

América Latina y el Caribe: integración e inserción en los mercados internacionales

GIOVANNI E. REYES Ph.D.¹

University of Pittsburgh/Harvard
United Nations Development Program

Fecha de recepción: 15 de Mayo de 2006
Fecha de aprobación: 29 de Junio de 2006

¹ Ph.D. en Economía para el Desarrollo / Relaciones Internacionales de la Universidad de Pittsburgh, con post-grado de las universidades de Pennsylvania y Harvard, profesor de la Universidad Nacional de Colombia. Las opiniones de este estudio son exclusivamente del autor y no comprometen las de institución alguna.

RESUMEN

Este artículo busca ilustrar e interpretar los aspectos principales que sobre desarrollo económico, condiciones sociales y perspectivas de integración tiene América Latina y el Caribe. Explora además las relaciones principales entre las economías de esta región y Estados Unidos, y muestra tanto en términos metodológicos como respecto a datos, si se está o no formando un bloque entre esas regiones. También se indica de manera resumida, las condiciones actuales y de perspectiva en relación a la presencia de China en el escenario internacional, y en cómo esa presencia afecta a los países latinoamericanos.

Palabras clave: economías latinoamericanas y del caribe, desarrollo económico, comercio internacional, desarrollo social, relaciones Latinoamérica-China.

ABSTRACT

This article seeks to demonstrate and interpret the main issues in terms of economic development, social environment, and integration perspectives in Latin America and the Caribbean Area. It explores the main links between Latin American economies and the United States, and shows methodologically and in terms of data, if there is evidence regarding to the formation or not of a real trade block among those regions. It also presents a brief summary concerning actual and prospective conditions, in accordance with the Chinese economic presence in the international sphere, and how this circumstance is affecting Latin American countries.

Key words: Latin American and Caribbean economies, economics of development, international trade, social development, Latin-American and Chinese links.

Introducción

La finalidad de este documento es presentar y discutir lo que se consideran son los rasgos más sobresalientes sobre la inserción de América Latina y el Caribe (ALC) en el comercio mundial. Para ello, en una primera instancia, se presentan las condicionantes principales de las economías latinoamericanas, su contexto. A continuación se trata el tema de la inserción en el comercio mundial a nivel regional, para luego hacerlo en función de los diferentes tratados o bloques de integración. Finalmente se indican conclusiones sobre la temática abordada.

Los temas se trabajan con base en las relaciones detectadas entre el actual proceso de globalización y las economías latinoamericanas.¹ Al abordar el tema con base en un enfoque comparativo entre naciones y/o tratados de integración y desde una perspectiva histórica, se sacrifica la especificidad de

los estudios de casos. Con ello se resalta lo más significativo en términos de los efectos y respuestas, de las condiciones más permanentes y las de coyuntura, en relación con las condiciones sociales y económicas de Latinoamérica.

El argumento central de la presentación consiste en sostener que el rasgo de mayor integración, contenido en el concepto de globalización, opera para las naciones de mayor poder económico y para los grupos sociales de las naciones en desarrollo que sí logran integrarse a las nuevas condicionantes.

En general, las naciones menos avanzadas van quedando relegadas en varios planos de las relaciones internacionales, lo que incluye temas económicos, tecnológicos, de seguridad, sociales y políticos. De allí que la evidencia muestre que, más que un proceso de integración entre todas las regiones y países del mundo, con la totalidad respectiva de sus poblaciones,

¹ Se reconoce que se han desarrollado esfuerzos en la denominación específica y de distinción en definiciones respecto a globalización, internacionalización y mundialización. En el apartado conceptual de esta presentación se mencionan parte de estos esfuerzos. Las definiciones y caracterización que se hacen en este documento respecto a globalización tienen por finalidad ubicar el abordaje del tema y su desarrollo, más que agotar este aspecto específico de índole conceptual, cuyo tratamiento por sí sólo escapa a los objetivos centrales de este estudio. Para una mayor discusión véase Moore, Marion, *Globalization and Social Change*, New York: Elsevier, 2001.

lo que se tiene es un proceso de globalización segregante. Son amplios sectores los que van quedando al margen de los procesos de integración económica mundial.

Además deben establecerse matices entre las diferentes esferas de la globalización. Los recursos financieros, apoyados por la más reciente tecnología de las comunicaciones y de internet, se caracterizan por un alto grado de globalización. En especial con fines especulativos es posible movilizar grandes cantidades de circulante, prácticamente las 24 horas del día.

No obstante, el comercio mundial debe enfrentar aún los obstáculos de los aranceles, las medidas no arancelarias, cuotas y en ciertos casos embargos a países. El comercio no está plenamente globalizado en el sentido de la integración. El sector que más problemas presenta es el de la movilización e intercambio de recursos humanos, especialmente aquellos que se mueven con fines laborales y que presentan escaso nivel de preparación. Si el recurso humano tiene notable grado de preparación sí puede tener mayor movilidad, niveles más altos de integración y por tanto de globalización.

Más que en términos económicos, los problemas de Latinoamérica se relacionan directamente con los temas sociales, muy en particular con los persistentes niveles de pobreza. En la actualidad, a diciembre de 2005, en la región se reporta un 44% de la población (aproximadamente 230 millones de personas) viviendo en condiciones de pobreza, y dentro de ello, un 19%

(aproximadamente 97 millones de personas) subsistiendo en condiciones de pobreza extrema o indigencia.

La integración en particular y los mecanismos y procesos de las políticas económicas en general, deben ser medios para contrarrestar las condiciones de marginalidad y de pobreza. Se trata de abrir oportunidades y capacidades para las personas, se trata de dar un trato justo a las diferencias, como característica esencial de la equidad, a fin de promover y fortalecer procesos de desarrollo humano.

Una de las más grandes paradojas de nuestra era, a inicios del Siglo XXI, es que contamos en muchos casos, con la tecnología necesaria y suficiente para resolver problemas de salud, educación, en general de calidad de vida. Sin embargo persisten problemas que trágicamente terminan con buena parte de la población, producto, entre otras causas de enfermedades más propias de la Edad Media que de nuestros tiempos contemporáneos. La economía del desarrollo y en un sentido global las ciencias sociales, se orientan a resolver esos problemas con base en la utilización de sus más grandes recursos con que cuentan las sociedades actuales.

CONDICIONANTES ECONÓMICAS E INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Una primera característica de orden histórico se refiere a los grandes períodos que ha tenido la región en su historia económica reciente. Tal y como aparece en la Tabla No. 1, estos

períodos principian con la relativa estabilidad de los años sesentas, con el funcionamiento de las instituciones de Bretton Woods. Durante estos años fue posible lograr crecimientos económicos importantes no sólo por el ámbito económico externo, sino también por la política de industrialización seguida en la región, además de la influencia de dinamismo de la economía internacional.

Durante los setentas ocurren las dos alzas importantes en el precio del petróleo y sus derivados (1973 y 1979). Los grandes niveles de liquidez en la banca exterior y, en varios casos, la necesidad de contar con circulante para el pago de los energéticos en naciones que no son productoras del mismo, fueron aspectos que favorecieron la generación de la deuda externa. La región continúa creciendo, pero impulsada por fondos de empréstito.

En los ochentas un fenómeno muy característico es la crisis de la deuda, las negociaciones y el establecimiento generalizado en el área, de los planes de ajuste macroeconómico. Uno de los objetivos fue generar los recursos necesarios para cumplir con los compromisos que imponía la deuda externa contraída. Estos ajustes promovieron un clima de estancamiento y recesión económica en varios casos, de inflaciones galopantes en otros tantos,

y de desempleo e inflación generalizados.

Estas condiciones resultaron en grandes niveles de concentración de beneficios en algunas naciones y de aumento del número de marginados en la gran mayoría de los casos. Fueron evidentes los retrocesos en materia de avance social para las sociedades, en un ambiente en el cual se «desmantelaba» la capacidad de servicio de los gobiernos y se cumplía con el pago de los compromisos internacionales. La tendencia general del precio de los productos de exportación fue a la baja.

En los noventas se evidencian logros en el crecimiento económico, sin que para el final del siglo XX se haya logrado revertir completamente el retroceso que ocurrió durante la década de los ochentas. En los noventas se continúa con la aplicación de los planes de ajuste en un clima en el cual los niveles de inflación han sido por lo general bastante controlados. Al final de la década varios países, en medio de la alta dependencia externa y de la vulnerabilidad que han creado los planes de ajuste, buscan establecer escenarios para una mayor estabilidad monetaria con planes de dolarización de las economías. En varias naciones se evidencia un círculo reiterativo de ajustes-breve estabilidad-crisis-más ajustes.

