306.876	283.561 km <sup>2</sup>	Quito
	República de El Salvador	Fundador	5.744.113	20.742 km <sup>2</sup>	San Salvador
	Granada	Fundador	89.502	344 km <sup>2</sup>	Saint George's
	República de Guatemala	Fundador	14.700.000	108.889 km <sup>2</sup>	Ciudad de Guatemala
	República Cooperativa de Guyana	Fundador	759.000	214.970 km <sup>2</sup>	Georgetown
	República de Haití	Fundador	9.800.000	27.750 km <sup>2</sup>	Puerto Príncipe
	República de Honduras	Fundador	7.793.000	112.492 km <sup>2</sup>	Tegucigalpa y Comayagüela
	Jamaica	Fundador	2.735.520	10.991 km <sup>2</sup>	Kingston
	Estados Unidos Mexicanos	Fundador	112.322.757	1.972.550 km <sup>2</sup>	México, D. F.
	República de Nicaragua	Fundador	5.465.100	129.494 km <sup>2</sup>	Managua
	República de Panamá	Fundador	3.405.813	78.200 km <sup>2</sup>	Panamá
	República del Paraguay	Fundador	7.030.917	406.752 km <sup>2</sup>	Asunción
	República del Perú	Fundador	29.885.340	1.285.215,6 km <sup>2</sup>	Lima

Bandera	Estados miembros	Fecha de ingreso	Población	Superficie terrestre	Sedes
	Santa Lucía	Fundador	160.145	616 km <sup>2</sup>	Castries
	Federación de San Cristóbal y Nieves	Fundador	38.950	261 km <sup>2</sup>	Basseterre
	San Vicente y las Granadinas	Fundador	104.000	389 km <sup>2</sup>	Kingstown
	República de Surinam	Fundador	526.000	163.270 km <sup>2</sup>	Paramaribo
	República de Trinidad y Tobago	Fundador	1.299.953	5.128 km <sup>2</sup>	Puerto España
	República Oriental del Uruguay	Fundador	3.424.595	176.215 km <sup>2</sup>	Montevideo
	República Bolivariana de Venezuela	Fundador	30.102.382	916.445 km <sup>2</sup>	Caracas

El **Mercado Común del Sur** es una unión subregional integrada por Argentina, Brasil, Paraguay, y Uruguay. Venezuela se encuentra en condición en proceso de ser miembro pleno, únicamente pendiente por la ratificación del congreso paraguayo. Tiene como países asociados a Bolivia, Chile, Colombia, Perú, y Ecuador, además de México en calidad de observador. Fue creado el 26 de marzo de 1991 con la firma del Tratado de Asunción, estableciendo:

La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre países, el establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común, la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados partes y la armonización de las legislaciones para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

En la práctica, estos objetivos se han logrado sólo parcialmente. En efecto, la liberalización del comercio dentro del bloque todavía no se ha logrado plenamente. Por ejemplo, si bien existe un arancel externo común, el mismo tiene numerosas excepciones, que, en la jerga aduanera, se conocen como "perforaciones": cada Estado puede confeccionar una lista de aquellos productos a los cuales el arancel externo común no se aplica. Dicha lista puede ser más extensa en el caso de Uruguay y Paraguay (pues así se ha convenido, por ser estos dos de los países con las economías más pequeñas dentro del bloque), y

todos pueden actualizarla semestralmente. Tampoco existe una concreta coordinación de las políticas comerciales entre los Estados miembros.

La evolución del MERCOSUR positiva al menos en papel. Durante la Cumbre efectuada en San Juan (Argentina) los días 2 y 3 de agosto de 2010, se alcanzaron acuerdos en torno a varias materias que guardan relación con el perfeccionamiento de la unión aduanera. Dichos acuerdos se refieren a la eliminación gradual, a partir de 2012, del doble cobro del arancel externo común, el establecimiento de un mecanismo para la distribución de la renta aduanera y la adopción de un código aduanero común. Cabe destacar que estas tres materias habían sido objeto de intensas negociaciones en el MERCOSUR desde 2004. Otro elemento positivo a mencionar, también en el plano comercial, es la aprobación, en diciembre de 2008, del Plan de Acción para la Profundización del Programa de Liberalización del Comercio de Servicios en el ámbito del MERCOSUR. Este plan contiene un cronograma de cuatro etapas para completar el programa de liberalización en 2015, como lo dispone el Protocolo de Montevideo sobre el Comercio de Servicios, suscrito en 1997. A la fecha, los miembros del MERCOSUR han intercambiado sus respectivos diagnósticos de la situación actual, por lo que el proceso está aún en su primera etapa.

Por otra parte, también en cumplimiento de lo estipulado en el Protocolo de Montevideo, en diciembre de 2009 se concluyó la séptima Ronda de Negociaciones de Compromisos Específicos en Materia de Servicios, en la que se aprobaron las listas de compromisos específicos de los Estados Partes. Dichas listas engloban los compromisos negociados anteriormente y sus modificaciones. Cabe destacar que las seis rondas previas habían permitido avanzar hacia la consolidación de las restricciones vigentes, pero no habían conducido a una mayor apertura del mercado en la zona de libre comercio (CEPAL, 2008).

Un tercer elemento positivo ha sido la creación, en diciembre de 2008, del Fondo MERCOSUR de Garantías para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, destinado a garantizar, directa o indirectamente, operaciones de crédito contratadas por micro, pequeñas y medianas empresas que participen en actividades de integración productiva en el MERCOSUR. El aporte total inicial de los Estados Partes será de 100 millones de dólares (la Argentina aportará el 27%; el Brasil, el 70%; el Paraguay, el 1%, y el Uruguay, el 2%). Esta herramienta se suma al Fondo para la Convergencia Estructural del MERCOSUR (FOCEM), que comenzó a operar en 2007 y que al 30 de junio de 2009 tenía aprobados 25 proyectos, por un monto global de 198 millones de dólares (INTAL, 2009).

Al igual que el FOCEM, el Fondo MERCOSUR de Garantías para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas —cuya vigencia será de 10 años, prorrogables en función de su efectividad— permite que se obtengan beneficios inversamente proporcionales a los aportes realizados, lo que contribuye no solo a fomentar la integración productiva de las economías del MERCOSUR, sino también a la reducción gradual de las grandes asimetrías que existen entre estas. En esta misma línea, se destaca la decisión adoptada en julio de 2009 sobre las contrataciones realizadas en el marco de proyectos financiados por el FOCEM, de conceder trato nacional a las empresas cuya nacionalidad sea la de alguno de los Estados Partes del MERCOSUR o que tengan sede en uno de ellos.

En Otra iniciativa reciente con un potencial interesante es el sistema de pagos en monedas locales para las operaciones de comercio bilateral, que tiene por objeto reducir los costos de transacción asociados a la intermediación del dólar y así promover una mayor participación de las empresas de menor tamaño en el comercio efectuado entre países del MERCOSUR. En julio de 2009 se acordó ampliar el alcance del sistema de pagos en monedas locales a todo tipo de transacciones entre los Estados Partes del MERCOSUR.

En el plano institucional, el proceso de incorporación de la República Bolivariana de Venezuela al MERCOSUR en calidad de miembro pleno registró un importante avance en diciembre de 2009, con la aprobación otorgada por el Congreso brasileño. Con ello, solo resta obtener la aprobación del Congreso del Paraguay.

En materia de negociaciones comerciales con socios extra regionales, el desarrollo más relevante en el último año para el MERCOSUR es, sin dudas, el relanzamiento, anunciado en mayo de 2010 y materializado un mes después, de las negociaciones para un acuerdo de asociación con la Unión Europea, que se encontraban suspendidas desde 2004 (véase la sección D del presente capítulo). Asimismo, entre diciembre de 2009 y marzo de 2010 entró en vigor para el Brasil, el Paraguay el Uruguay el tratado de libre comercio entre el MERCOSUR e Israel, firmado en diciembre de 2007. Se trata del primer acuerdo de este tipo suscrito por el MERCOSUR con un socio extra regional. A este se agregó un tratado de libre comercio con Egipto, suscrito durante la Cumbre de San Juan en agosto de 2010.

Un importante desafío pendiente para el MERCOSUR es avanzar con mayor rapidez en el objetivo de eliminar las restricciones no arancelarias al comercio intrazonal, entre las que figuran de manera prominente las licencias no automáticas de importación. Los avances que se produzcan en las negociaciones recientemente reanudadas con la Unión Europea pueden constituir un catalizador para progresar en la remoción de estos obstáculos.

Otro reto es dar un mayor uso a los mecanismos que prevé el propio MERCOSUR para resolver las controversias comerciales que surjan entre sus miembros. En esos casos, suelen primar las acciones unilaterales, discutidas a posteriori con el socio afectado (INTAL, 2010). Las fricciones en el comercio bilateral entre la Argentina y el Brasil dan cuenta de ello. Un tercer desafío es mejorar los niveles aún bajos de incorporación de la normativa emanada de las instancias decisorias del MERCOSUR en el ordenamiento normativo de sus Estados Partes. Se estima que el porcentaje de no internalización de dichas normas excede el 50% (INTAL, 2009).

### **Área de libre residencia**

El Mercosur, Bolivia y Chile han establecido que todo su territorio constituye un *Área de Libre Residencia con derecho a trabajar* para todos sus ciudadanos, sin otro requisito que acreditar la nacionalidad y no poseer antecedentes penales. Esta área fue establecida en la Cumbre de Presidentes de Brasilia, mediante el Acuerdo sobre Residencia para Nacionales de los Estados Parte del Mercosur, Bolivia y Chile firmado el 6 de diciembre de 2002.

Si bien el Área de Libre Residencia y Trabajo no se asimila completamente a la libre circulación de personas (donde no se requiere tramitación migratoria alguna), los seis países han dado un gran paso adelante y establecido expresamente su voluntad de alcanzar la plena libertad de circulación de las personas en todo el territorio. Durante la cumbre realizada en San Miguel de Tucumán, los mandatarios de los diferentes países propusieron la libre circulación de personas dentro de todo el continente sudamericano, sin necesidad de pasaporte, no solo a ciudadanos integrantes del bloque

### **La Comunidad Andina (CAN)**

La **Comunidad Andina (CAN)** es un Organismo Regional de cuatro países que tienen un objetivo común: alcanzar un desarrollo integral, más equilibrado y autónomo, mediante la integración andina, sudamericana y latinoamericana. El proceso andino de integración se inició con la suscripción del Acuerdo de Cartagena el 26 de mayo de 1969.

Está constituida por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, además de los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración(SAI). Antes de 1996, era conocida como el **Pacto Andino** o **Grupo Andino**.

Venezuela fue miembro pleno hasta el 2006. 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. Este país es miembro asociado desde el 20 de septiembre de 2006, pero ello no supone el reingreso a la CAN

Ha experimentado un período complejo desde 2006, marcado por el retiro de la República Bolivariana de Venezuela, fricciones entre sus Estados miembros a raíz de la negociación de acuerdos comerciales con los Estados Unidos y la Unión Europea, más recientemente, tensiones políticas de distinto orden, que en ocasiones se han trasladado al plano comercial.

Durante este período se han ido perfilando con claridad las distintas visiones que los Estados miembros de la CAN tienen sobre la naturaleza de la integración y el papel del comercio en el desarrollo. Sumando a esto los efectos de la reciente crisis, se ha tratado en definitiva de un período poco propicio para avanzar a partir de la zona de libre comercio en bienes y servicios ya existente hacia etapas más avanzadas de integración comercial. En particular, la CAN se ha alejado paulatinamente del formato de unión aduanera, debido a la exoneración transitoria (vigente desde 2007) a los Estados miembros de aplicar el arancel externo común y a la negociación individual, por parte de algunos de ellos, de acuerdos comerciales con terceros países (ALADI, 2010).

Sin perjuicio de lo anterior, los miembros de la CAN han continuado profundizando su cooperación e integración en una serie de áreas. Específicamente, se ha avanzado en la incorporación de las vertientes social, política, productiva y medioambiental al proceso de integración, en el marco del concepto de integración integral. Estos esfuerzos se plasman en los 12 ejes de la agenda estratégica aprobada por los ministros de relaciones exteriores y comercio exterior de la CAN en febrero de 2010. El punto de partida de la agenda es el reconocimiento de la diversidad de enfoques y visiones existente entre los miembros, a partir de lo cual se busca preservar el patrimonio alcanzado en sus cuatro décadas de existencia y avanzar pragmáticamente en nuevas áreas que generen consenso, incluyendo materias de complementación económica e integración comercial

### **El Mercado Común Centroamericano (MCCA)**

El **Mercado Común Centroamericano (MCCA)** está integrado por Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica. Se rige por el Tratado de Managua (1960) y sus protocolos modificatorios. Su población representa un 6,5% y su territorio un 2,1 % del total de América Latina. Su Producto Interno Bruto un 2,2% del de la región.

Estados Unidos es el principal socio comercial de los países del MCCA. Desde 1991 sus miembros obtienen las preferencias contempladas en la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, las que se han visto dañadas por la formación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Por otra parte, la Unión Europea otorga un tratamiento preferencial a las exportaciones del MCCA así como cooperación en la forma de asistencia técnica. El comercio con el resto de América Latina y el Caribe es de poca magnitud, excepto en el caso de México. Hasta hace poco las relaciones formales con los otros países de la región eran escasas, excepto en el caso de México y Venezuela para sus compras de petróleo.

A mediados la década de los ochenta se **obtuvo** algunos progresos. En 1985 se firmó un acuerdo con la Comunidad Europea y se concretó un arancel para la importación. En 1987 se suscribió el Tratado Constitutivo del Parlamento Centroamericano y en 1990 se estableció un nuevo sistema de pagos.

En 1990 los presidentes centroamericanos acordaron reestructurar, fortalecer y reactivar el proceso de integración, así como sus organismos. En Abril de 1993 se llegó a un acuerdo de libre comercio que tiene como objeto el intercambio de la mayoría de los productos, la liberalización de capitales y la libre movilidad de personas.

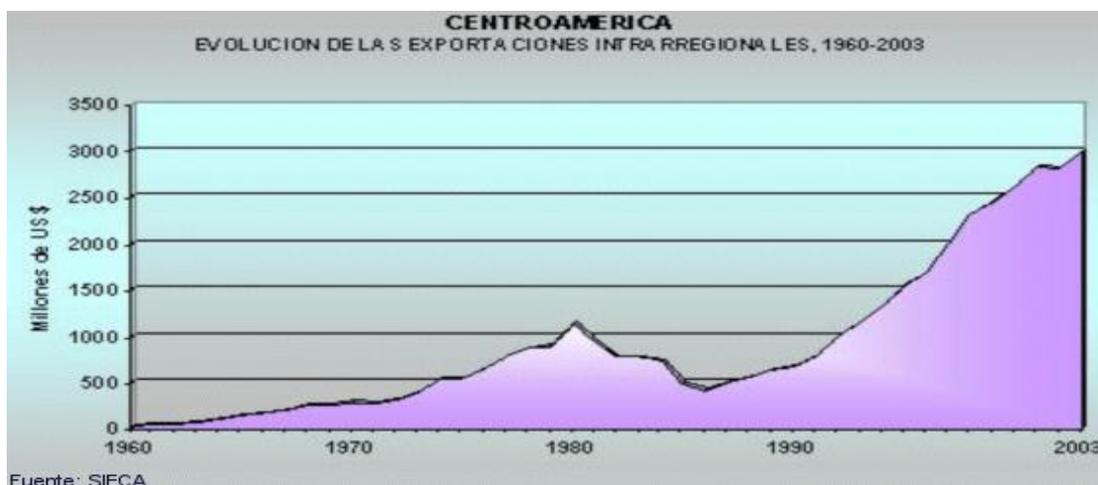
La reforma acordada en Julio de 1997 contempla el fortalecimiento del Parlamento Centroamericano, La reforma de la Corte Centroamericana de Justicia y la unificación de las secretarías en una sola Secretaría General.

El proceso de integración económico-comercial en Centroamérica en el 2010 muestra mayor dinamismo que el exhibido por similares procesos en América del Sur. Habiéndose alcanzado hace años el libre comercio (con mínimas excepciones) entre los miembros del Mercado Común Centroamericano, estos se encuentran ahora abocados a completar el proyecto de la unión aduanera. Para ello, están en proceso de armonizar el 4% de su universo arancelario que aún no está sujeto a un arancel externo común. Continúan los avances en áreas como la modernización del Código Aduanero Uniforme Centroamericano, la definición de reglamentos técnicos centroamericanos para diversos productos, el reconocimiento mutuo de registros sanitarios para alimentos, bebidas, medicamentos y productos cosméticos e higiénicos, y el establecimiento de aduanas integradas.

Se encuentra en curso el proceso conducente a la incorporación efectiva de Panamá al Subsistema de la Integración Económica Centroamericana, que se espera completar a fines de 2011. La firma de dicho convenio tiene como antecedente la incorporación de Panamá, en marzo de 2010, a las negociaciones del acuerdo de asociación entre Centroamérica y la Unión Europea, concluidas en mayo de 2010, y en las que previamente participaba en calidad de observador.

La profundización de las relaciones comerciales entre Panamá y Centroamérica ha estado acompañada por una integración creciente en otros ámbitos. Entre ellos, destaca el área energética, en la que Panamá integra el Sistema de Interconexión Eléctrica para América Central (SIEPAC), orientado a crear un mercado común centroamericano de la electricidad. Panamá también coordina las tareas orientadas a desarrollar un sistema centroamericano de transporte marítimo de corta distancia (cabotaje) (Martínez-Piva y Cordero, 2009).

El futuro acuerdo de asociación con la Unión Europea debería tener un efecto dinamizador de la propia integración económica centroamericana, como antes lo tuvo el Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos, Centroamérica y la República Dominicana (CAFTA-RD). En efecto, bajo los términos acordados con la Unión Europea, Centroamérica asumió compromisos como subregión en una serie de ámbitos, que deberían resultar en una reducción sustancial de las barreras aún existentes para la libre circulación de mercancías.



## **La Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América – Tratado de Comercio de los Pueblos**

**ALBA-TCPE** Es una organización internacional de ámbito regional, enfocada para los países de América Latina y el Caribe que pone énfasis en la lucha contra la pobreza y la exclusión social con base en doctrinas de izquierda.

Se concreta en un proyecto de colaboración y complementación política, social y económica entre países de América Latina y el Caribe, promovida inicialmente por Cuba y Venezuela como contrapartida del ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas), impulsada por Estados Unidos.

El ALBA se fundamenta en la creación de mecanismos que aprovechen las ventajas cooperativas entre las diferentes naciones asociadas para compensar las asimetrías entre esos países. Esto se realiza mediante la cooperación de fondos compensatorios, destinados a la corrección de discapacidades intrínsecas de los países miembros, y la aplicación del TCP (Tratado de Comercio de los Pueblos).

El ALBA-TCP otorga prioridad a la relación entre los propios países en pie de igualdad y en el bien común, basándose en el diálogo subregional y abriendo campos de alianzas estratégicas fomentando el consenso y el acuerdo entre las naciones latinoamericana

Según sus propios textos constitutivos, los impulsores del ALBA consideran esta asociación como un paso más en una integración latinoamericana, que tendría sus antecedentes directos en el proceso independentista del siglo XIX. Entre estos antecedentes se citan esfuerzos progresistas relacionados al panamericanismo de inspiración hispanoamericana.

### **Formación y ampliación**

El ALBA se crea en La Habana (Cuba) el 14 de diciembre de 2004 por el acuerdo de Venezuela y Cuba, con la implicación personal de los presidentes de ambos países, en Venezuela el presidente Hugo Chávez y en entonces presidente de Cuba Fidel Castro. Luego, El 29 de abril de 2006 se sumó Bolivia al acuerdo. En 2007 se incorporó al ALBA Nicaragua y en 2008, Honduras. Además de los cinco países citados, a resultas de la suscripción del Memorando de Entendimiento de 2007 por los pequeños estados caribeños no hispanohablantes de Antigua y Barbuda, Dominica y San Vicente y las Granadinas, pertenecientes a la CARICOM (Comunidad Caribeña), Dominica pasó a ser miembro de pleno derecho en enero de 2008, en tanto que San Vicente y las Granadinas ingresa oficialmente en el ALBA en la cumbre extraordinaria de jefes de estado y de gobierno del ALBA celebrada en Cumaná en abril de 2009, pasando a ser el séptimo miembro de la organización. Mientras que Antigua y Barbuda, se incorporó plenamente poco después en junio de ese mismo año.

Ecuador se incorporó en junio de 2009. El presidente ecuatoriano, Rafael Correa, comunicó a su par venezolano, Hugo Chávez, la adhesión de su país a la Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA), información ratificada públicamente el 24 de junio de 2009 durante una cumbre extraordinaria que el grupo celebró en Maracay, estado Aragua, Venezuela.

Además se ha invitado al ALBA países como Jamaica por invitación del Presidente de Venezuela, Hugo Chávez, México por invitación del Presidente de Nicaragua, Daniel Ortega, además Hugo Chávez invitó a países centroamericanos a unirse, y también se invitó a Argentina a utilizar la moneda de este organismo.

También se invitó a Vietnam como miembro observador.

