

Integración económica latinoamericana: balance y perspectivas

FERNANDO RUEDA-JUNQUERA*

Los problemas planteados en el pasado no han sido un obstáculo para la reciente revitalización del interés por la integración económica en América Latina y el Caribe. Los gobiernos de la región han impulsado iniciativas que buscan no sólo una integración desde el lado de la demanda como ocurrió en los años sesenta y setenta, sino también una integración desde el lado de la oferta, diseñada para fortalecer la capacidad de inserción competitiva en la economía mundial. El artículo presenta una valoración de estos procesos de integración económica latinoamericana a lo largo de la década de los noventa. Se detecta que estos procesos están todavía sujetos a importantes limitaciones, que han de ser subsanadas si se desea que la integración subregional surta los efectos positivos esperados sobre el proceso de desarrollo económico.

Palabras clave: integración económica, integración regional, comercio internacional, desarrollo económico.

Clasificación JEL: F15.

1. Introducción

Durante los años setenta y primeros años ochenta se asiste a un declive de la teoría y la praxis de la integración económica debido al fracaso de las iniciativas de integración regional en el Tercer Mundo y al debilitamiento del proceso de integración europea. Tras este declive, el regionalismo ha resurgido con una inusitada fuerza en todo el mundo, llevando a De Melo *et al.* (1992) a distinguir entre el «nuevo regionalismo» del presente y el «viejo regionalismo» de los años sesenta.

Los recientes debates de política económica en los países en desarrollo (PED) se han caracterizado por un renovado interés por la integración regional como un medio para estimular el crecimiento económico y para confrontar los desafíos planteados por el sistema comercial mundial. Particularmente en América Latina y el Caribe (ALC), el África Subsahariana y el Sudeste Asiá-

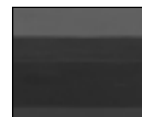
tico, se han acometido diversos proyectos tanto para revitalizar los procesos de integración existentes como para iniciar otros nuevos.

El objetivo de este artículo es valorar el actual proceso de integración subregional en ALC, examinando su potencial contribución al desarrollo económico de la región. El trabajo se divide en tres secciones. La primera (apartado 2) esboza los principales rasgos distintivos de la lógica de la integración económica latinoamericana en el nuevo regionalismo. La segunda sección (apartado 3) valora los logros y limitaciones del nuevo proceso de integración económica en ALC. La tercera y última sección (apartado 4) muestra las conclusiones obtenidas de esa valoración, así como las perspectivas de la integración latinoamericana ante las mismas.

2. La lógica de la integración económica latinoamericana en el nuevo regionalismo

El estudio de la integración económica ha producido una abundante literatura teórica,

* Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Burgos.



COLABORACIONES

especialmente sobre uniones aduaneras (El-Agraa, 1996). Aunque los procesos de integración entre PED han sido los más numerosos, los desarrollos teóricos han estado sesgados hacia el estudio de los problemas de integración entre países industrializados de la Europa Occidental. Cuando los argumentos para la integración económica entre países latinoamericanos son valorados, la teoría convencional basada en los efectos estáticos de la reasignación de los recursos pierde parte de su relevancia. El argumento fundamental a favor de una gradual integración entre países latinoamericanos es de naturaleza dinámica. Los acuerdos de integración regional son concebidos como un medio para acelerar las tasas de crecimiento de las economías participantes y para promover su desarrollo en el largo plazo (Langhammer y Hiemenz, 1990; York, 1993).

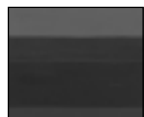
La mayoría de las iniciativas de integración económica lanzadas en los años sesenta en ALC perseguían estimular la industrialización por medio de la sustitución de importaciones y de este modo, lograr un rápido crecimiento económico. Como los mercados domésticos eran demasiado pequeños para permitir una eficiente industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), se abogaba por el establecimiento de un mercado regional protegido —esto es, una unión aduanera— como una efectiva alternativa para reducir los costes de la ISI.

A pesar de los problemas planteados por estas iniciativas en los años setenta y ochenta, ha habido una revitalización del interés por la integración económica en ALC. En la actualidad, se pueden observar dos tipos fundamentales de acuerdos de integración latinoamericana. Por un lado, existe un gran número de acuerdos bilaterales y plurilaterales que únicamente persiguen establecer una zona de libre comercio en la que circulen sin restricciones mercancías e inversiones. La mayoría de estos acuerdos aspiran a converger en un gran acuerdo hemisférico, el Área de Libre Comercio de la Américas (ALCA), que debería convertirse en 2005 en la mayor zona de libre comercio del planeta, abarcando a 34 países desde Alaska a Tierra del Fuego.