TABLA 1
Caracterización General del Período 1960-2005
en el Comportamiento de las Economías de ALC

SUB PERÍODO	CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS DE AMÉRICA LATINA			ESCENARIO INTERNACIONAL
	Crecimiento Económico	Inflación	Otras	
1960/73	Moderado y alto	baja	- Exportaciones agrícolas - Principio de los acuerdos comerciales	- Instituciones de Bretton Woods - Relativa estabilidad en los sistemas de finanzas y comercio internacionales - Modelos de tasas flexibles en las monedas (1973) - Se termina la paridad US\$/oro (1971)
1974/82	Moderado y alto	Baja	- Generación del problema de la deuda externa	- Aumentos de precios de petróleo (1973, 1979) - Gran liquidez de bancos internacionales
1983/90	Bajo	Alta	- Planes de ajuste económico - Flexibilidad en políticas cambiarias - Promoción de exportaciones	- Aumentos en las tasas de interés de EEUU a. Dólar fuerte hasta b. Sept. 1985 - Bajan los montos de capital para América Latina
1991/1997	Moderado	Baja	- Planes de ajuste económico - Promoción de exportaciones - Reforzamiento de los tratados regionales de comercio	- Recuperación de los flujos de capital a Latinoamérica - De 1990 a 1991 recesión económica en naciones más desarrolladas 1. Desde 1991 expansión económica EEUU y Europa Occidental 2. 1995 crisis mexicana 3. 1997/98 crisis financiera originada en el sudeste asiático 4. 1999/2000 altos precios del petróleo y derivados, con resultados mixtos en la región.
1998/2005	Irregular/bajo	Baja	- Planes de ajuste económico - Promoción de exportaciones - Caídas notorias de crecimiento en Argentina (2001) y Venezuela (2002 y 2003)	- No se recuperan totalmente los flujos de capital a Latinoamérica - Crisis Argentina y venezolana con caídas acumuladas de 13% y 18% respectivamente 5. Los precios del barril del petróleo pasan de 10 a 65 dólares en el período de octubre de 1999 a octubre de 2005 6. Centroamérica se incorpora al Tratado de Libre Comercio.

Fuente: Cardozo, Elsa, *Latin America's economy*, Cambridge, Massachusetts: MIT, 2001; Economic Commission for Latin America and the Caribbean, *Latin America: the economic experience of the last 15 Years -1980-1995*, Santiago, Chile: CEPAL, 1997; Walther Ted, *The world economy*, New York: John Wiley & Sons, Inc., 2001

En el caso de las dolarizaciones, los países que hasta ahora, en diferentes modalidades, han optado por ella son: Panamá, Argentina, Ecuador, El Salvador y Guatemala. En Panamá la situación no es nueva, sino se deriva prácticamente desde la creación de este país producto de la división de Colombia y de los intereses con la creación del canal. Argentina ha establecido la modalidad de caja de conversión.

Los esfuerzos de dolarización en Ecuador han seguido desde septiembre de 1999, la modalidad de choque en la sustitución del sucre ecuatoriano, por la divisa estadounidense, la que se concretó para enero de 2000. En El Salvador desde el 1 de enero de 2001 el dólar es moneda de curso legal junto al Colón, y en Guatemala se permite ya la circulación del dólar y de cuentas en esa denominación, a partir del 1 de mayo del 2001, en una suerte de «cohabitación» monetaria, junto a la moneda nacional: el quetzal.²

Un caso particularmente interesante en el apareamiento de estos círculos viciosos que se presentan como reiterativos, es Argentina. Luego de privatizar, entrar a estabilidad monetaria atando el peso argentino al dólar, de “sincerar” los precios en el mercado interno, y de promover una alta fluidez en el manejo de capitales, el país no ha podido recuperarse permanente y

satisfactoriamente, de manera estable, prácticamente desde los efectos de la crisis financiera mexicana de 1995.

Los ya cuatro años de recesión en la economía Argentina que se presentaron hasta 2002, llegaron a imponer costos sociales muy altos a la población, mayores niveles de endeudamiento y estancamiento, cuando no retroceso en indicadores macroeconómicos. Esto ha repercutido en un debilitamiento del MERCOSUR, en lo externo subregional, y en menor credibilidad de las instituciones democráticas, en lo interno.³

En la Tabla 2 y la Gráfica 1, se presentan datos económicos generales que ubican en nivel comparativo a las tres grandes subregiones: Gran Caribe, Comunidad Andina y Cono Sur. Como evidencia de esos datos a nivel absoluto (no datos per capita) es claro que el dominio más significativo lo tiene el Cono Sur. Allí se encuentran dos de las tres grandes economías de la región, Argentina y Brasil que prácticamente tienen un 51 por ciento de producto geográfico bruto de la región.

Nótese también en esas cifras absolutas, el mayor peso de la deuda e incluso de valores como los de ingresos per capita. Estas condiciones confieren una importancia mayor en las negociaciones, como tradicionalmente ha ocurrido, a los países grandes.

² Los montos de inversiones que se pueden tener a partir de la dolarización pueden ser importantes para diferentes países, pero esa decisión puede rápidamente reducir la capacidad de acción en materia de política monetaria y limitar la competitividad de las exportaciones del país en cuestión -caso actual de la relación Argentina-Brasil. Los flujos financieros especulativos y de inversión, continúan concentrándose en las naciones más avanzadas. Véase Wine Ernest. A Step off the Pace in the Money Chase, en *The Financial Times*, Wednesday May 30, 2001, p. 26; además, Ikenberry, Albert, Globalización, Regionalismo y el Futuro de la Economía Mundial, en SELA, *Dinámica de las Relaciones Externas de América Latina y el Caribe* Caracas: SELA, 1998, pp. 79-88.

³ El total de intercambio de exportaciones dentro del MERCOSUR fue en 1990 de 4 mil millones de dólares, en 1991 de 4.3 mil millones de dólares, y alcanzó cifras históricamente altas en 1998 con 20.000 millones de dólares. Para el 2000 se estima que ese intercambio intragrupo fue de 18,000 millones de dólares, lo que representaría aproximadamente un 20 por ciento del total de exportaciones dentro del bloque comercial. Un estudio actualizado se encuentra en: *The Economist edición del 29 de mayo del 2001*; una actualización en *The Economist edición del 30 de septiembre de 2005*, en especial, páginas del número especial, “A survey of the World Economy”, pp. 1-24.

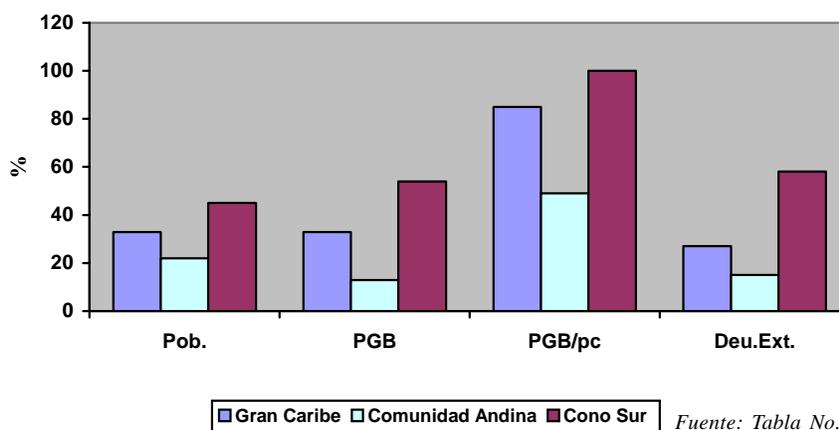
TABLA 2
**Gran Caribe, Grupo Andino y Cono Sur:
Cifras Económicas Generales 2004**

Región/ Subregión	Población m ¹		PGB mmd ²		PGB/pc ³ dólares		Deuda Total Mmd	
	Abs ⁷	%	Abs	%	Abs	%	Abs	%
Gran Caribe ⁴	166	33	690	33	4 131	83	212	27
Comunidad Andina ⁵	112	22	272	13	2 443	49	118	15
Cono Sur ⁶	228	45	1 124	54	4 936	100	460	58
Totales	506	100	2 086	100	4 122		790	100

Referencias: (1) m: millones; (2) mmd: miles de millones de dólares; (3) PGB/pc: producto geográfico bruto per capita en dólares corrientes; (4) Gran Caribe: México, Centro América (Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá), y Caribe (Bahamas, Barbados, Cuba, Guyana, Haití, Jamaica, República Dominicana, Surinam, Trinidad y Tobago); (5) Grupo Andino: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela; (6) Cono Sur: Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay; (7) Abs.: cifras absolutas.