Tras un azaroso proceso de validación parlamentaria Honduras se incorporó a la Alianza Bolivariana. En este país, cabe destacar que a pesar de los esfuerzos de su entonces presidente Manuel Zelaya, e incluso ya firmado el tratado, la adhesión oficial al ALBA se demoró un tiempo. Los problemas presentados se debían a que la integración al ALBA no era válida si no la autorizaba el Congreso Nacional de Honduras y había dificultades debido a la fuerte oposición hondureña hacía el ALBA por el temor de las posibles influencias

intervencionistas de este ente en la vida política nacional. Además Honduras ya tiene tratados de libre comercio con Estados Unidos y otros países que integran el CAFTA-RD. También ya existe un Tratado Comercial bilateral entre Honduras y Venezuela el cual podría complicar este nuevo tratado. La Empresa Privada tampoco quería el ALBA por temor a las posibles implicaciones ideológicas del Acuerdo. Finalmente, el 10 de octubre de 2008 el Congreso Nacional de Honduras aprobó la adhesión.

Sin embargo y como medida de desaprovecho del golpe de estado de Honduras contra Manuel Zelaya, el 2 de julio de 2009 Venezuela suspendió a Honduras del programa Petrocaribe para evitar que esta ayuda financiera se usara para subsidiar al gobierno impuesto por el golpe y seguidamente se anunció la suspensión por tiempo indefinido de ese país centroamericano del ALBA.

Luego el 15 de diciembre de 2009 se inició el procedimiento para retirarse definitivamente del ALBA, concluyendo el 12 de enero de 2010 cuando el Congreso Nacional de Honduras con 123 votos a favor y 5 en contra aprobó renunciar al tratado.

Además de no contemplar algún órgano comunitario o considerar la supranacionalidad, es una respuesta política, con un alto contenido ideológico y sin una estructura teórica que permita ubicarla dentro de los esquemas de integración conocidos y validos. Si se revisan los documentos del ALBA se encuentra que sus principios se fundamenta en los vínculos históricos, culturales y políticos que unen a Latinoamérica, es decir se presenta como un nuevo esquema "integrador" que apunta más hacia la integración humanística, social, cultural, científica, tecnológica y física, pero sin decir "EL COMO".

Así como el ALCA se puede decir que es un esquema de libre comercio, el ALBA es una alianza estratégica de tipo político, a través de acuerdos comerciales en condiciones especiales y de cooperación energética, en una sola vía como son los acuerdos con Cuba y de Caracas Ideológicamente el Alba está sustentada en el pensamiento de los próceres latinoamericanos Simón Bolívar, José Martí, Antonio José de Sucre, Bernardo O'Higgins, José de San Martín, Augusto César Sandino, entre otros, sin nacionalismos egoístas ni políticas nacionales restrictivas que nieguen el objetivo de construir la Patria Grande Latinoamericana que soñaron los héroes de nuestras luchas emancipadoras.

### **Marco Ideológico de la Alternativa Bolivariana**

La propuesta ALBA intenta retomar la idea del Libertador Simón Bolívar de crear una Confederación Americana con las repúblicas independizadas de España, para hacer frente a los bloques económicos asiático, europeo y norteamericano. El ALBA no se refiere a una integración de América Latina y el Caribe inspirada en el modelo europeo actual, sino, en la propuesta de integración política de Bolívar, para evitar con la consolidación de un polo político, la marginalización de América Latina y el Caribe de la vida internacional, frente al avance de los bloques económicos y de la nueva estrategia norteamericana para reconstruir su presencia hegemónica en América Latina y el Caribe, es decir, que la integración de Latinoamérica y el Caribe debe concebirse de una manera política y no meramente económica, sino más bien como una alternativa frente a la propuesta norteamericana, el Área de Libre Comercio de las Américas(ALCA).

Planteada en términos políticos, en el ALBA, las economías de los países latinoamericanos y caribeños girarían en torno a la Confederación de Estados como órgano supranacional, por lo que el elemento económico, aún cuando es tomado en cuenta, es dejado de lado para un segundo plano, porque la Confederación es tomada como una decisión política. Por lo tanto es de naturaleza política. Si miramos hacia el pasado, se pueden encontrar las raíces de éste proyecto en las ideas de la emancipación, en documentos como la Carta de Jamaica del 6 de septiembre de 1815, cuando por primera vez Simón Bolívar establece la doctrina de unidad y soberanía de los países que se independizaban del poder colonial. En el largo plazo, la concepción bolivariana apuesta a la unión de todos estos Estados en una confederación. Al respecto se lee en la Carta de Jamaica: "Es una idea grandiosa pretender formar de todo el mundo nuevo una sola nación con un solo vínculo que ligue sus partes entre sí y con el todo. Ya que tiene un origen, una lengua, unas costumbres y una religión debería, por consiguiente, tener un solo gobierno que confederase los diferentes estados que hayan deformarse"

.El latinoamericanismo es un elemento clave en José Martí. Con su oratoria o su pluma exhortó a los pueblos de América a conquistar su segunda independencia, ante los planes expansionistas del naciente imperialismo estadounidense Hugo Chávez (citado en Alternativa Bolivariana para las Américas: Una Propuesta Histórico Política al ALCA, 2004) en su discurso, manifiesta que los

ideales bolivarianos son los guías de lo político en Venezuela y de allí han de expandirse a América Latina y el Caribe, según la adaptación al nuevo escenario que le otorga al proyecto confederativo de Bolívar.

## Principios

Los principios rectores del ALBA-TCP fueron promulgados por:

1. Mientras la integración neoliberal prioriza la liberalización del comercio y las inversiones, el ALBA (Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América) es una propuesta que centra su atención en la lucha contra la pobreza, la exclusión social, contra los altos índices de analfabetismos y de pobreza que existen principalmente de América Latina y el Caribe.
2. En la propuesta del ALBA se le otorga una importancia crucial a los derechos humanos, laborales y de la mujer, a la defensa del ambiente y a la integración física
3. En el ALBA, la lucha contra las políticas proteccionistas y los ruinosos subsidios de los países industrializados no puede negar el derecho de los países pobres de proteger a sus campesinos y productores agrícolas.
4. Para los países pobres donde la actividad agrícola es fundamental, las condiciones de vida de millones de campesinos e indígenas se verían irreversiblemente afectados si ocurre una inundación de bienes agrícolas importados, aún en los casos en los cuales no exista subsidio.
5. La producción agrícola es mucho más que la producción de una mercancía. Es la base para preservar opciones culturales, es una forma de ocupación del territorio, define modalidades de relación con la naturaleza, tiene que ver directamente con la seguridad y autosuficiencia alimentaria. En estos países la agricultura es, más bien, un modo de vida y no puede ser tratado como cualquier otra actividad económica.
6. ALBA tiene que atacar los obstáculos a la integración desde su raíz, a saber:
  - a. La pobreza de la mayoría de la población;
  - b. Las profundas desigualdades y asimetrías entre países.
  - c. Intercambio desigual y condiciones inequitativas de las relaciones internacionales.
  - d. El peso de una deuda impagable.
  - e. La imposición de las políticas de ajuste estructural del FMI y el BM y de las rígidas reglas de la OMC que socavan las bases de apoyo social y político.
  - f. Los obstáculos para tener acceso a la información, el conocimiento y la tecnología que se derivan de los actuales acuerdos de propiedad intelectual; y,
  - g. Prestar atención a los problemas que afectan la consolidación de una verdadera democracia, tales como la monopolización de los medios de comunicación social
7. Enfrentar la llamada Reforma del Estado que solo llevó a brutales procesos de desregulación, privatización y desmontaje de las capacidades de gestión pública.
8. Como respuesta a la brutal disolución que éste sufrió durante más de una década de hegemonía neoliberal, se impone ahora el fortalecimiento del Estado con base en la participación del ciudadano en los asuntos públicos.
9. Hay que cuestionar la apología al libre comercio perse, como si sólo esto bastara para garantizar automáticamente el avance hacia mayores niveles de crecimiento y bienestar colectivo.
10. Sin una clara intervención del Estado dirigida a reducir las disparidades entre países, la libre competencia entre desiguales no puede conducir sino al fortalecimiento de los más fuertes en perjuicio de los más débiles.

## 11. Profundizar la integración latinoamericana requiere una agenda económica definida por los Estados soberanos, fuera de toda influencia nefasta de los organismos internacionales

Los países miembros del bloque comercial ALBA-TCP, que lidera Venezuela firmaron un acuerdo para crear una moneda electrónica regional que se prevé entrará en circulación en 2010, la triplicación del comercio interno entre sus miembros (liberalización), el aumento de la producción agrícola en países como Cuba y Nicaragua.

Las llamadas empresas "Gran-nacionales" en contraposición a las transnacionales, son otra característica de este grupo, existen en sectores como pesca (Transalba), minería, transporte, telecomunicaciones (Albatel) y agricultura. También la creación de empresas como Puertos del ALBA, S.A, empresa para la construcción de puertos en Cuba y Venezuela. Otra es Alba de Nicaragua S.A. (Albanisa), empresa petrolera mixta entre Nicaragua y Venezuela.

Entre los ejemplos se cuenta el cable submarino que se concluirá en 2010, que conectará Venezuela con Cuba, en un inicio y luego con Nicaragua y otras zonas de América Central y el Caribe.

### **Banco del ALBA**

Ente económico que se encarga de financiar los proyectos multinacionales de los países miembros, otorga además créditos blandos y soluciona litigios de índole económica, contó con un capital inicial de más de 1000 millones de dólares aportados por todos los participantes según su capacidad financiera, así los mayores aportes fueron hechos por Venezuela y Cuba. Su sede principal está en Caracas, aunque contará con sucursales en todos los estados miembros, la sucursal en La Habana ya fue inaugurada en 2008.

El 27 de enero del 2010 comenzó a ser utilizada la moneda virtual SUCRE; la primera transacción comercial que se realizó mediante el SUCRE fue la exportación de arroz venezolano a Cuba el 4 de febrero de ese mismo año. La decisión fue suscrita en la Cumbre del ALBA celebrada en La Habana en diciembre de 2009 y será válida para los ocho países que conforman la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América. En la 11na Cumbre realizada en Venezuela se acordó por los países miembros aportar el 1% de sus reservas internacionales para la financiación de esta entidad

Como vemos si comparamos el ALBA con los demás acuerdos similares en la región, el peso ideológico es mucho más grande, lo que marca una brecha y dificulta un acuerdo de integración mayor, la creciente politización de la región y la llegada de naciones más semejantes en parte con el gobierno Venezolano dificultan acuerdos de mayor envergadura a nivel continental.

## La Alianza del Pacífico

Es una propuesta de bloque comercial entre cuatro países de Latinoamericanos:

-  Estados Unidos Mexicanos
-  República de Chile
-  República de Colombia
-  República del Perú

Esta propuesta se dio a conocer en Lima, Perú el 28 de abril del 2011. El proyecto fue una iniciativa del entonces presidente del Perú; Alan García Pérez "quien extendió invitación a sus homólogos de Chile, Colombia, México y Panamá, con el propósito de profundizar la integración entre estas economías y definir acciones conjuntas para la vinculación comercial con Asia Pacífico, sobre la base de los acuerdos comerciales bilaterales existentes entre los estados parte."

La intención de esta alianza es: "alentar la integración regional, así como un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad" de las economías de sus países, a la vez que se comprometieron a "avanzar progresivamente hacia el objetivo de alcanzar la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas".

De concretarse el proyecto sería un fuerte contrapeso del bloque MERCOSUR, actualmente el bloque económico mejor integrado de la región. "Nuestros cuatro países, y en el futuro próximo Panamá, representamos 200 millones de habitantes... Nuestros países expresan el 55% de las exportaciones latinoamericanas... Esta no es una integración romántica, una integración poética, es una integración realista ante el mundo y hacia el mundo", expresó el presidente peruano Alan García al inaugurar el encuentro presidencial.

La cumbre se llevará a cabo en junio próximo en Chile, donde los jefes de Estado deberán suscribir el acuerdo marco para la fundación de la Alianza, que aspira a situarse al frente del desarrollo de América Latina y convertirse en el principal interlocutor económico de la región a nivel mundial.

La Alianza de Pacífico, cuya población supera las 200 millones de personas, "nos permitirá ir más allá de la suma de tratados comerciales bilaterales" y consolidar una zona de "integración profunda" crucial para el futuro de América Latina, destacó Calderón.

"Tenemos una gran oportunidad para concretar el gran potencial que tienen nuestros países y el conjunto de Latinoamérica", apuntó el mandatario mexicano, quien destacó la necesidad de avanzar en una "integración mucho más profunda en la región".

La "Declaración de Mérida" firmada el domingo establece la creación de un comité conjunto para la promoción del comercio de servicios e inversión y el compromiso de impulsar la colaboración en medio ambiente, innovación científica y tecnológica.

Los países socios también adoptaron las guías de requisitos para la movilidad de personas de negocios y la facilitación del tránsito migratorio, y acordaron establecer en un plazo de tres meses una visa de la Alianza del Pacífico para facilitar el tránsito de sus ciudadanos.

Destacaron la necesidad de dar pasos para "mejorar la capacidad competitiva" y "su inserción en los flujos de comercio, inversión e innovación con Asia Pacífico".

"Si queremos impulsar el crecimiento y el empleo en este contexto de economía globalizada y abierta, lo mejor que podemos hacer es vincularnos a economías en crecimiento y generar mercados mucho más completos de lo que podríamos hacer nosotros internamente", dijo Calderón en una cumbre que también miró a Asia. El anfitrión ofreció ser el portavoz de los Estados en desarrollo en la próxima cumbre del G-20 que se celebrará el 17 y 18 de junio de 2012 en Los Cabos. Los dirigentes también sostuvieron un encuentro con decenas de empresarios de los cuatro países, durante el cual llegaron a acuerdos para facilitar la colaboración publico-privada en la realización de proyectos.

### **Arco del Pacífico Latinoamericano**

El Foro sobre la Iniciativa de la Cuenca del Pacífico Latinoamericano, conocido como el Arco del Pacífico Latinoamericano, constituye básicamente:

- a) Un espacio informal de coordinación y concertación de alto nivel para la identificación e implementación de acciones conjuntas dirigidas a generar sinergias entre los países participantes en dicha Iniciativa en materia económica y comercial, teniendo en cuenta su interés común de fortalecer sus relaciones con las economías del Asia Pacífico.
- b) Una plataforma de diálogo político y proyección coordinada de los países de la Cuenca del Pacífico Latinoamericano hacia la región del Asia Pacífico propiciando la incorporación al sector privado (académicos y empresarios).

La Iniciativa de la Cuenca del Pacífico Latinoamericano está liderada conjuntamente por los Ministerios de Relaciones Exteriores y los Ministerios a cargo del comercio exterior de los once países latinoamericanos de la Cuenca del Pacífico

- Chile
- Colombia
- Costa Rica
- Ecuador
- El Salvador
- Guatemala
- Honduras
- México
- Nicaragua
- Panamá
- Perú

Los Ministros se reúnen cada seis meses en Foros Ministeriales. Las labores técnicas se desarrollan mediante Grupos de Trabajo. Las decisiones se adoptan por consenso.

- a) Convergencia comercial e integración;
- b) Promoción y protección de las inversiones;
- c) Infraestructura, logística y facilitación del comercio.
- d) Cooperación económica y técnica para la mejora de la competitividad.

*La iniciativa tenía un trasfondo político antes que geográfico: a diferencia de los Estados que integran el Mercosur, todos esos países tenían o negociaban un Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos*



## Foro de cooperación Asia Pacífico.

**APEC** es un foro multilateral creado en 1989, con el fin de consolidar el crecimiento y la prosperidad de los países del Pacífico, que trata temas relacionados con el intercambio comercial, coordinación económica y cooperación entre sus integrantes.

Como mecanismo de cooperación y concertación económica, está orientado a la promoción y facilitación del comercio, las inversiones, la cooperación económica y técnica y al desarrollo económico regional de los países y territorios de la cuenca del océano Pacífico.

La suma del Producto Nacional Bruto de las 21 economías que conforman el APEC equivale al 56% de la producción mundial, en tanto que en su conjunto representan el 46% del comercio global.

La APEC no tiene un tratado formal. Sus decisiones se toman por consenso y funciona con base en declaraciones no vinculantes. Tiene una Secretaría General, con sede en Singapur, que es la encargada de coordinar el apoyo técnico y de consultoría. Cada año uno de los países miembros es huésped de la reunión anual de la APEC. La última cumbre se realizó en noviembre de 2011 en Hawái, Estados Unidos

Miembro económico	Año de Acceso
 Australia	1989
 Brunéi	1989
 Canadá	1989

Miembro económico	Año de Acceso
 Indonesia	1989
 Japón	1989
 Corea del Sur	1989
 Malasia	1989
 Nueva Zelanda	1989
 Filipinas	1989
 Singapur	1989
 Tailandia	1989
 Estados Unidos	1989
 China Taipei	1991
 Hong Kong China	1991
 China	1991
 México	1993
 Papúa Nueva Guinea	1993
 Chile	1994
 Perú	1998

Miembro económico	Año de Acceso
 Rusia	1998
 Vietnam	1998

Además de la India, Mongolia, Pakistán, Laos, Bangladesh, Colombia y Ecuador se encuentran entre una docena de países que deseaban adherirse a la APEC en 2008. Colombia solicitó la adhesión a la APEC ya en 1995, pero la decisión sobre su solicitud fue postergada ya que la organización dejó de aceptar nuevos miembros de 1993 a 1996, y la moratoria se volvió a prorrogar hasta 2007 debido a la crisis financiera asiática de 1997. Guam también ha estado buscando activamente una membresía separada, citando el ejemplo de Hong Kong, pero la petición es rechazada por los Estados Unidos, que actualmente representa a Guam. APEC es una de las pocas organizaciones a nivel internacional en las que a Taiwán se le permitió ingresar, aunque sea bajo el nombre de China Taipei.

Los países de la zona Asia-Pacífico son claves atajar la crisis económica global. Quien lo dice es el presidente de EEUU, Barack Obama, que ha logrado en la cumbre de la APEC en Honolulu firmar un acuerdo básico de libre comercio para la región. Un acuerdo importante para ambas partes pero sobretodo para EEUU que pretende duplicar sus exportaciones en los próximos cinco años.

Hasta el momento nueve países integran el TPP o **Acuerdo Estratégico Trans Pacífico** para la Cooperación Económica: EEUU Australia, Brunei, Chile, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur, Vietnam y Perú. Sin embargo la nómina puede ampliarse a otros pesos pesados de la economía mundial como **Japón, México y Canadá**. Para EEUU el gran objetivo es que **China** también forme parte y se comprometa a competir en igualdad de condiciones que el resto.

En la Cumbre de la APEC en Honolulu, el presidente Barack Obama confía en que *"podemos beneficiarnos del comercio con China y deseamos seguir cultivando una relación constructiva con el gobierno chino, pero vamos a seguir siendo firmes en que operen bajo las mismas reglas que todo el mundo opera. Nosotros no queremos que tomen ventaja a Estados Unidos ni a las empresas estadounidenses"*

El gigante asiático, que hasta ahora se ha mostrado reacio a participar, argumenta que los países de la zona tienen **economías y ritmos muy distintos**, y esperará a ser invitada para decidir su adhesión.

El presidente Obama se ha referido a los **derechos de los trabajadores** y la protección del medioambiente, dos aspectos sobre los que China también ha expresado objeciones.

Se sume o no China, el acuerdo de libre comercio es clave, según Obama, para atajar la crisis económica mundial. Al fin y al cabo se trata de tener acceso a un mercado de **500 millones de consumidores**.

El pacto de libre comercio, que comenzó a negociarse en **2008** y que hace unos meses parecía poco más que una quimera, cobra ya auténticos visos de convertirse en una realidad viable.



En la Declaración de Bogor (1994), los miembros del APEC se fijaron metas precisas para realizar su visión del Asia-Pacífico como una región de libre comercio e inversión, comprometiéndose a implementar las medidas de liberalización y facilitación necesarias para que esa visión sea realidad en 2010 en el caso de las economías desarrolladas, y en 2020 en el de aquéllas en desarrollo.

Estas metas de Bogor deben alcanzarse mediante la aplicación de un enfoque de liberalización regional singular al APEC y cuyos elementos distintivos más importantes son los siguientes: que el proceso de liberalización regional no sea discriminatorio, rasgo clave éste del "regionalismo abierto" del APEC (1), que contrasta con la discriminación inherente a los acuerdos comerciales regionales tradicionales y que deja en claro que APEC no pretende ser un bloque regional convencional; que las metas deben lograrse de un modo que contribuya a la creciente apertura y fortaleza del sistema multilateral de comercio; y que el APEC fue explícitamente concebido como una agrupación regional que comprende ambos lados del Océano Pacífico, es decir, como una entidad transpacífica.

Para los miembros de APEC, la adopción del compromiso de Bogor fue una consecuencia lógica de la constatación de que su exitoso crecimiento y desarrollo económico estaban basados tanto en la apertura y estabilidad de los mercados global y regional como en los fuertes vínculos de negocios, comercio e inversión ya establecidos a lo largo de su ámbito, entre ambos lados del Océano Pacífico (dimensión transpacífica), entre las economías del Pacífico occidental (dimensión intra-Pacífico occidental) y entre las economías de las Américas (dimensión intra-americana).