Junto a estos acuerdos hay otros que buscan profundizar en el proceso de integración económica, yendo más allá de un simple área de libre comercio. Aspiran a convertirse sucesivamente, en uniones aduaneras, mercados comunes y uniones económicas y monetarias. En este grupo aparecen cuatro acuerdos de integración subregional: la Comunidad Andina de Naciones (CAN), la Comunidad del Caribe (CARICOM), el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Mientras los tres primeros suponen una revitalización de procesos de integración ya existentes en los años sesenta, el MERCOSUR se formó en 1991. En estos momentos los cuatro procesos de integración subregional son uniones aduaneras imperfectas debido a que el arancel externo común no se aplica todavía a todos los productos en todos los países miembros.

El argumento básico para impulsar estos acuerdos de integración sigue siendo de naturaleza dinámica, pero el contexto en el que los mismos están siendo lanzados es diferente del que imperaba en el pasado. Estos acuerdos han tenido que modificar alguno de sus viejos objetivos con el fin de adaptarlos al nuevo contexto de creciente globalización económica. Por ello, ya no persiguen como objetivo primordial la ISI ni tampoco buscan estar formados exclusivamente por socios con niveles comparables de desarrollo.

Las nuevas iniciativas de integración económica en ALC van más allá de una simple revitalización de los acuerdos lanzados en los años sesenta para extender al ámbito regional las políticas domésticas de ISI. La mayor parte de los países latinoamericanos han adoptado políticas similares de desregularización de los mercados y de liberalización del comercio como parte de sus programas nacionales de estabilización y ajuste. Esto ha llevado a un nuevo enfoque de integración económica liderado por las fuerzas del mercado y orientado hacia el exterior. Este nuevo enfoque, denominado por CEPAL (1994) como «regionalismo abierto», tiene como objetivo hacer que las políticas de integración económica sean compatibles y complementarias con



COLABORACIONES

las políticas destinadas a lograr una inserción competitiva en los mercados internacionales. La nueva modalidad de integración económica proporciona junto a los tradicionales mecanismos de demanda, otros de oferta: no sólo es útil para expandir la demanda doméstica por medio de la creación un mercado regional ampliado, sino que también es eficaz para mejorar las fuentes de competitividad de las exportaciones de los países participantes.

Además de ser un instrumento para una inserción internacional más competitiva, los acuerdos de integración económica entre países latinoamericanos son ahora vistos como una vía para acceder de un modo más estable y amplio a los mercados de los países desarrollados. Los países latinoamericanos temen que su acceso a estos mercados pueda ser restringido si el sistema comercial mundial evoluciona hacia un reducido número de bloques y ellos se quedan al margen de los mismos. Por esta razón, buscan ser incorporados a acuerdos de integración con países desarrollados de mayor tamaño económico. La finalidad última de la mayoría de los procesos de integración latinoamericana es llegar a formar parte de procesos más amplios como el ALCA, que a diferencia de las iniciativas del pasado, incluyen como socios tanto a PED como a países desarrollados.

3. Valoración de la integración subregional en América Latina y el Caribe

Desde comienzos de la década de los noventa la nueva integración latinoamericana ha logrado importantes éxitos, tales como el crecimiento del comercio intrarregional, la mejora en la calidad de este comercio y la captación de nuevos flujos de inversión extranjera directa (IED). No obstante, todavía sigue estando sujeta a numerosas limitaciones, que han de ser subsanadas si se desea que surta los efectos positivos esperados sobre el proceso de desarrollo económico. A continuación, se examinan esos éxitos y limitaciones de la integración subregional y en el caso de las limitaciones, se apuntan algunas implicaciones de política económica para superarlas.

A lo largo de la década de los noventa hubo un significativo crecimiento del comercio intrarregional. Como muestra el Cuadro 1, en el período 1990-1999 la tasa anual media de crecimiento de las importaciones intrarregionales fue mayor que la correspondiente a las importaciones totales en los cuatro procesos de integración subregional. El valor de las importaciones intrarregionales en el período 1990-1997 se duplicó en la CARICOM, se triplicó en el MCCA y se quintuplicó en la CAN y en el MERCOSUR. Posteriormente, en 1998 y en 1999 esta tendencia ascendente se ralentizó en el MCCA y se interrumpió en el resto como consecuencia de los efectos de la crisis asiática. Los últimos datos disponibles sobre comercio intrarregional verifican una recuperación del mismo en el año 2000 (ALADI, 2001; CEPAL, 2001).

Este crecimiento del comercio intrarregional ha sido importante no sólo por su contribución a la recuperación de los vínculos económicos intrarregionales, sino también por su calidad. Como se ha puesto de manifiesto en diversos estudios (ALADI, 2000a; ALADI, 2000b; BID, 2000; CEPAL, 2001), el comercio intrarregional ha sido de mayor calidad que el comercio extrarregional, ya que el primero se ha caracterizado por su mayor contenido de manufacturas y de comercio intraindustrial.