Fuentes: CEPAL, Banco Mundial (Indicadores sobre el Desarrollo), Banco Interamericano de Desarrollo.

Gráfica No. 1:
**Resumen General de Características Económicas:
Gran Caribe, Comunidad Andina y Cono Sur
2004**



Fuente: Tabla No. 2

Se puede percibir una cierta creencia de que los grandes mercados internos, grandes niveles de valor agregado de la demanda efectiva de la sociedad, se

pueden convertir en áreas de autosuficiencia. O bien se considera que la coordinación se realice esencialmente entre los países grandes.⁴

⁴ Hasta cierto punto y salvando las grandes diferencias, Europa ha tenido que enfrentar situaciones análogas con el tamaño de las economías de sus países y con los diferentes niveles de desarrollo en las naciones que conforman la Unión Europea. Para ello se han conformado diferentes ejes de la integración. Uno de ellos, el de las naciones centrales, lo forman Francia y Alemania. El de los países

La Tabla N°. 3 y la Gráfica N°. 2 presentan las características de las tres principales regiones en lo referente al comercio internacional. Se puede observar aquí el mayor peso de la región del Gran Caribe. En efecto, es la región que incluye a México, además de un mayor número de países.

Algo esencial es el gran peso subregional que tiene México. Esta nación de 98 millones de habitantes representa, para el 2000, un 45 por ciento, casi la mitad, de todas las exportaciones de la región, y un 64 por ciento de las exportaciones

de la región hacia Estados Unidos. Sin tomar en cuenta México, las otras dos áreas del Gran Caribe -Centro América y Caribe- tendrían por si solas una contribución menor en las variables económicas generales y de comercio total de la región. De allí una de las razones para que desde inicios de los sesentas se ensayaran esquemas de integración en Centro América y que los mismos adquirieran también forma en los setentas en el Caribe, con la conformación de la Comunidad del Caribe (CARICOM).

TABLA 3
Gran Caribe, Comunidad Andina y Cono Sur:
Cifras de Comercio Internacional 2004

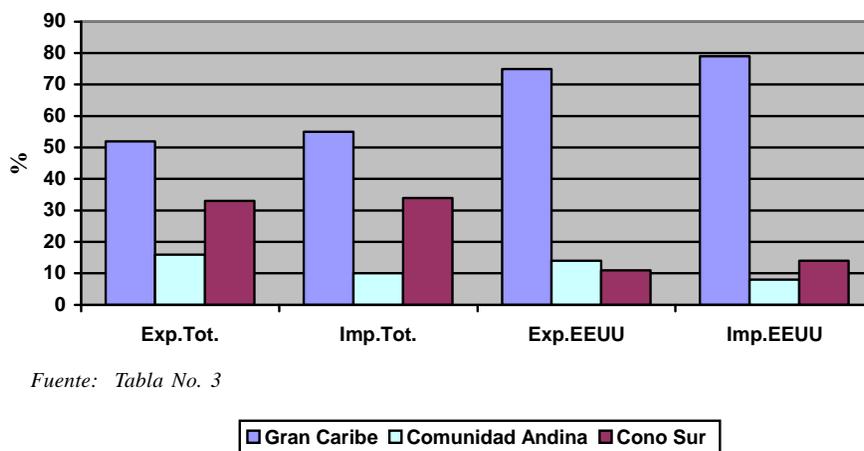
Región/ Subregión	Exportación Tot al mmd ¹		Importación Total mmd		Exportaciones a EEUU mmd		Importaciones de EEUU Mmd	
	Abs ⁵	%	Abs	%	Abs	%	Abs	%
Gran Caribe ²	200	52	224	55	150	75	151	71
Comunidad Andina ³	61	16	42	10	28	14	15	8
Cono Sur ⁴	127	33	138	34	22	11	26	14
Totales	388	100	404	100	200	100	192	100

Referencias: (1) mmd: miles de millones de dólares; (2) Gran Caribe: México, Centro América (Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá), y Caribe (Bahamas, Barbados, Cuba, Guyana, Haití, Jamaica, República Dominicana, Surinam, Trinidad y Tobago); (3) Comunidad Andina: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela; (4) Cono Sur: Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay; (5) Abs.: cifras absolutas.

Fuentes: CEPAL, Banco Mundial (Indicadores sobre el Desarrollo), Banco Interamericano de Desarrollo.

con mayor fortaleza económica es: Alemania, Francia, Reino Unido e Italia. A ese primer gran grupo "el de la primera velocidad" se suman los países de la "segunda velocidad". En este último destacan los más necesitados de cooperación a fin de amortiguar y eventualmente disminuir drásticamente las asimetrías: Irlanda, España y Grecia. Más discusión sobre el tema en: Hachette, Livre, *L'Economie Mondiale*, Paris: Hachette Multimedia, 2002; en Keller-Herzog, Arthur, *Mondialisation et développement*, Paris: Centre Information sur le développement international, 2000.

Gráfica No. 2:
**Resumen General de Características de Mercado Externo:
 Gran Caribe, Comunidad Andina y Cono Sur
 2004**



La primera mitad de los años noventa fue promisorio en cuanto a logros integracionistas. La segunda parte de la pasada década fue el escenario en el cual los esfuerzos de la integración no avanzaron debido a las condiciones de crisis prevaletentes: desde los efectos de la devaluación mexicana de diciembre de 1994, hasta la volatilidad de precios de petróleo, pasando por los embates de la crisis financiera originada en el verano de 1997 en el Sudeste Asiático y últimamente por los embates de la crisis Argentina.

A partir de 1998, en la región se abre un período de crecimiento económico errático. Son notables aquí las crisis de Argentina, a lo que ya nos hemos referido, pero también ha sido importante la crisis en Venezuela. Entre 2002 y 2003, este país experimentó una contracción económica de casi 18%. En 2004 su repunte fue un notable 17%,

pero debe tenerse en cuenta que este último aumento partió de una base comparativa más baja, además estuvo basado fundamentalmente en una política fiscal expansiva del gasto público.

En Venezuela se presencia el caso claro de una economía que exagera el sentido rentista de los ingresos con base en el petróleo. Se estima que el gobierno del Presidente Hugo Chávez, en el período comprendido de 1999 a 2004, llegó a tener los siguientes ingresos en millones de dólares: 130,000 (por ingresos petroleros en dólares corrientes); 100,000 (por ingresos de impuestos asociados a la actividad petrolera y de derivados); 15,000 (por aumento de la deuda, 2,000 millones por deuda externa y 13,000 millones por deuda interna); 6,000 (del llamado FIEM, Fondo de Inversiones para la Estabilidad Macroeconómica). Ello daría un gran total de 251,000 millones de dólares corrientes.⁵

⁵ La prensa no oficial venezolana ha abundado en análisis de la situación del país. Véase por ejemplo *Reporte, Diario de la Economía, del 13 de octubre de 2005*; año 17, No. 4235; además, el semanario *Descifrado en la Calle, del jueves 13 de octubre de 2005*; año 1, No. 58.

Aún así, para fines de octubre de 2005, las reservas del Banco Central de Venezuela totalizaban 31,000 millones de dólares. Todo ello se debe a un por demás significativo repunte del precio del crudo. En 1999 el barril llegó a valer 10 dólares, mientras que para fines de octubre de 2005, el precio de referencia Brent y West Texas, llega a 66 dólares.

Por lo general, la brecha entre los petróleos de la cesta venezolana que están constituidos mayoritariamente por petróleos pesados y extra-pesados, se mantiene unos 10 dólares por debajo de la referencia Brent-West Texas. A todo esto, la inversión continúa baja, se estima que en los últimos siete años, que concluyen en 2005, las inversiones extranjeras han disminuido un 80% en Venezuela.

La población en condiciones de pobreza entre tanto, ha pasado de 43% en 1998 a 53% en 2004 según cifras oficiales, y antes de que en julio de 2005 el gobierno decidiera cambiar los indicadores para pobreza y desempleo.⁶

En 2004, ALC tuvo como región un crecimiento anual de 5.7%. Con ello se supera el crecimiento de 5.5% registrado en 1997, de manera que el primero de los años citados ha sido el mejor año de aumento de la producción desde 1980. Los problemas de inestabilidad social y política siguen presentes, así como la necesidad de la integración efectiva. Nótese además como podemos estar dispuestos a celebraciones con estas cifras, pero se trata de comparaciones dentro de la región, con base en sus series históricas.