Ese compromiso también reflejó el convencimiento de que las principales beneficiarias de la liberalización del comercio y de la inversión son las propias economías que la emprenden. Siendo esto especialmente cierto para el caso de las economías pequeñas, la resultante racionalidad económica en pro de la liberalización unilateral reconoce que sus beneficios económicos serán mayores si todos los socios comerciales la emprenden al mismo tiempo, ya que para las economías grandes la simultaneidad de la liberalización unilateral puede ser esencial para asegurarse su parte de dichos beneficios. De ahí el término "unilateralismo concertado", acuñado en APEC para tipificar la modalidad básica de su proceso de liberalización regional.

Asimismo, los miembros del APEC entienden que las economías en desarrollo necesitan construir la capacidad humana e institucional que les permita aprovechar óptimamente los beneficios potenciales de la liberalización y asegurarse de que ésta contribuya efectivamente a sus objetivos de desarrollo; reconocen también que para tal aprovechamiento óptimo se requieren reformas económicas básicas de la estructura de los mercados y de la administraciones pública y empresarial. De ahí, por un lado, la insistencia en que en la agenda de APEC, la cooperación económica y técnica ocupe un lugar igual que el de la liberalización y facilitación del comercio y la inversión y, por el otro, la inclusión en la Osaka Action Agenda (1995) de temas

como la política de competencia y reformas en la regulación de los mercados, que han sido aún más enfatizados a resultas de la crisis económica del este de Asia en 1997-1998.

#### EVOLUCIÓN DE LOS ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES EN EL ASIA-PACÍFICO

Cuando en 1994 se emitió la Declaración de Bogor, existían entre grupos de economías miembros del APEC tres acuerdos comerciales regionales (ACR) de tipo convencional, en el sentido de practicantes de una liberalización discriminatoria: el NAFTA, el AFTA (ASEAN Free Trade Agreement) y el ANZCERTA (Australia-New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement). A ellos se sumarían luego los dos acuerdos de libre comercio (ALC) bilaterales suscritos por Chile con sendos miembros del NAFTA, Canadá y México, en 1996 y 1998, respectivamente; en tanto que por esos años no llegó a concretarse el propuesto ALC bilateral entre Estados Unidos y ese país sudamericano.

Fue a partir de 1998 que empezaron a proliferar las iniciativas de concertación de ACR entre miembros del APEC. A la fecha, seis de éstos ya han producido acuerdos (Singapur-Japón, Singapur-Estados Unidos, Chile-Estados Unidos, Chile-Corea, Singapur-Nueva Zelandia, y Singapur-Australia), pero varias otras se encuentran en distintos estadios de negociación, estudio o discusión. La gran mayoría de las iniciativas de esta nueva "ola" de ACR en el Asia-Pacífico son de carácter bilateral, y generalmente involucran asociaciones entre una economía pequeña o mediana y uno de los tres gigantes económicos de la región (por ejemplo, las tres primeras antes mencionadas, más Australia-Estados Unidos, Corea-Japón, México-Japón, Tailandia-Japón, Hong Kong-China) o con otra economía pequeña o mediana (por ejemplo, las otras tres ya mencionadas, más Singapur-Canadá, Singapur-México, Singapur-Corea, México-Corea, Tailandia-Australia, Hong Kong-Nueva Zelandia). También ha habido ocasionalmente algunas iniciativas de ACR plurilaterales, como el "P5" (entre Estados Unidos, Australia, Singapur, Chile y Nueva Zelandia) informalmente propuesto hace unos años, o la actual propuesta de un ALC trilateral entre Singapur, Nueva Zelandia y Chile.

Destaca el hecho de que un gran número de estas recientes iniciativas bilaterales y plurilaterales sean transpacíficas. Respecto de aquéllas entre socios de un solo lado del Océano Pacífico, en su litoral occidental se han establecido tanto al interior del este de Asia como entre economías de esa subregión y de Oceanía, mientras que al interior de las Américas casi todos los flujos comerciales entre los miembros de APEC están ya cubiertos por ACR, y estas economías participan actualmente tanto en nuevas iniciativas de ACR bilaterales o plurilaterales con países de su hemisferio como en las negociaciones para la creación de un gran bloque comercial americano: el ALCA.

La posibilidad de que también en el este de Asia se establezca un gran bloque comercial surgió con la propuesta de celebrar un ALC a nivel de la agrupación "ASEAN + 3" (compuesta por las diez economías de ASEAN más China, Corea y Japón), originalmente establecida con fines de cooperación monetaria a raíz de la crisis asiática. De concretarse esta posibilidad, así como la creación del ALCA, el escenario emergente podría ser el de un "Pacífico bipolar", dividido entre los dos "megabloques" en ambos lados de ese océano y, si se adiciona a la Unión Europea, el escenario global podría ser el de un "sistema comercial tripolar", basado en tres "megabloques" que en conjunto representarían aproximadamente un 90% del PIB mundial.

Sin embargo, parece que la propuesta de un ALC "ASEAN + 3" se está eclipsando por más recientes iniciativas de formato "ASEAN + 1". Éstas empezaron con la propuesta china de negociar un ALC China-ASEAN, a la que Japón inmediatamente respondió proponiendo un acuerdo tipo CEP (Closer Economic Partnership) entre ese país y ASEAN, que potencialmente incluiría un ALC. Luego los Estados Unidos lanzaron su "iniciativa para ASEAN", que comprende un acuerdo marco con ASEAN como grupo y la negociación de ALC bilaterales con algunos de los miembros de esa subregión.

Estas iniciativas, junto con otras bilaterales contempladas por Estados Unidos y por Japón, anuncian la posible configuración de un patrón de ACR tipo "Hub-and-Spoke" ("H&S") en la región del Asia-Pacífico, como alternativa al "Pacífico bipolar". Este patrón implicaría el establecimiento de tres redes de ACR bilaterales centradas cada una en uno de los gigantes económicos de la región: Estados Unidos, Japón y

China. Como todas esas redes involucran al sureste asiático, en ASEAN se ha planteado la necesidad de desplegar una estrategia subregional

#### 4.8 El Acuerdo Estratégico Trans- Pacífico de Asociación Económica.

**También** conocido como el **Acuerdo P4**, es un tratado de libre comercio multilateral que tiene como objetivo liberalizar las economías de la región del Asia-Pacífico. El tratado fue firmado originalmente por Brunéi, Chile, Nueva Zelanda y Singapur, el 3 de junio de 2005 y entró en vigencia el 1 de enero de 2006. El acuerdo, inicialmente conocido como *Pacific Three Closer Economic Partnership* (P3-CEP), tuvo como inicio de sus negociaciones la cumbre del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) realizada el año 2002 en Los Cabos, México, por el presidente de Chile Ricardo Lagos, y los primeros ministros Helen Clark, de Nueva Zelanda, y Goh Chok Tong, de Singapur. Posteriormente, Brunéi participó por primera vez en la quinta ronda de negociaciones en abril de 2005, momento desde el cual se conoció como Acuerdo P4.

El propósito del acuerdo original era eliminar el 90% de los aranceles entre los países miembros al 1 de enero de 2006, y eliminarlos completamente antes de 2015.

A pesar de sus diferencias culturales y geográficas, los cuatros miembros originales comparten ciertas características: aunque todos son países relativamente pequeños, tienen economías bastante abiertas y dinámicas, siguen políticas de apertura unilateral y, además, son miembros de la APEC.

Otros seis países –Australia, Estados Unidos, Japón, Malasia, Perú y Vietnam– están en negociaciones para entrar al grupo.

La propuesta estadounidense ha sido acusada de ser excesivamente restrictiva, introduciendo fuertes medidas de protección de la propiedad intelectual, aún más severas que las del tratado de libre comercio entre Corea del Sur y los Estados Unidos y al Acuerdo Comercial Anti-Falsificación (ACTA).

País	Estado	Fecha de acceso/Declaración de intención
 Australia	En negociaciones	20 de noviembre de 2008
 Brunéi	País firmante original	28 de mayo de 2006
 Chile	País firmante original	28 de mayo de 2006
 Estados Unidos	En negociaciones	febrero de 2008
 Japón	En negociaciones	11 de noviembre de 2011

País	Estado	Fecha de acceso/Declaración de intención
 <b>Malasia</b>	En negociaciones	octubre de 2010
 <b>Nueva Zelanda</b>	País firmante original	28 de mayo de 2006
 <b>Perú</b>	En negociaciones	noviembre de 2008
 <b>Singapur</b>	País firmante original	28 de mayo de 2006
 <b>Vietnam</b>	En negociaciones	noviembre de 2008

#### 4.9 Las relaciones comerciales de la región con los Estados Unidos

**América Latina y el Caribe es un socio comercial de creciente importancia para los Estados Unidos.** En las dos últimas décadas, el comercio de este país con la región ha crecido más rápidamente que con todos sus principales socios, excepto China. En 2010, América Latina y el Caribe absorbieron el 23% de las exportaciones Estadounidenses de bienes, lo que la convierte en su principal mercado de exportación, superando ligeramente a Asia. En el mismo año, la región fue el origen del 18% de las importaciones estadounidenses de bienes, participación equivalente a la de la Unión Europea y algo inferior a la de China (véase el cuadro b).

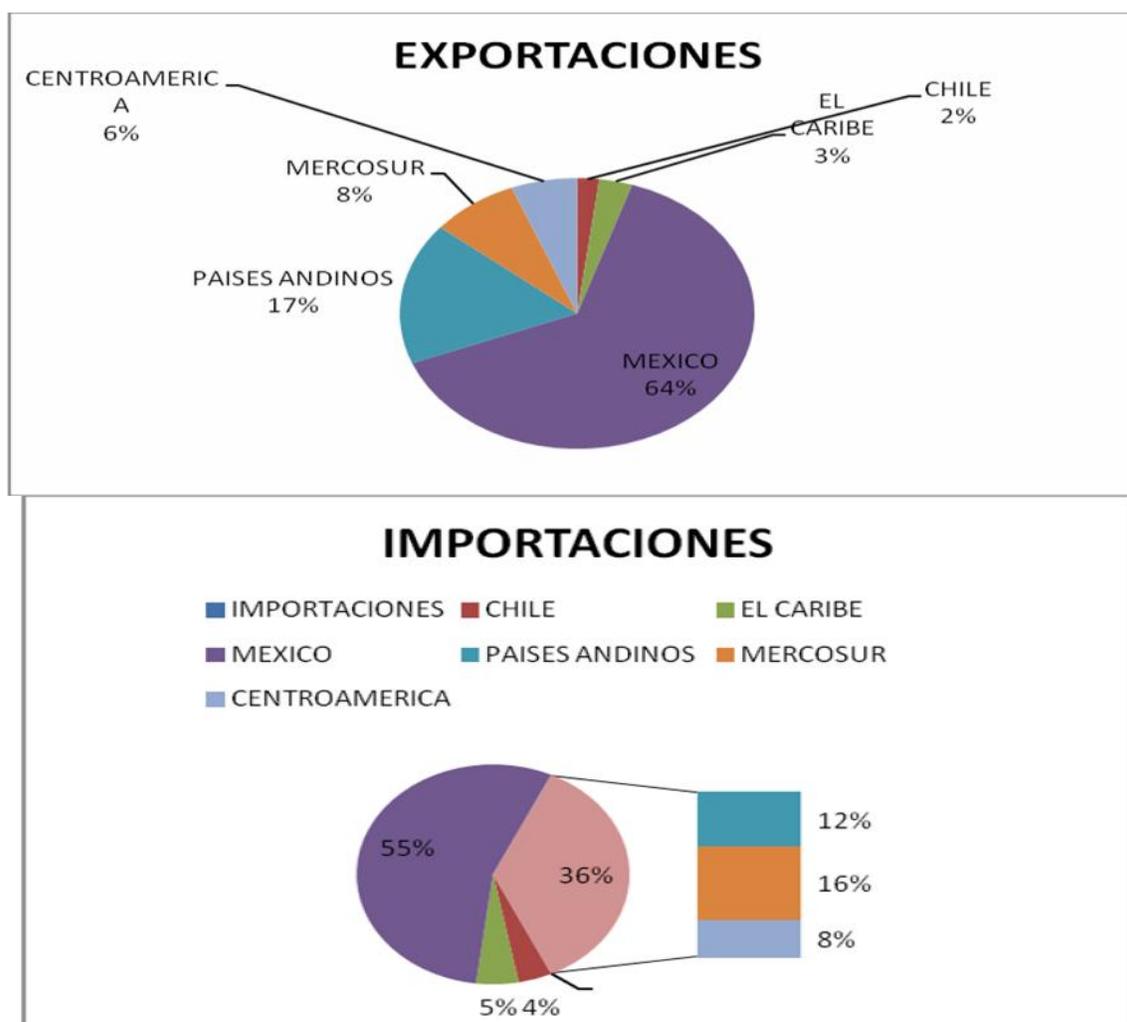
Cuadro b  
**ESTADOS UNIDOS: PARTICIPACIÓN DE Regiones Y PAÍSES SELECCIONADOS EN SU  
 COMERCIO EXTERIOR (1980-2010) Y variación ANUAL DEL COMERCIO (1990-2010)**  
*(En porcentajes del total y tasas de crecimiento anuales)*

	Región/país	1980	1990	2000	2010	Variación anual 1990-2010
Exportaciones	Canadá	16,0	21,1	22,6	19,4	5,6
	<b>América Latina y el Caribe</b>	<b>17,1</b>	<b>13,3</b>	<b>21,6</b>	<b>23,2</b>	<b>9,0</b>
	Unión Europea	28,7	26,6	21,6	18,8	4,2
	Asia	19,6	24,5	21,9	22,4	5,6
	China	1,7	1,2	2,1	7,2	15,9
	Japón	9,4	12,4	8,4	4,7	1,1
	Resto del mundo	18,5	14,4	12,2	16,2	6,7
	Canadá	16,6	18,1	18,5	14,5	5,6
Importaciones	<b>América Latina y el Caribe</b>	<b>14,2</b>	<b>12,9</b>	<b>16,9</b>	<b>18,8</b>	<b>8,8</b>
	Unión Europea	17,2	20,2	18,7	16,7	5,7
	Asia	21,9	31,7	31,9	34,2	7,2
	China	0,5	3,1	8,6	19,1	16,8
	Japón	13,0	18,1	12,0	6,3	1,2
	Resto del mundo	30,1	17,1	14,1	15,9	5,8
	Canadá	16,3	19,6	20,6	16,9	5,6
	<b>América Latina y el Caribe</b>	<b>15,7</b>	<b>13,1</b>	<b>19,3</b>	<b>21,0</b>	<b>8,9</b>
Comercio total	Unión Europea	22,9	23,4	20,1	17,7	5,0
	Asia	20,7	28,1	26,9	28,3	6,4
	China	1,1	2,2	5,3	13,1	16,4
	Japón	11,2	15,3	10,2	5,5	1,2
	Resto del mundo	24,3	15,8	13,2	16,0	6,3

**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) y de cifras de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC).

**El comercio de América Latina y el Caribe con los Estados Unidos se concentra en pocos países.** México por sí solo representó en 2010 casi dos tercios de las exportaciones de la región a dicho mercado y más de la mitad de sus importaciones. En el caso de las exportaciones, los países andinos son el segundo proveedor de los Estados Unidos en la región y, junto con los países del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), representaron un cuarto del valor exportado a ese país en 2010. Este orden se invierte en el caso de las importaciones, con el MERCOSUR como segundo mercado más importante de la región para los Estados Unidos, seguido por los países andinos (véase el gráfico).

### América LATINA Y EL CARIBE: COMPOSICIÓN DEL COMERCIO CON LOS ESTADOS UNIDOS POR SOCIOS SELECCIONADOS, 2010



**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC).

<sup>a</sup> Incluye a los Estados miembros de la Comunidad del Caribe (CARICOM), Cuba y la República Dominicana.

<sup>b</sup> Incluye a Panamá.

**La importancia del comercio con los Estados Unidos varía ampliamente en la región.** En un extremo se ubica México, para el cual los Estados Unidos representaron en 2010 un 80% de sus exportaciones y un 48% de sus importaciones de bienes. El comercio exterior de las economías de Centroamérica y del Caribe también está sumamente orientado al mercado estadounidense, tanto en términos de exportaciones

como de importaciones. Esta orientación es menor en el caso de América del Sur y particularmente de los países miembros del MERCOSUR y de Bolivia

**El superávit comercial que la región registra en su comercio con los Estados Unidos se explica fundamentalmente por los saldos favorables que logran México y, en menor medida, Venezuela (República Bolivariana de).** De hecho, el superávit mexicano es por sí solo superior al que obtiene la región como un todo. Por el contrario, el MERCOSUR en su conjunto viene registrando desde 2007 un déficit comercial creciente con dicho país. El aumento del déficit ha sido especialmente marcado en el caso de las dos mayores economías del MERCOSUR, el Brasil y la Argentina (véase el cuadro).

Cuadro  
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: BALANZA DEL COMERCIO DE BIENES CON LOS ESTADOS UNIDOS, 2006-2010**  
(En millones de dólares)

Agrupación/país	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Mercado Común Centroamericano (MCCA)</b>	<b>-211</b>	<b>-1 788</b>	<b>-3 447</b>	<b>773</b>	<b>2 411</b>
Costa Rica	-288	-638	-1 744	897	3 521
El Salvador	-301	-269	-236	-197	-226
Guatemala	-418	-1 044	-1 271	-763	-1 234
Honduras	25	-551	-808	-60	-677
Nicaragua	771	713	611	896	1 026
<b>Países andinos</b>	<b>38 143</b>	<b>34 949</b>	<b>45 836</b>	<b>21 282</b>	<b>26 234</b>
Bolivia (Estado Plurinacional de)	147	85	122	73	171
Colombia	2 557	881	1 654	1 862	3 603
Ecuador	4 336	3 199	5 598	1 345	2 003
Perú	2 949	1 087	-328	-733	-1 657
Venezuela (República Bolivariana de)	28 153	29 697	38 790	18 735	22 114
<b>Mercado Común del Sur (MERCOSUR)</b>	<b>5 538</b>	<b>-1 669</b>	<b>-6 348</b>	<b>-9 573</b>	<b>-17 533</b>
Argentina	-801	-1 360	-1 716	-1 670	-3 607
Brasil	7 161	1 008	-2 451	-6 101	-11 439
Paraguay	-852	-1 169	-1 532	-1 296	-1 749
Uruguay	30	-149	-649	-505	-738
<b>Comunidad del Caribe (CARICOM)</b>	<b>2 256</b>	<b>2 193</b>	<b>1 171</b>	<b>-535</b>	<b>-412</b>
<b>Otros</b>	<b>63 715</b>	<b>69 705</b>	<b>53 312</b>	<b>38 130</b>	<b>53 901</b>
Chile	2 770	692	-3 905	-3 415	-3 871
México	64 092	74 258	64 376	47 539	66 334
Panamá	-2 328	-3 374	-4 536	-4 054	-5 690
República Dominicana	-819	-1 871	-2 624	-1 941	-2 872
<b>Total</b>	<b>109 441</b>	<b>103 390</b>	<b>90 523</b>	<b>50 076</b>	<b>64 601</b>

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC).

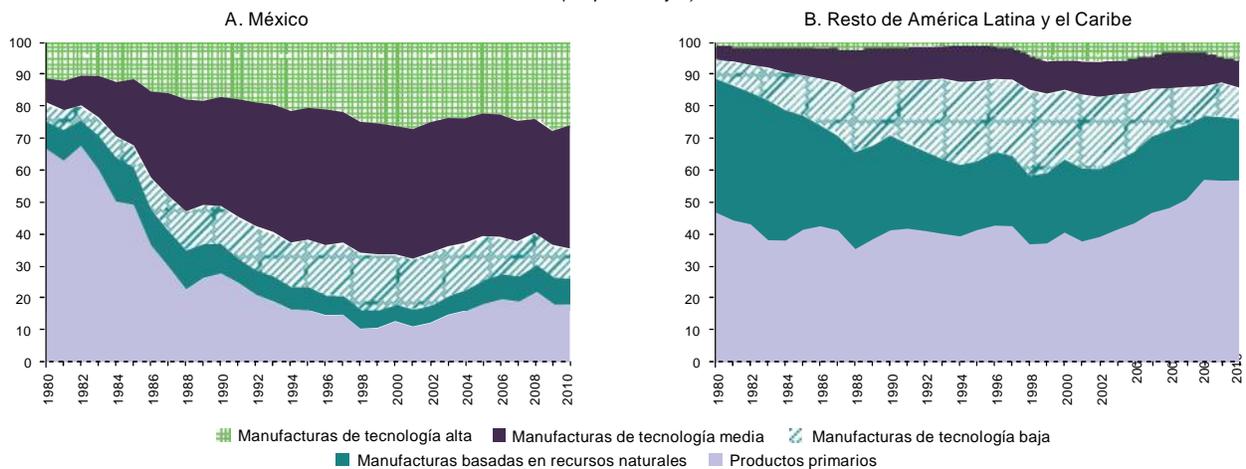
**La participación relativamente baja de los productos primarios y las manufacturas basadas en recursos naturales en las exportaciones de la región a los Estados Unidos se explica fundamentalmente por la alta presencia de manufacturas en las exportaciones mexicanas.** Este es particularmente el caso de las manufacturas de tecnología media y alta (véase el gráfico). Si se excluye a México, la composición de las exportaciones de la región a los Estados Unidos se hace más semejante a la de sus exportaciones a destinos como China

**Incluso si se excluye a México, la composición de las exportaciones de la región a los Estados Unidos muestra una importante heterogeneidad por agrupaciones.** Las exportaciones de los países centroamericanos y la República Dominicana muestran la mayor incidencia de manufacturas, principalmente de baja tecnología (entre las cuales se destacan los textiles y el vestuario). En una situación intermedia se encuentran las exportaciones de los países del MERCOSUR y del Caribe, mientras que las de los países andinos corresponden casi totalmente a materias primas y —en mucha menor medida— manufacturas basadas en recursos naturales (véase el

gráfico). Ello se explica fundamentalmente por las ventas de petróleo crudo, principal producto exportado a los Estados Unidos por Colombia, el Ecuador y Venezuela (República Bolivariana de).