La creciente presencia del comercio intraindustrial en el intercambio intrarregional de manufacturas (1) es especialmente relevante para el desarrollo económico de ALC. Este tipo de comercio tiene dos efectos positivos esenciales. En primer lugar, contribuye a desarrollar nuevas ventajas comparativas alternativas al patrón de especialización en bienes primarios, puesto que mejora la eficiencia productiva de la industria e impulsa su diversificación. En segundo lugar, facilita el propio proceso de integración económica porque el ajuste en la estructura productiva

(1) Los principales sectores involucrados en la expansión del comercio intraindustrial a lo largo de la década de los noventa han sido los siguientes: vehículos de carretera; maquinaria y equipos generadores de fuerza; hilados, tejidos y artículos confeccionados; maquinaria industrial y sus partes; y productos medicinales y farmacéuticos. Para más detalles sobre la composición sectorial de este tipo de comercio, véase ALADI (2000b).



CUADRO 1
GRUPOS SUBREGIONALES DE INTEGRACION DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE: IMPORTACIONES TOTALES E INTRARREGIONALES, 1990-1999
(En millones de dólares y en porcentajes)

Grupo de integración subregional	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Crecim. promedio anual 1990-99 (2)
<i>Comunidad Andina de Naciones (CAN)</i>											
1. Importaciones totales	17.315	21.111	26.919	29.040	30.590	38.303	36.965	43.971	44.013	35.175	—
% de crecimiento anual	4,8	21,9	27,5	7,9	5,3	25,2	-3,5	19,0	0,1	-20,1	8,2
2. Importaciones intra-CAN	1.176	1.580	2.090	2.612	3.264	4.877	4.898	5.905	5.075	4.095	—
% de crecimiento anual	33,1	34,3	32,3	25,0	25,0	49,4	0,4	20,6	-14,1	-19,3	14,9
3. Porcentaje importaciones intra-CAN (2:1)	6,8	7,5	7,8	9,0	10,7	12,7	13,2	13,4	11,5	11,6	—
<i>Comunidad del Caribe (CARICOM) (1)</i>											
1. Importaciones totales	5.526	5.941	5.985	5.275	6.294	7.835	7.708	9.584	—
% de crecimiento anual	3,4	7,5	0,7	-11,9	19,3	24,5	-1,6	24,3	8,2
2. Importaciones intra-CARICOM	469	494	501	470	647	760	786	937	—
% de crecimiento anual	3,0	5,3	1,3	-6,3	37,9	17,4	3,4	19,2	10,4
3. Porcentaje importaciones intra-CARICOM (2:1) ..	8,5	8,3	8,4	8,9	10,3	9,7	10,2	9,8	—
<i>Mercado Común Centroamericano (MCCA)</i>											
1. Importaciones totales	6.538	7.106	8.871	9.513	10.224	12.087	12.300	14.464	18.101	18.048	—
% de crecimiento anual	6,2	8,7	24,8	7,2	7,5	18,2	1,8	17,6	25,1	-0,3	11,9
2. Importaciones intra-MCCA	641	809	1.104	1.127	1.274	1.507	1.561	1.944	2.359	2.374	—
% de crecimiento anual	4,2	26,3	36,4	2,1	13,0	18,3	3,6	24,5	21,4	0,6	15,7
3. Porcentaje importaciones intra-MCCA (2:1)	9,8	11,4	12,4	11,9	12,5	12,5	12,7	13,4	13,0	13,2	—
<i>Mercado Común del Sur (MERCOSUR)</i>											
1. Importaciones totales	29.293	34.264	40.632	48.079	61.856	75.311	83.217	98.392	95.395	79.801	—
% de crecimiento anual	12,4	17,0	18,6	18,3	28,7	21,8	10,5	18,2	-3,0	-16,3	11,8
2. Importaciones intra-MERCOSUR	4.240	5.247	7.487	9.429	11.862	14.093	17.092	20.546	20.437	15.418	—
% de crecimiento anual	7,8	23,7	42,7	25,9	25,8	18,8	21,3	20,2	-0,5	-24,6	15,4
3. Porcentaje importaciones intra-MERCOSUR (2:1) ..	14,5	15,3	18,4	19,6	19,2	18,7	20,5	20,9	21,4	19,3	—

(...): No disponible; (—): No aplicable.

(1) CARICOM incluye Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y Granadinas, Surinam, y Trinidad y Tobago. Se carecen de datos para Antigua y Barbuda, Haití y Montserrat. Los totales excluyen Bahamas (1990, 1992-1996), Belice (1991), Dominica (1992), Granada (1993), Guyana (1990, 1993-1999), Saint Kitts y Nevis (1990-1992, 1996), San Vicente y las Granadinas (1990-1992) y Surinam (1993).

(2) En el caso de CARICOM el crecimiento promedio anual se refiere al período 1990-1997.

Fuente: Elaboración propia a partir de BID (2000, Cuadro 2, página 128).

