

COMERCIO Y DESARROLLO: BASES CONCEPTUALES Y ENFOQUE PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE

Giovanni E. Reyes, Ph.D.¹

La finalidad fundamental de este artículo es presentar una síntesis de elementos teóricos sobre comercio internacional y desarrollo. Dadas las limitaciones propias de un artículo de esta naturaleza, se incluyeron únicamente los aspectos principales. Se tuvo en mente una perspectiva actualizada y que fuese útil para las condiciones de América Latina y el Caribe (ALC).

Los países definen y desarrollan sus políticas comerciales teniendo en cuenta elementos de criterio entre los que se incluyen procesos de regionalización e integración. En las actuales condiciones para las economías de ALC y considerando escenarios del futuro previsible, una de las recomendaciones de política más sobresalientes está relacionada con la integración y la coordinación de posiciones entre y dentro de países.

1. Argumentos básicos

Primer argumento: teóricamente, en particular desde el punto de vista de los fundamentos económicos, el libre comercio tiende a promover bienestar, mejor colocación de recursos y eficacia, además de inducir ventajas comparativas y competitivas entre naciones. Sin embargo, y debido especialmente a los obstáculos que muchos de los países establecen para el libre comercio -en especial las naciones más desarrolladas con medidas que incluyen subsidios y mecanismos no arancelarios- el bienestar que se puede derivar de las prácticas del comercio mundial no se alcanza plenamente en la actualidad.²

Para muchas de las naciones en desarrollo uno de los aspectos vitales es lograr efectivamente el libre acceso a los mercados de las naciones más avanzadas, en condiciones de competitividad. También se impone la necesidad de considerar los temas de migración tanto de mano de obra calificada como no calificada, de manera análoga a como se desarrolla la liberación de los mercados comerciales y financieros. Es necesario reconocer y aplicar procesos para hacer que las prácticas comerciales constituyan elementos para el desarrollo sostenible de las sociedades y de mejora en la calidad de vida.

¹ Doctor en Economía para el Desarrollo / Relaciones Internacionales de la Universidad de Pittsburgh, y certificados de post grado de Pennsylvania y Harvard. Actual Director de Desarrollo y Cooperación Regional del SELA. E-mail: giovrr@yahoo.com

² Los subsidios agrícolas de los países más ricos del planeta alcanzan casi el monto de 1,000 millones de dólares por día. Véanse declaraciones de Nicholas Stern, Economista Jefe del Banco Mundial, en *FMI Boletín*, Vol. 31, No. 19, 28 de octubre de 2002. p. 1.

Un segundo argumento se refiere a los procesos de integración en el contexto del comercio y desarrollo. Se considera que la integración en general, dentro de las modalidades de regionalización, tiene tres dimensiones fundamentales. Una de ellas se refiere a la secuencia más bien sistémica y secuencial en que se plantean las diferentes fases de la integración siguiendo los postulados clásicos en la materia. De esa manera se pasaría de acuerdos preferenciales de comercio, áreas de libre comercio, uniones aduaneras, y mercado común, para llegar a la etapa de unión económica. El ejemplo más connotado es el de la Unión Europea.

Una segunda dimensión estaría dada por los rasgos de lo que se ha dado en llamar la profundidad de los procesos integracionistas. Un ejemplo de esto es lo que sería el ALCA. La aspiración del acuerdo es llegar a un área de libre comercio, que es sólo la segunda etapa en los planteamientos secuenciales de la integración de la primera dimensión. Sin embargo, la profundidad y el alcance de los compromisos puede dejar en muchos casos muy limitado el margen de actividad de los gobiernos. En ciertas condiciones las instituciones públicas podrían quedar supeditadas a disposiciones de empresas transnacionales o multinacionales, en especial en lo que respecta a los temas de inversiones, acceso a mercados, servicios, propiedad intelectual, agricultura y compras del sector público.

Una tercera dimensión de la integración esta dada por el rasgo de avance consistente o reversibilidad de los acuerdos. En el caso europeo los avances se han ido consolidando a medida que se promovían otros niveles de la integración. En los casos de los diferentes tratados de ALC se han tenido logros positivos, pero también retrocesos en los resultados alcanzados. Se evidencia una mayor reversibilidad en los procesos. El ALCA, dadas las tendencias que posee, podría fácilmente barrer con los logros de muchos de los acuerdos subregionales. Los países, a fin de profundizar su integración, más allá de los fines del ALCA, deberían establecer mecanismos de mayor profundidad, tal el caso de los temas migratorios, coordinación económica y libre circulación de factores productivos en general.

Un tercer argumento básico de los planteamientos que aquí se sustentan se refiere al aumento de la ya alta vulnerabilidad externa que se tendría en ALC con la aprobación del ALCA. El ALCA, entre otras consideraciones, amenazaría con interferir en la toma de decisiones y las actividades propias de gobiernos y de instituciones subregionales o regionales.

En términos de vulnerabilidad, uno de los sectores especialmente más sensible a los efectos del ALCA y los patrones de “libre comercio”, al estilo de los que crean obstáculos a la libre competitividad por parte de los naciones más desarrolladas, es la agricultura. Los países en desarrollo tenderían a destruir su base productiva básica, la alimentaria. Con ello están a merced de procesos incluso de carácter político, asociados a la producción y comercialización de alimentos por las naciones más avanzadas. Eso retribuye más poder a los países centrales mientras las naciones menos desarrolladas se especializan en la producción y exportación de postres -por ejemplo café, azúcar y banano- o bien en productos de poco valor agregado y alta percibibilidad y elasticidad en la demanda, tal el

caso de flores y ornamentales. Ejemplos de esta situación en ALC se encuentran en México y Colombia, para sólo mencionar dos de los casos más conocidos al respecto.

El ALCA, tal y como se presentan las perspectivas respecto a su aprobación, tendería a promover la inserción económica directa de solamente ciertos grupos de la población. Esto repercutiría en la consolidación de marginalidad para muchos de los sectores más pobres y por ello más vulnerables en ALC. Al no tenerse beneficios que puedan generalizarse en función de ampliar las demandas efectivas de la población, ni que consoliden favorable ni sostenidamente patrones de acumulación, no se pueden promover consistentemente condiciones para que las ventajas competitivas y la inserción comercial, rinda el potencial mayor para el desarrollo de los países.

Un cuarto argumento respecto a la OMC, en general, se refiere a que la institucionalidad que ahora se tiene y los mecanismos de negociación que se impulsan representan cierta mejora para los países en desarrollo. Sin embargo aún se está lejos de tener las condiciones para un desarrollo favorable y sostenido. Los países en desarrollo necesitan procurar mejores condiciones en la estructura de sus exportaciones, posibilitar un fortalecimiento de sus patrones de acumulación de capital que se traduzcan en oportunidades para la población, en mejoras sociales generalizadas para todos los grupos sociales y en la utilización sostenida y racional de sus sistemas de recursos naturales, especialmente de aquellos de carácter renovable.

Un quinto y final argumento. El fenómeno actual de la globalización no es una ley natural. El mismo responde a intereses, influencia y acciones de seres humanos. No se trata de negarla. Se trata de aminorar las desventajas y propiciar las potencialidades favorables, enfrentando los desafíos. En tal virtud se hace indispensable la integración, y el reconocimiento de las realidades fundamentales prevaletentes.