**México Y RESTO DE América LATINA Y EL CARIBE: Desglose DE LAS EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS POR INTENSIDAD Tecnológica, 1990-2010<sup>a</sup>**

(En porcentajes)



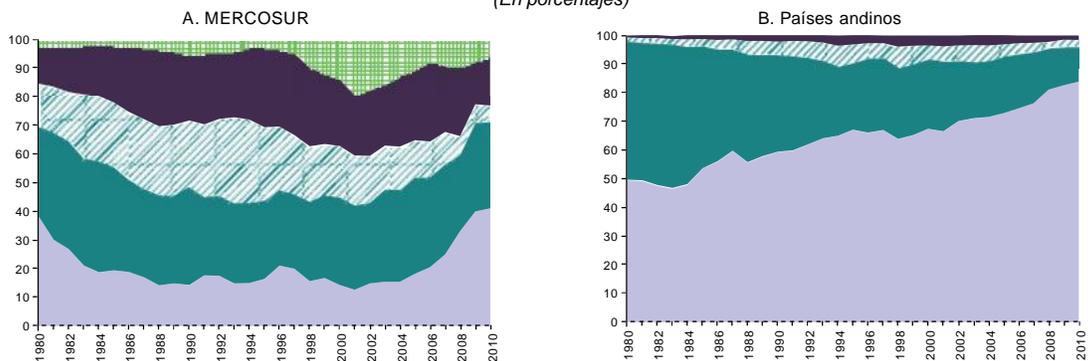
**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

<sup>a</sup> Los gráficos fueron elaborados utilizando estadísticas espejo a fin de homogeneizar los datos, por lo que pueden no coincidir con el reporte de los países de América Latina y el Caribe.

Gráfico

**Agrupaciones DE América LATINA Y EL CARIBE: Desglose DE LAS EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS POR INTENSIDAD Tecnológica, 1990-2010<sup>a</sup>**

(En porcentajes)



**En las últimas dos décadas, las exportaciones de la región como un todo hacia los Estados Unidos se han vuelto algo más concentradas.** Así lo revela la evolución que ha tenido el índice de Herfindahl-Hirschman entre 1990 y 2010, al pasar de 0,12 a 0,15. Sin perjuicio de lo anterior, existe una elevada heterogeneidad entre países. Los menores niveles de concentración corresponden a aquellas economías que exportan un mayor número de productos a los Estados Unidos, como México, la República Dominicana, el Perú, la Argentina y el Brasil. En el otro extremo se ubican aquellos países cuyas exportaciones a los Estados Unidos están dominadas por un número muy reducido de productos, generalmente primarios. Este es el caso de Venezuela (República Bolivariana de), el Ecuador y Colombia

**América LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN DE LOS PRIMEROS CINCO PRODUCTOS EN LAS EXPORTACIONES TOTALES A LOS ESTADOS UNIDOS, PROMEDIO 2008-2010<sup>a</sup>**

País	Primer producto	Segundo producto	Tercer producto	Cuarto producto	Quinto producto	Cinco principales productos
Argentina	Petróleo (23,3)	Aluminio (7,19)	Otros productos químicos (7,0)	Vino (5,9)	Perfiles de hierro (5,2)	48,6
Bolivia (Estado Plurinacional de)	Petróleo (22,8)	Estaño (18,9)	Joyas de metales preciosos (12,8)	Plata (9,2)	Nueces (5,0)	68,9
Brasil	Petróleo (28,6)	Fundición especular (4,4)	Café sin tostar (3,5)	Aeronaves (3,4)	Pasta química de madera (3,2)	43,1
Chile	Cobre (26,8)	Uvas (11,3)	Frutas (7,7)	Filetes de pescado (6,8)	Vino (3,7)	56,5
Colombia	Petróleo (50,9)	Hulla (9,8)	Oro no monetario (7,5)	Café sin tostar (5,8)	Flores y follaje (4,9)	78,9
Costa Rica	Partes de máquinas (31,0)	Microconjuntos (14,9)	Aparatos de medicina (9,7)	Frutas (8,0)	Bananas (5,2)	68,7
República Dominicana	Aparatos de medicina (14,1)	Aparatos para circuitos eléctricos (7,49)	Cigarros (7,3)	Joyas de metales preciosos (7,0)	Oro no monetario (4,9)	40,9
Ecuador	Petróleo (74,1)	Bananas (6,2)	Crustáceos congelados (4,9)	Flores y follaje cortados (2,2)	Bienes no clasificados (1,9)	89,4
El Salvador	Camisetas (23,4)	Suéteres y análogos (13,6)	Ropa interior masculina (6,2)	Ropa interior femenina (4,6)	Café sin tostar (4,5)	52,4
Guatemala	Bananas (15,0)	Suéteres y análogos (14,4)	Café sin tostar (9,7)	Petróleo (7,9)	Camisetas (5,5)	52,6
Honduras	Suéteres y análogos (17,5)	Camisetas (15,0)	Conductores eléctricos (7,4)	Bananas (5,1)	Ropa interior femenina (5,0)	50,1
México	Petróleo (14,9)	Receptores de televisión (8,1)	Vehículos para personas (6,4)	Partes para automotores (4,8)	Vehículos de mercancías (4,0)	38,3
Nicaragua	Suéteres y análogos (17,5)	Conductores eléctricos (11,6)	Camisetas (11,4)	Ropa (8,4)	Café sin tostar (7,7)	56,8
Panamá	Bienes no clasificados (30,8)	Oro no monetario (13,9)	Pescado (13,6)	Crustáceos congelados (8,3)	Azúcar (5,0)	71,8
Paraguay	Otros azúcares (36,4)	Madera terciada (10,5)	Materiales de origen animal (9,6)	Piezas de carpintería (7,9)	Madera de no coníferas (5,0)	69,5
Perú	Cobre (14,4)	Oro no monetario (10,2)	Petróleo (7,8)	Estaño (6,9)	Legumbres (6,3)	45,7
Uruguay	Carne bovina, congelada (26,0)	Bienes no clasificados (12,9)	Cueros bovinos depilados (6,3)	Carne bovina, refrigerada (4,7)	Despojos de carne (4,6)	54,6
Venezuela (República Bolivariana de)	Petróleo (94,7)	Aluminio (1,04)	Fundición especular (0,7)	Alcoholes monohídricos (0,6)	Abonos (0,3)	97,4
CARICOM	Gas natural licuado (21,5)	Bases inorgánicas (18,8)	Alcoholes monohídricos (14,4)	Petróleo (12,1)	Fundición especular (5,2)	72,1

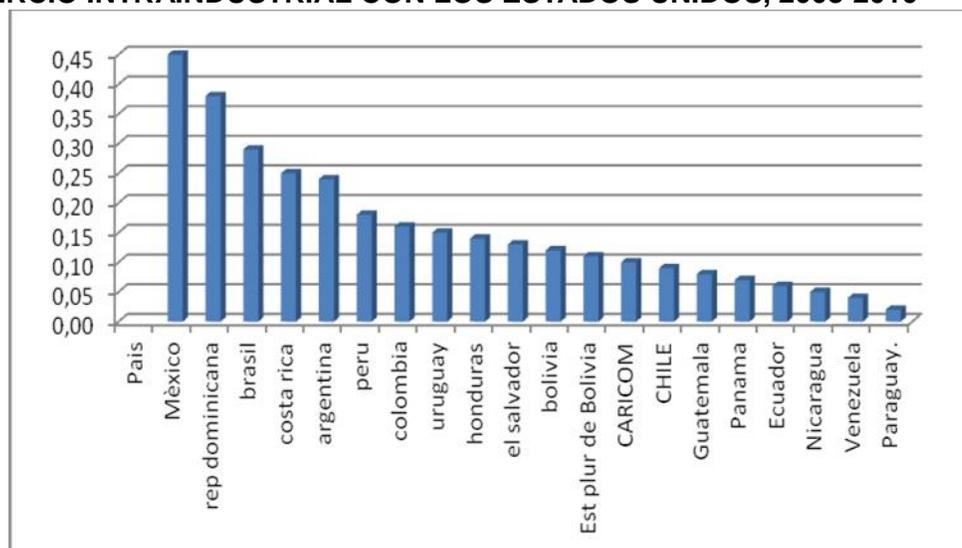
**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

<sup>a</sup> El cuadro se construyó utilizando estadísticas espejo a fin de homogeneizar los datos, por lo que las cifras pueden no coincidir con las reportadas por los países de América Latina y el Caribe. Las denominaciones de los productos fueron adaptadas por necesidad de espacio.

**El comercio de México con los Estados Unidos es, a gran distancia con los demás países de la región, el que presenta un mayor componente intra industrial.** Así se desprende del elevado valor que adquiere el índice de Grubel-Lloyd en el comercio bilateral entre ambos países. Este tipo de comercio es particularmente marcado en industrias como las de autopartes y maquinaria eléctrica. Otros países con una alta incidencia de comercio intraindustrial con los Estados Unidos son el Brasil (en los sectores automotor y químico, entre otros) y la República Dominicana (en los sectores electrónico, de los plásticos y del papel). En el otro extremo se ubican los países cuyas exportaciones a los Estados Unidos están dominadas por productos primarios y aquellos cuyas manufacturas, si bien tienen una presencia fuerte en sus exportaciones

a dicho mercado, corresponden a industrias distintas de las que prevalecen en sus importaciones. Esto se aplica a la mayoría de los países centroamericanos, cuyas exportaciones a los Estados Unidos corresponden en gran medida a productos de la industria textil y de vestuario

### América LATINA Y EL CARIBE (PAÍSES SELECCIONADOS): COMERCIO INTRAINDUSTRIAL CON LOS ESTADOS UNIDOS, 2008-2010



**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).

<sup>a</sup> El gráfico se construyó utilizando estadísticas espejo a fin de homogeneizar los datos, por lo que las cifras pueden no coincidir con las reportadas por los países de América Latina y el Caribe. Se considera que existe comercio intraindustrial entre dos países cuando estos se exportan mutuamente productos del mismo sector. Se mide mediante el índice Grubel-Lloyd: un valor superior a 0,33 indica una elevada incidencia de comercio intraindustrial y un valor comprendido entre 0,10 y 0,33 indica la existencia de un comercio intraindustrial potencial.

#### 4.10La Unión Europea

Siempre al hablar de este trabajo más de uno me llegaron a preguntar si yo veía América latina como una unión europea, bueno en papel me encantaría decir que sí, pero no sería posible en corto plazo a decir verdad ni siquiera lo tomo como punto de partida para esta tesis. Ya que uno de los puntos es demostrar cómo es que se están generando dos Américas latinas con visiones no del todo encontradas, al día de hoy es el mejor ejemplo de lo que es un acuerdo de integración económica, por desgracia al momento de hacer estas líneas la unión se encuentra en llamas por así decirlo, sin embargo no puedo dejar de creer que el futuro del mundo en general es la integración, ahora creer que América latina puede seguir los pasos de la UE es otra historia muy diferente.

La **Unión Europea (UE)** es una comunidad política de Derecho constituida en régimen de organización internacional *sui generis*, nacida para propiciar y acoger la integración y gobernanza en común de los pueblos y de los estados de Europa. Está compuesta por veintisiete estados europeos y fue establecida con la entrada en vigor del Tratado de la Unión Europea (TUE), el 1 de noviembre de 1993.

Si en un principio la supraestructura «Unión Europea» aunaba y se fundaba sobre las tres Comunidades Europeas preexistentes (CECA, Euratom y CEE/CE) bajo el complejo sistema conocido como «los tres pilares» —las comunidades antes mencionadas junto con la política exterior común y la cooperación judicial y policial—, con la entrada en vigor, el 1 de diciembre de 2009, del Tratado de Lisboa, la Unión Europea sucedió por completo a las comunidades europeas, aunque con ciertas particularidades, y asumió con ello su personalidad jurídica única como sujeto de Derecho internacional

La Unión Europea ha desarrollado un sistema jurídico y político, el comunitario europeo, único en el mundo, que se rige por mecanismos y procedimientos de funcionamiento interno complejos, que se han extendido y evolucionado a lo largo de su historia hasta conformar, en la actualidad, un sistema híbrido de gobierno transnacional difícilmente homologable que combina elementos próximos a la cooperación multilateral, si bien fuertemente estructurada e institucionalizada, con otros de vocación netamente supranacional, regidos ambos por una dinámica de integración regional muy acentuada.

Todo esto desemboca en una peculiarísima comunidad de Derecho, cuya naturaleza jurídica y política es muy discutida, si bien sus elementos fundacionales y su evolución histórica, todavía abierta, apuntan, en el presente, a una especial forma de moderna confederación o gobernanza supranacional, acusadamente institucionalizada y con una inspiración histórico-política de vocación federal —en el sentido de un federalismo internacional nuevo, no de un Estado federal clásico— que se detecta con cierta claridad en ámbitos como la ciudadanía europea, los principios de primacía y efecto directo que le son aplicables a su ordenamiento jurídico en relación con los ordenamientos nacionales, el sistema jurisdiccional o la unión monetaria (el sistema del euro).

La Unión Europea, y antes las Comunidades, promueve la integración continental por medio de políticas comunes que abarcan distintos ámbitos de actuación, en su origen esencialmente económicos y progresivamente extendidos a ámbitos indudablemente políticos.

Para alcanzar sus objetivos comunes, los estados de la Unión le atribuyen a estas determinadas competencias, ejerciendo una soberanía en común o compartida que se despliega a través de los cauces comunitarios.

La Unión Europea se rige por un sistema interno en régimen de democracia representativa. Sus instituciones son siete:

- El Parlamento Europeo,
- el Consejo Europeo,
- el Consejo,
- la Comisión Europea,
- El Tribunal de Justicia de la Unión Europea,
- El Tribunal de Cuentas
- Y el Banco Central Europeo.

#### El euro (€)

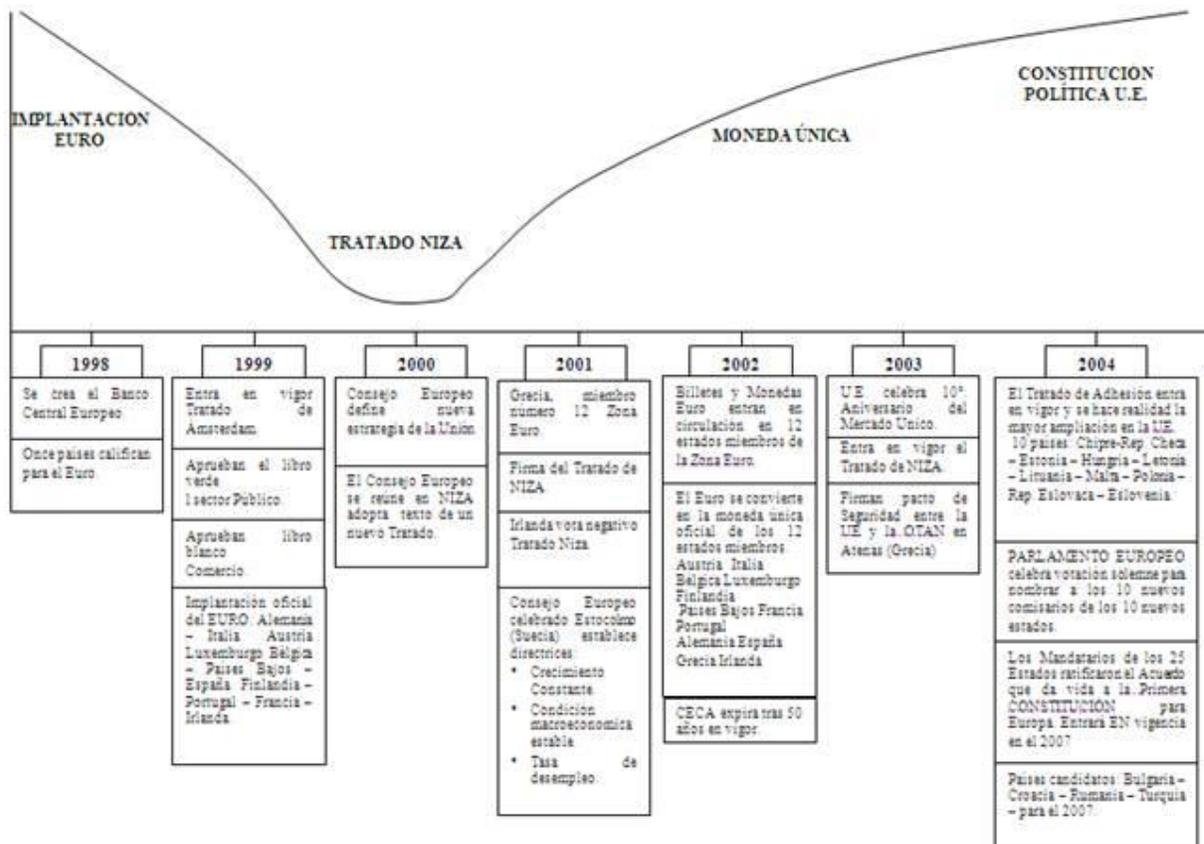
Es la moneda oficial en 20 países, entre ellos 17 de los 27 estados miembros de la Unión Europea conocidos colectivamente como la Eurozona, que son Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Eslovaquia,

Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Malta, Países Bajos y Portugal.

Los otros 3 estados oficiales son Ciudad del Vaticano, Mónaco y San Marino. La moneda también es usada en otros dos países europeos (que subirían a tres si se tuviese en cuenta a Kosovo), como no oficial. Estos países son: Andorra y Montenegro. Por lo tanto, el euro es de uso diario por parte de unos 330 millones de europeos. Más de 175 millones de personas alrededor del mundo usan monedas fijadas al euro, incluyendo más de 150 millones de africanos.

El euro es la segunda moneda de reserva, así como la segunda moneda más negociada en el mundo después del dólar de los Estados Unidos.

El nombre de *euro* fue adoptado oficialmente el 16 de diciembre de 1995.<sup>1</sup> El euro se introdujo en los mercados financieros mundiales, como una moneda de cuenta el 1 de enero de 1999, reemplazando la antigua Unidad Monetaria Europea (ECU) en una proporción de 1:1. Las monedas y billetes del euro entraron en circulación el 1 de enero de 2002



Evolución de la unión Europea. 1998 – 2004

Diferencia básica entre AL y la Unión Europea.

	América latina	Unión europea
Superficie	21,069,501 km <sup>2</sup>	4 324 782 <u>km<sup>2</sup></u>
Habitantes	572,039,894	501 105 661
Estados	20 sin contar el Caribe	27
IDH 2010	0,731	0,937

La diferencia entre América latina en su conjunto y Europa aun es abismal, pese a que AL, tiene la ventaja de contar con elementos culturales que facilitarían en gran medida una integración, la realidad es diferente en todos los aspectos.

# Capítulo 5.

## ***Los desafíos de América latina***

### ***Para mejorar su inserción en la economía mundial***

*Una cultura vital siempre es el producto de una pequeña “minoría creativa”.  
Las masas nunca han sido creadoras de cambios,  
La mayoría de los cambios han sido el resultado de unos pocos  
Que han soñado con el cambio.*

*Arnold Toynbee*

#### ***5.1 El contexto internacional.***

**América Latina y el Caribe es a la vez testigo y protagonista de un momento de inflexión en la economía mundial, cuyo centro de gravedad se traslada hacia los denominados países emergentes.**

Como se documentó en el capítulo I, estos países han adquirido en los últimos años un peso determinante no solo en el producto mundial, sino también en los flujos de comercio y de inversión extranjera directa (IED), en las tenencias de reservas internacionales e incluso en la generación de conocimientos patentables. Es así como en 2010 por primera vez los países emergentes y en transición recibieron más de la mitad de los flujos mundiales de IED. Asimismo, estos países fueron el origen del 29% de esos flujos, su más alta participación histórica. El grueso de la IED originada en países en desarrollo se dirigió a otros países en desarrollo (UNCTAD, 2011). Por otra parte, de mantenerse las actuales tendencias, las economías emergentes pasarían a representar al final de la presente década más de la mitad del producto y más de la mitad de las exportaciones mundiales.