Al compararnos con China o India, países que al menos desde hace 12 años vienen creciendo con incrementos de

8%, vemos que las brechas de aumentos de producción se amplían. Todos tienden a mejorar, pero existen países con mayor competitividad que están haciéndose de recursos de inversión y tecnología en una era de gran globalización. Una de las tendencias, como más adelante será expuesto con base en el caso chino, es que ALC venda su materia prima ya no tanto a los centros tradicionales de Europa o Estados Unidos, sino a China.

PARTICIPACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

EN EL COMERCIO MUNDIAL

Un rasgo que conviene tener muy presente, es que el proceso actual de globalización permite la integración de los países más desarrollados y de los grupos sociales que viviendo en las naciones en desarrollo, logran insertarse en los nuevos circuitos de la economía. Se trata también de un proceso que va dejando cada vez más al margen a las naciones y grupos sociales que no logran participar activamente en las nuevas modalidades productivas.

América Latina y el Caribe en su conjunto son objeto de un proceso de segregación más que de integración en las nuevas condiciones de la globalización. Un ejemplo de esto último se tiene en la participación en el comercio mundial. En 1960 América Latina y el Caribe contribuían con 8 por ciento del comercio mundial, esa cantidad fue disminuyendo constantemente hasta alcanzar 4 por ciento en 1995 y 2000. Si se excluye México, país responsable casi de la mitad del total de 388,000 millones de dólares que exporta la región, América Latina y el Caribe representa un 2.6 por ciento del comercio mundial. Véase la Tabla No. 4.

⁶ Véase Reporte, *Diario de la Economía*, del lunes 10 de octubre de 2005, año 17, No. 4233, pág 1 y 2.

TABLA 4
Volumen Total del Comercio Internacional:
Naciones Desarrolladas y Latinoamérica y el Caribe
(millones de US\$ y %)

Año	Países Latinoamericanos y del Caribe (millones de US\$)		Naciones Desarrolladas ^{1/} % del mundo		Países Latinoamericanos y del Caribe (% del mundo)	
	Importaciones 2/	Exportaciones 3/	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones
1960	9 860	9 969	66	66	7	8
1965	11 723	12 653	69	69	6	7
1970	18 037	16 635	70	70	6	5
1975	53 816	44 512	68	68	6	5
1980	108 787	104 927	71	68	5	5
1985	109 916	103 258	72	70	4	5
1990	118 473	131 190	73	72	3	4
1995	192 469	165 479	74	73	4	4
2000	214 618	233 912	76	75	4	4
2005 ^{4/}	404 600	387 400	77	76	5	5

1/ OECD, países: Estados Unidos, Canadá, Europa Occidental, Europa Central excluyendo países ex-socialistas, Israel, Japón, Australia, Nueva Zelanda y África del Sur; 2/ Importaciones: CIF; 3/ Exportaciones: FOB; 4/ Cifras preliminares.

Fuente: United Nations Organization. *International Trade Statistics Yearbook*. (New York: United Nations Publishing Division, 1964, 1966, 1967, 1974, 1978, 1981, 1992, 1993, 1996, 1998 y 2003); Estadísticas OECD, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL, Indicadores del Desarrollo del Banco Mundial y de la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo (UNCTAD); *Informe Sobre Países Menos Avanzados* (www.unctad.org)

Algo sumamente importante y que facilita en las condiciones iniciales los procesos de integración latinoamericana son los factores culturales e históricos. En la región se comparten valores culturales e identidades similares que pueden ser integradas sin haber sufrido guerras prolongadas, desgarradoras, ni animadversiones sangrientas entre Estados, como fue el caso de Europa.

Se tiene el reto de encarar las situaciones indígenas, pero la región no presenta un cuadro explosivo como el de choques étnicos que sí han llegado a resultados dramáticos en otras partes del planeta.

Se comparten idiomas principales que no son tan variados como en el Antiguo Continente. El humanismo propio de América Latina y el Caribe, su arte en general y sus manifestaciones

particulares es algo que da un carácter auténtico y propio a la región. Con esos elementos se reforzaría la integración no como un proceso de homogenización, sino con base en condiciones de unidad dentro del respeto a la diversidad cultural e identidades de las diferentes subregiones.

Este escenario es evidentemente algo más proclive para la integración que las condiciones del continente europeo, y sin embargo Europa esta demostrando avanzar con solidez en la etapa cumbre de la integración económica, en la coordinación de medidas macroeconómicas, la construcción del Sistema Monetario Europeo, y con el uso del Euro como medio de cambio, y transacción económica a partir del 1 de enero de 2002.

América Latina y el Caribe, estableciendo su presencia con una sola voz, integrados, al menos con una posición coordinada, tienen el peso de una producción anual de 2.1 millones de millones de dólares. Algo sólo equivalente al que posee Alemania, la tercera economía más grande del planeta. América Latina y el Caribe tiene ese formidable peso económico conjunto sin necesidad de ningún cambio en las estructuras productivas actuales, ni con el incremento de las tasas de ahorro ni inversión interna, ni de modificaciones en la estructura de exportación. Ese notable peso económico se lo niega a sí misma América Latina y el Caribe. Se lo niega la región al carecerse de la voluntad política necesaria y suficiente en pro de la integración efectiva.

Por otra parte, lo que nuestra región tiene para ofrecer al mundo no sólo es el peso político. América Latina y el Caribe constituyen una vasta región continental que va desde 30 grados promedio en la

latitud norte, en el Río Grande en la frontera con Estados Unidos, hasta más de 42 grados de latitud sur en el Cabo de Hornos.

Esto le da una envidiable posición geográfica incluyendo el Canal de Panamá. La región además tiene importantes recursos naturales los que incluyen reservas mundiales de agua, flora y fauna, considerándose en ello la imprescindible reserva planetaria del bosque tropical en toda la cuenca del Amazonas. América Latina y el Caribe pueden mostrar el desarrollo actual y potencial de su mercado interno con cerca de 510 millones de habitantes.

En la actualidad la región ha llegado a comercializar un total de cerca de 20 por ciento de sus exportaciones dentro del área, cifra que se eleva a casi 30 por ciento si se excluyen el destino de las exportaciones de México (las cuales en un 86 por ciento se dirigen a Estados Unidos). Véase Tabla 5.

TABLA 5
Comercio Internacional de América Latina y el Caribe:
Proporción de Exportaciones por Regiones de Destino
(%)

Período	Canada	EEUU	América Latina y Caribe	Japón	Europa Occidental	Resto del Mundo	Total
1970/75	4	37	14	6	37	3	100
1975/80	5	40	19	5	26	6	100
1980/85	1	35	14	7	35	8	100
1985/90	2	46	12	6	27	7	100
1990/95	1	41	14	7	30	6	100
1995/2000	2	41	21	6	25	5	100
2000/05	3	44	18	5	24	7	100

Fuentes: United Nations Organization. *International Trade Statistics Yearbook*. (New York: United Nations Publishing Division, 1964, 1966, 1967, 1974, 1978, 1981, 1992, 1993, 1996, y 2004).

El esfuerzo desarrollado a favor de la integración está relacionado con la mayor capacidad importadora de la región, en relación con su mayor apertura. Especialmente desde 1980 el esfuerzo de promoción de las exportaciones ha resultado en un mayor peso de las mismas en función de la

producción total regional. Hemos calculado un modelo para definir las tendencias de apertura de la economía de América Latina y el Caribe en función de las exportaciones sobre la producción total, con base en datos de las dos últimas décadas:

$$y = 5 \text{ E-}06x^6 - 0.0004x^5 + 0.0104x^4 - 0.1415x^3 + 0.9499x^2 - 3.0796x + 14.119$$

$$R^2 = 0.8655$$

Donde y = Porcentaje de las exportaciones de América Latina y el Caribe en función de la producción total regional (producto geográfico bruto)
 x = años
 R^2 = coeficiente de determinación.

En la actualidad el peso de las exportaciones regionales corresponde a cerca de un 18 por ciento de la producción total.

globalización, y de negociaciones a enfrentar tales como el Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA), América Latina encara el reto urgente de fortalecer sus procesos integración más allá de los bloques subregionales existentes.