COLABORACIONES

asociado a este tipo de comercio es menos costoso y su efecto sobre la distribución de la renta es menos severo.

Otro logro de la nueva integración latinoamericana ha sido su capacidad para convertirse en un factor de atracción de nuevos flujos de IED. Aunque la relación causal entre integración subregional e inversión no es clara, las perspectivas ofrecidas por los mercados subregionales, especialmente por el de MERCOSUR, parecen haber contribuido a que esos mercados se hayan transformado en destinos importantes para la IED del resto del mundo. Se estima que los flujos de IED recibidos por la región, que ascendían a unos 10.000 millones de dólares a principios de la década de los noventa, aumentaron a aproximadamente 86.000 millones de dólares en 1999 (CEPAL, 2001, página 197).

A pesar de los éxitos mencionados, la integración económica en ALC está todavía sujeta a numerosas limitaciones. Entre ellas se pueden destacar las siguientes: el gran predominio del comercio extrarregional, la lenta mejora de la

calidad del comercio intrarregional, los problemas distributivos de costes y beneficios, la limitada coordinación de las políticas macroeconómicas y la debilidad del marco institucional.

La liberalización del comercio intrarregional en los años noventa contribuyó a un rápido crecimiento del mismo, pero parte de ese crecimiento representó únicamente la recuperación del comercio perdido como consecuencia de la crisis económica de los ochenta (2). El comercio intrarregional sigue siendo limitado dentro del comercio total de todos los acuerdos de integración subregional. Como muestra el Cuadro 1, en los mejores años del período 1990-1999 las importaciones intrarregionales no llegaron a representar más del 10-21 por 100 de las importaciones totales: en concreto, el 10,3 por 100 en la CARICOM (en

(2) Otra parte importante del crecimiento del comercio intrarregional fue hecho posible por la entrada neta de capitales en los primeros años noventa, que facilitaron la financiación de las importaciones y de los déficit por cuenta corriente.

1994), el 13,4 por 100 en la CAN y el MCCA (ambos en 1997), y el 20,9 por 100 en el MERCOSUR (en 1997). Estos porcentajes están aún lejos de los que se observan en la Unión Europea, en la que el comercio intrarregional tiende a explicar en torno al 60 por 100 del comercio total (IRELA, 1999, página 52).

El dominio del comercio extrarregional — entre el 79 por 100 y el 90 por 100 del comercio total— explica por qué la política económica de los gobiernos latinoamericanos ha dado prioridad a las relaciones económicas extrarregionales y en momentos de conflicto, no ha favorecido los intereses de sus respectivos procesos de integración subregional. Si se desea que el comercio intrarregional adquiera una mayor relevancia para el proceso de desarrollo latinoamericano, se hace necesario adoptar medidas que favorezcan su expansión. En este sentido, medidas como la supresión de barreras no-arancelarias (BNAs) y la liberalización del comercio intrarregional de materias primas y servicios pueden contribuir a alcanzar dicho objetivo.

El uso de BNAs ha sido uno de los principales obstáculos a la expansión sostenida del comercio intrarregional (3). Aunque en los últimos años se ha hecho un considerable esfuerzo para reducirlas, todavía es necesario conseguir su total eliminación. Por ejemplo, se hace preciso adoptar una política de competencia destinada a eliminar las prácticas oligopolísticas entre los productores domésticos y las prácticas restrictivas entre productores y distribuidores.

La relevancia del mercado regional se puede potenciar no sólo suprimiendo estas BNAs al comercio intrarregional de productos acabados, sino también liberalizando el comercio intrarregional de insumos, especialmente el de materias primas y el de algunos servicios. Un mercado regional para tales insumos podría generar un importante ahorro de costes para las empre-

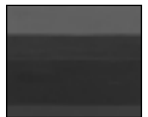
sas latinoamericanas. Mucho de los sectores mejor colocados para enfrentar con éxito la inserción comercial internacional son procesadores de materias primas. Una genuina liberalización del comercio intrarregional de materias primas proporcionaría una oportunidad para que esas empresas redujesen sus costes al poder comprar las materias primas del suministrador regional más barato. Asimismo, los costes de otros insumos actualmente no transados intrarregionalmente también podrían reducirse si tales insumos fuesen comerciados libremente dentro del mercado regional. Éste podría ser, por ejemplo, el caso de servicios como la electricidad, el agua, el gas y algunos servicios financieros.

Aunque las medidas propuestas pueden contribuir a aumentar la relevancia del comercio intrarregional, será necesario hacer esfuerzos adicionales para seguir mejorando su calidad y para lograr una distribución más equitativa de los potenciales beneficios del mismo.