**La institucionalidad internacional heredada de Bretton Woods se encuentra rezagada frente a estos intensos cambios y enfrenta dificultades para tratarlos.** A medida que crece el peso de las economías emergentes, los foros internacionales en los que se define la gobernanza de la economía mundial han debido comenzar a redefinir sus modalidades de trabajo para reflejar esta realidad. Este proceso, aún en curso, no está exento de conflictos. Así lo demuestran, por ejemplo, las dificultades enfrentadas ante los intentos de reformar la arquitectura financiera

internacional y las negociaciones de la Ronda de Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Instancias más recientes como el Grupo de los Veinte y los países denominados BRIC (el Brasil, la Federación de Rusia, la India y China), que procuran dar un mayor poder de decisión a los países emergentes en los grandes debates internacionales, no están aún en condiciones de otorgar una gobernabilidad precisa a las fuerzas de la globalización. No obstante, sí cuentan con el peso necesario para inducir a la creación de espacios de negociación y diálogo con las economías industrializadas. Tales espacios son inéditos y corresponde potenciarlos para que las economías en desarrollo puedan conciliar el crecimiento con la inserción internacional avanzada y mayores logros en términos de igualdad.

**La recomposición de la economía mundial está liderada por la región de Asia y el Pacífico, lo que pone de relieve la importancia creciente que esta asumirá para América Latina y el Caribe en las próximas décadas.** Esta importancia se desprende no solo de su elevado dinamismo económico, sino también de su peso demográfico. En efecto, Asia representa hoy el 60% de la población mundial. Si bien se proyecta que esa proporción decline gradualmente a lo largo de las próximas cuatro décadas, básicamente a causa de la desaceleración del crecimiento demográfico de China, ello contrasta con el estancamiento esperado de la población de la Unión Europea. El marcado crecimiento esperado de la clase media asiática en las próximas décadas representa una gran oportunidad para que América Latina y el Caribe diversifique sus exportaciones a dicha región. El patrón de consumo de la clase media suele reflejar una demanda de bienes y servicios diferenciados que abre espacios en ámbitos como la agroindustria o el turismo de intereses especiales, por ejemplo.

**Todo lo anterior implica que en las próximas décadas la calidad de la inserción económica internacional de la región estará fuertemente determinada por su vinculación con las demás economías emergentes.** El principal canal a través del cual opera hoy esta vinculación es el comercio entre la región y otros países en desarrollo (comercio Sur-Sur). Otro canal que ha ido adquiriendo una importancia creciente es el de la inversión, tanto mediante la atracción de IED y otros capitales asiáticos, como por medio de las inversiones materializadas por empresas de la región —en particular las translatinas— en Asia y otras regiones emergentes. Asimismo, existe un amplio espacio para desarrollar alianzas entre compañías de la región y de otras regiones emergentes bajo otras modalidades de producción que están adquiriendo una creciente importancia en el contexto de las cadenas mundiales de valor. Este es el caso, entre otros, de la fabricación por contrato, la subcontratación de servicios, la agricultura por contrato y las franquicias y licencias. La actividad transfronteriza bajo este tipo de modalidades ha tenido un notable crecimiento en los últimos años y es particularmente importante en los países en desarrollo (UNCTAD, 2011).

**En el ámbito del comercio, ha crecido la presencia de las economías en desarrollo como destino de las exportaciones de la región.** Durante la última década, el peso de las economías industrializadas en las exportaciones de América Latina y el Caribe se redujo del 76% al 61%, en tanto que el de las economías en desarrollo aumentó del 24% al 39%.

Esta tendencia es aún más marcada si se excluye a México, país que destina más del 80% de sus exportaciones a los Estados Unidos. En ese caso, se obtiene que las economías en desarrollo ya son el destino de más de la mitad de las exportaciones de la región

**MUNDO, Regiones Y PAÍSES SELECCIONADOS: Niveles Y CRECIMIENTO  
ESPERADO DE LA POBLACIÓN, 2010-2050**

*(En millones de personas y tasas  
de crecimiento anualizadas)*

	2010	2020	2030	2040	2050	Tasa de crecimiento 2010-2050
América Latina y el Caribe	585,0	647,1	696,5	729,7	746,0	0,6
Centroamérica	42,5	50,5	58,3	65,5	71,6	1,3
América del Sur	392,3	431,2	461,1	479,9	487,6	0,5
El Caribe	36,6	39,2	41,2	42,3	42,3	0,4
México	113,4	125,9	135,4	141,5	143,9	0,6
Asia	4 164,3	4 565,5	4 867,7	5 061,0	5 142,2	0,5
China	1 341,3	1 387,8	1 393,1	1 360,9	1 295,6	-
Asia sudoriental <sup>a</sup>	593,4	655,9	706,0	740,9	759,2	0,6
India	1 224,6	1 386,9	1 523,5	1 627,0	1 692,0	0,8
Resto de Asia	1 004,9	1 134,9	1 245,2	1 332,1	1 395,4	0,8
Estados Unidos	310,4	337,1	361,7	383,5	403,1	0,7
Unión Europea	499,3	509,7	514,5	514,0	510,3	0,1
Mundo	6 895,9	7 656,5	8 321,4	8 874,0	9 306,1	0,8
Participación de Asia en el total	60,4	59,6	58,5	57,0	55,3	

**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, *World Population Prospects*, revisión 2010.

**El aumento de la importancia de las economías en desarrollo como mercados de exportación es común a casi todas las subregiones y países de América Latina y el Caribe, pero su magnitud varía ampliamente entre estas.** Este fenómeno es mucho más marcado entre los miembros del MERCOSUR (para los cuales las economías emergentes representan en promedio dos tercios de sus exportaciones totales) que en los países centroamericanos, los países andinos, México y el Caribe. Esto no hace sino refrendar la existencia en la región de dos patrones exportadores claramente diferenciados. Por una parte, México, Centroamérica (con la excepción de Costa Rica), el Caribe (con la excepción de Cuba) y algunos países andinos continúan estrechamente vinculados al mercado de los Estados Unidos. Por otra parte, la mayor parte de las economías exportadoras de recursos naturales de América del Sur han ido orientando crecientemente sus envíos a China y al resto de Asia.

**Junto con el creciente peso de los países emergentes, otras tendencias que seguirán marcando la economía mundial en los próximos años son la estructuración de la producción en cadenas de valor, la intensidad del cambio tecnológico y la necesidad de avanzar hacia patrones de producción menos intensivos en carbono.** Estos tres elementos permiten delinear un contexto internacional en el que la competitividad depende cada vez más de la capacidad que tengan los países de absorber los nuevos paradigmas tecnoeconómicos, incorporando mayores niveles de conocimiento en los bienes, los servicios y los procesos productivos.

Además de abrir grandes oportunidades, este nuevo panorama internacional demanda grandes esfuerzos a los países de la región, tanto en términos de generación y absorción de tecnología

como de formación de recursos humanos (CEPAL, 2010a).

América LATINA Y EL CARIBE: Evolución DE LA ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES								
Según grandes DESTINOS, 2000-2002 Y 2008-2010								
<i>(En porcentajes del total de las exportaciones de cada país o subregión)</i>								
	2000-2002			2008-2010				
	Economías en desarrollo			Economías en desarrollo.				
	Economías Industrializadas	América latina y el Caribe	Resto de las economías en desarrollo.	Total de las economías en desarrollo.	Economías Industrializadas	América latina y el Caribe	Resto de las economías en desarrollo.	Total de las economías en desarrollo
América Latina y el Caribe	76,2	16,5	7,3	23,8	60,6	20,6	18,9	39,4
América Latina y el Caribe (sin incluir a México)	59,1	28,2	12,8	40,9	46,2	27,2	26,6	53,8
América del Sur	57,9	28,3	13,8	42,1	44,9	25,7	29,4	55,1
Países andinos	68,9	25,8	5,3	31,1	61,2	22,3	16,5	38,8
Bolivia (Estado Plurinacional de )	44,1	54,3	1,6	55,9	25,7	64,9	9,4	74,3
Colombia	64,9	32,5	2,6	35,1	59,2	28,7	12,1	40,8
Ecuador	57,9	30,9	11,2	42,1	61,2	26,4	12,4	38,8
Perú	66,9	18,3	14,8	33,1	58,1	18,2	23,7	41,9
Venezuela (República Bolivariana de)	75,3	21,9	2,8	24,7	67,2	15,6	17,1	32,8
Chile	60,2	22,7	17,1	39,8	48,4	16,2	35,4	51,6
MERCOSUR	50,9	31	18,1	49,1	34,7	29,7	35,5	65,3
Argentina	33,7	46,4	19,9	66,3	28	41,8	30,1	72
Brasil	60	22,6	17,5	40	37,9	24,1	38	62,1
Paraguay	19,6	73,8	6,6	80,4	13,1	72	14,9	86,9
Uruguay	32,5	50,3	17,1	67,5	23,1	47,4	29,6	76,9
Mercado Común Centroamericano (MCCA)	59,1	35,1	5,8	40,9	55,3	37,3	7,4	44,7
Costa Rica	72	22	6	28	58,5	28,8	12,7	41,5
El Salvador	30,2	66,6	3,2	69,8	53,7	44,5	1,9	46,3
Guatemala	45,5	45,4	9,1	54,5	46,9	45,2	7,9	53,1
Honduras	65	33,1	1,9	35	61,4	35,2	3,4	38,6
Nicaragua	54,9	41,5	3,7	45,1	65,2	32,6	2,2	34,8
México	95,1	3,6	1,3	4,9	89	7,5	3,5	11
Panamá	71,4	25,5	3,1	28,6	23,3	75,1	1,6	76,7
Cuba	58,7	9,7	31,6	41,3	...	...	...	...
República Dominicana	92,4	6,3	1,3	7,6	73,8	21,4	4,8	26,2
Comunidad del Caribe (CARICOM)	70,3	27,8	2	29,7	73,1	23,9	3	26,9

Fuente CEPAL.

## 5.2 Los activos de la región

La reciente crisis financiera mundial puso de relieve la mayor solidez que han adquirido las políticas macroeconómicas en América Latina y el Caribe. Si bien la región no estuvo ajena a los negativos efectos de la crisis en el producto, el empleo y los indicadores sociales, resistió mejor que en crisis anteriores, cuando turbulencias de menor intensidad causaron impactos económicos y sociales más serios. La inédita resiliencia con que la región enfrentó la crisis habla bien de las capacidades económicas construidas a partir del favorable ciclo económico internacional previo y de la aplicación de buenas prácticas de gestión macroeconómica, como la responsabilidad fiscal, el control de la inflación y las cuentas externas, y el mantenimiento de un adecuado nivel de reservas internacionales. Fueron estas fortalezas las que permitieron, de un modo también inédito, no solo que la región no sufriera crisis cambiarias, financieras ni de balanza de pagos, como era la norma en casos anteriores, sino que incluso la mayor parte de los países reaccionara adoptando medidas anticíclicas que aminoraron el impacto en el empleo y las condiciones sociales. Asimismo, el producto regional ha tenido una recuperación vigorosa: creció un 5,9% en 2010 y se proyecta una expansión del 4,4% en 2011.

La mejora de los indicadores sociales y la expansión de la clase media registrados en los últimos años contribuyen a elevar el valor estratégico del mercado latinoamericano y caribeño. El buen desempeño de la región en términos de crecimiento durante la mayor parte de la última década trajo aparejado un crecimiento continuado del ingreso por habitante entre 2003 y 2008, que se reinició a partir de 2010. Asimismo, se retoman los notables avances en la reducción de la pobreza y del desempleo (de un 44% a un 33% y de un 11% a un 7,4%, respectivamente), registrados durante el favorable ciclo de 2003 a 2008, de la mano de la recuperación de la economía regional. La reducción proyectada del desempleo regional en 2011 a niveles inferiores a los previos a la crisis, junto con el aumento de la participación del empleo asalariado formal en el empleo total en varios países, permiten prever nuevos avances en la reducción de la pobreza (CEPAL, 2011b). Como trasfondo de todo lo anterior, emerge el crecimiento experimentado por la clase media en América Latina en las dos últimas décadas. Entre 1990 y 2007, se registró un incremento de 56 millones en el número de hogares del estrato medio de diez países latinoamericanos, que representan el 80% de la población regional, con lo que el total de hogares de clase media ascendió a 128 millones (Franco, Hopenhayn y León, 2011). Esta ampliación del mercado consumidor aumenta el atractivo de la región como socio comercial y destino de la inversión extranjera.

La abundante dotación de recursos naturales de la región constituye otro activo estratégico. América Latina y el Caribe es un importante productor agrícola, sobre todo en rubros como la soja (su producción ronda la mitad del total mundial), la carne (genera casi un tercio de la producción mundial) y la leche (produce casi un cuarto del total). Algo similar ocurre con la producción de minerales: la región representa más del 45% de la producción mundial de cobre y más del 20% de la producción mundial de molibdeno, zinc y estaño. En materia energética, produce un 40% de la producción mundial de biocombustibles.

**DISTRIBUCIÓN MUNDIAL DE LA PRODUCCIÓN DE RECURSOS SELECCIONADOS,  
PROMEDIO 2007-2009**

A. Productos  
agrícolas y  
ganaderos

*(en porcentajes del total mundial y  
millones de toneladas)*

	Frutas y vegetales	Maíz	Arroz	Soja	Trigo	Carne	Leche
	<i>(en porcentajes)</i>						
América Latina y el Caribe	11,9	16,5	4,0	48,1	4,2	31,1	23,1
Unión Europea	8,4	7,0	0,4	0,3	20,7	2,0	1,6
Asia y el Pacífico	5,9	4,3	28,2	0,7	2,9	7,1	4,1
Estados Unidos y el Canadá	4,5	41,2	1,4	37,9	13,1	17,3	23,4
Resto del mundo	69,3	31,1	66,0	13,0	59,1	42,5	47,8
Total <i>(en millones de toneladas)</i>	4 515,4	2 432,8	2 021,4	672,4	1 977,9	830,2	2 069,9

*(en porcentajes del total mundial y  
millones de toneladas)*

	Cobre	Aluminio	Plomo	Zinc	Níquel	Estaño	Molibdeno
	<i>(en porcentajes)</i>						
América Latina y el Caribe	46,7	6,7	14,9	22,8	12,2	21,2	27,8
Unión Europea	9,9	9,6	4,9	7,0	1,9	0,0	0,2
Asia y el Pacífico	18,2	43,6	59,9	47,3	38,6	73,2	37,5
Estados Unidos y el Canadá	11,4	14,1	12,9	12,6	14,7	0,0	28,0
Resto del mundo	13,7	26,0	7,3	10,3	32,6	5,6	6,5
Total <i>(en millones de toneladas)</i>	47,0	115,0	11,6	34,2	4,4	1,0	0,7

*(en  
porcentajes del  
total mundial)*

	Petróleo <sup>a</sup>		Gas <sup>b</sup>		Etanol <sup>c</sup>	Generación eléctrica <sup>d</sup> Consumo de energía <sup>c</sup>	
	Producción	Consumo	Producción	Consumo		Producción	Consumo
América Latina y el Caribe	12,7	8,7	7,0	6,9	40,3	6,6	3,1
Unión Europea	2,7	17,6	6,1	16,1	3,8	16,4	7,3
Asia y el Pacífico	9,9	30,4	14,0	16,1	4,0	36,2	17,2
Estados Unidos y el Canadá	12,1	25,2	24,8	25,3	51,6	24,5	11,3
Resto del mundo	62,5	18,1	48,2	35,6	0,0	16,4	61,0
Total <i>(en unidades)</i>	11 656,6	11 811,5	9 002,4	8 888,3	101,0	60 337,6	69 326,9

**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), Base de datos estadísticos sustantivos de la Organización (FAOSTAT) [en línea] <http://faostat.fao.org/default.aspx>; Oficina Mundial de Estadísticas del Metal, *World Metal Statistics*; y British Petroleum, *Statistical Review of World Energy 2010*.

<sup>a</sup> Medido en millones de toneladas.

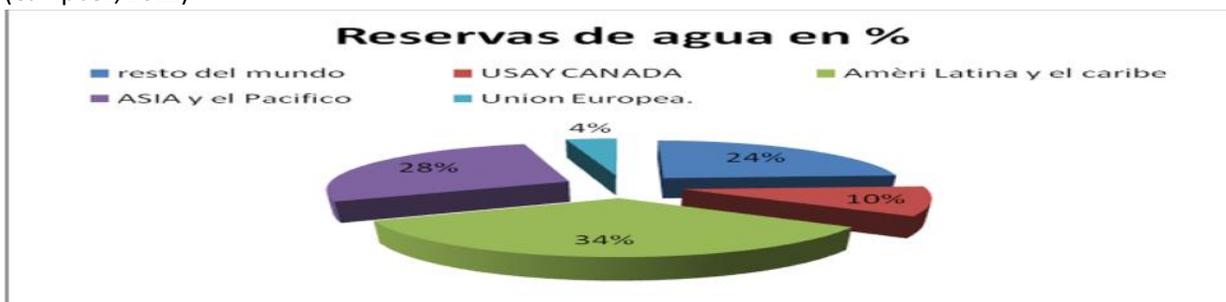
<sup>b</sup> Medido en miles de millones de metros cúbicos.

<sup>c</sup> Medido en millones de toneladas de equivalente en petróleo.

<sup>d</sup> Medido en terawatts por hora.

América Latina y el Caribe tiene las mayores reservas de agua dulce del mundo. La región dispone de un tercio de las reservas mundiales de agua. Esto constituye un activo de enorme importancia, dado el carácter estratégico de dicho recurso. El agua es esencial tanto para el desarrollo socioeconómico como para la preservación de los ecosistemas; sin embargo, en todo el mundo —y en muchas cuencas de la región— se presentan crecientes síntomas de escasez relativa de este recurso, como degradación ambiental, contaminación, agotamiento de acuíferos, aprovechamiento no sostenible y problemas de asignación. A nivel mundial, una persona de cada tres enfrenta escasez de agua (IWMI, 2007), y es probable que el crecimiento proyectado de la población mundial tienda a acentuar esta situación en las próximas décadas. Por otra parte, América Latina y el Caribe es, junto con el África subsahariana, la región del mundo con mayor potencial de expansión de la superficie cultivable. La región dispondría de alrededor de 885 millones de hectáreas que podrían incorporarse a la producción de cultivos, equivalentes a un tercio de la disponibilidad mundial. Al igual que en el caso del agua, ello representa una ventaja estratégica. Dadas las proyecciones de crecimiento de la población mundial, se estima que en 2050 se requeriría producir anualmente 1.000 millones de toneladas adicionales de cereales y 200 millones de toneladas adicionales de carne

(Campbell, 2011).



**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), base de datos TERRASTAT [en línea] <http://www.fao.org/ag/agl/agll/terrastat/#terrastatdb> [fecha de consulta: 15 de julio de 2011].

Cuadro III.