Especialmente ahora con las fuerzas cada vez más intensas a favor de la

TABLA 6
Relaciones Comerciales de América Latina y el Caribe:
Coefficientes de Concentración de Exportaciones a Estados Unidos
(%)

País	1980/85	1985/90	1990/95	1995/00	2000/05 ¹
Argentina	13	28	22	22	23
Bolivia	45	17	30	31	29
Brazil	38	50	45	37	39
Chile	22	37	31	30	36
Colombia	43	52	62	57	57
Costa Rica	54	55	38	65	68
Dominicana	77	86	79	73	76
Ecuador	57	84	75	63	64
El Salv.	52	49	46	57	59
Guatemala	41	55	57	53	55
Honduras	66	64	75	68	69
Jamaica	52	62	46	51	53
Mexico	78	78	82	81	84
Nicaragua	41	22	10	37	44
Panama	68	76	56	47	52
Paraguay	13	14	15	17	12
Perú	41	63	31	40	43
Trin. Y Tob.	84	82	83	77	78
Uruguay	18	29	19	19	16
Venezuela	5	58	32	77	65

Referencias: (1) Cifras preliminares y proyecciones para el 2005.

Fuentes: (a) Datos United Nations Organization. *International Trade Statistics Yearbook*. (New York: United Nations Publishing Division, 1964, 1966, 1967, 1974, 1978, 1981, 1992, 1993, 1996, 1998, y 2004).

(b) Cálculos: Basados en la fórmula:

$$c = \frac{\left(\sqrt[2]{x} \right) - \left(\sqrt[2]{\frac{1}{N}} \right)}{1 - \left(\sqrt[2]{\frac{1}{N}} \right)}$$

Donde:

c = Coeficiente de concentración;

x = % de exportaciones del país bajo estudio a EEUU;

N = Número total de socios comerciales del país bajo estudio.

TABLA 7
Relaciones Comerciales de América Latina y el Caribe:
Coefficientes de Concentración de Importaciones desde Estados Unidos
(%)

País	1980/85	1985/90	1990/95	1995/00	2000/05 ¹
Argentina	46	39	40	38	41
Bolivia	45	55	56	36	34
Brazil	44	55	47	50	51
Chile	58	54	52	50	53
Colombia	69	59	66	72	68
Costa Rica	68	40	83	79	76
Dominicana	74	79	91	88	89
Ecuador	84	73	72	71	73
El Salv.	46	39	50	43	45
Guatemala	63	70	75	81	80
Honduras	57	62	68	59	61
Jamaica	59	57	75	81	78
Mexico	81	83	83	82	84
Nicaragua	36	12	19	50	53
Panama	29	15	21	17	24
Paraguay	30	26	38	39	33
Perú	84	63	62	64	65
Trinidad and Tob.	25	61	46	53	56
Uruguay	33	37	23	27	22
Venezuela	63	65	61	62	60

Referencias: (1) Cifras preliminares para el 2000.

Fuentes: (a) Datos United Nations Organization. *International Trade Statistics Yearbook*. (New York: United Nations Publishing Division, 1964, 1966, 1967, 1974, 1978, 1981, 1992, 1993, 1996, y 1998).

(b) Cálculos: Basados en la fórmula:

$$c = \frac{\left(\sqrt[2]{x} \right) - \left(\sqrt[2]{\frac{1}{N}} \right)}{1 - \left(\sqrt[2]{\frac{1}{N}} \right)}$$

Donde:

c = Coeficiente de concentración;

x = % de exportaciones del país bajo estudio a EEUU;

N = Número total de socios comerciales del país bajo estudio.

A nivel de países y de conformidad con lo expuesto en las Tablas 6 y 7, se puede identificar un patrón en función de la concentración comercial de la región con Estados Unidos, ya se trate de exportaciones o bien de importaciones. En general este patrón estaría identificado por dos grandes rasgos: (i) una tendencia creciente de mayor concentración general hacia la potencia del norte; y (ii) que esa mayor concentración tiende a hacerse más evidente a medida que los países están más dentro de la “esfera gravitacional” de influencia de Estados Unidos.

Mientras más cerca se encuentren los países y sus economías sean de menor tamaño relativo, mayor es el énfasis en función del cual, Estados Unidos es el “mercado natural” de esas naciones. Este es un rasgo que va a ser condicionante fundamental de procesos de negociación, de requerimientos de integración dentro de la región, y de capacidad de maniobra al momento de establecer indicadores que concreten la liberación económica en el área.

TRATADOS DE INTEGRACIÓN Y COMERCIO INTERNACIONAL

Por otra parte la vulnerabilidad externa quedará aún más expuesta -más allá del requerimiento de importar bienes de capital e insumos- si el país más desarrollado impone un blindaje o severas restricciones a bienes en los que los países menos avanzados son más

eficientes. Esta situación en una etapa posterior, dentro del marco de la integración puede llevar al establecimiento de cuotas.⁷

En términos del comportamiento respecto al comercio internacional a nivel de tratado de integración, es útil establecer el peso de las exportaciones e importaciones en la producción total de los países. La tabla siguiente muestra por país y por grupo de integración este indicador para el período de 1951 a 2000.

En general puede observarse la tendencia de que las economías más pequeñas tienden a tener un mayor peso por parte de su componente de comercio externo en el total de producción económica. Un ejemplo de esto son los casos de Uruguay y Paraguay en comparación con Argentina y Brasil.

Venezuela constituiría un caso de excepción a ese rasgo general, pero tal situación se explica por el alto peso del petróleo en las exportaciones y los importantes requerimientos de importación que operan para este país.

A nivel de los tratados de integración, se evidencian ejemplos significativos producto de la puesta en marcha de los mismos en el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. La tendencia en el MERCOSUR ha sido también un fortalecimiento del intercambio comercial, aunque a raíz de la crisis argentina tal situación se verá afectada.

⁷ Un caso ilustrativo en este sentido se tiene con la producción de productos no tradicionales en el contexto de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe. Prácticamente desde fines de los ochentas se estableció una cuota de importación de flores a Estados Unidos, con el afán de evitar problemas de abastecimiento y de gran competencia que se tenían en particular entre Colombia y Costa Rica. Las cuotas no podían disminuir los otros problemas inherentes a la comercialización agrícola en general y de ornamentales en particular: (a) alta perecibilidad; (b) alta elasticidad de la oferta; y (c) dependencia del clima para la producción -la producción en medios artificiales es posible, pero con elevados costos. Ampliaciones del tema en: Wiarda, Howard, *Latin American politics and development*, Boulder, Colorado: Westview Press, 2000; Comisión Económica para América Latina y el Caribe, *Latin America: the economic experience of the last 15 Years -1980-1995-*, Santiago, Chile: CEPAL, 1997.

En el caso de Centro América los datos identifican una caída notoria del intercambio comercial dentro del bloque de naciones en los ochentas y su recuperación en la última década del siglo XX. La comunidad andina refleja valores promedios con cierta recuperación en los noventas especialmente derivados del comportamiento de Ecuador y Venezuela.

La Tabla 8 nos muestra el peso del sector externo en la economía de los diferentes países y tratados de integración de la región. En general se sigue la norma de que a medida que una economía tiene un mayor mercado interno, una mayor masa crítica de producción, el sector externo tiende a no tener una gran importancia para ese país.

Lo contrario se hace evidente para las economías de pequeños mercados relativos. Véase por ejemplo el caso de Brasil. Aunque México, al exportar casi el 50% de las exportaciones de ALC y contando con cerca de 100 millones de habitantes parece ser la excepción.

Un carácter importante a subrayar aquí es como un país con una gran capacidad de producción, tal el caso de Estados Unidos, México o Brasil, si puede llegar a influenciar los precios de los productos en los mercados internacionales. De hecho ellos pueden imponer un arancel que pueda afectar los precios y beneficiarlos.

Una situación contraria ocurre para los países con mercados relativamente pequeños. Estas naciones se ven forzadas a abrir sus economías a fin de crecer, dado que lo pequeño de sus demandas internas es una seria limitante. Al abrir su comercio, no obstante, aumentan su vulnerabilidad externa, ya que al ser economías pequeñas, no pueden afectar el precio de los productos del mercado externo.

En el caso de las pequeñas economías del Caribe, esta vulnerabilidad se acrecienta al sumarse la presencia de fenómenos meteorológicos tales como ciclones que en varias ocasiones han devastado la infraestructura económica de esos países.