El comercio intrarregional con su mayor contenido de productos manufacturados y de comercio intraindustrial, ha mostrado una mejor calidad que el intercambio extrarregional. Sin embargo, está todavía por evaluar si el comercio intrarregional, tal y como se espera en el nuevo regionalismo, ha contribuido a cambiar la estructura de las exportaciones extrarregionales y a mejorar la inserción internacional de ALC. El progreso en la diversificación de las exportaciones parece haber sido modesto y el comportamiento de las exportaciones manufactureras en los mercados extrarregionales no ha sido demasiado alentador (BID, 2000, páginas 3-24). Asimismo, aunque el comercio intraindustrial se ha expandido a lo largo de los años noventa, su dimensión está aún muy lejos de la alcanzada por las naciones industrializadas.

Por otro lado, la mayor parte del crecimiento del comercio intrarregional en ALC y del componente intradustrial de éste vienen explicados por los intercambios comerciales entre los países de mayor desarrollo relativo de cada acuerdo subregional. Además, estos países son responsables de la mayor proporción de las exportaciones intrarregionales.

(3) En algunos casos, como el del MCCA, la evidencia empírica revela que las BNAs han recaído fuertemente en los subsectores industriales que han explicado la mayor parte de la producción industrial regional. Como consecuencia de ello, se ha detectado una relación casi inversa entre la importancia de un subsector en la producción manufacturera regional y su importancia en el comercio intrarregional (RUEDA-JUNQUERA, 1999a).



En la CAN el intercambio bilateral entre Colombia y Venezuela representó el 45,2 por 100 del comercio intrarregional promedio del período 1995-1999, siendo estos dos países los responsables del 76,3 por 100 de las exportaciones intrarregionales promedias del mismo período (Cuadro 2). En el MCCA el intercambio bilateral entre El Salvador y Guatemala explicó el 30 por 100 del comercio intrarregional promedio del mismo período, mientras que estos dos países junto a Costa Rica realizaron el 89,2 por 100 de las exportaciones intrarregionales promedias del mismo período (Cuadro 3). En el MERCOSUR el intercambio bilateral entre Argentina y Brasil supuso el 70,8 por 100 del comercio intrarregional promedio del mencionado período y ambos países llevaron a cabo el 90,2 por 100 de las exportaciones intrarregionales promedias del mismo período (Cuadro 4). En el caso de la

CARICOM la mayor parte de las exportaciones intrarregionales de los noventa proceden de Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tobago (LAN, 2001, página 5). Asimismo, diversos estudios (Nicholls, 1995; Rueda-Junquera, 1999b, cap. III; ALADI, 2000b) muestran que el comercio intraindustrial es un fenómeno que aparece exclusivamente en los flujos comerciales entre los países mencionados de cada agrupación subregional.

Esta evidencia empírica apunta a que los Miembros relativamente más desarrollados son los que están en mejores condiciones para disfrutar de la mayor parte de los potenciales beneficios originados por los nuevos procesos de integración subregional. Si estos procesos pretenden perdurar en el tiempo, deben no sólo generar un marco que haga mejorar la eficiencia en la asignación de los recursos productivos, sino que además, deben de

COLABORACIONES

CUADRO 2 COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES: FLUJOS DE COMERCIO INTRARREGIONAL, PROMEDIO DE 1995-1999 (En miles de dólares)							
Exportaciones de ↓ (a →)	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	Total	%
Bolivia	95.419	20.588	129.038	7.452	252.497	5,2
Colombia	36.999	...	455.724	485.415	951.952	1.930.090	39,7
Ecuador	5.440	281.873	...	140.870	55.033	483.216	9,9
Perú	97.740	124.191	75.058	...	121.140	418.129	8,6
Venezuela	5.004	1.246.767	211.819	319.045	...	1.782.635	36,6
Total	145.183	1.748.250	763.188	1.074.368	1.135.578	4.866.567	100,0

(...): No aplicable.
Fuente: Elaboración propia a partir de BID (2000, Cuadro 11, página 137).

CUADRO 3 MERCADO COMUN CENTROAMERICANO: FLUJOS DE COMERCIO INTRARREGIONAL, PROMEDIO DE 1995-1999 (En miles de dólares)							
Exportaciones de ↓ (a →)	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Total	%
Costa Rica	103.188	144.152	75.647	122.786	445.774	23,9
El Salvador	99.379	...	256.604	128.181	65.576	549.741	29,4
Guatemala	110.457	301.789	...	172.751	85.818	670.814	35,9
Honduras	7.296	36.610	26.876	...	17.292	88.073	4,7
Nicaragua	21.285	56.389	13.040	23.882	...	114.596	6,1
Total	238.416	497.975	440.672	400.461	291.472	1.868.997	100,0

(...): No aplicable.
Fuente: Elaboración propia a partir de BID (2000, Cuadro 11, página 137).