En términos de participación en el comercio exterior, ALC pasó de 12 por ciento en 1950 a 5 por ciento a fines de la década de los noventas. La actual globalización integra a las naciones más avanzadas y a los grupos que, dentro de las naciones en desarrollo, logran insertarse en la nueva dinámica económica, pero margina en general a muchas naciones como unidades, y grupos sociales especialmente en lo económico. Se trata de una globalización segregante.

Tal y como ha sido sostenido muchas veces por la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano -SELA- se requiere de fortalecer efectiva y sostenidamente los mecanismos de coordinación y de eficaz integración entre las naciones. Es cada vez más urgente la voluntad política de los gobiernos, de manera sistemática, coherente, ininterrumpida, para lograr esas finalidades. Para ser alguien y no algo en la globalización actual, crecientemente se requiere de esa coordinación y esa integración. Así como se encuentran en muchos casos los países menos avanzados, sin coordinarse, sin integrarse, sin eficiente cooperación entre ellos, los países más avanzados ni los escuchan, ni los esperan, ni en muchos aspectos los necesitan.

Conviene tener presente que el comercio internacional como esfera particular de las relaciones internacionales no sólo obedece a planteamientos económicos, sino que tiene

toda una connotación de relaciones de poder entre naciones. De allí que los elementos de análisis económico sean indispensables, pero no suficientes al momento de delinear o formular más directamente elementos de política en los países.

2. Desarrollo y comercio: conceptos básicos

La definición de desarrollo que será utilizada aquí tendrá un nivel general cuando se reconoce que la misma se basa en hacer real lo que es potencial en lo individual o bien en conglomerados sociales. Esta definición es posible aplicarla a diferentes niveles de integración en lo social, ya sea en individuos, familias, grupos, regiones dentro de un país, países en particular o regiones internacionales. Para el caso de este documento la referencia que se hará es hacia el desarrollo latinoamericano y las relaciones comerciales.³

En términos más específicos se entenderá como desarrollo, la condición de vida de una sociedad en la cual las necesidades auténticas de los grupos y/o individuos se satisfacen mediante la utilización racional, es decir sostenida, de los recursos y los sistemas naturales.⁴ Para ello se utilizarían tecnologías que no se encuentran en contradicción con los elementos culturales de los grupos involucrados. Este concepto integra elementos económicos, tecnológicos, de conservación y utilización ecológica, así como lo social y político.⁵ La esfera de poder, dentro del contexto social se hace necesaria como forma organizativa y de cohesión legítima, legal y funcional dentro de grupos sociales y como instancia de toma de decisiones entre individuos.

Un sentido con mayor aplicabilidad y concreción en la definición de desarrollo establecería que el mismo está caracterizado por condiciones en las cuales los bienes y servicios se encuentran crecientemente al alcance de los grupos sociales que conforman la sociedad. Esta característica implicaría una mayor integración social y económica dentro

³ Véase Chirot, D. *Social Change in a Peripheral Society: The Creation of a Balkan Colony*. (New York: Academic Press, 1993); Etzioni, E. *Social Change*. (New York: Basic Books, 1991); Eicher, C. y Witt, L. *Agriculture in Economic Development*. (New York: McGraw-Hill, 1987), Gilpin, R. *Global Political Economy*. (Princeton: Princeton University Press, 2001), y Baptista, A. (ed.) *El Pensamiento Económico y su Relevancia en el Mundo de Hoy*. (Caracas, Venezuela: Banco Central de Venezuela, 2002).

⁴ Una ampliación entre la situación ecológica, uso sostenido de sistemas naturales renovables y desarrollo rural, se puede encontrar en Dahl, G. *Green Arguments and Local Subsistence*. (Stockholm, Sweden: Stockholm Studies in Social Anthropology, SSSA, 1993), pp. 3-22, 51-67; Gilpin, R. *Global Political Economy*. (Princeton: Princeton University Press, 2001), y Hoekman, B., y Kostecki, M. *The Political Economy of the World Trading System*. (Oxford: Oxford University Press, 2001).

⁵ Para una discusión más amplia sobre definiciones de desarrollo y sus implicaciones en las esferas económicas, políticas, sociales y culturales: Chirot, D. *Social Change in a Peripheral Society: The creation of a Balkan colony*. (New York: Academic Press, 1993), Comisión Económica para América Latina y el Caribe. *Transformación Productiva con Equidad*. (Santiago, Chile: CEPAL, 1991), y Etzioni, E. *Social Change*. (New York: Basic Books, 1991). En el sentido del respeto a las culturas se entenderá que éstas últimas no niegan, limitan o reprimen los derechos humanos. Ver también Baptista, A. (ed.) *El Pensamiento Económico y su Relevancia en el Mundo de Hoy*. (Caracas, Venezuela: Banco Central de Venezuela, 2002).

de las sociedades, y por ello se disminuiría la existencia de grupos viviendo en condiciones de marginalidad.⁶

Por otra parte el desarrollo establecería una condición de acceso a los servicios sociales y a la participación social activa. En el primero de los casos se hace referencia a los sistemas de educación, y a la satisfacción de las necesidades de sobrevivencia en términos de alimento, vivienda, vestido, salud y seguridad. En el caso de la participación social activa se refiere a la capacidad del individuo y de las instituciones sociales a garantizar que las agrupaciones de poder sean instancias de intermediación entre los sujetos y actores en la toma de decisiones.⁷

De conformidad con los conceptos dados a conocer como fundacionales en términos del desarrollo por la Organización de Naciones Unidas -ONU-, en su Informe Anual de Desarrollo Humano de 1990,⁸ se tiene que el desarrollo en general es básicamente un proceso de vida que permite contar con alternativas u opciones de selección para las personas. Las aspiraciones de las personas pueden ser muchas, pero fundamentalmente se refieren a tres: (a) la búsqueda de conocimientos; (b) la posibilidad de tener una vida prolongada y saludable; y (c) tener acceso a los recursos que permitan un aceptable nivel de vida. Es a partir de estas tres finalidades que se derivan muchas otras.

Uno de las principales características de los conceptos de la ONU es la reafirmación que las medidas macroeconómicas centradas en aspectos de producción y su relación con las poblaciones -caso de ingreso per capita-, tienen limitaciones. Entre estas limitantes se encuentra la evidencia de que el desarrollo si bien es cierto implica la posesión económica hasta cierto nivel, no se reduce sólo al aspecto de riqueza. Se hace énfasis en que el desarrollo humano incluye dos facetas complementarias. Una de ellas es la formación de

⁶ Una discusión sobre las definiciones y conceptos sobre desarrollo puede estudiarse en Fagen, R. *Theories of Development: The question of class struggle*. *Monthly Review* 35, 1983, 13-24; Gillis, M. *Economics of Development* 2a. ed. (New York: W.W. Norton, 1993); en Goldfrank, W. *The World-System of Capitalism: Past, and Present*. (Beverly Hills, California: SAGE, 1986), y en Gilpin, R. *Global Political Economy*. (Princeton: Princeton University Press, 2001).

⁷ Con fines de una visión comparativa acerca de los fundamentos conceptuales sobre el desarrollo véase So, A. *Social Change and Development*. (Newbury Park, California: SAGE, 1991). Para una categorización política y social sobre el desarrollo especialmente en países subdesarrollados, véase Hirst, P. *Social Evolution and Sociological Categories*. (London: Allen Publs. 1986), y Moore, M. *Globalization and Social Change*. (New York: Elseiver, 1993), Baptista, A. (ed.) *El Pensamiento Económico y su Relevancia en el Mundo de Hoy*. (Caracas, Venezuela: Banco Central de Venezuela, 2002), y Hoekman, B., y Kostecki, M. *The Political Economy of the World Trading System*. (Oxford: Oxford University Press, 2001).