TABLA 8
Participación de las Exportaciones más Importaciones en el Producto Interno Bruto
(Precios corrientes, %)

Tratado de integración / País	1951-1960	1961-1970	1971-1980	1981-1990	1991-2000	2000-2005 ¹
TLCAN²						
Canadá	36	34	41	46	57	56
Estados Unidos	7	7	12	15	17	16
México	21	13	12	21	40	41
MCCA³						
Costa Rica	43	44	51	56	60	58
El Salvador	37	43	53	40	43	44
Guatemala	24	27	36	29	33	31
Honduras	48	51	68	55	77	75
Nicaragua	42	44	44	47	55	56
MERCOSUR⁴						
Argentina	15	14	12	12	14	16
Brasil	14	11	14	16	13	15
Paraguay	26	24	26	23	46	45
Uruguay	25	21	22	32	31	30
CAN⁵						
Bolivia	23	36	34	25	37	38
Colombia	23	20	23	24	30	29
Ecuador	27	27	41	36	48	52
Perú	37	33	28	23	20	21
Venezuela	54	41	47	41	50	63

Notas:

1/ Incluye cifras preliminares y cálculos de este estudio.
2/ TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

3/ MCCA: Mercado Común Centroamericano.

4/ MERCOSUR: Mercado Común del Sur.

5/ CAN: Comunidad Andina de Naciones.

Fuente: CEPAL.

TABLA 9
Promedio de Participación de las Exportaciones más Importaciones en el Producto Interno Bruto por Tratado de Integración
(precios corrientes, %)

Tratado de integración / País	1951-1960	1961-1970	1971-1980	1981-1990	1991-2000	2000-2005 ¹
TLCAN²	21	18	22	27	38	39
MCCA³	36	41	50	45	53	55
MERCOSUR⁴	20	18	19	21	26	26
CAN⁵	33	31	35	30	37	37

Notas:

1/ Incluye cifras preliminares y cálculos de este estudio.

2/ TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

3/ MCCA: Mercado Común Centroamericano.

4/ MERCOSUR: Mercado Común del Sur.

5/ CAN: Comunidad Andina de Naciones.

Fuente: CEPAL.

Un indicador complementario y no por ello menos importante que coadyuva a identificar con mayor precisión las relaciones comerciales en términos de integración es el *índice de intensidad del comercio intraregional* ($IICI_{ij}$). El $IICI_{ij}$ representa la participación de las exportaciones del país i que se destinan al país j dividido por la participación de las exportaciones del país j en las importaciones mundiales.

Si la referida participación de las exportaciones que se destinan al país j es igual a la participación del país j en las importaciones mundiales, el país en cuestión importa de su socio comercial en la misma proporción que lo hace del resto del mundo. En este caso se consideraría que no hay sesgo regional. Cuando el $IICI$ es mayor a uno, el país j

importa en una mayor proporción del país que del resto del mundo. En esta última condición señalada, existe un sesgo regional en relación a terceros países.⁸

Datos del índice de intensidad del comercio intraregional ($IICI_{ij}$), pueden observarse en las dos tablas siguientes. De conformidad con esa información, las economías pequeñas, especialmente en el caribe tienden a tener un alto nivel de intercambio dentro del tratado de integración. Una situación similar se hace evidente en el caso de Guatemala y El Salvador. Una característica que ayuda en el caso de estos dos países es que los mismos poseen mucha de la capacidad industrial de la subregión, con distribución para los países del istmo.

TABLA 10
Tratados de Integración en América Latina y el Caribe:
Índice de Intensidad Comercial Intraregional ($IICI_{ij}$) (1985-2005)
(Precios corrientes, %)

Tratado de Integración / país	1985-1990	1991-1995	1996-2000	2000-2005 ¹
TLCAN²				
Canadá	2.3	2.8	2.9	2.8
Estados Unidos	7.2	5.7	5.4	5.3
México	2.0	2.7	3.2	3.3
MCCA³				
Costa Rica	55.1	80.1	63.2	64.2
El Salvador	144.3	251.2	175.2	170.3
Guatemala	142.2	251.7	134.8	133.2
Honduras	20.1	201.3	23.8	24.8
Nicaragua	87.0	109.7	54.1	56.1
MERCOSUR⁴				
Argentina	32.8	45.2	38.5	39.3
Brasil	25.6	30.1	28.6	29.4
Paraguay	42.7	31.2	30.0	31.1
Uruguay	29.6	31.1	29.7	27.2
CAN⁵				
Bolivia	11.1	24.3	28.2	27.2
Colombia	10.5	23.8	28.5	23.1
Ecuador	10.9	15.6	10.4	11.3
Perú	14.2	20.7	21.2	22.5
Venezuela	3.4	6.8	11.7	12.3
CARICOM				
Barbados	170.2	361.3	299.5	298.6
Belice	18.2	21.2	23.5	21.5
Dominica	166.3	176.5	347.5	322.8
Granada	109.6	305.3	811.2	774.1
Jamaica	65.3	86.6	55.4	51.2
San Vicente	269.5	696.3	929.6	921.3
Trinidad y Tobago	132.3	129.8	127.2	128.1

Notas: 1/ Incluye cifras preliminares y cálculos de este estudio; 2/ TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte; 3/ MCCA: Mercado Común Centroamericano; 4/ MERCOSUR: Mercado Común del Sur; 5/ CAN: Comunidad Andina de Naciones.

Fuente: CEPAL.

⁸ Una descripción y análisis más completo en Esteban Pérez. Véase Pérez, Ernesto, *Los Bloques Comerciales en América Latina y el Caribe*, México: CEPAL, 2002, en especial, páginas 23-24, y 51-54.

TABLA 11
Integración en América Latina y el Caribe:
Promedio de Índice de Intensidad Comercial Intraregional (ICI_{ij})
(1985-2005)

Tratado de Integración / País	1985-1990	1991-1995	1996-2000	2000-2005 ¹
TLCAN ²	3.8	3.7	3.7	3.5
MCCA ³	89.9	133.4	90.2	91.2
MERCOSUR ⁴	32.8	34.1	31.5	32.3
CAN ⁵	10.0	18.2	20.1	21.2
CARICOM	132.3	253.6	411.7	410.4

Notas:

- 1/ Incluye cifras preliminares y cálculos de este estudio;
2/ TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte;
3/ MCCA: Mercado Común Centroamericano;
4/ MERCOSUR: Mercado Común del Sur;
5/ CAN: Comunidad Andina de Naciones.

Fuente: CEPAL.

En relación con los promedios de los índices de intensidad de comercio intraregional, las economías del Caribe demuestran significativamente valores más altos junto con las naciones centroamericanas.

La complementariedad en la estructura de exportaciones demuestra ser un factor importante en el mantenimiento y consolidación del índice de comercio dentro de los tratados de integración comercial (Véase Tablas 10 y 11).

Hasta ahora la discusión se ha centrado en aspectos cuantitativos de la integración. En cuanto a la calidad de la integración, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) ha publicado datos muy interesantes respecto a las exportaciones que se realizan en función de sectores dinámicos y estancados en el comercio internacional. Los sectores dinámicos serían aquellos en los que existe no sólo una mayor demanda, sino que los productos exportados llevan relativamente un alto grado de procesamiento, de manera que dan a la

producción de un país determinado, mayor valor agregado.

Los sectores estancados son por lo general sectores tradicionales de exportación. Aquí se cuentan los recursos naturales y productos tipo postre, tal el caso de café, azúcar y banano. Se incluirían también exportaciones minerales. No tienen mayor nivel de procesamiento, y por tanto su valor agregado es escaso. Son productos que presentan una tendencia evidente a mostrar un notable descenso en los términos de intercambio. Algo de lo cual ya advertían economistas latinoamericanos como Raúl Prebisch desde inicios de la década de los cincuenta.

La Tabla 12 muestra los valores respecto a la calidad de la inserción del comercio internacional de ALC. Los resultados en general no son alentadores. Véase por ejemplo que casi sólo el caso centroamericano, cuando se trata de mercados latinoamericanos, en realidad dentro de la misma Centroamérica, muestra un mayor grado de

predominancia de productos dinámicos sobre los estancados.

En el resto de los casos, con la excepción del TLCAN que fue colocado allí con fines comparativos, los bloques comerciales tienden a tener un

predominio de productos pertenecientes a sectores estancados. Además, y esto es de subrayarlo, las proyecciones son negativas, en el sentido del poco peso que van teniendo productos de sectores dinámicos.

TABLA 12
Índice de Posicionamiento: Tratados de Integración en ALC
(sectores dinámicos / sectores estancados)

Grupo de Integración	Destino / años			
	América Latina y el Caribe		Mundo	
	1990	2000	1990	2000
MCCA	1.5	1.3	1.0	0.6
CARICOM	0.8	0.3	0.5	0.3
CAN	0.3	0.4	0.2	0.1
MERCOSUR	0.6	0.6	0.4	0.3
TLCAN	0.7	1.4	1.0	1.4

Notas:

- 1/ Incluye cifras preliminares y cálculos de este estudio;
- 2/ TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte;
- 3/ MCCA: Mercado Común Centroamericano;
- 4/ MERCOSUR: Mercado Común del Sur;
- 5/ CAN: Comunidad Andina de Naciones;
- 6/ TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Fuente: CEPAL.