CUADRO 4 MERCADO COMUN DEL SUR: FLUJOS DE COMERCIO INTRARREGIONAL, PROMEDIO DE 1995-1999 (En miles de dólares)							
Exportaciones de ↓ (a →)	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Total	%	
Argentina	6.694.348	597.713	758.058	8.050.119	46,3	
Brasil	5.617.847	...	1.205.043	808.508	7.631.398	43,9	
Paraguay	93.809	389.184	...	27.050	510.043	2,9	
Uruguay	351.703	794.372	60.047	...	1.206.122	6,9	
Total	6.063.359	7.877.904	1.862.803	1.593.639	17.397.682	100,0	

(...): No aplicable.
Fuente: Elaboración propia a partir de BID (2000, Cuadro 11, página 137).

hacer que ese marco sea percibido como equitativo por todos los países miembros. Si no se toman medidas adicionales que atiendan las necesidades específicas de los países de menor desarrollo relativo, es muy probable que éstos comiencen a cuestionar su participación en los respectivos acuerdos subregionales.

Otro problema de la nueva integración latinoamericana procede de su limitada coordinación de políticas macroeconómicas claves, como la política de tipos de cambio y la política fiscal (especialmente la política de incentivos fiscales para atraer inversiones). La ausencia de esta coordinación ha facilitado que las medidas adoptadas por cada país miembro para ajustarse a los cambios de la economía internacional, hayan acabado incidiendo desfavorablemente sobre el resto de los socios (4). Conscientes de este problema los gobiernos latinoamericanos han comenzado a tomar medidas para avanzar en la coordinación de sus políticas macroeconómicas. No obstante, las posibilidades reales de que esta coordinación se amplíe y profundice parecen ser todavía muy reducidas, ya que los compromisos subregionales siguen ocupando una posición secundaria entre las prioridades nacionales de los gobiernos.

Por último, la debilidad del marco institucional constituye otra importante limitación de la integración latinoamericana. Se carece de una estructura de administración supranacional con poder y financiación suficiente para incidir en la formulación de las políticas nacionales de cada país miembro. Todavía no se acepta la idea de establecer una auténtica secretaría regional con funcionarios civiles que no representen a sus propios países. Ello lleva a que la mayor parte del proceso de integración siga siendo impulsado por los encuentros presidenciales, esto es, por el consenso político de los gobiernos de los países

(4) Así ocurrió con la devaluación del real en enero de 1999, medida adoptada por el gobierno brasileño para ajustarse a la creciente inestabilidad financiera internacional reinante tras las crisis de Asia y Rusia. Las políticas cambiarias de las dos principales economías del MERCOSUR eran diametralmente opuestas: mientras el tipo de cambio en Brasil era variable, en Argentina era fijo. En este contexto, la devaluación de la moneda brasileña tuvo un impacto inmediato tanto en Argentina como en Paraguay y Uruguay. Las tensiones habidas entre los Miembros del MERCOSUR tras la devaluación desencadenaron la crisis más seria de este bloque subregional desde su creación en 1991.

miembros. Aunque este compromiso político de alto nivel ha sido decisivo en los primeros años, un proceso de integración continuado no puede depender exclusivamente de la voluntad política de los gobiernos involucrados. Se requieren instituciones supranacionales con capacidad decisoria para suprimir con rapidez los obstáculos que surjan en el camino hacia una mayor integración.

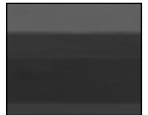
Esta debilidad institucional también se manifiesta en el ámbito de los sistemas de solución de controversias. Como se ha hecho evidente en los últimos años, los actuales sistemas no parecen ser los más idóneos para resolver los conflictos comerciales (5). Si se desea consolidar y profundizar el proceso de integración latinoamericana, será inevitable enfrentar un creciente número de conflictos tanto en asuntos comerciales como en materias de armonización y de libre circulación de los servicios y los factores de producción (capital y mano de obra). De ahí la necesidad de establecer mecanismos más eficaces para solucionar controversias y, sobre todo, para hacer acatar sus resoluciones.

4. Conclusiones

Tras un profundo deterioro en la década de los ochenta, el interés por la integración económica en ALC ha renacido sobre una nueva base. Ahora se percibe la integración subregional no sólo como un instrumento para crear un mercado regional que amplíe la demanda doméstica, sino también como un instrumento para ganar competitividad internacional, compatible con la promoción de las exportaciones extrarregionales.

Esta nueva integración subregional ha logrado en la década de los noventa revitalizar el comercio intrarregional, mejorar su calidad y captar nuevos flujos de IED. Sin embargo, todavía está sujeta a serias limitaciones tales como el excesivo dominio del comercio extrarregional, la lenta mejora de la calidad del comercio intrarregional,

(5) Por ejemplo, el sistema de solución de controversias del MERCOSUR se ha revelado limitado para conflictos como el planteado recientemente entre Brasil y Argentina, dado que la modalidad de constitución *ad hoc* de tribunales arbitrales para la resolución de casos es demasiado complicada y desalienta la utilización de esta vía.