⁸ Ver United Nations Organization. *Human Development Report 1990*. (New York: ONU publishing division, 1990), pp 9-11. En este documento la ONU establece los aspectos centrales del concepto de desarrollo humano que servirán especialmente para identificar indicadores socioeconómicos, y a partir de ello construir el Índice de Desarrollo Humano. Esta organización ha venido elaborando más estos conceptos, los cuales en su forma más actualizada y aplicada, en especial al tema de gobernabilidad, son tratados en United Nations Organization. *Human Development Report 2002*. (New York: ONU publishing division, 2002).

las capacidades humanas. La otra, que esas capacidades puedan ser ejercidas en las diferentes esferas de la vida: económica, social, cultural o política.⁹

Por otra parte, en términos de crecimiento económico, uno de los fundamentos en que se basa el aumento de producción y los patrones de acumulación de capital de los países más avanzados, es la capacidad de desarrollar nuevas líneas de producción y nuevas especializaciones. Es decir, que promueven y fortalecen, además de una ventaja comparativa, una ventaja competitiva.¹⁰ En un contexto dinámico, las ventajas comparativas son resultado de una política previamente diseñada y adaptada a condiciones nacionales y globales específicas. Estas aparecen ser las bases que promovieron y fortalecieron los países desarrollados con el impulso al sector manufacturero y de alta tecnología. Estos son también componentes claves en la interpretación del surgimiento y reforzamiento de los sectores productores de alto valor agregado en naciones de reciente industrialización.¹¹

Uno de los postulados fundamentales más conocidos es la ley de ventajas comparativas.¹² De conformidad con la misma, aunque una nación posea la ventaja absoluta en la producción, por ejemplo de dos bienes, no necesariamente tendrá la ventaja comparativa. De esa cuenta, el libre comercio puede rendir beneficios para ambas. Un

⁹ En el documento mencionado de la ONU, Human development report 1990, se amplían las explicaciones hasta incluir temas como valoraciones económicas del desarrollo humano, evidencias sobre el producto nacional per capita en ciertos países, y las relaciones entre crecimiento económico y desarrollo humano. Ver United Nations Organization. *Human Development Report 1990*. op. cit. pp. 12-14.

¹⁰ Para los países que si pueden influir en los precios de los bienes en los mercados internacionales, países de economías grandes y desarrolladas, además del libre comercio, se tiene la posibilidad de establecer tarifa óptima. De conformidad con la misma, estas naciones (“price makers”) pueden mejorar sus términos de intercambio muchas veces a costa de efectos negativos para sus socios comerciales. Estos efectos dañinos tienden a ser mayores para economías que son pequeñas y por ello carecen de la posibilidad de influir en los precios de los mercados (“price takers”). Esta es una razón más para promover y fortalecer la integración económica o al menos una eficaz coordinación en las negociaciones comerciales. Ver Yoffie, D., y Gómez-Cáceres, B. *International Trade and Competition: Cases and Notes in Strategy and Management*, 2d. ed. (New York: McGraw-Hill, 1994) p. 8; Gilpin, R. *Global Political Economy*. (Princeton: Princeton University Press, 2001), y en Hoekman, B., y Kostecki, M. *The Political Economy of the World Trading System*. (Oxford: Oxford University Press, 2001).

¹¹ Para una aplicación y actualización de estos conceptos véase Stiglitz, J. *El Malestar con la Globalización*. (Santafé de Bogotá: Colombia, Taurus, 2002), en especial los capítulos 4 (La crisis del este asiático: de cómo las políticas del FMI llevaron al mundo al borde de un colapso global) y 7 (Mejores caminos hacia el mercado) pps. 121-162, y 229-244 respectivamente, en Hoekman, B., y Kostecki, M. *The Political Economy of the World Trading System*. (Oxford: Oxford University Press, 2001), y en Baptista, A. (ed.) *El Pensamiento Económico y su Relevancia en el Mundo de Hoy*. (Caracas, Venezuela: Banco Central de Venezuela, 2002).

¹² En la historia moderna, el comercio internacional ha sido considerado tanto como un bien público, del cual todos en general pueden obtener beneficio, o como un campo de batalla en donde habrá ganadores y perdedores. No obstante que el argumento para el libre comercio es poderoso, existen nuevas formas de proteccionismo que lo amenazan. Para ampliaciones ver una importante recopilación de argumentos y contra-argumentos respecto al libre comercio en Irwin, D. *Against the Tide: Intellectual History of Free Trade*. (Princeton: Princeton University Press, 1996).

ejemplo: supongamos que una nación (A) con mayor nivel de industrialización necesita 20 horas para producir un auto y 1 hora para producir una camisa. Otra nación (B), en contraste, requiere 200 horas para producir un auto y 4 horas para producir una camisa.¹³

Si no existen relaciones comerciales entre las naciones A y B, la nación A requerirá de 20 camisas para completar el “valor” de un auto, y cada camisa tendrá el equivalente en “costo” de 1/20 autos. En la nación B, el “costo” de cada auto será de 50 camisas y cada camisa tendrá el “costo” de 1/50 autos. La Tabla 1 ilustra estas condiciones.

Tabla 1
Ley de Ventajas Comparativas: Una Ilustración

País	Producción Autos (hrs)	Producción Camisas (hrs)	“costo” 1 auto	“costo” 1 camisa
A	20	1	20 camisas	1/20 auto
B	200	4	50 camisas	1/50 auto

Si no existe comercio en las condiciones expuestas de los países o naciones A y B, ambas sociedades desaprovechan una mejor utilización de sus recursos. Por ejemplo, B en lugar de gastar 50 camisas por un auto, puede adquirir un vehículo por el equivalente de 20 camisas, si lo compra a A. Complementariamente, A en lugar de retribuir a la industria de camisas con 1/20 de auto dentro de su propio país, puede dar 1/50 de vehículo por cada camisa, si lo adquiere en B.¹⁴

De manera que aunque A presenta la ventaja absoluta en la producción de ambos bienes, no tiene la ventaja comparativa en ambos. El llevar a cabo prácticas de libre comercio auténtico, haría que los recursos fuesen mejor asignados: A tendría beneficios comprando camisas en B, y B se beneficiaría comprando autos en el país A.

Además de la ley de las ventajas comparativas, otro postulado teórico en función del comercio, es el teorema de Heckscher-Ohlin. El mismo tiene como argumento central el hecho de que un país exporta los bienes que puede producir a un costo determinado, en términos monetarios inferiores al resto del mundo. Estos costos dependen de los precios relativos de los factores de producción y estos precios dependen a su vez, de la abundancia relativa de ese factor de producción en el país. De conformidad con este teorema, un país exportará los bienes para cuya producción se utilizan intensamente los recursos

¹³ Con base en un ejemplo desarrollado con Robert Lawrence en la Universidad de Harvard, octubre de 2002, notas y adaptación de Giovanni E. Reyes.

¹⁴ La era clásica del libre comercio y de la política de “laissez faire”, tuvo un notable período de auge de 1846 a 1870. En este último año, los aranceles se incrementaron notablemente impidiendo lo que habían sido relativos flujos libres en el comercio internacional. Véase Gilpin, R. *Global Political Economy*. (Princeton: Princeton University Press, 2001), p. 196, y en Hoekman, B., y Kostecki, M. *The Political Economy of the World Trading System*. (Oxford: Oxford University Press, 2001).

relativamente abundantes en ese país e importará productos que utilizan con intensidad de factores que son escasos.