**DISPONIBILIDAD DE  
TIERRA Cultivable POR  
Regiones, 2011**

*(En miles de hectáreas y  
porcentajes)*

Región	Superficie cultivable			
	potencial <i>(en miles de hectáreas)</i>	en uso 1994 <i>(en miles de hectáreas)</i>	disponible <i>(en miles de hectáreas)</i>	en uso <i>(en porcentajes)</i>
Asia y el Pacífico	777 935	477 706	300 229	61,4
Europa	384 220	213 791	170 429	55,6
África y Oriente Medio	49 632	71 580	-21 948	144,2
América del Norte	479 632	233 276	246 356	48,6
Norte de Asia y este de los Urales	297 746	175 540	122 206	59
América del Sur y Centroamérica	1 028 473	143 352	885 121	13,9
África subsahariana	1 109 851	157 608	952 243	14,2
Mundo	4 127 489	1 472 853	2 654 636	35,7

### 5.3 La integración frente a los desafíos de la inserción internacional de la región.

En las últimas tres décadas, América Latina y el Caribe no ha logrado aumentar significativamente su participación en las exportaciones mundiales de bienes. Entre 1980 y 2010, esta se elevó marginalmente, desde un 5,1% a un 5,7%. Pese a los elevados precios de varios productos básicos exportados por la región, registrados entre 2003 y 2008, su participación en las exportaciones mundiales de bienes al concluir la década pasada era prácticamente idéntica a la que tenía al iniciarse esta (véase gráfico)

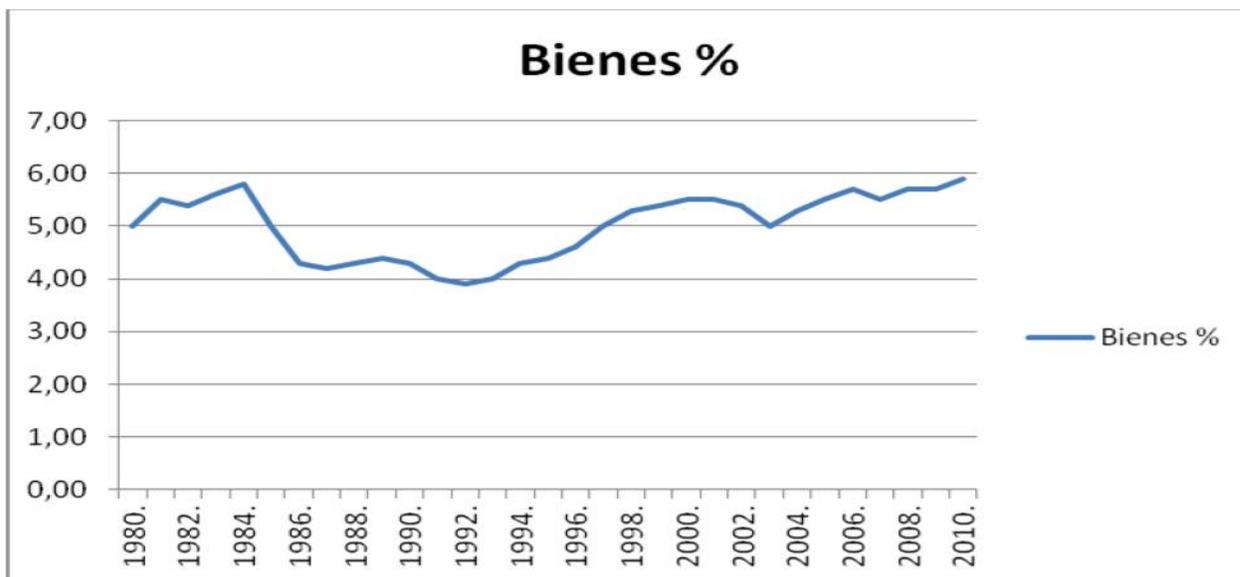
#### América LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE BIENES Y Servicios COMERCIALES, 1980-2010

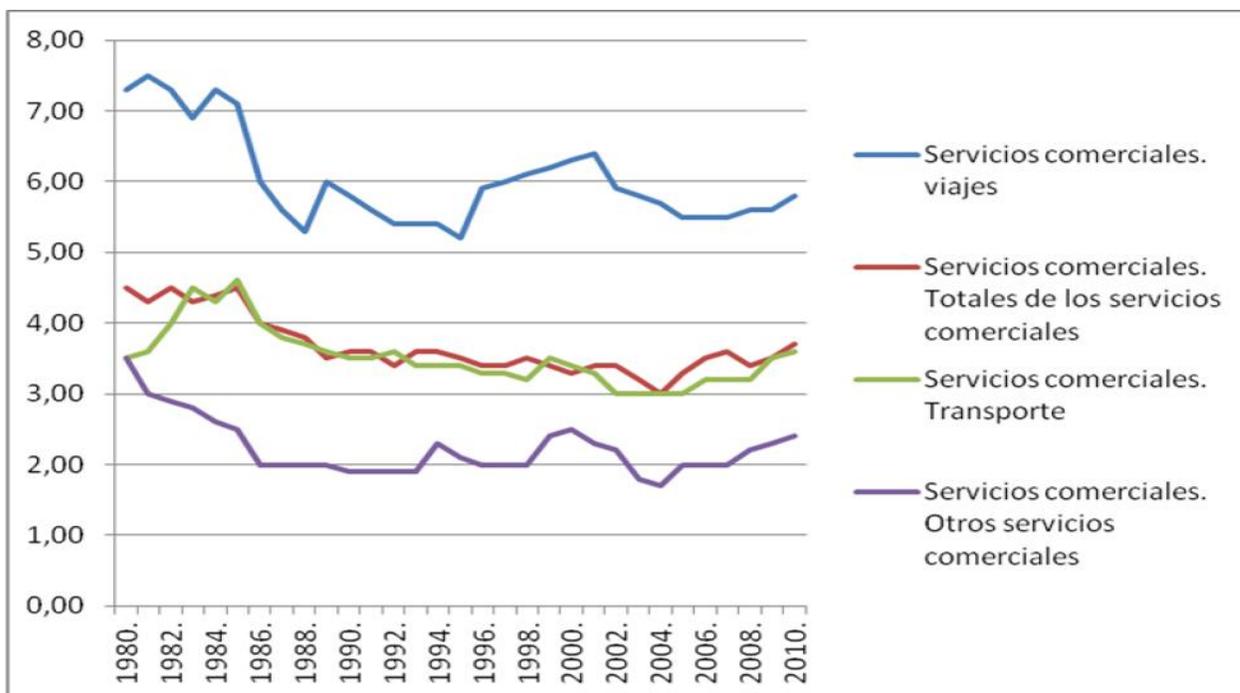
%

**Fuente:**

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL),  
sobre la base de estadísticas de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

A





Cuadro B

Esto revela un desempeño poco dinámico en términos del volumen exportado, Cabe destacar que este estancamiento estuvo fuertemente determinado por la pérdida de dinamismo de las exportaciones mexicanas: mientras la participación de México en las exportaciones mundiales de bienes cayó de un 2,6% en 2000 a un 2% en 2010, la del resto de la región aumentó de un 3% a un 3,8% en el mismo período. En ello tuvo gran incidencia la expansión de las exportaciones sudamericanas de recursos naturales a Asia. Esto confirma la presencia de dos patrones diferenciados en la región, uno complementario de Asia y el otro competitivo con esta la región ha visto caer su participación en las exportaciones mundiales de servicios, de un 4,5% en 1980 a un 3,4% en 2010. Más preocupante aún es el bajo peso de la región en la categoría “Otros servicios comerciales”, la de mayor crecimiento a nivel mundial en la última década (véase el cuadro B). Esta categoría incluye a las actividades con uso intensivo de tecnología y conocimientos, como los servicios de ingeniería, arquitectura, diseño, informática, legales y contables, entre otros. El rezago de la región en la producción y exportación de estos servicios afecta directa e indirectamente su desempeño exportador de bienes y más generalmente su competitividad internacional. Esto ocurre debido a que los servicios de apoyo a la producción, como los financieros, de telecomunicaciones y profesionales, constituyen insumos claves para el proceso industrial y representan una parte importante del precio final de los productos manufacturados terminados.

En definitiva, en un contexto internacional marcado por una creciente participación de las economías emergentes en las exportaciones mundiales, el desempeño de la región parece apuntar más bien a un cierto estancamiento. Durante la pasada década, tanto el volumen de las exportaciones de bienes de la región como el valor de las exportaciones de servicios crecieron a tasas inferiores a las respectivas medias mundiales (un 2,1% comparado con un 3,4%, y un 7,3% en comparación con un 9,3%, respectivamente) Solo en el valor de las exportaciones de bienes la región logró acercarse a la media mundial (un 7,4% y un 7,6%,

respectivamente), ayudada por los altos precios de las materias primas durante buena parte de la década pasada. Estos datos son inquietantes, por cuanto, para crecer en forma alta y sostenida, los países de la región —en particular los medianos y pequeños— tendrán que seguir basando su crecimiento en el desarrollo exportador.

Si bien existen diferencias importantes entre las orientaciones exportadoras de cada subregión, un problema compartido es la falta de valor agregado y de incorporación de conocimiento y tecnología. Los países de América del Sur se especializan en gran medida en las exportaciones de productos primarios y procesados, modelo que se ha visto reforzado por la elevada demanda asiática, en especial de China. Por su parte, los países centroamericanos y México han profundizado su orientación hacia las exportaciones de confecciones y de algunos rubros electrónicos y eléctricos (a lo que se agrega la industria automotriz, en el caso mexicano). Una parte importante de esas exportaciones proviene de las operaciones de maquila o de las zonas francas, y consiste principalmente en actividades de ensamblaje. Por último, los países del Caribe han profundizado su orientación exportadora a los servicios, en particular los turísticos, los financieros, las actividades administrativas (*back-office*) y los centros de llamadas. El denominador común entre estos tres patrones es la especialización basada en ventajas comparativas estáticas, como mano de obra no calificada o recursos naturales abundantes, y la falta de creación de valor agregado y de conocimientos en los productos finales y los procesos productivos. Independientemente del grupo de que se trate, los productos exportables de la región se han ido convirtiendo en productos básicos, que son sensibles a la evolución económica de los países desarrollados y cuyos precios son inestables. Además, son muy intensivos en insumos importados (sobre todo los que se originan en operaciones de ensamblaje), lo que afecta el saldo comercial, y poco conducentes a la articulación con el resto del sistema productivo.

El surgimiento de las cadenas mundiales de valor y el creciente peso de la innovación en la producción y el comercio globales exigen a la región dar nuevos pasos hacia su inserción internacional. Desde la década de 1980, los países de la región han hecho un gran esfuerzo de apertura de sus mercados y han reducido el sesgo antiexportador, inicialmente mediante la liberalización unilateral y luego por medio de acuerdos comerciales. No obstante, la apertura y la liberalización han sido una condición necesaria, pero no suficiente para que el aumento del comercio se traduzca en un crecimiento económico sostenido.

El actual contexto económico internacional exige a la región ir más allá, avanzando paralelamente en tres ámbitos interrelacionados:

- i) desde la apertura comercial y la orientación exportadora hacia estrategias de internacionalización de empresas;
- ii) desde la inserción de estilo interindustrial en el comercio internacional hacia la inserción en las cadenas mundiales de valor (o alternativamente en nichos específicos de productos de alta tecnología o servicios especializados, sobre todo en el caso de los países de tamaño reducido),
- iii) desde una competitividad basada en la labor estrictamente nacional hacia otra con crecientes componentes de alianzas público-privadas y de cooperación regional.

Lo anterior implica un doble desafío. Por una parte, articular con una visión estratégica las políticas de promoción y diversificación de exportaciones, de innovación y difusión tecnológica, de atracción de IED y de formación de recursos humanos. Por otra parte, fomentar alianzas público-privadas que permitan

definir objetivos de común acuerdo y trabajar mancomunadamente en su concreción, emulando así —con las adaptaciones necesarias a las distintas realidades nacionales— las experiencias de diversos países de Europa, Asia y Oceanía que han logrado una inserción exitosa en la economía mundial (Devlin y Mognillansky, 2010). En los procesos de integración regional se deben contemplar estos nuevos desafíos.

De no hacerlo, se corre el riesgo de que sean crecientemente ignorados por los agentes económicos privados e incluso por los propios gobiernos nacionales. Al respecto, cabe recordar las múltiples razones por las cuales el mercado regional es esencial para mejorar la inserción internacional de América Latina y el Caribe y así avanzar hacia una transformación productiva con equidad. El comercio intrarregional:

- i) contribuye a la diversificación productiva, al hacer un uso más intensivo de manufacturas, aportar un mayor valor agregado y contenido de conocimientos que el comercio con el resto del mundo;
- ii) es más amigable con las pymes (y, por lo tanto, con el empleo);
- iii) se enlaza estrechamente con los flujos intrarregionales de inversión y de comercio de servicios, y
- iv) permite generar economías de escala y aprendizaje que lo convierten en una potencial plataforma para abordar mercados más exigentes (CEPAL, 1994).

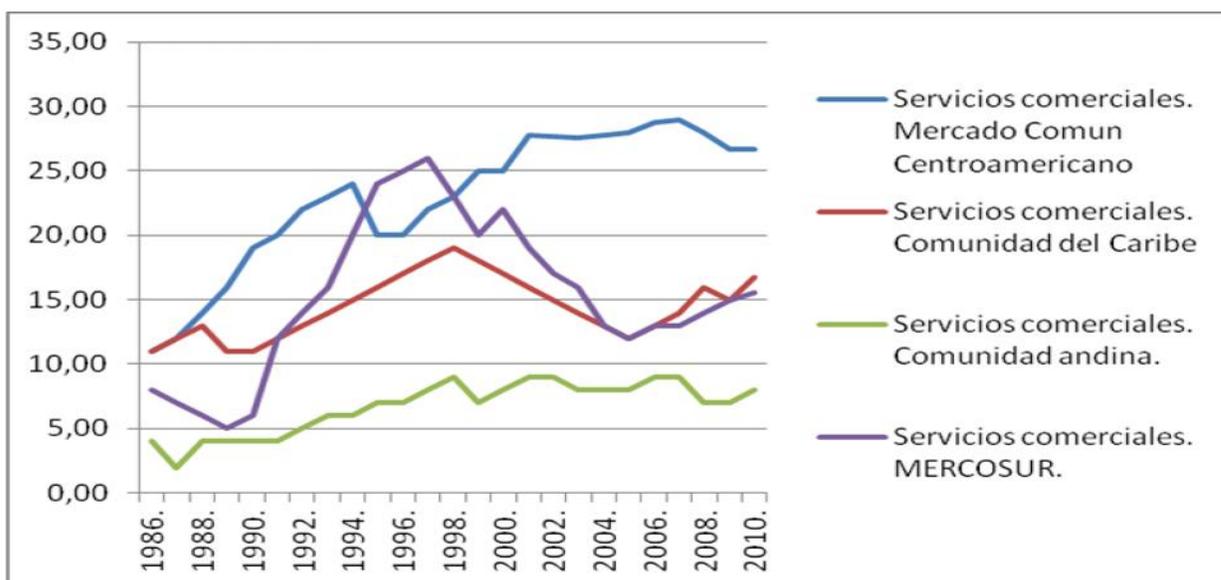
A estas razones tradicionales en favor de la integración debe agregarse la comprobación de que en la economía globalizada de hoy, la competitividad incorpora crecientemente elementos regionales. En efecto, la competitividad comprende aspectos tales como infraestructuras adecuadas, sistemas de transporte eficientes, conectividad de las telecomunicaciones y procedimientos aduaneros ágiles y simplificados, entre otros. En todos estos ámbitos, una acción coordinada entre los gobiernos rendiría mayores frutos que esfuerzos nacionales aislados. Por ejemplo, la posibilidad de utilizar los acuerdos de libre comercio con los denominados “mega mercados” (entre ellos, los Estados Unidos, la Unión Europea y China) como plataforma para la exportación de varios países limítrofes supone similares niveles de infraestructura, logística, facilidades aduaneras, calidad y otros requisitos. Todos ellos están estrechamente ligados a la homogeneidad de los niveles de competitividad entre dichas economías..

En efecto, una integración profunda puede proporcionar bienes públicos regionales que ni los mercados ni los gobiernos nacionales por sí solos pueden proveer adecuadamente. Por ejemplo, la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA) y el Proyecto Mesoamérica son acuerdos institucionales que apuntan a coordinar los esfuerzos nacionales para desarrollar una buena infraestructura física regional. Por otra parte, las especificidades nacionales tienden a diluirse frente a las grandes tendencias de la economía mundial. En particular, las economías de la región —probablemente con las contadas excepciones del Brasil y México— no son de una magnitud tal que las haga atractivas per se, con independencia del ámbito regional.

El comercio intrarregional en América Latina y el Caribe continúa siendo escaso en comparación con otras regiones. Durante las últimas dos décadas, las exportaciones intrarregionales se multiplicaron por diez. Sin embargo, a lo largo de ese período su participación en las exportaciones totales de la región nunca ha excedido el 20% (véase el gráfico III.3). Este porcentaje solo es superior al del África subsahariana, y se sitúa lejos del 46% que representó en promedio el comercio intrarregional en Asia

Oriental y el Pacífico entre 2006 y 2009. Solo en el caso del Mercado Común Centroamericano (MCCA) el comercio interno de la subregión representó consistentemente una proporción superior al 25% de las exportaciones totales a lo largo de la década pasada. En el extremo opuesto se ubican los países de la Comunidad Andina, para los cuales el mercado intrasubregional nunca ha representado más del 10% de sus exportaciones totales en los últimos 20 años (véase el gráfico).

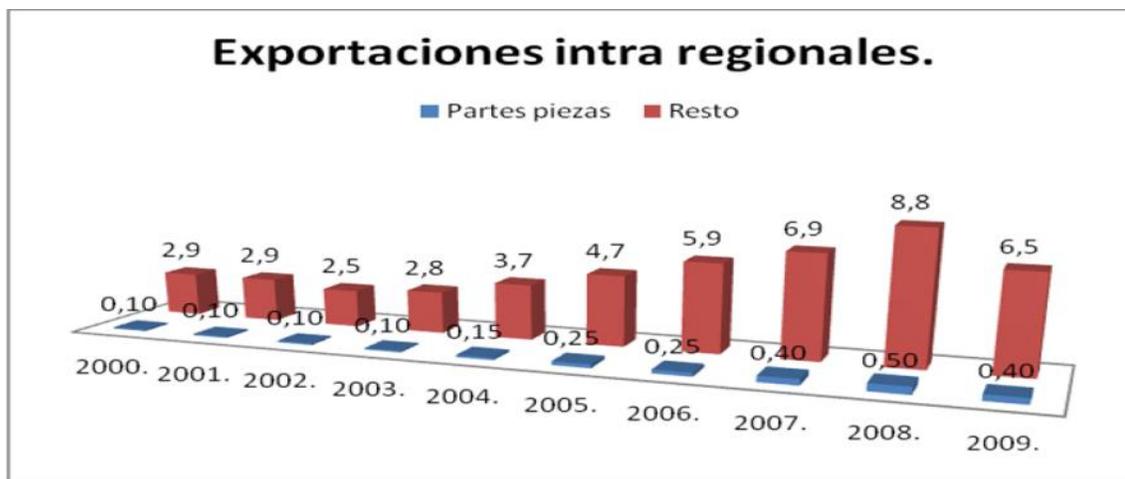
ESQUEMAS SUBREGIONALES DE INTEGRACIÓN DE AMÉRICA  
LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES INTRASUBREGIONALES EN LAS EXPORTACIONES TOTALES  
1986-2010  
(En porcentajes)



En contraste con el Asia oriental y sudoriental, el comercio intrarregional en América Latina y el Caribe sigue dominado por el intercambio de bienes finales. El marcado dinamismo del comercio intrarregional asiático ha estado íntimamente vinculado con la creciente fragmentación geográfica de la producción en cadenas de valor y, por lo tanto, se ha caracterizado por un elevado crecimiento del comercio de partes y piezas (véase OMC/ IDE-JETRO, 2011).

Por el contrario, la participación del sector de partes y piezas en el comercio intrarregional de América Latina y el Caribe se mantuvo estable, en un rango de entre el 7% y el 8% durante la década pasada (véase el gráfico)

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EXPORTACIONES INTRARREGIONALES DE PARTES Y PIEZAS, 2000-2009<sup>a</sup>** *(En millones de dólares y porcentajes de las exportaciones intrarregionales totales)*

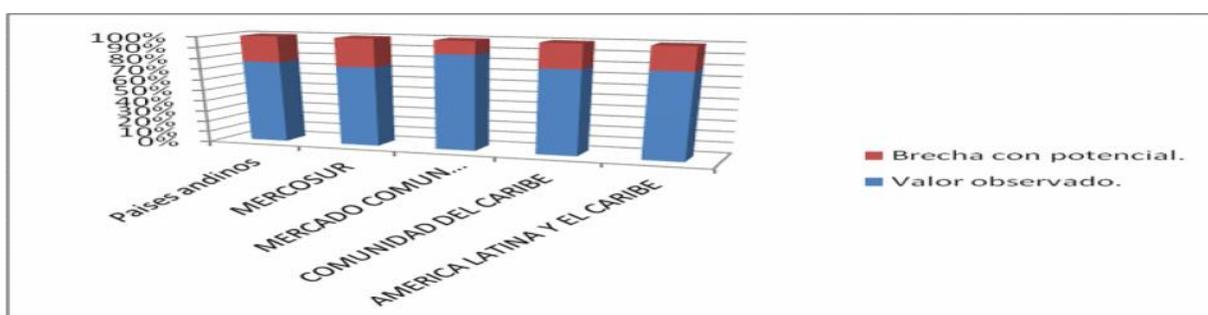


Este patrón sitúa a la región al margen de las modalidades prevalecientes de organización industrial en el mundo, evidenciando los grandes retos que persisten para alcanzar una mayor integración productiva entre las economías latinoamericanas y caribeñas.

**Diversos estudios confirman que las distintas subregiones de América Latina y el Caribe y la región como un todo están subutilizando el potencial que ofrece el comercio intrarregional.** Diferentes estimaciones de las exportaciones intrarregionales e intrasubregionales potenciales, basadas tanto en los flujos históricos como en las características estructurales de los socios de los esquemas de integración (nivel de ingreso, distancia y grado de apertura, entre otros) arrojan niveles más altos que los efectivamente observados para todos los esquemas (Durán y Lo Turco, 2010). Estas brechas serían más elevadas en el caso del MERCOSUR y la Comunidad Andina (véase el gráfico).