COLABORACIONES

la desigual distribución de los beneficios, la limitada coordinación macroeconómica y la debilidad institucional. Todos estos problemas están dificultando que la integración subregional contribuya de un modo eficaz al proceso de desarrollo económico.

En los últimos tres años, especialmente tras la crisis asiática, el proceso de integración latinoamericana ha ido perdiendo dinamismo. Los cuatro procesos de integración subregional existentes en ALC se encuentran en una difícil situación ante la cual los gobiernos pueden mostrar una actitud pasiva o activa.

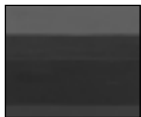
La adopción de una actitud pasiva implicaría que los procesos de integración subregional se limitarían únicamente a perfeccionar sus respectivas uniones aduaneras incompletas, esto es, se limitarían a ser un área de libre comercio con un arancel externo común. Esta actitud pasiva tendría una seria consecuencia: la fuerza de los acuerdos subregionales —especialmente, la del MERCOSUR— sería drásticamente disminuida una vez establecido el ALCA. Al desaparecer los aranceles en el interior de las Américas, el poder de decisión política de los grupos subregionales frente a las grandes empresas multinacionales y a los centros económicos mundiales se reduciría sustancialmente. En la práctica, la creación del ALCA podría llegar a representar el final de la mayoría de los acuerdos subregionales de integración.

Ante esta actitud pasiva, existe otra alternativa consistente en adoptar una posición activa a favor de la integración subregional. Esta alternativa perseguiría consolidar y profundizar el proceso de integración económica, yendo más allá de un simple perfeccionamiento de la unión aduanera hasta constituir auténticos mercados comunes y, gradualmente, plantearse la formación de una unión económica y monetaria. Sólo mediante esta actitud activa los programas subregionales de integración podrían contribuir efectivamente al desarrollo económico de la región. Para ello sería necesario una renovación del compromiso político de los Estados miembros asumiendo la necesidad de profundizar el proceso de integración y sobre todo, de respetar y cumplir los compromisos contraídos. En este contexto, acuerdos subre-

gionales como el MERCOSUR podrían en una o dos décadas convertirse en una potencia económica de nivel medio con una dimensión supranacional consolidada.

Con esta actitud activa los programas subregionales de integración latinoamericana tendrían más posibilidades de acceder al ALCA mediante la construcción de bloques y, de este modo, asegurar una participación más beneficiosa. La posición de construir bloques fue defendida originalmente por Brasil y posteriormente, adoptada por MERCOSUR y otros países sudamericanos. Según esta posición, la integración hemisférica debería realizarse por sucesivos lazos entre los grupos subregionales existentes: inicialmente el MERCOSUR se expandiría, con sus dos países asociados —Chile y Bolivia— ya convertidos en miembros plenos y, después, se fusionaría con la CAN y con Surinam y Guyana, creando en último término una Asociación Sudamericana de Libre Comercio. Esta Asociación permitiría enfrentar en mejores condiciones no sólo las negociaciones hemisféricas en el marco del ALCA, sino también otras negociaciones multilaterales y con otros bloques económicos.

Los acontecimientos del próximo año irán delimitando las posibilidades reales tanto del acceso al ALCA por medio de la construcción de bloques, como del mismo ALCA. Según los compromisos asumidos el año pasado en la primera cumbre presidencial de América del Sur celebrada en Brasilia, antes de enero de 2002 debería ponerse en marcha una zona de libre comercio entre la CAN y el MERCOSUR. El cumplimiento de este compromiso y la adopción de medidas similares serán esenciales para valorar las posibilidades reales del escenario de construcción de bloques. Por otra parte, durante el primer cuatrimestre de 2002 se discutirán en la agenda del ALCA los temas con los que Estados Unidos no se siente a gusto, pero que Brasil considera como esenciales para la firma del ALCA (medidas no arancelarias, medidas antidumping, subvenciones a la agricultura, etcétera). El progreso de estas negociaciones será un indicador para evaluar el futuro del ALCA, ya que el mismo depende en gran medida, del consenso entre Estados Unidos y Brasil. De hecho, ambos países son los que pre-

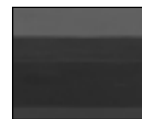


COLABORACIONES

sidirán de forma conjunta las rondas de negociaciones del ALCA en su etapa más decisiva, desde mediados de 2002 hasta 2004.