Otro de los aportes conceptuales es la aplicación del postulado Heckscher-Ohlin utilizada por Krueger en 1977. Esta adaptación del modelo se refería a la situación de países que se agrupan mediante integración comercial y los cuales tienen una mayor dotación de mano de obra por unidad de capital que la existente en el resto del mundo. De acuerdo a esta adaptación el proceso de integración tenderá a aumentar la producción de bienes más intensos de capital en el comercio intrarregional, que los bienes de exportación a terceras naciones. Tanto la adaptación de Krueger como las modalidades de promoción y fortalecimiento de ventajas competitivas, son planteamientos que nos ayudan a comprender más el vínculo entre comercio y desarrollo, y la formulación de políticas comerciales a nivel nacional.¹⁵

Otro aporte conceptual, acerca del comercio y el desarrollo, es el que se refiere al teorema de Stolper-Samuelson. Este planteamiento indica que cuando se hace una comparación de los patrones y de las estructuras de redistribución en dos países, los coeficientes de retribuciones, por ejemplo, para el capital y para las ganancias pueden ser iguales. Pero cuando hay un cambio en la retribución total, en el país que se utiliza más el factor de producción que se ha beneficiado, éste tiende a verse drásticamente y favorablemente beneficiado en la retribución. Es decir, se mantiene el coeficiente pero la retribución absoluta del factor aumenta más que proporcionalmente en relación con la retribución total.

Un ejemplo a fin de aclarar un resultado derivado del postulado Stolper-Samuelson.¹⁶ Existen dos países A y B, en los cuales en un primer momento, la retribución en términos de utilidades, para sus industrias es la siguiente:

$$\begin{array}{l} \text{País A:} \quad 10 \text{ rt} = 3 \text{ uc} + 2\text{s} \\ \text{País B:} \quad 10 \text{ rt} = 2 \text{ uc} + 3\text{s} \end{array}$$

Donde:

$$\begin{array}{l} \text{rt} = \text{retribución total del proceso productivo} \\ \text{uc} = \text{utilidades por capital} \\ \text{s} = \text{salarios} \end{array}$$

¹⁵ Una discusión mayor y distintiva entre ventajas comparativas y competitivas -en donde éstas últimas están más asociadas a producción de bienes con alto valor agregado, capital intensivo y desarrollo de recursos humanos y tecnológicos- se puede encontrar en Krugman, P. *Geography and Trade*. (Cambridge: MIT Press, 1991) p. 7, y en Robert M. Solow, "Growth theory", en David Greenaway, Michael Bleaney, e Ian Stewart (eds.) *Companion to Contemporary Economic Thought*. (London: Routledge, 1991), p. 407, y especialmente en el trabajo pionero de Porter, M. *The Competitive Advantage of Nations*. (New York: Free Press, 1990). Este último trabajo, aún con un exhaustivo estudio y aporte en la esfera de la demostración empírica, quizá no ha influenciado como debiera los ámbitos académicos estadounidenses debido a la falta de presentación en modelos formales. Ver también, Gilpin, R. *Global Political Economy*. (Princeton: Princeton University Press, 2001).

¹⁶ Caso discutido y desarrollado en la Universidad de Harvard en octubre de 2003 con Robert Lawrence y Michael Walkins, notas de Giovanni E. Reyes.

Con base en las condiciones anteriores, en ambas naciones o países, las variables uc y s presentan el mismo valor: 2.

Ahora asumamos que las condiciones cambian y las retribuciones totales de los procesos productivos ya no son de 10 unidades en ambos países, sino de 12.5 en A, y continúan siendo de 10 en B.

$$\begin{array}{lclclcl} \text{País A:} & 12.5 \text{ rt} & = & 3 \text{ uc} & + & 2s \\ \text{País B:} & 10 \text{ rt} & = & 2 \text{ uc} & + & 3s \end{array}$$

En estas nuevas condiciones, en un segundo momento, las variables del modelo tendrán los valores de $s = 1$; y $uc = 3.5$ -lo que se obtiene como resultado de la resolución del sistema de ecuaciones simultáneas. Nótese que las utilidades al capital han crecido, de manera que esta sería una implicación del cambio tecnológico repercutiendo en términos de “ganadores” y “perdedores” ante procesos de innovación y tomando en cuenta nexos comerciales. La tecnología tiene una característica muy importante y las retribuciones afectarían los procesos económicos y políticos respecto al establecimiento de líneas de producción y comercio entre naciones.¹⁷

3. Política económica e ilustraciones

A partir de los años cincuenta, ALC llevó a la práctica la política de industrialización por substitución de importaciones (ISI). Esta fórmula que constituyó un eje de desarrollo para la región, dominó en muchos países hasta fines de los años setenta y principios de los ochenta, cuando da inicio la aplicación de planes de ajuste macroeconómico. Estos últimos fueron consecuencia, entre otras razones, de la generación del problema de la deuda externa en la región. La ISI, en contexto de avances de procesos de integración, especialmente en Centro América y los países andinos, posibilitó modalidades de acumulación de capital en donde los aranceles favorecieron la protección de productores dentro de los mercados domésticos, a la vez que significaba ingresos fiscales para los gobiernos.

Un análisis más profundo de la ISI escapa a los fines de este documento. No obstante, es de señalar que si bien es cierto se posibilitó alcanzar ciertas cuotas de desarrollo y de inversiones en el área, los procesos de liberalización que posteriormente se establecieron, se llevaron a cabo más por el lado de las importaciones que de las exportaciones. Esto contrasta hasta cierto punto con la inserción que en tal sentido llevaron

¹⁷ No obstante, también ocurre que en ciertas condiciones y con el tiempo, el comercio de bienes tiende a beneficiar a los factores de capital y trabajo de manera más equitativa, con beneficios para cada uno de los factores de producción. Esto se reconoce como el teorema de las igualdades entre factores y precios. Véase Gilpin, R. *Global Political Economy*. (Princeton: Princeton University Press, 2001), p. 207.

a cabo países de reciente industrialización en Asia. Estos últimos tendieron más a liberalizar las exportaciones.¹⁸

Conviene agregar aquí las críticas hacia los procesos de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) especialmente desde una perspectiva propiamente economicista, sin tener en cuenta significativos elementos de análisis político y de consideraciones de vulnerabilidad externa. Dentro de las esas críticas se encuentra el señalamiento de que los consumidores deben pagar altos precios por los productos. Además se desaniman las exportaciones, se promocionan inversiones en líneas de capital intensivo, a la vez que no se promueve que las empresas alcancen, en el menor tiempo posible, estándares de competitividad internacional. A eso se agrega el señalamiento de que la ISI favoreció el mantenimiento de resultados negativos en la balanza comercial, con influencia en la cuenta corriente de la balanza de pagos. Hoy día ALC, con la histórica excepción de Venezuela, tiene número deficitarios en la cuenta corriente, pero las razones para ello gravitan más en relación con liberación de importaciones, a pesar de haber promovido más decisivamente los flujos de exportación.¹⁹

En lo que respecta a la relación entre exportaciones y crecimiento económico, una de las más importantes posiciones se deriva de los planteamientos neoliberales.²⁰ De conformidad con las ideas centrales de la perspectiva neoliberal, la promoción de exportaciones por medio de diferentes medidas macroeconómicas -que incluyen la depreciación o devaluación de las monedas- está orientada a generar mayor crecimiento, empleo y mejora en la balanza comercial siguiendo un contexto general de política “hacia afuera”. Estas recomendaciones de política para el desarrollo con base en los mercados externos, se fue haciendo mas recomendable en especial, para economías que mostraban importantes y persistentes problemas de deuda externa. Complementariamente a esta promoción de exportaciones, muchos gobiernos establecieron políticas económicas de

¹⁸ Un análisis de esta situación en, French-Davis, R. *Macroeconomía, Comercio y Finanzas para Reformar las Reformas en América Latina*. (Santiago de Chile, Chile: McGraw-Hill-CEPAL, 1999), en especial páginas 56-59.