Estos datos nos pueden llevar a inferir que la región se tiende a desinsertar eficazmente de los circuitos comerciales internacionales. No tanto en función de la producción como volumen, sino en el aporte financiero en que redundará la exportación, y además en el bajo nivel de procesamiento de los productos. De allí la fortaleza de los sectores estancados en la exportación.

Si se desea que la exportación constituya un eficiente mecanismo de acumulación de capital y de promoción de empleo, además de fuente de recursos debe de enfrentarse una transformación de la naturaleza de la canasta exportadora. Esto es válido aún para el petróleo que de momento aparece teniendo altos precios corrientes, aunque no sea así en

términos de precios en dólares constantes, y a considerar una serie histórica de unos treinta años.

COMPETITIVIDAD: EL CASO DE ALC Y CHINA

La región latinoamericana y caribeña, especialmente ahora en las condiciones del actual proceso de globalización, debe mantener importantes ritmos de competitividad con otras naciones, emergentes y no emergentes en el mundo. Uno de esos casos es China. Se trata de una situación notable que ya ha llegado a competir exitosamente en materia de comercio internacional. Para 2005 el país oriental ha llegado a desplazar a México como segundo socio comercial, tan sólo superado por

Canadá.

El propósito de este subcapítulo es enfocar ahora la discusión más allá de los aspectos cuantitativos y cualitativos del comercio internacional en función de los acuerdos de integración. Se trata de ubicar el análisis, en función de la competitividad que se debe enfrentar, con otros actores que tienen una presencia importante en el medio internacional. Uno de esos actores, además de la India, Rusia, los Tigres Asiáticos y Europa del Este, es China.

Al estudiar la competitividad de ALC y China, un factor que aparece como de primera magnitud es el de la “masa crítica” de los mercados. China posee una mayor capacidad productiva, si no real o actual, al menos en perspectiva. El mercado chino es más del doble de toda Latinoamérica junta, 1,300 millones a 512 millones de habitantes. Esto atrae la capacidad de inversión, hace ver que la demanda efectiva interna puede ser un gran motor del desarrollo.

En segundo lugar la capacidad negociadora china descansa, entre otras condiciones, en su unificación al momento de presentar propuestas. En una sola negociación, se puede tener acceso a 1,300 millones de personas como potenciales consumidores. En Latinoamérica para acceder a 512 millones de habitantes es necesario negociar con 34 naciones, todo ello en medio de las capacidades limitadas de negociación y de los factores culturales que acompañan a una negociación con la región.

Esta segunda condicionante hace que las negociaciones privilegien a dos grupos de naciones. En primer lugar las economías grandes, Argentina, Brasil y México; estos países contienen el 75%

de la producción total del área. Un segundo grupo de naciones importante es el de las llamadas economías medianas-grandes, Colombia, Chile, Perú y Venezuela. Este grupo de cuatro países, conjuntamente contienen el 15% de la producción total regional. De manera que al negociar con siete naciones se cubre el 90% del mercado latinoamericano.

Una tercera condicionante está relacionada con la estabilidad política que ventajosamente ofrece China. Los inversionistas a largo plazo, en especial, requieren que funcionen las instituciones y que existan condiciones de seguridad y estabilidad durante muchos años.

A medida que las inversiones crean empleo, tienen mayores efectos multiplicadores y se insertan efectivamente en las condiciones económicas de los países creando oportunidades laborales productivas, por lo general, requieren de muchos años para llegar al punto de equilibrio. Es decir sólo en el mediano o largo plazo llegarán a obtener utilidades totales, más allá de la cobertura de los costos variables. China ofrece esa mayor garantía, a pesar de las controversiales condiciones de producción internas.

Una cuarta condicionante fundamental se centra en la capacidad de aprovechamiento de las economías de escala en las inversiones. Este carácter está relacionado con la masa crítica de la economía. Las mayores inversiones prefieren mercados grandes y estables. De allí por ejemplo, que aun en términos per capita, la inversión tienda a ser mayor en Brasil y México que en San Kitts y Nevis, o en Dominica. Existen excepciones desde luego, como podría ser el caso de Costa Rica.

Las repercusiones de las políticas comerciales de ambos bloques parecen encaminadas a fortalecer el carácter de la liberación comercial, pero en sentidos que son contrastantes. En China, la situación se ha caracterizado por la liberación comercial de las exportaciones, pero teniendo control sobre las importaciones. Esto ha redundado en que la cuenta corriente en general de la balanza de pagos, y la balanza comercial, en un sentido más específico, presenten resultados positivos para el gigante asiático.

Una situación contrastante se tiene en Latinoamérica. En esta región uno de los problemas más recurrentes, junto a la tendencia declinante de los términos de intercambio, es el conjunto de resultados en rojo, deficitarios en la cuenta corriente y en la balanza comercial. Esto hace que se requieran fondos para financiar esos desbalances. Los fondos han surgido del endeudamiento, o bien del envío de remesas familiares, o de devaluaciones. Es un problema central en el entendimiento de los problemas del desarrollo de la región.

Lo que América Latina hizo, especialmente a raíz de la aplicación de los programas de ajuste estructural, fue liberalizar tanto las exportaciones como las importaciones. Esto ha hundido los números de las balanzas comerciales, salvo el caso casi permanente de Venezuela. En este país el ingreso de circulante en cantidades considerables, producto de la elevación de los precios del petróleo, permite tener recursos que bien administrados podrían estabilizar la economía de esa nación.

Las repercusiones en las relaciones comerciales tienen varios enfoques de tendencia que hasta el momento parecen

ser amenazantes para Latinoamérica.

Una primera tendencia es la de dejar a la región como productora acentuada de materias primas. Esto incluso se ve animado en las condiciones actuales. Mucho del crecimiento económico latinoamericano—el año 2004 el aumento de la producción fue de 5.6%, el mejor desde 1980— está asociado al alza del precio de las materias primas.

¿Cuál es la causa de este ascenso? Con mucho, ha sido la mayor demanda, el mayor crecimiento económico que se ha agregado por parte de China e India, a los centros de demanda y crecimiento tradicionales, representados por Estados Unidos-Canadá, Europa Occidental y Japón.

La gran “sed” petrolera de China, por ejemplo, unida a una reducida capacidad de refinación y los “golpes” que han sufrido importantes zonas de extracción—caso de los huracanes Katrina y Rita, que asolaron la región del Golfo de México en septiembre y octubre de 2005— han resultado alentando las exportaciones tradicionales. Aún el café se ha beneficiado de esta tendencia, lo que también ha sido similar en los casos de minerales, como el cobre. El riesgo es continuar produciendo bienes que no tienen mayor valor agregado, y que por tanto tienen limitantes en poder ampliar la demanda agregada de los mercados internos de la región.

La segunda tendencia es a complicar más el panorama de la integración. Aquí surgiría con mayor dramatismo una disgregación. Mientras la subregión de México-Centroamérica y el Caribe se unifican más a la economía de Estados Unidos, el grupo andino se subdivide (Colombia, Perú y Ecuador se inclinan hacia la potencia del norte) mientras que

Bolivia depende más del Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Venezuela, entre tanto, tiende más por razones políticas, a integrarse también con MERCOSUR.

Las naciones de este último bloque tenderían a diversificarse, caso de Chile, o bien a acentuar sus nexos con Europa (casos de Brasil y Argentina). Uruguay y Paraguay tienden a ser más interdependientes, también el caso de Bolivia, de circuitos de comercio intrarregionales.

Con base en las dos tendencias anteriores, Latinoamérica estaría exportando más materia prima a China, y perdiendo la posibilidad de mayor valor agregado, a la vez que debilita su integración en términos efectivos. El resultado sería una mayor dependencia comercial de la región y una posición más marginal en el contexto mundial, si continúan las tendencias decrecientes en los términos de intercambio.

Tómese en cuenta además, el dinamismo exportador chino. Mientras las exportaciones latinoamericanas han crecido casi un 5% en los pasados cinco años, las exportaciones chinas lo han hecho en casi 15%. Latinoamérica aportaba un 8% de las exportaciones mundiales en 1960, y un 5% en 2004. Y para este último año, es de resaltar que un 50% de las exportaciones de la región lo realizaba México; es decir que sin este último país, Latinoamérica participa en el comercio mundial con 2.%% de las exportaciones.