Bibliografía

1. ALADI (ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION) (2000a): *El comercio intrarregional de la ALADI en los años noventa*, Estudio número 126, Montevideo, Secretaría General de ALADI.
2. ALADI (2000b): *El comercio intraindustrial en el intercambio regional*, Estudio número 130, Montevideo, Secretaría General de ALADI.
3. ALADI (2001): *Evolución del proceso de integración regional durante el año 2000*, Estudio número 133, Montevideo, Secretaría General de ALADI.
4. BID (Banco Interamericano de Desarrollo) (2000): *Integración y comercio en América*, Washington DC, BID, Departamento de Integración y Programas Regionales.
5. CEPAL (COMISION ECONOMICA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE) (1994): *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*, Santiago, CEPAL.
6. CEPAL (2001): *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 1999-2000*, Santiago, CEPAL.
7. DE MELO, J.; MONTENEGRO, C. y PANAGARIYA, A. (1992): «Regional Integration: Old and New», *World Bank Policy Research Working Paper* número 985, Washington DC, World Bank.
8. EL-AGRAA, A. M. (1996): «International Economic Integration», en D. GREENAWAY (ed.), *Current Issues in International Trade*, Londres, Macmillan.
9. IRELA (INSTITUTO DE RELACIONES EUROPEO-LATINOAMERICANAS) (1999): *El euro y América Latina: efecto e implicaciones*, Madrid, IRELA.
10. LAN (LATIN AMERICAN NEWSLETTERS) (2001): *Trade and Integration Blocs in Latin America*, Londres, LAN Special Report.
11. LANGHAMMER, R. J. y HIEMENZ, U. (1990): *Regional Integration among Developing Countries: Opportunities, Obstacles and Options*, Tübingen, Mohr.
12. NICHOLLS, S. (1995): *Economic Integration in the Caribbean Community: From Federation to the Single Market*, PhD dissertation, Londres, Universidad de Londres.
13. RUEDA-JUNQUERA, F. (1998): «Regional Integration and Agricultural Trade in Central America», *World Development*, volumen 26, número 2, páginas 345-362, Washington DC.
14. RUEDA-JUNQUERA, F. (1999a): «La industria manufacturera en Centroamérica: perspectivas del ajuste a la nueva política comercial regional», *América Latina Hoy*, número 22, páginas 11-19, Salamanca.
15. RUEDA-JUNQUERA, F. (1999b): *La reactivación del Mercado Común Centroamericano*, Burgos, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Burgos.
16. YORK, R. C. (1993): *Regional Integration and Developing Countries*, París, OCDE.



COLABORACIONES



BASE DE DATOS ICE

INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA ofrece un servicio de búsquedas bibliográficas sobre la información aparecida en sus publicaciones periódicas.

PRODUCTOR: Subdirección General de Estudios del Sector Exterior. Secretaría de Estado de Comercio, Turismo y PYME.

TIPO: Referencial (Bibliográfica).

TEMATICA: Economía general, economía española, economía internacional, teoría económica.

FUENTES: Información Comercial Española. Revista de Economía.
Boletín Económico de ICE.
Países de ICE.
Cuadernos Económicos de ICE.

COBERTURA TEMPORAL: Desde 1978.

ACTUALIZACION: Semanal.

VOLUMEN: 12.500 referencias.

MODELO DE REGISTRO

AUTOR: SUBDIRECCION GENERAL DE ESTUDIOS DEL SECTOR EXTERIOR.

TITULO: EL COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA EN AGOSTO DE 1996.

REVISTA: BOLETIN ECONOMICO DE ICE

NUMERO (FECHA)/PAGINAS: 2522 (NOVIEMBRE 11-17)/9-18..

DESCRIPTORES: EXPORTACIONES / IMPORTACIONES / DEFICIT COMERCIAL / SECTORES ECONOMICOS.

TOPONIMOS: ESPAÑA.

RESUMEN: El saldo de la Balanza Comercial en agosto de 1996 presentó un déficit de 179,9 miles de millones de pesetas, un 37,7 por 100 inferior al registrado en el mismo mes del año anterior. Este resultado se derivó de un crecimiento interanual de las exportaciones del 9,3 por 100 y del -4,6 por 100 en lo que respecta a las importaciones. Desde el punto de vista sectorial, la principal aportación al crecimiento de las exportaciones correspondió a los sectores de alimentación y bienes de equipo, mientras que, por el lado de las importaciones, las únicas contribuciones positivas al crecimiento correspondieron al sector del automóvil y productos energéticos. Con relación al análisis geográfico, el descenso del desequilibrio comercial fue del 57 por 100 frente a la UE y del 16,5 por 100 frente a países terceros.

AÑO DE PUBLICACION: 1996.

— Para solicitar información, diríjase a Base de Datos ICE. Biblioteca. Ministerio de Economía. P.º de la Castellana, 162, planta 1. 28071 Madrid. Teléfonos: (91) 349 35 14. Fax: (91) 349 60 75.

— Las publicaciones relativas a los documentos referenciados podrán adquirirse en el Punto de Venta de Publicaciones: P.º de la Castellana, 162, planta 0. 28071 Madrid. Teléf. (91) 349 36 47, o bien consultarse en Biblioteca, P.º de la Castellana, 162, 1.ª planta. Teléfono (91) 349 35 93.