¹⁹ Ampliaciones en Sanderson, S. *The Politics of Trade in Latin American Development*. (Stanford, California: Stanford University Press, 1992), especialmente los capítulos 1 y 4. En el primero se discuten las relaciones entre comercio, poder y desarrollo dentro de una perspectiva histórica. En el segundo de los mencionados se hace un estudio más político de sobre la estructura del comercio latinoamericano. Ver también, Hoekman, B., y Kostecki, M. *The Political Economy of the World Trading System*. (Oxford: Oxford University Press, 2001), y Baptista, A. (ed.) *El Pensamiento Económico y su Relevancia en el Mundo de Hoy*. (Caracas, Venezuela: Banco Central de Venezuela, 2002).

²⁰ Es importante tener en cuenta que el crecimiento de la producción y la atención a la balanza comercial y la cuenta corriente de la balanza de pagos, son dos de las cuatro finalidades fundamentales de la macroeconomía. Las otras dos finalidades se refieren a la generación de empleo y a la estabilidad de precios mediante control de la inflación. Para una mayor discusión véase J. Jackson. *The World Trading System*. (Cambridge, MA., MIT Press, 1994) pp. 12-19.

carácter fiscal y monetario con el fin de controlar los déficits estatales y niveles inflacionarios.²¹

Las medidas de promoción de exportaciones incluyeron devaluación o depreciación de las monedas. Esto tuvo un efecto negativo en cuanto a restringir la demanda efectiva en los mercados domésticos y empobrecer a amplios sectores. Se llegó a empeorar los indicadores sociales de muchas naciones de ALC (Cardoso, 1992).²² El conjunto de medidas neoliberales repercutió en restringir el mercado interno de las naciones como motor impulsor del crecimiento económico.²³

Khan, Mohsin, Villanueva y Delano han estudiado la relación entre las políticas de fomento de exportaciones y el crecimiento económico en una muestra de 23 países en desarrollo. Su estudio, el que toma como base el período de 1975 a 1987, encontró que la tasa de crecimiento del ingreso por persona fue significativamente más alta y tuvo un efecto positivo relacionado con: (i) componentes de exportación de las economías nacionales; (ii) la tasa de inversión nacional expresada la misma en términos de la formación de capital fijo. Estos autores también concluyeron que la expansión monetaria en los sistemas macroeconómicos tuvo un impacto negativo en el crecimiento económico.²⁴

²¹ Se trata de que los gobiernos promuevan y fortalezcan la comercialización externa respecto a la cual se muestran ventajas comparativas y competitivas. Mayor discusión en S. Husted y M. Melvin. *International Economics*. (New York, Harper Collins, 1995) p. 260, y en World Bank, *World Development Report 1993*. (Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1995).

²² La devaluación de las monedas fue generalmente, parte importante de los planes de ajuste macroeconómico. Otras medidas económicas que también se contemplaron fueron: reducción de los déficits públicos, disminución de impuestos -especialmente aquellos de carácter directo-, políticas monetarias restrictivas, eficaz utilización de recursos públicos, y liberalización comercial mediante baja en aranceles. Véase Guerra-Borges, A. *Hechos, Experiencias, y Opciones de la Integración Centroamericana*. (San Jose, Costa Rica: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales -FLACSO-, 1993), pp. 46-53, y French-Davis, R. *Macroeconomía, Comercio y Finanzas para Reformar las Reformas en América Latina*. (Santiago de Chile, Chile: McGraw-Hill-CEPAL, 1999), en especial páginas 15-22, 37-64, y 167-170, en Gilpin, R. *Global Political Economy*. (Princeton: Princeton University Press, 2001), y en Hoekman, B., y Kostecki, M. *The Political Economy of the World Trading System*. (Oxford: Oxford University Press, 2001).

²³ En este sentido es importante reconocer que una depreciación o devaluación de las monedas, tiende a generar mejoras en las balanzas comerciales. Sin embargo, estas mejoras no son inmediatas. Los resultados se desarrollan siguiendo la llamada curva J. Según la misma, al principio, el balance comercial tenderá a empeorar en una primera fase, para luego mejorar subsecuentemente. Esta explicación de la curva J está basada en la consideración de que la elasticidad de los precios tenderá a aumentar a medida que transcurre más tiempo, por un período de 1.5 a 2 años. Véase Walther Ted. *The World Economy*. (New York: John Wiley & Sons, Inc. 1997), especialmente capítulos 3 y 5.

²⁴ Véase Khan, B., Mohsin, T., Villanueva, J., and Delano, K. "Macroeconomic policies and long-term growth: A conceptual and empirical review," *IMF Working paper, International Monetary Fund, March, 1991*. Estos autores ofrecen la siguiente ecuación como parte de sus conclusiones:

$$\begin{array}{rcll}
 g & = & -1.95 & + & 0.284 \text{ RX} & + & 0.166 \text{ IP} & - & 0.0042 \text{ RM2} \\
 & & (-0.886) & & (0.073) & & (0.069) & & (0.002) \\
 t & = & 2.2 & & 3.9 & & 2.4 & & 2.2
 \end{array}$$

Estos resultados, sin embargo no tienen aceptación generalizada. En un estudio respecto al crecimiento económico y las exportaciones, Helliner tomó en consideración países menos avanzados especialmente de la región subsahariana del África, durante el período 1960-1980. El estudio no encontró ninguna relación estadística significativa entre cambios en las exportaciones y aumento de la producción de los países. Aún más, las tendencias de relaciones que se identificaron fueron negativas. Empero, en este caso es necesario evaluar hasta que punto los países bajo estudio, de una manera consistente, estaban aplicando políticas de promoción de exportaciones. Otro aspecto también a considerar, es si tales naciones fueron capaces de compensar los aumentos significativos de los precios del petróleo de 1973 y 1979.²⁵

Michaely señala que la relación positiva entre crecimiento económico y exportaciones es mayor en la medida que los países tienen un algo grado ya adquirido de desarrollo económico y social. Esta relación es menos significativa, casi inexistente, en países pobres.²⁶ En los países más desarrollados se tienen mejores condiciones de mercado, las cuales incluyen mayor producción en términos de valor agregado,²⁷ más expansión de la demanda del mercado interno, y una mayor eficiencia en el contexto institucional.²⁸

$$R^2 = 0.71$$

Donde g = tasa de crecimiento económico (PIB/per capita); RX = tasa de crecimiento real de las exportaciones; IP = inversión privada como porcentaje del PIB; y $RM2$ tasa de crecimiento de $M2$ –como indicador monetario. Véase también Antesana, O. *La Magia de las Exportaciones*. (La Paz, Bolivia: Centro de Investigaciones para el Desarrollo, 1993), pp. 44-46, 75-80, 92-94.