**América LATINA Y EL CARIBE Y ESQUEMAS Subregionales DE Integración: EXPORTACIONES Intrarregionales E INTRA Subregionales, 2008**

*(En porcentajes de las exportaciones intrarregionales e intrasubregionales potenciales)*

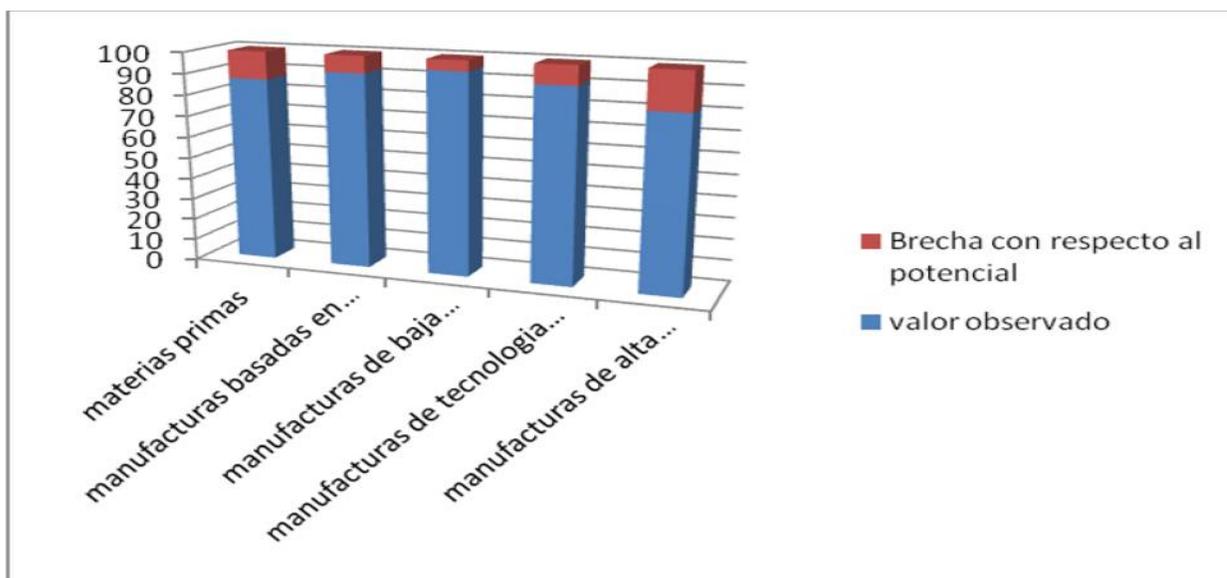


Asimismo, hay un considerable espacio para aumentar los flujos comerciales entre varios países de la región y México, teniendo en cuenta la elevada concentración del comercio exterior de este país en los Estados Unidos. Si bien la brecha entre el comercio intrarregional observado y el potencial sería del

orden del 20% para toda la región, estimaciones alternativas basadas en modelos de gravedad que incorporan un mayor número de variables arrojan una brecha cercana al 30% (BID/CEPAL/Banco Mundial, 2011). A nivel de estructura de las exportaciones, existe mayor potencial para expandir el comercio intrarregional en las manufacturas de tecnología alta y media y en los recursos naturales (véase el gráfico).

### América LATINA Y EL CARIBE: EXPORTACIONES Intrarregionales Según INTENSIDAD Tecnológica, 2008

(En porcentajes de las exportaciones intrarregionales potenciales)



El mercado regional tiene un valor estratégico, dados su elevado peso en las exportaciones manufactureras de América Latina y el Caribe y la expansión de la clase media en la región. Catorce países latinoamericanos y caribeños destinan más de la mitad de sus exportaciones manufactureras (no basadas en recursos naturales) a la propia región. De hecho, si se excluye a México, se observa que esta absorbe el 52% del total de las exportaciones de manufacturas de la región. Asimismo, la región es el principal mercado de exportación para las pymes latinoamericanas y caribeñas.

En definitiva, el mercado regional es hoy el más importante para las exportaciones con mayor valor agregado y uso intensivo de conocimiento y empleo. Estas, a su vez, son las más conducentes a un desarrollo inclusivo, ambientalmente sostenible y basado en la creación de ventajas competitivas dinámicas (en contraposición a las tradicionales ventajas comparativas estáticas de la región, asociadas a su abundante dotación de recursos naturales y bajos costos de mano de obra). El atractivo del mercado regional se ve reforzado por el marcado crecimiento de la clase media en la región durante las últimas dos décadas.

**En este contexto, profundizar la integración económica en el espacio regional tendría un doble valor.** En el caso de los países (principalmente de América del Sur) que han profundizado en los últimos años su especialización exportadora en productos básicos, una mayor integración económica regional ayudaría a equilibrar la creciente demanda asiática de dichos productos, lo que reduciría la exposición a la volatilidad de sus precios y promovería el desarrollo de sectores exportadores de mayor sofisticación. Por otra parte, esta mayor integración

ayudaría a desarrollar nuevos nichos para países (principalmente México y los países centroamericanos) cuyas exportaciones manufactureras están enfrentando una creciente competencia asiática en su principal mercado tradicional, los Estados Unidos.

**En este contexto, profundizar la integración económica en el espacio regional tendría un doble valor.** En el caso de los países (principalmente de América del Sur) que han profundizado en los últimos años su especialización exportadora en productos básicos, una mayor integración económica regional ayudaría a equilibrar la creciente demanda asiática de dichos productos, lo que reduciría la exposición a la volatilidad de sus precios y promovería el desarrollo de sectores exportadores de mayor sofisticación. Por otra parte, esta mayor integración ayudaría a desarrollar nuevos nichos para países (principalmente México y los países centroamericanos) cuyas exportaciones manufactureras están enfrentando una creciente competencia asiática en su principal mercado tradicional, los Estados Unidos.

**El bajo porcentaje de comercio intrarregional que exhibe América Latina y el Caribe obedece en parte al patrón exportador de recursos naturales de muchas de sus economías, pero también es influido por la inexistencia de un espacio económico integrado.** La liberalización del comercio de bienes, pese a registrarse avances significativos, aún es incompleta, tanto a nivel regional como entre subregiones e incluso en los propios esquemas de integración. En particular, persisten barreras no arancelarias que pueden tener un impacto restrictivo mayor que los propios aranceles, dada la opacidad y discrecionalidad que muchas veces las caracterizan. Episodios recientes de fricciones comerciales en la región muestran que esta todavía tiene un importante camino que recorrer en este aspecto. Asimismo, no se aprecia aún suficiente voluntad de avanzar en la agenda de acumulación de origen, lo que limita los espacios para la creación de cadenas regionales de valor.

**El desarrollo de cadenas de valor en la región se ve limitado no solo por los obstáculos que persisten en el comercio de bienes y por las limitaciones a la acumulación de origen, sino también por el disímil tratamiento de los temas regulatorios.** Las experiencias de Asia oriental y de Europa centro-oriental parecen respaldar la noción de que el buen funcionamiento de las cadenas de valor requiere un cierto nivel mínimo de armonización regulatoria entre los países participantes. En esas regiones, la integración de hecho (impulsada por el mercado) ha sido acompañada de una integración formal (impulsada por los gobiernos y plasmada en acuerdos comerciales de distinta índole). La importancia de estos acuerdos, más allá de las preferencias arancelarias, reside en que suelen implicar una armonización de las políticas, normas y estándares nacionales por los que se rigen el comercio y la inversión entre los países firmantes. Los ámbitos en los que esta armonización se considera especialmente importante para el buen funcionamiento de las cadenas de valor incluyen el tratamiento de la inversión extranjera, las normas técnicas, la protección de la propiedad intelectual y la política de competencia, entre otros (OMC, 2011). Esta es la denominada agenda de “integración profunda”, en contraposición a la “integración superficial”, consistente en la remoción de obstáculos arancelarios y no arancelarios en la frontera. En definitiva, los acuerdos formales de comercio consolidan los resultados de la integración de hecho y favorecen su profundización, fijando reglas de juego transparente y jurídicamente exigible.

**Cuadro III**  
**América latina y el Caribe participación de destinos seleccionados en las exportaciones manufactureras, promedio de 2008 – 2010 (en porcentajes)**

	América Latina y el Caribe	USA	UE	Asia	Resto del mundo.
Dominica	91,8	2,9	2,0	0,0	3,3
Ecuador	89,5	5,5	1,6	0,5	2,9
San Vicente y las Granadinas	80,4	9,7	6,4	0,1	3,4
Panamá	77,7	17,7	0,5	2,1	2,0
Paraguay	76,9	3,1	9,0	4,0	7,0
Argentina	75,0	6,4	10,2	2,4	6,0
Colombia	70,1	11,7	6,7	5,4	6,2
Uruguay	66,4	3,6	11,2	6,2	
	12,6				
Chile	64,5	9,4	10,8	7,0	8,4
Belice	61,0	36,6	1,6	0,5	0,3
Perú	59,6	28,2	7,6	1,7	2,8
Guatemala	55,5	40,0	2,0	0,5	2,0
Granada	54,8	14,8	17,0	10,6	2,9
Honduras	54,7	42,3	1,0	0,7	1,3
Venezuela (República Bolivariana de)	47,5	20,3	17,4	5,9	8,9
Bolivia (Estado Plurinacional de)	45,3	30,9	19,4	2,2	2,3
Brasil	44,8	15,6	18,1	6,8	
	14,7				
Guyana	40,2	32,0	8,8	5,6	
	13,4				
El Salvador	39,8	58,3	1,2	0,2	0,5
Barbados	37,0	33,8	13,4	1,4	
	14,4				
Suriname	35,5	32,0	23,6	0,2	8,9
Nicaragua	33,2	54,0	7,8	0,7	4,3
Trinidad y Tabago	29,2	41,4	17,8	1,0	
	10,6				
Costa Rica	26,4	37,9	10,4	18,7	6,6
Santa Lucía	26,3	64,5	3,4	0,7	5,1
República Dominicana	19,3	68,3	7,2	2,4	2,8
Jamaica	14,5	67,8	7,6	4,4	5,6
México	7,5	81,9	4,4	1,3	4,9
Bahamas	4,3	84,9	5,1	1,9	3,8
Saint Kitts y Nevis	1,7	96,1	0,7	0,4	1,2
América Latina y el Caribe	24,1	58,5	7,6	2,9	6,9
América Latina y el Caribe (sin incluir México)	51,9	19,6	12,8	5,6	
	10,0				

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

<sup>a</sup> Incluye a las manufacturas de baja, media y alta tecnología. No se consideran las manufacturas basadas en recursos naturales. Para la Argentina, Chile, Honduras, Trinidad y Tabago, el Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de), las participaciones corresponden al período 2008-2009. Para Belice, Dominica, Granada, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía y Suriname, corresponden a 2008. Para Honduras, corresponden al período 2009-2010. Antigua y Barbuda, Cuba y Haití no se incluyeron por carecerse de la información necesaria.

<sup>b</sup> En orden decreciente de participación de América Latina y el Caribe en el total de las exportaciones de manufacturas.

<sup>c</sup> Incluye a China, Hong Kong (Región Administrativa Especial de China), el Japón y la República de Corea.

**La agenda pendiente de la región es especialmente importante en materia de integración profunda.** La liberalización del comercio de servicios está más rezagada que la del comercio de bienes, incluso en los propios esquemas de integración. Los avances en la definición de regímenes comunes también son insuficientes en temas cruciales como el tratamiento de la inversión extranjera, la contratación pública y las políticas de incentivos, entre otros. En estas y otras áreas, se observan diferencias importante en la profundidad y alcance de los compromisos pactados en el marco de los distintos esquemas. Estas insuficiencias se ven magnificadas por la falta de mecanismos fiables para resolver las controversias comerciales.

**La frustración ante estas insuficiencias, entre otros factores, ha llevado a varios países de la región a negociar acuerdos de libre comercio con socios extrarregionales, los que, sin embargo, no constituyen una alternativa real a la integración regional.** Dichos acuerdos —si bien contribuyen a un mejor acceso a mercados relevantes— suelen carecer de una óptica amplia de desarrollo y, por lo tanto, no son garantía de una mayor competitividad internacional. En particular, los acuerdos con países industrializados habitualmente contienen disposiciones en ámbitos como los ya mencionados (servicios, inversiones, compras gubernamentales, propiedad intelectual, medidas medioambientales y laborales, entre otros) que pueden limitar la autonomía de los países de la región en la conducción de sus políticas públicas. Esto ocurre por cuanto dichas disposiciones implican en ocasiones compromisos más exigentes que los establecidos por los acuerdos de la OMC (Rosales y Sáez, 2010), sin que necesariamente dichas exigencias respondan al nivel de desarrollo institucional de los países de la región o coincidan con sus prioridades de desarrollo. Por el contrario, en el ámbito regional o subregional los países latinoamericanos y caribeños disponen de una mayor autonomía para establecer de común acuerdo los niveles apropiados de regulación de estas materias. Por otra parte, como ya se indicó, la integración es el espacio natural para la provisión de importantes bienes públicos regionales, que suelen estar ausentes en la agenda de los acuerdos con socios extrarregionales

#### **5.4 Integración económico-comercial**

**Existe espacio para generar sinergias y una mayor convergencia entre los distintos componentes de la arquitectura de la integración económica regional.** Por una parte, resulta conveniente completar la red de acuerdos preferenciales entre economías de América Latina y el Caribe, cuyos principales eslabones faltantes son los que corresponden a acuerdos entre México y América del Sur. Por otra parte, se debería avanzar hacia una mayor convergencia entre los distintos acuerdos preferenciales existentes en la región, de modo de maximizar las sinergias entre estos y minimizar los problemas de fragmentación. A continuación se abordan ambos aspectos por separado.

**Asimismo, se registran nuevas iniciativas orientadas a una mayor convergencia entre países y esquemas de integración.** Por una parte, avanzan las negociaciones entre México y los países centroamericanos con el objeto de fusionar en un solo acuerdo los tres acuerdos comerciales que actualmente los vinculan. Por otra parte, en abril de 2011 se creó oficialmente la iniciativa conocida como Alianza del Pacífico, orientada a constituir un área de integración profunda entre Colombia, Chile, México y el Perú

#### **Integración económico-comercial**

**Sería conveniente que los países de América del Sur retomaran la agenda de convergencia económico-comercial, como ya está ocurriendo en Mesoamérica.** Cabe recordar que desde hace varios años existen propuestas técnicas para avanzar en este objetivo. En 2006 las secretarías del MERCOSUR, la Comunidad Andina y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) elaboraron un conjunto de propuestas en tal sentido, en cumplimiento del mandato otorgado en septiembre de 2005 por los jefes de Estado y de gobierno de la entonces Comunidad Sudamericana de Naciones. Dicho mandato hacía referencia al objetivo de conformar gradualmente una zona de libre comercio sudamericana (CEPAL, 2010a). Estas propuestas incluyen una amplia gama de temas y brindan una buena base técnica para retomar las conversaciones sobre un eventual proceso de convergencia comercial en el espacio sudamericano.

**Un primer paso muy útil hacia la convergencia y una mayor integración productiva sería permitir la acumulación de origen entre los países de la región.** Algunos de los acuerdos de complementación económica (ACE) suscritos en el marco de la ALADI ya permiten esta acumulación con respecto a materiales originarios de países no miembros. Este es particularmente el caso de los tres ACE que vinculan al MERCOSUR con los países andinos: el ACE 36 entre el MERCOSUR y Bolivia (Estado Plurinacional de), el ACE 58 entre el MERCOSUR y el Perú, y el ACE 59 entre el MERCOSUR, Colombia, el Ecuador y Venezuela (República Bolivariana de). De este modo, por ejemplo, en el ACE 58 se establece que se considerarán originarios del MERCOSUR o del Perú los materiales originarios de Bolivia (Estado Plurinacional de), Colombia, el Ecuador y Venezuela (República Bolivariana de). Lo mismo ocurre en el ACE 59 con respecto a los materiales originarios de Bolivia (Estado Plurinacional de) y el Perú. Sin embargo, en la mayoría de los restantes ACE no se considera aún esa posibilidad (véase ALADI 2011). Con ello, se reduce el espacio para desarrollar cadenas regionales y subregionales de valor, limitándose las posibilidades de una mayor integración productiva.

**Ya existen en la región algunas iniciativas plurilaterales en curso para promover la acumulación de origen.** Una de ellas es la negociación ya mencionada entre México y los países centroamericanos. Otra se lleva cabo desde 2010 en el ámbito de la iniciativa del Arco del Pacífico Latinoamericano. En este último caso, las tareas se han visto dificultadas por el hecho de que algunos países miembros no han suscrito acuerdos de libre comercio entre sí. En la medida en que se vaya reduciendo el número de relaciones comerciales no preferenciales en esta iniciativa (por ejemplo, con la entrada en vigor de los acuerdos recientemente suscritos por el Perú con Costa Rica, México y Panamá), los esfuerzos en pos de una acumulación de origen amplia entre sus 11 miembros deberían irse facilitando.

## **5.5 Facilitación del comercio**

**América Latina y el Caribe presenta importantes rezagos con respecto a los líderes mundiales en términos de los costos asociados a las operaciones de comercio exterior.** El costo de exportar y sobre todo de importar un contenedor en la mayoría de los países de la región es varias veces superior a los de Singapur, la economía más eficiente a nivel mundial (véase el gráfico III.8). Esto es producto de carencias de distinto orden, que incluyen deficiencias en la infraestructura de transporte y en los procedimientos aduaneros y una oferta insuficiente de servicios logísticos de calidad a precios competitivos a nivel internacional.

**En este contexto, la facilitación del comercio debe entenderse como un concepto amplio, que comprende no solo la reducción del número de trámites burocráticos asociados al comercio exterior o del tiempo necesario para completarlos, sino también una adecuada disponibilidad de infraestructuras de transporte y de servicios de logística.** En consecuencia, es necesario ir superando gradualmente el alto déficit de infraestructura que presenta la región. Ello demandará cuantiosas inversiones, por lo que los beneficios resultantes necesariamente se reflejarán en un horizonte extendido de tiempo.

Sin perjuicio de lo anterior, es posible mejorar la eficiencia en plazos más breves y a un menor costo, mediante una mayor racionalización de los procedimientos aduaneros y de otro tipo que afectan al comercio de bienes en las fronteras nacionales. Ejemplos de ello son las reformas orientadas a la introducción de ventanillas únicas de comercio exterior y de programas de operador económico autorizado.

**La implementación de reformas como las señaladas es principalmente responsabilidad de cada gobierno, incluido, en particular, el reforzamiento de la coordinación entre los distintos organismos involucrados (servicios de aduanas, de sanidad y de migraciones, entre otros).** Sin embargo, la coordinación a nivel regional o subregional de las tareas nacionales puede crear importantes sinergias. Es el caso, por ejemplo, de los controles integrados de frontera y de la estandarización de procedimientos y formalidades, los que pueden ayudar a reducir duplicaciones y costos y a lograr una circulación más expedita de los bienes a través de las fronteras.

**Algunas experiencias recientes demuestran el potencial que ofrece la cooperación subregional en la facilitación del comercio.** Los miembros del Proyecto Mesoamérica están avanzando gradualmente en la implementación del Procedimiento Mesoamericano para el Tránsito Internacional de Mercancías (TIM). Este consiste en la implantación de sistemas informáticos y procedimientos estandarizados en los puestos de control fronterizo, para optimizar los trámites y procedimientos aduaneros y de cuarentena en operaciones de tránsito internacional de mercancías. Las pruebas piloto del TIM en el paso fronterizo El Amatillo (entre El Salvador y Honduras) dieron como resultado una reducción del tiempo medio de cruce, de más de una hora a ocho minutos.

**A partir de la experiencia del TIM, y en el marco de la labor de construcción de una unión aduanera, los miembros del MCCA se han planteado la meta de alcanzar en 2015 la denominada aduana electrónica.** Esta incluye el uso obligatorio de declaraciones electrónicas, la completa interconexión entre los sistemas informáticos de las aduanas nacionales, la armonización de los procedimientos aduaneros y la implementación de una ventanilla única virtual de comercio exterior (Pellandra y Fuentes, 2011).

**La integración no se agota en la dimensión económico- comercial y es necesario otorgar más presencia en ella a los aspectos sociales, sobre todo en una región marcada por las desigualdades.** Ello no implica postergar o restar importancia a las cuestiones económicas y comerciales, sino más bien reforzar la complementariedad entre estas y las temáticas sociales. En este contexto, resulta crucial promover modalidades de integración que contribuyan a reducir las marcadas asimetrías de desarrollo que existen entre las subregiones y los esquemas de integración de América Latina y el Caribe, así como entre sus integrantes. Por ejemplo, el MERCOSUR comprende gran parte del territorio y el producto regional, y cuenta también con los promedios más elevados de ingreso y gasto social por habitante (véase el cuadro III.6). Sin embargo, estos promedios esconden grandes disparidades, ya que la brecha de esos indicadores entre los países miembros de la agrupación es muy elevada (véase el cuadro III.7). Situaciones similares se presentan en las otras subregiones y esquemas de integración latinoamericanos y caribeños. La reducción de estas asimetrías es una condición necesaria para la sostenibilidad y legitimidad de los procesos de integración (CEPAL, 2010a).

Esquema de integración	Territorio (en millones de km <sup>2</sup> )	Población (en millones de habitantes)	PIB per cápita (en dólares corrientes)	PIB per cápita a (en dólares de 2000)	Gasto social per cápita b (en dólares de 2000)
Comunidad Andina	469	100	5 129	8 748	275
MERCOSUR	1 188	246	9 903	11 887	1308
Mercado Común					
Centroamericano (MCCA)	42	39	3 060	5 683	258
Comunidad del Caribe (CARICOM)	46	17	3 872	4 473	
Asociación Latinoamericana de Estados Insulares del Caribe	2 044	500	2 200	11 200	211

especial para lograr que en todas las áreas de la integración se observe un enfoque de beneficio asimétrico a favor de las economías de menor desarrollo relativo. Este requerimiento ya figuraba de manera prominente en los planteamientos de la CEPAL sobre regionalismo abierto, formulados a mediados de los años noventa. Además de las recomendaciones allí contenidas, mantienen toda su pertinencia las siguientes acciones específicas (véase CEPAL, 2009 y 2010a):

- fortalecer los esquemas de fondos estructurales orientados a los países de menor desarrollo relativo, a partir de la positiva experiencia del Fondo de Convergencia Estructural del MERCOSUR (FOCEM) e iniciativas similares en otros esquemas subregionales;
- una mayor apertura de los mercados de los socios mayores a las exportaciones de los países de menor desarrollo relativo, incluida la reducción no solo de las barreras arancelarias sino también de las no arancelarias una adecuada consideración por parte de los socios mayores del impacto que tienen sus políticas macroeconómicas y de incentivos a las inversiones y exportaciones en la competitividad de las economías más pequeñas, y
- redoblar los esfuerzos para construir cadenas subregionales de valor, favoreciendo la presencia en ellas de empresas de los países de menor desarrollo relativo.