Lo importante, en todo caso es reconocer que la competitividad de los países se basa en la generación y fortalecimiento de su capital macrosocial. No es posible por motivos de espacio, agotar este tema aquí, pero

se presentará un apretado resumen. Este capital macrosocial, consiste básicamente en seis variables interdependientes.

Una de ellas es la capacidad de infraestructura que se posea. Si lo que deseamos son las inversiones de largo plazo, las que se articulan a la economía y producen trabajos, oportunidades laborales estables y con ingresos decorosos, se requiere que existan condiciones que permitan la productividad. Este sería el caso de contar con un eficaz sistema de carreteras, puertos, e interconexiones.

Otra dimensión del capital macrosocial es la preparación de los recursos humanos. Esto es vital. No se trata sólo de que la mano de obra sea barata, sino esencialmente productiva. De allí que uno de los postulados fundamentales en la teoría económica del desarrollo, respecto a recursos humanos, sea la de aumentar sus capacidades –educación– y la de ampliar sus oportunidades en el sistema productivo –empleo.

Una dimensión que se encuentra muy relacionada con los recursos humanos es de contenido menos tangible, pero no por ello menos importante. Se establece en función de la cultura, lo que podría ser la cultura corporativa que se podría desarrollar en un país o región determinado. Por ejemplo, los trabajadores latinoamericanos que llegan a Estados Unidos pueden no tener la mejor preparación, pero presentan una actitud muy proclive a desarrollar bien el trabajo en términos generales. Buscan en la potencia del norte las oportunidades de subsistencia que no encuentran en sus países de origen.

Una cuarta dimensión está dada por el funcionamiento eficiente de la

institucionalidad de un país. Esta variable ha llegado a ser tan valorada, que se ha conformado toda una corriente en el pensamiento económico en función del desarrollo, el llamado neo-institucionalismo. Esta fue la base para otorgar el Premio Nobel de Economía al Profesor Douglas North en 1993. Se trata de que las “agencias” cumplan con su función de intermediación, y de aseguramiento de las funciones en un sistema económico determinado.

Una quinta dimensión está dada por la estabilidad macroeconómica. En términos generales se tiene que una devaluación de la moneda, tiende a promover el mayor desarrollo de las exportaciones y a disminuir las importaciones, ya que estas últimas se encarecen. Al contrario, si la política es de sobrevaluación o bien de apreciación de la moneda, son las importaciones las que se abaratan y las exportaciones dejan de tener precios competitivos en el mercado exterior. En el primero de los casos señalados, la balanza comercial tiende a proporcionar resultados positivos. En el segundo a mostrar déficit.

Cuando se devalúa la moneda las mejores oportunidades de negocio se centran en los bienes transables, es decir de comercio exterior del país. Y son los bienes no transables o de comercio al interior del sistema, los que se ven alentado, con una política de apreciación. El hecho de mantener estable la política macroeconómica –que involucra además de la política cambiaria ya citada, la política fiscal y la monetaria– permite identificar normas más permanentes para la inversión y por tanto para la generación de empleo productivo.

Finalmente es importante que un país posea estabilidad política y el

funcionamiento de estado de derecho para poder aumentar las posibilidades de sus ventajas competitivas.

En todo este contexto de consideraciones, China en comparación con la percepción como región de Latinoamérica, ha mostrado contar con mejores condiciones para el desarrollo económico en general. Sigue siendo muy cuestionado el sistema de relaciones económicas que opera al interior –nivel subsistémico– de la sociedad china. A nivel de países latinoamericanos en particular, los que muestran mejores condiciones en cuanto a capital macrosocial son Costa Rica, Chile y hasta cierto punto México.

Conclusiones

- a) En América Latina y el Caribe coexisten al menos tres diferentes modalidades de integración: (i) la que se incorpora a mercados más desarrollados –caso de México en el TLC de América del Norte; (ii) la de modalidades más cerradas, en cuanto a tendencias que desvían, más que a hacer crecer el comercio –caso centroamericano y andino; y (iii) la de modalidad más abierta, con mayor tendencia a creación comercial – caso de MERCOSUR;
- b) En cuanto a desarrollo institucional la CAN muestra más elementos de infraestructura agencial, no obstante que al momento de escribir estas líneas, se ha confirmado el egreso de Venezuela de este bloque comercial, en tanto que por otra parte, el presidente electo de Perú Alan García, ha invitado a Chile a reincorporarse al grupo; MERCOSUR tiene una

- institucionalidad menos desarrollada;
- c) La persistencia de la pobreza continúa siendo un desafío permanente, la región no ha dado muestras de mantener crecimientos sostenibles en la producción ni en la productividad;
 - d) Los patrones de acumulación de capital y de reproducción o gestión de dinámicas económicas se relaciona con muchos de los caracteres de otras naciones en desarrollo: baja competitividad, pobre capacitación, sin mayor infraestructura institucional eficaz ni estado de derecho permanente;
 - e) Un requerimiento importante en la región es la transformación de la naturaleza de las exportaciones, seguir dependiendo de materias primas es seguir condenando a la región a que no exporte bienes de valor agregado, que harían mejorar la competitividad regional, la inserción en la globalización, y que mejorarían los ingresos de sectores asalariados;
 - f) La integración no rinde sus frutos de manera plena sin que exista una voluntad sostenida de conformarla con planes de largo alcance, en un contexto de equidad en las oportunidades, el aumento de las capacidades de las personas, y en un contexto de respeto a los derechos humanos;

Bibliografía

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL, (2003) *Anuario Estadístico 2002* (Santiago: CEPAL).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL, (2004) *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe* (Santiago: CEPAL).
- D'Aveni, Richard (1994) *Hypercompetition: Managing the Dynamics of Strategic Maneuvering* (New York: The Free Press).
- Dowling, Edward (2002) *Introduction to Mathematical Economics* (New York: McGraw-Hill).
- Easterly, William (2002) *The Elusive Queso for Growth* (Cambridge, Mass.: The MIT Press).
- Eatwell, John; y Lance, Taylor (2000) Global Finance at Risk: *The Case for International Regulation* (New York: The New Press).
- Economist, The*, edición del 29 de mayo del 2001; una actualización en *The Economist edición del 30 de septiembre de 2005*, en especial, páginas del número especial, "A survey of the World Economy", pp. 1-24.
- Francés, Antonio (2001) *Estrategia para la Empresa en América Latina* (Caracas, Venezuela: IESA).
- Gilpin, Robert (2001) *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order* (Princeton, New Jersey: The Princeton University Press).
- Hachette, Livre, (2002) *L'Economie Mondiale*, Paris: Hachette Multimedia, 2002.
- Heyne, Paul (2000) *The Economic Way of Thinking* (Chicago: SRA).
- Ikenberry, Albert, (1998) Globalización, Regionalismo y el Futuro de la Economía Mundial, en SELA, *Dinámica de las Relaciones Externas de América Latina y el Caribe* Caracas: SELA, 1998, pp. 79-88.
- Kaplan, Robert y Norton, David (2001) *The Strategy Focused Organization* (Cambridge, Mass.: Harvard Business School Press).
- Keller-Herzog, Arthur, (2000) *Mondialisation et développement*, Paris: Centre Information sur le développement international.
- Kindleberger, Charles (2000) *Manias, Panics, & Crisis* (New York: Wiley).
- Kohler, Heinz (2001) *Intermediate Microeconomics: Theory and Applications* (Glenview, Illinois: Scott & Foresman).

- Miklos, Tomás, y Tello, María Elena (2001) *Planeación Prospectiva* (México, D.F.: Limusa).
- Porter, Michael (1999) *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing industries and Competitors* (New York: The Free Press).
- Reporte, *Diario de la Economía*, del lunes 10 de octubre de 2005, año 17, No. 4233.
- Sen, Amartya (2003) *Development as Freedom* (New York: Harcourt Brace Jovanovich).
- Sherer, Frederic (2001) *Industrial Market Structure and Economic Performance* (Boston: Houghton Mifflin).
- Stiglitz, Joseph (2003) "A Fair Deal for the World" en *New York Review of Books*, 23 de mayo de 2003, Vol. 49, No. 9.
- Stiglitz, Joseph (2003) *Los Felices Noventa y la Semilla de la Destrucción: La Década más Próspera de la Historia como Causa de la Crisis Económica Actual* (Bogotá, Colombia: Taurus).
- Tobin, James (2001) *Retour sur la Taxe Tobin* (Paris: Editions Confluences).
- Warren, Schmidt, et. al. (2003) *Negociación y Resolución de Conflictos* (Buenos Aires: Harvard Business Review y Planeta).