²⁵ Véase Helliner, G. Outward orientation, import instability and African economic growth: an empirical investigation in *Theory and Reality in Development*. (S. Lall and F. Stewart eds., McMillan, London, 1984), y Antesana, O. *La Magia de las Exportaciones*. (La Paz: Centro de Investigaciones para el Desarrollo, 1993), p. 78, en Gilpin, R. *Global Political Economy*. (Princeton: Princeton University Press, 2001), y en Hoekman, B., y Kostecki, M. *The Political Economy of the World Trading System*. (Oxford: Oxford University Press, 2001).

²⁶ Al ampliar el tamaño de los mercados domésticos, se pueden establecer procesos de más alcance en el comercio internacional, los que a su vez pueden repercutir en obtener mayores niveles de eficiencia de los productores locales. Tales economías de escala pueden muy bien traducirse en precios más bajos, los que posibilitan mejorar la competitividad de las empresas. Véase, Krugman, P. *Rethinking International Trade*. (Cambridge, Mass.: MIT press, 1990), pp. 45-63, y Baptista, A. (ed.) *El Pensamiento Económico y su Relevancia en el Mundo de Hoy*. (Caracas, Venezuela: Banco Central de Venezuela, 2002).

²⁷ Siguiendo los argumentos de Krugman, el término “valor agregado” tiene un significado preciso y estándar en el sistema de las cuentas nacionales: el valor agregado de una empresa es el valor monetario de sus ventas, menos el valor monetario de los insumos que se compran de otras firmas. Se puede extender a costos en general. Para una mayor discusión véase Krugman, P. *Pop Internationalism*. (Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 1997), y en Hoekman, B., y Kostecki, M. *The Political Economy of the World Trading System*. (Oxford: Oxford University Press, 2001).

²⁸ Ver, Michaely, M. “Exports and growth an empirical investigation”, *Journal of Development Economics*, 4: 1, 1992, pp. 149-53.

Debido no sólo al comportamiento que tienen en la práctica los fundamentos de los modelos económicos, sino también, y muy especialmente, a la situación de la política económica y las condicionantes objetivas, los países en desarrollo enfrentan escenarios muy distintos a los supuestos teóricos y que operarían en mayor grado para los países más desarrollados. De conformidad con Ricardo Ffrench-Davis los principales rasgos que enfrentan los países en desarrollo en el escenario económico internacional son:²⁹

- a) Heterogeneidad de los mercados externos: refiere a que muchas veces se asume que los mercados externos son integrados y estables. Pero otras son las condiciones que por lo general enfrentan las naciones de menor desarrollo relativo: mercados no integrados lo que aumenta la volatilidad en la colocación de las exportaciones y contribuye también a incrementar la vulnerabilidad externa de las naciones de economías más pequeñas.
- b) Inestabilidad externa: de manera específica muchos bienes de los países en desarrollo experimentan grandes fluctuaciones en los precios con una tendencia a una baja en los términos de intercambio de estas naciones. Esta situación se transmite al mercado interno a través de repercutir en la balanza de pagos y liquidez interna. Con ello se contribuye a promover una asignación ineficiente de recursos productivos y se generan mecanismos que desembocan en presiones inflacionarias. Esto a su vez, tiende a generar una subutilización de la capacidad productiva y fortalece la tendencia al desempleo permanente o estructural.³⁰
- c) Condicionamiento de los mercados mundiales respecto a negociaciones y factores complementarios. En especial los países de menor desarrollo relativo enfrentan escenarios en los cuales disminuye su capacidad de negociación y de influencia en los mercados internacionales. De allí que la integración y la coordinación en la negociación sean factores que pueden disminuir la dependencia de condicionantes y aumentar la interdependencia.

²⁹ Ampliaciones en French-Davis, R. *Macroeconomía, Comercio y Finanzas para Reformar las Reformas en América Latina*. (Santiago de Chile, Chile: McGraw-Hill-CEPAL, 1999) pp. 167-170, y Gilpin, R. *Global Political Economy*. (Princeton: Princeton University Press, 2001).

³⁰ Los gobiernos tienen básicamente cuatro instrumentos de política para influir en los procesos de industrialización y comercio exterior. Estos cuatro instrumentos son: (i) aranceles; (ii) restricciones cuantitativas al comercio; (iii) varias modalidades de subsidios; y (iv) manejo de la política cambiaria. Los aranceles llevan consigo pérdidas por ineficiencia productiva, lo mismo que las cuotas de importación. Estas condiciones pueden promover una sobreprotección indeseada en algunos sectores, favorecer oligopolios o monopolios y aumentar los costos en los consumidores. No obstante, pueden existir condiciones de carácter político que justifiquen el proteccionismo comercial. En general, los subsidios pueden alcanzar efectos similares en la protección comercial, sin conllevar en demasía, las complicaciones adicionales de otras medidas, tal el caso de cuotas. Véase Perkins, W. *et. al. Economics of Development*. (New York: W.W. Norton Press, 2001), Silberberg, E., y Suen, W. *The Structure of Economics: A Mathematical Analysis*. (Nueva York: McGraw-Hill, 2001), y Hoekman, B., y Kostecki, M. *The Political Economy of the World Trading System*. (Oxford: Oxford University Press, 2001).

Existen, no obstante, factores complementarios que limitan la capacidad de negociación. Por ejemplo, la deuda externa y las condicionantes de los planes de ajuste, lo que ha limitado la eficacia negociadora de los países con mercados pequeños, tanto en América Latina como en otras regiones de desarrollo.

Uno de los casos ilustrativos donde pueden evidenciarse repercusiones de lo anterior es con respecto a tratados comerciales en Latinoamérica. De conformidad con las características del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y su potencial generalización a toda la región de América Latina y el Caribe, mediante el ALCA, tal opción representa grandes riesgos para la estabilidad económica de la región y para mantener un mínimo de protección ante la ya alta vulnerabilidad económica de los países de ALC.

Esto es así, entre otras cosas, porque es poco probable que Estados Unidos abra efectivamente sus mercados. Además, Estados Unidos mantiene fuertes subsidios a la producción, sobre todo, agrícola, en particular de alimentos. Esos elementos promoverán, como ya está ocurriendo en el caso de México, la incapacidad de producción de alimentos por parte de los países de ALC, de manera que la vulnerabilidad económica externa se verá aumentada.³¹

De hecho, con una integración tipo ALCA como se puede vislumbrar, las pequeñas y medianas empresas serán de las más afectadas y sobre todo, la agricultura tenderá a ser desmantelada. Los alimentos son un arma estratégica, es decir, la capacidad de venta de alimentos de un país constituye un importante elemento político en el escenario económico internacional, de allí que los países más desarrollados no duden en mantener subsidios a su propia producción agrícola, por montos más allá de 390 mil millones de dólares al año, es decir, más de mil millones diarios.

Con ello los países de ALC, para sólo referirse a este punto, quedarán como exportadores de productos que no son estratégicos ni demasiado importantes en el consumo internacional, tales como flores y ornamentales. Esta es la tendencia, aún sin el ALCA en los casos de Colombia, Costa Rica y hasta cierto punto de República Dominicana. En México, por ejemplo, el TLC aceleró el proceso iniciado en 1970 en términos de la integración económica con Estados Unidos. De 120 empresas instaladas en las fronteras, se pasó a más de 3.700 en el año 2000 y en ese período el salario creció de 100 dólares semanales a 200.