**El FOCEM continúa siendo la principal referencia en la región en materia de arreglos institucionales orientados expresamente a atacar las asimetrías.** Este fondo fue creado en 2004 y se encuentra funcionando desde 2006. Tiene por objetivo financiar programas para:

- promover la convergencia estructural;
- desarrollar la competitividad;
- promover la cohesión social, en particular de las economías menores y las regiones menos desarrolladas, y
- apoyar el funcionamiento de la estructura institucional y el fortalecimiento del proceso de integración. Desde su creación, se ha aprobado el financiamiento de 38 proyectos, por un total de 850 millones de dólares. El fondo se integra con contribuciones financieras de los Estados miembros del MERCOSUR y tanto la distribución de estos aportes como la de los fondos desembolsados es asimétrica a favor de los dos socios menores, particularmente el Paraguay

Cuadro

**América LATINA Y EL CARIBE: ASIMETRÍAS ENTRE LOS ESQUEMAS DE Integración, 2010**

*(En número de veces en que el valor más alto excede al más bajo de cada grupo)*

Comunidad Andina	15,4	3,3	4,6	5	3,5
MERCOSUR	118,5	3,9	58	15,8	13,1
Mercado Común Centroamericano (MCCA)	6,3	6,7	3,1	6,2	8,8
Comunidad del Caribe (CARICOM)	59,2	26,5	194	826,8	...
América Latina y el Caribe	5 120,9	26,5	3759,6	32 749,5	19,4

**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial.

a Calculado sobre la base del promedio del período 2006-2008.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de estadística de la Secretaría del MERCOSUR.

# Conclusiones.

La diferencia entre las políticas de comercio exterior así como las políticas en pro de las empresas, y el destino de los mercados así como se muestra en el capítulo 4 y 5 sobre el origen de las exportaciones, mercados y socios hace que una visión de integración entre lo que apunta como el gran bloque del pacífico con el bloque del atlántico encabezado por el ALBA es en extremo complicado por no decir que imposible.

Ambos bloques han buscado hacer frente desde ópticas muy diferentes a la problemática que presenta la globalización hoy día. El bloque del pacífico tiende a ir más como se señala en el capítulo 5 a ir por empresas valor agregado en la producción manufacturera, mientras que el bloque del atlántico le apuesta más a las empresas estatales y al sector público como puntal en materia económica, el que podría cambiar esta tendencia es Brasil, pero su forma de bloquear exportaciones y las medidas para enfrentar la desaceleración económica apunta a lo contrario.

Mientras imperen las diferencias ideológicas sobre las acciones económicas en conjunto, la integración en un solo bloque es en extremo difícil.

A juicio personal, uno de los errores más grande de América latina y en particular de México es el olvidar el peso cultural que tiene, México es una potencia cultural y en muchas ocasiones pareciera que se olvida o solo se ve una parte olvidando el potencial que esto conlleva más allá de ser mero atractivo turístico .

Globalización no es sinónimo de internacionalización. En sentido estricto es el proceso resultante de la capacidad de ciertas actividades de funcionar como unidad en tiempo real a escala planetaria.

No Es un fenómeno nuevo, el proceso nace desde finales de la edad media, lo que se vive es un proceso completamente nuevo, derivado de las dos últimas décadas del siglo XX, donde se ha constituido un sistema tecnológico de sistemas de información, telecomunicaciones y transporte, que ha articulado todo el planeta en una red de flujos en las que confluyen las funciones y unidades estratégicamente dominantes de todos los ámbitos de la actividad humana. Así, la economía global no es, en términos de empleo, sino una pequeña parte de la economía mundial. Pero es la parte decisiva.

El proceso que vivimos nace del fin del aguerra fría, y es el fin del mundo Bipolar, pero este fin de confrontación este occidente, fue más sorpresivo de lo que se reconoce, haciendo que nadie estuviera ni de manera teórica o practica preparado para la situación que se vivía, menos en América latina, donde buena cantidad de teóricos en materia económica apostaban por el fin, pero del capitalismo, no por su globalidad.

La economía global incluye, en su núcleo fundamental, la globalización de los mercados financieros, cuyo comportamiento determina los movimientos de capital, las monedas, el crédito y por tanto las economías en todos los países. Los mercados de divisas cambian diariamente 1,5 billones de dólares, haciendo imposible para cualquier gobierno sostener su divisa en contra de turbulencias masivas de los mercados financieros. El desarrollo y creación de diferentes productos financieros (derivados, nuevos tipos de futuros, opciones etc.) articulan

valores bursátiles en distintos mercados, estableciendo su interdependencia a través de transacciones electrónicas que mueven miles de millones de dólares en segundos

No hay, hoy por hoy, control o regulación de los flujos globales de capital, lo que convierte a todas las economías, en dependientes del comportamiento de los valores de sus empresas, acciones y obligaciones, en los mercados financieros.

La globalización de la economía también incluye la importancia creciente del comercio internacional en el crecimiento económico, el aumento considerable de la inversión extranjera directa, la globalización de una parte esencial de la producción de bienes y servicios en torno a empresas multinacionales y a sus redes auxiliares, la interpenetración internacional de mercados de bienes y servicios, la formación de un mercado global de trabajadores de especial calificación (de los ingenieros de software a los futbolistas) y la importancia de las migraciones internacionales de mano de obra desplazada por las crisis económicas hacia zonas con mayores oportunidades de empleo y progreso.

Uno de los errores más grandes de las estrategias latinoamericanas para incorporarse al mundo global y atraer la inversión extranjera es el trabajo con bajos salarios, la oferta de mano de obra barata, ha sido un error, no solo ha generado desconfianza y rechazo a los movimientos liberales, sino que pierde generaciones completas en la estrategia de la maquila, generar empleos, mas no de calidad, es un error.

La búsqueda de empleos bien pagados requiere una masa capacitada capaz de competir a nivel global, por lo que es necesario una reforma continental en materia de educación, concentrados en la invasión y generación científica tecnológica, con una amplia visión en la generación de empresas competitivas.

Tal vez el paso más radical es que las universidades latinoamericanas, al menos las públicas dejaran de concentrarse en un cambio revolucionario, pero desde las empresas.

Junto a la globalización económica en sentido estricto, asistimos también a la globalización de la ciencia, la tecnología y la información; la globalización de la comunicación, tanto en los medios de comunicación masiva y multimedia, como en las nuevas formas de comunicación a través de Internet; y, en una dimensión más siniestra, la globalización del crimen organizado tiende a penetrar las instituciones de gobiernos en numerosos países, con efectos perversos considerables sobre la soberanía y la legitimidad políticas.

Uno de los grandes rezagos históricos de la región es la educación, la tasa de retorno es muy baja, y la demanda es tan grande que aun pequeños esfuerzos como en Brasil o Chile se proyecta de manera mediata en toda la economía en su conjunto.

El nuevo sistema global que se constituye a partir de redes de intercambio y flujos de comunicación es a la vez extremadamente incluyente y extremadamente excluyente. Incluyente de todo lo que tiene valor según los códigos dominantes en los flujos y excluyente de todo aquello que, según dichos códigos, no tiene valor o deja de tenerlo. En la medida en que la globalización se ha desarrollado, esencialmente, como instrumento de articulación de mercados capitalistas, la rentabilidad económica (ya sea mediante ganancia o acrecentamiento del valor patrimonial, según los casos) se convierte en el criterio fundamental para la inclusión o exclusión en las redes globales. Se constituye así un sistema extraordinariamente flexible y dinámico, pero sometido a fuertes oscilaciones y a una dinámica competitiva que no admite tregua o error.

Las redes globales articulan individuos, segmentos de población, países, regiones, ciudades, o barrios, al tiempo que excluyen otros tantos individuos, grupos sociales o territorios. Todos los países y territorios están atravesados por dicha lógica dual, de forma que se crean redes transnacionales de componentes dinámicos de la globalización, al tiempo que se segregan y excluyen segmentos sociales y territorios al interior de cada país, región o ciudad. Naturalmente, en proporciones altamente variables según las zonas del mundo en que opere la competitividad. Si en África, la gran mayoría de la población está excluida del sistema globalizado (aunque sufre las consecuencias de lo que ocurre en dicho sistema), en Estados Unidos la proporción oscila en torno al 20%, aunque en el centro-sur de Los Ángeles asciende al 30%. Esta geografía diferencial de la exclusión social se complica aún más con la geometría variable de la globalización, cuando turbulencias informativas en los mercados financieros impulsan sectores económicos y territorios hacia la prosperidad (valores Internet) o la desintegración según procesos que sólo parcialmente responden a cálculos estrictamente económicos.

Las fuentes de productividad y competitividad en la nueva economía global dependen fundamentalmente de la capacidad de generación de conocimiento y procesamiento eficaz de la información. La cual depende, a su vez, de la capacidad cultural y tecnológica de las personas, empresas y territorios. En la economía informacional, la educación y la innovación se constituyen en fuerzas productivas directas. Pero siendo condiciones necesarias para el nuevo modelo de desarrollo, no son suficientes. Porque en la medida en que el excedente se transfiere al mercado financiero, el comportamiento del mercado financiero, sometido a percepciones de psicología colectiva y a turbulencias informativas de todo origen, influye decisivamente en la riqueza y la pobreza de las naciones. En este nuevo modelo de desarrollo informacional, la sociedad y las instituciones juegan un papel decisivo. Ello es así, por un lado, porque la productividad y competitividad dependen de la calidad de los recursos humanos y de la capacidad estratégica, de instituciones y empresas, para articular dichos recursos en torno a proyectos de inversión viable y sustentable.

Por otro lado, porque la estabilidad social y política y el eficaz funcionamiento de las instituciones son factores psicológicos esenciales para los inversores globales, de cuyo comportamiento depende, finalmente, el valor de empresas y países en los mercados financieros.

Uno de los grandes errores de los globalifóbicos es querer encerrar todo el concepto de globalización en una sola franquicia como es Mac Donalds, sin ver que ellos son el mejor ejemplo de lo que realmente es la globalización.

Como se señaló al comienzo de este capítulo, hoy en día no se observa un entorno propicio para materializar las ambiciosas iniciativas de convergencia comercial en el espacio sudamericano que se lanzaron a mediados de la década pasada. Ello limita las posibilidades de avanzar hacia un espacio económico integrado más amplio que promovería un mayor desarrollo del comercio intrarregional y los beneficios asociados, como una mayor presencia de manufacturas y pymes y un mayor potencial de integración productiva, entre otros. Esta situación contrasta con la que se observa en el espacio mesoamericano. En este ámbito geográfico, se viene observando una intensa actividad negociadora, orientada tanto a profundizar los acuerdos vigentes o reemplazarlos por otros más comprensivos como a generar espacios económicos más amplios mediante la convergencia de los acuerdos existentes.

Otra tendencia que ha comenzado a perfilarse con mayor nitidez en el curso del último año es la creación o profundización de los vínculos preferenciales entre Centroamérica (incluido Panamá), Colombia, México, el Perú y Chile. En la medida en que se complete la red de acuerdos comerciales entre estos países, se dará un mayor sustento a las iniciativas que apuntan a una gradual convergencia

comercial entre los miembros del Arco del Pacífico Latinoamericano. En una primera etapa, ello podría plasmarse en acuerdos para permitir la acumulación de origen entre estos 11 países. De esta manera, al conectar los distintos acuerdos bilaterales, se favorecería la integración productiva entre los miembros del Arco del Pacífico y se reducirían los costos de transacción asociados al comercio entre ellos. La dinámica general de las iniciativas de integración económico-comercial en América Latina puede verse modificada en los próximos meses en función de cómo evolucionen los contactos que desde agosto de 2009 vienen sosteniendo las dos principales economías de la región, el Brasil y México, sin embargo esto solo podrá verse hasta que termine el proceso electoral en México, con vistas a iniciar las negociaciones de un acuerdo estratégico de integración económica. Una eventual decisión de iniciar negociaciones podría actuar como catalizador de los esfuerzos de integración en toda la región, al vincular a las principales economías de América del Sur y Mesoamérica.

En este contexto, una temática que se está tratando en los principales esquemas subregionales de integración es la facilitación del comercio, en reconocimiento de su importancia como factor de competitividad

Por otra parte, la mayoría de los países de América Latina y el Caribe ha seguido negociando activamente acuerdos comerciales con socios extra regionales, particularmente la Unión Europea y —de manera creciente— los países asiáticos. Esta intensa actividad sin duda se ve favorecida por la falta de avances en la Ronda de Doha, pero puede ser también una respuesta al abandono o estancamiento de los principales proyectos de integración comercial en la región. En este contexto, resulta de particular interés la evolución que tengan en los próximos meses las negociaciones recientemente reanudadas entre el MERCOSUR y la Unión Europea.

Las negociaciones extra regionales pueden generar tensiones en los esquemas subregionales de integración, como lo evidencian los procesos de negociación entre los países de la CAN y los Estados Unidos y la Unión Europea. Los compromisos que asuman los países de la región individualmente en negociaciones con socios extra regionales (especialmente con países desarrollados) pueden presentar divergencias con las obligaciones contraídas en el marco regional y subregional, con implicancias potencialmente importantes para este. Si bien la situación plantea un desafío considerable para la integración comercial latinoamericana, las respuestas no son evidentes. En efecto, parece claro que varios países seguirán apostando fuertemente por las negociaciones extra regionales. En consecuencia, sería necesario mantener espacios de flexibilidad e incluso una geometría variable en los distintos esquemas subregionales que permitan acomodar esta situación.

La propuesta del presidente Obama de crear lo que podría ser el bloque comercial más grande del mundo con los países situados en la cuenca del Pacífico plantea una situación muy interesante en esta parte del mundo:

Veremos una división de facto de Latinoamérica, entre un bloque del Pacífico y un bloque y del Atlántico.

La reciente proclamación de Obama de que “Estados Unidos es un país del Pacífico” y su anuncio de que Washington procurará ampliar significativamente el Acuerdo de Asociación Trans-Pacífico, conocido como TPP, ha conmovido las negociaciones comerciales internacionales.

Los economistas internacionales coinciden en que se trata de las negociaciones comerciales más importantes que tienen lugar en el mundo.

Según el plan, el TPP, que actualmente tiene nueve países miembros, entre ellos Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda, Singapur, Vietnam, Chile y Perú, se ampliaría para incluir a Japón —la tercera economía del mundo—, México, Canadá, y quizás Corea del Sur. Japón, México y Canadá ya han anunciado que están interesados en unirse al bloque.

El nuevo bloque comercial Asia-Pacífico eliminaría los impuestos aduaneros y establecería estándares comunes para las inversiones y para las regulaciones laborales y ambientales.

Aunque no lo digan públicamente, Estados Unidos quiere, además de facilitar el comercio con países asiáticos, crear un contrapeso al creciente poderío económico de China, y México quiere hacer lo mismo con el creciente poder de Brasil.

En Latinoamérica, cuatro países de la cuenca del Pacífico —México, Colombia, Perú y Chile— ya han acordado iniciar su propio grupo sub-regional, con el propósito de aprovechar las nuevas oportunidades comerciales de la región Asia-Pacífico.

En una cumbre del 5 de diciembre en Mérida, México, los cuatro países —más Panamá, que participó en calidad de observador— acordaron lanzar oficialmente su bloque comercial, conocido como la Alianza del Pacífico, el 4 de junio del 2012, en Chile.

Los cuatro países de la Alianza ya se comprometieron a consolidar sus cuatro bolsas de valores en un Mercado Integrado Latinoamericano (MILA), y firmar un cronograma para gradual para la total eliminación de las tarifas aduaneras de bienes y servicios en el 2020 o el 2025.

“Cuando México firmó su primer acuerdo de libre comercio hace unas pocas décadas, había 40 acuerdos de libre comercio en todo el mundo. Hoy hay 290”.

El acuerdo como se vio en la tesis nació como una medida política ante la avanzada de Hugo Chávez, hoy vemos la concentración empresarial en ciertas naciones, las competencias por los mercados y los destinos comerciales que el futuro de América latina es altamente probable ver 2 América latinas, la decisión fundamental por peso en la región la tiene México y será uno de los retos de la próxima administración que tome la presidencia en diciembre de 2012.

Es necesario hacer un énfasis en la generación de empresas como estrategia es altamente recomendable:

- Generar empresas globales.
- Generar una reforma educativa completa.
- Crear infraestructura comercial.
- No echar para atrás lo logrado.
- Respetar los acuerdos firmados.
- Respetar los acuerdos antimonopolios.

Y tal vez lo más importante, entender la globalización ha sido una constante solo estamos viviendo otra etapa, más que luchar contra ella, hay que luchar para aprovechar la ola y no ser tragado por ella.

Las ideas de los economistas y los pensadores políticos tanto si están correctas como si están equivocadas son más poderosas de lo que comúnmente se cree más aun, el mundo funciona con poco más, los hombres de acción que se creen del todo exentos de cualquier influencia intelectual, suelen ser esclavos de algún economista difunto

**Jhon Maynard keynes.**

## Bibliografía.

- Thorp, Rosemary “Pobreza, progreso y exclusión. Una historia económica de América Latina en el Siglo XX”. Edit. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, D.C.,1998. 383 p.p.
- Yusuf, Evenett y Wu. “Facets of Globalization”. Edit. The World Bank, Washington, D.C. 2001. 276 p.p.
- Ferrer, Aldo. “Historia de la Globalización. Orígenes del orden económico mundial ”. Tomo I. Edit Fondo de Cultura Económica, Argentina, 2000. 412 p.p.
- Ferrer, Aldo “Historia de la Globalización II. La revolución industrial y el Segundo Orden Mundial” Tomo II. Edit. Fondo de Cultura Económica.Argentina, 2000. 398 p.p
- Guerra Borges, Alfredo “Globalización e integración latinoamericana” Edit. Siglo XXI. México, 2002. 294 p.p.
- López , Víctor “Del TLC al MERCOSUR. Integración y diversidades en América Latina”. Edit. XXI.México, 200. 324 p.p.
- O’gorman, Edmundo “La Invención de América” Colección Tierra Firme. Edit. Fondo de Cultura Económica. México, 1995. 188 p.p.
- Stiglitz, Joseph “El malestar en la globalización” Edit. Taurus. España, 2002. 314 p.p.
- Castro, César “Eudoxio” Edit. UNAM, Facultad de Economía. México 2000. 193 p.p.
- Salama, Pierre “La dolarización. Ensayo sobre la moneda, la industrialización y el endeudamiento de los países subdesarrollados” Edit. Siglo XXI. México, 1990. 113 p.p.
- CEPAL “Una década de luces y sombras. América Latina y el Caribe en los años noventa” Edit. Alfa omega. Colombia, 2001. 306 p.p.
- Krugman, Paul “Internacionalismo pop” Edit. Norma. México, 1999. 243 p.p.
- Krugman, Paul “Desarrollo geografía y Teoría económica. Antonio Bosch Editor 1991.
- Estefanía, Joaquín “Hij@ que es la globalización” Edit. Siglo XXI. España, 2002. 216 p.p.
- Beck, Ulrich “Un nuevo mundo feliz: la precariedad del trabajo en la globalización” Edit. Paidós. España, 2002.
- Giddens, Anthony “La tercera vía. La renovación de la social democracia” Edit. Taurus. España 1999. 198 p.p.
- Jorion, Philippe “Valor en riesgo” Edit. Limusa. Venezuela;
- Josè Ayala Espino “Límites del mercado, Limites del estado. INAP 1991.
- Carlos Fuentes. “El espejo enterrado” Edit. Tierra Firme. 1992.

## Fuentes Electrónicas

Buliner-Thomas, V. (1994): *The economic history of Latin America since independence*, Nueva York, Cambridge University Press.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1951): *Estudio económico de América Latina, 1949*, Nueva York, Naciones Unidas. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: 1951.II.G.1.

Ferrer, Aldo (1998): "Desarrollo y subdesarrollo en el mundo global", *El capitalismo argentino*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.

- (1997): *Hechos y ficciones de la globalización*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.

- (1996): *Historia de la globalización: orígenes del orden económico mundial*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.

Thomas Skidmore- Peter Smith, *Historia Contemporánea de América Latina*, Editorial Crítica, Barcelona 1996. Páginas 391-411. (Los autores son profesores de la Universidad de California, y dirigen el Centro de Estudios de América Latina en EEUU).

Kenwood, A.G. y A.L. Lougheed (1992): *The growth of the international economy, 1820-1990*, Londres, Routledge.

UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (1994): *World investment report, 1994: transnational corporations, employment and the workplace*(UNCTAD/DTCI/10), Nueva York, Naciones Unidas. Publicación de las Naciones Unidas, E.94.II.A.14.