³¹ Complementando este aspecto con razones para el proteccionismo, a fin de que los empresarios se comprometan en líneas directamente vinculadas al abastecimiento de mercados locales, se pueden establecer modalidades de protección. Este proteccionismo, en todo caso, debe ser selectivo y debe aplicarse a industrias en desarrollo. Una vez superadas esas fases iniciales el proteccionismo no estaría justificado en términos de eficiencia de producción. De nuevo los subsidios tienen menores efectos de distorsión que otras medidas, especialmente el establecimiento de cuotas. Para ampliaciones: Gilpin, R. *The World Economy in the 21st. Century*. (Princeton: Princeton University Press, 2000).

Sin embargo, en el período de 2000 a 2002 se ha registrado que unas 500 empresas se han trasladado a China y Vietnam donde el salario es de 0.25 dólares la hora contra 3 dólares en México. Unos 250.000 trabajadores mexicanos se habrían quedado sin empleo. Es cierto que es más barato transportar las mercaderías de México a Estados Unidos que de China y de Vietnam, pero la gran diferencia en el pago del salario hace aún rentable el hecho de trasladar desde el sudeste asiático o del Lejano Oriente hacia Estados Unidos.

Debe tomarse en cuenta además, que las empresas maquiladoras no se articulan exactamente con mucha intensidad con el mercado interno de los países. Además, las industrias que se establecen con mayor valor agregado, que surgen del proceso científico y tecnológico aumentan la relación de intensidad de capital respecto al empleo y disminuyen la retribución al empleo como tal, en particular, el empleo no calificado.

Si se toma el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) como un indicador respecto a la tendencia de estructuración y repercusiones del ALCA, es importante señalar aspectos de la articulación de las empresas a la economía nacional, en este caso la economía mexicana. El crecimiento de la capacidad exportadora de México, que para 2001 corresponde casi al 50 por ciento de la capacidad exportadora de ALC, no es exactamente un reflejo del desarrollo de la industria mexicana. La tendencia es que el contenido mexicano en las exportaciones se reduce. En 1983 las exportaciones tenían un 85.9 por ciento de contenido nacional, incluyendo maquilas, en 1996 ese contenido era de 41.8 por ciento.³²

En las exportaciones no provenientes de maquiladoras, en 1983, el 91.4 por ciento correspondía al contenido nacional. En 1996 ese contenido era de 37 por ciento. En las exportaciones de maquila contando el aporte de la mano de obra en 1983, el contenido nacional era de 22.4 por ciento, y de 17 por ciento en 1996. Si se excluye la mano de obra, el contenido nacional era de 2 por ciento.³³

Otro de los aspectos a tomar en cuenta son las cláusulas de exclusión de cumplimiento del tratado de la integración, que aún legalmente en el marco de la OMC pueden realizarse. Puede haber discriminación en función de la integración, el Artículo XXI abre la posibilidad del incumplimiento a partir de las razones de la seguridad nacional de los Estados. Existen otros artículos más que legalmente permiten obstáculos al libre comercio: con base en el XII, se puede realizar a fin de salvaguardar aspectos de la balanza de pagos, el XVI se refiere a subsidios, el XIX permitirá proteger la industria local, y el XX

³² Para más ampliación véase, Arroyo, A. *Resultados del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en México: Lecciones para la Negociación del ALCA*. Diciembre de 2001 en <http://www.rmalc.org>

³³ Véase Arroyo, A., Ob. Cit. y Regueiro, L. ALCA: Las Expectativas y Realidades Divergen, en *Cuadernos de Nuestra América, No. 29*, enero-junio 2002. (La Habana, Cuba: Centro de Estudios sobre América, 2002), pp. 22-23, y Hoekman, B., y Kostecki, M. *The Political Economy of the World Trading System*. (Oxford: Oxford University Press, 2001).

posibilita restricciones en función de objetivos no económicos directos, tales como los relacionados con salud y seguridad.³⁴

Con base en las tendencias y las formas de negociación, el ALCA implica graves riesgos para ALC. Esencialmente tendría repercusiones respecto a: (i) detrimento en los patrones de desarrollo propio de la región; (ii) obstáculo al avance o consolidación de los procesos de integración regional; (iii) aumento de la vulnerabilidad externa de los países; y, entre otros aspectos, (iv) baja capacidad en la seguridad alimentaria. Con esas consideraciones en perspectiva, el ALCA puede transformarse rápidamente de ser no sólo la “única” opción que tiene América Latina, sino la peor que puede ejecutar en función de un concepto de desarrollo integral, sostenible e incluyente, a mediano o largo plazo. Puede debilitar significativamente la consecución de un desarrollo propio de la región, en donde el aumento de la producción y la productividad no implique también el mantenimiento o aumento de población viviendo en condiciones marginales o de pobreza.

4. Integración regional

4.1. Fundamentos

En términos estructurales, la integración económica implica cinco ventajas generales básicas, que son comunes a todo bloque de integración entre diferentes países:

- a. En lo externo:
 - (a.1.) Mayor poder de negociación; y
 - (a.2.) Mayor capacidad de atracción de recursos internacionales y de reinversión. Esto último se encuentra muy relacionado con la capacidad de los mercados internos, la demanda efectiva de la población y la estabilidad históricos de flujos financieros externos.

- b. En lo interno:
 - (b.1.) Mayor aprovechamiento de economías de escala en la producción;
 - (b.2.) Ampliaciones en el mercado efectivo como producto de relaciones entre países; y
 - (b.3.) Menor vulnerabilidad económica, especialmente debido a factores externos.

Los procesos de integración pueden ser vistos en tres dimensiones. La primera de ellas sería el aspecto clásico de las etapas de integración regional. De manera más específica, esta primera dimensión incluye la consideración y desarrollo de varias etapas:

³⁴ Ver Hoekman, B., y Kostecki, M. *The Political Economy of the World Trading System*. (Oxford: Oxford University Press, 2001) pp. 146-147, y en total el capítulo 5 dedicado al comercio de bienes, pp. 145-207.

- (i) la de tratados preferenciales de comercio (disminución de aranceles entre países miembros);
- (ii) el área de libre comercio (donde se eliminan aranceles entre las naciones del bloque comercial);³⁵
- (iii) unión aduanera (además de eliminación de aranceles entre miembros, se establecen aranceles externos comunes);
- (iv) mercado común (además de las características de unión aduanera se agrega la libre circulación de factores productivos, especialmente mano de obra y capitales); y
- (v) unión económica (fase culminante de la integración incluyendo coordinación de políticas macroeconómicas, sistema monetario común y moneda común).

Una segunda dimensión sería si la integración se logra o no, en términos profundos. Es decir si afecta o no de manera sostenida y significativa, estructuras productivas importantes de las economías y la actuación de los gobiernos. Tal y como ha sido mencionado en la exposición de argumentos de la introducción de este libro, como en lo relativo a casos ilustrativos más arriba, el ALCA es un tratado comercial limitado en los alcances de las fases de integración -primera dimensión- pero tiende a tener gran profundidad en las esferas económica y política de los países. Ese acuerdo establecería significativas restricciones a la capacidad de acción de instituciones públicas en función de alcanzar condiciones para un desarrollo sustentable en la región.

La tercera dimensión de la integración sería el carácter reversible o no reversible de los acuerdos, es decir, hasta qué punto los países se comprometen a un acuerdo y lo mantienen. Hasta que punto construyen secuencialmente los procesos de integración. Por ejemplo, tanto en el caso de Europa o como en el caso de América Latina, se ha llegado a establecer aranceles comunes. Con ello se aproximan las características para la conformación de una unión aduanera. En el caso europeo los acuerdos se han mantenido y profundizado, no así en varios de los casos latinoamericanos. Se trata de logros, pero que en el ámbito de América Latina han tendido a ser reversibles.

Con todo, y respecto a procesos de integración, la región no ha sido ajena a este tipo de experiencias. Desde los años cincuenta se desarrollaron los primeros planteamientos.

³⁵ Respecto al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que sólo promueve las dos primeras etapas aquí señaladas, se hace evidente un enfoque pragmático. No se tiene evidencia de que se desee avanzar con mayor intensidad en los procesos de integración económica. De hacerlo se establecerían libertades no condicionadas al comercio, a la movilización de recursos de capital y muy especialmente al movimiento de trabajadores. Este último tema es obvio que Washington no desearía considerarlo. Véase The Nation. *No FTAA, No Fast Track* (New York: The Nation, Vol. 272, Issue 19, May 14, 2001); y Anderson, S. y Cavanagh, J. *Field Guide to the Global Economy* (New York: The New Press, 2000), y Hoekman, B., y Kosteci, M. *The Political Economy of the World Trading System*. (Oxford: Oxford University Press, 2001).

Estos propiciaron ya en los sesenta la creación del Mercado Común Centroamericano y del Pacto Andino. En los setenta se formó la Comunidad del Caribe (CARICOM). Durante los ochentas, con motivo de la aplicación de planes de ajuste y de la transferencia neta de recursos fuera de la región, América Latina y el Caribe tuvo un período de estancamiento relativo de los procesos integracionistas.

En los noventa se forma el MERCOSUR siguiendo una modalidad más abierta en un bloque de integración que incluye a dos de las más grandes economías de la región (Brasil con 35 por ciento de la producción regional total anual y Argentina con 14 por ciento de tal indicador). En 1975 en el contexto de la institucionalidad regional, surge la conformación del Sistema Económico Latinoamericano (SELA), como un organismo latinoamericano y caribeño de consulta, cooperación, coordinación y promoción económica y social. En la actualidad el SELA está constituido por 28 Estados Miembros.

La 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 prevalecientes: 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 las repercusiones de la crisis argentina.

4.2. Tipos de regionalismo en integración

Lo que se presenta aquí como diferentes tipos de regionalismos son variaciones del esquema "clásico" del proceso de integración -primera dimensión. Esas diferentes modalidades básicas de integración comercial o tipos de regionalismo en el intercambio han surgido en los pasados 50 años. Un factor decisivo para su creación han sido las fuerzas "centrípetas" de la integración (aquellas que tienden más a la apertura pero dentro del grupo, tratando de mantener allí un espacio determinado, incluyendo medidas de protección), y las fuerzas "centrífugas" de los procesos integradores (aquellas que promueven mayormente una apertura de comercio hacia el exterior, tanto de los países como de los grupos).³⁶

Tanto los regionalismos como versión incompleta del proceso de integración llevado a sus consecuencias más desarrolladas, o como diferentes modalidades de acuerdos comerciales, ya sea dentro de países pequeños o de estos con economías más grandes, tienen entre sus finalidades aprovechar las ventajas generales de la integración. Estos fines, tal y como se mencionó anteriormente, se identifican en cuatro puntos: (a) la unificación de

³⁶ Estas consideraciones se relacionan con la creación y desviación del comercio, con las medidas de protección dentro de los linderos de los diferentes procesos de integración y con la creación de zonas de "fortaleza" comercial (una orientación de producción corporativa cerrada), o bien de zonas que conjuntamente buscan una inserción más plena dentro de los procesos de liberación comercial que ocurren a nivel mundial. El contenido de esta sección se ha basado en los aportes de Esteban Pérez. Véase Pérez, E. (2001) *Los Bloques Comerciales en América Latina y el Caribe*. (México: CEPAL), en especial, páginas 13-14, 16-18, 20-21, y 23-24.

mercados efectivos a fin de ampliar zonas de demanda;³⁷ (b) establecimiento de economías de escala; (c) aprovechamiento de complementariedades productivas; y (d) capacidad de generar un mayor poder de negociación frente a otras naciones fuera del tratado. Este último punto tiene más relación con variables políticas y de infraestructura institucional.

El primer regionalismo surge en Europa con el Tratado de Roma y la creación del BENELUX, el tratado de integración entre Netherlands, Bélgica y Luxemburgo, desde los planes iniciales de 1948 hasta la concreción en 1957. En América Latina a este primer regionalismo corresponden los esquemas de integración del Mercado Común Centroamericano (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) el cual comienza a operar en 1961.

El objetivo esencial de este tipo de regionalismo es propiciar un descenso de los aranceles dentro del grupo hasta llegar a eliminarlos. Posteriormente se propone alcanzar la fijación de un arancel externo común y la libre circulación de bienes entre los países miembros. Con esto último se llegaría a la condición de unión aduanera.

Este primer regionalismo también caracterizó mucho del contenido de los acuerdos que promovieron la conformación original del Grupo Andino (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela). Lo que se tuvo fue un esquema de protección hacia las empresas internas, especialmente en el ramo industrial. Se trató de ampliar la demanda efectiva por la vía de la unificación de los diferentes espacios integrados en los mercados domésticos de los países, más que por la vía de ampliar directa e inicialmente los mercados efectivos de las naciones desde un primer momento.

Con la adopción de medidas de protección de industrias, medidas que en muchos casos duraron más allá de lo previsto, se tendió en ciertas áreas, a la desviación de comercio más que a la creación del mismo. Este tipo de regionalismo más común entre las naciones en vías de desarrollo, dió paso a los regionalismos más abiertos o "hacia afuera" que ya se proponen desde la década de los ochentas.³⁸

³⁷ La ampliación de las zonas de demanda se refiere al aumento de áreas con demanda efectiva. En este sentido cabe destacar que ese es un problema vital a resolver en el subdesarrollo: en muchos países menos avanzados ocurre que existe la demanda real -la necesidad psicobiológica de los satisfactores-. El problema es que esa demanda real no se hace efectiva por no contar con la capacidad adquisitiva que es necesaria y suficiente para ello. De esta cuenta, al no haber esa capacidad económica para adquirir los satisfactores, se tiene una población en condiciones de marginalidad, que no se integra a los mecanismos de mercado. Para una mayor discusión véase: Cardoso, F. and Falleto, E. *Dependency and Development in Latin America*. (Berkeley: University of California Press, 1993); Etzioni, E. *Social Change*. (New York: Basic Books, 1991), Fuentes A. and Villanueva, J. *Economía Mundial e Integración de América Latina*. (Buenos Aires, Argentina: Editorial Tesis, 1989); Maitra, P. *The Globalization of Capitalism in Third World Countries*. (Wesport, Connecticut: Praeger, 1996); y Todaro, M. *Economic Development in the Third World*. (New York: Longman, 1995), y Gilpin, R. *Global Political Economy*. (Princeton: Princeton University Press, 2001).

³⁸ La duración de las medidas acostumbraron a ciertos sectores productivos a reducir calidad y capacidad de competencia, acostumbrados al proteccionismo estatal. Esto se relacionaba con prácticas de lo que en la realidad fue el seguimiento de la política de sustitución de importaciones con base en la cual ocurrió mucho del proceso de industrialización de América Latina durante los cincuenta y sesentas. Uno de los resultados de este tipo de regionalismo fue el de las asimetrías de inversión. En el caso centroamericano los países que más

De conformidad con lo expuesto por Pérez (2001), el segundo regionalismo tiene como ejemplo el Acuerdo de Maastricht de diciembre de 1991. Se trata de un acuerdo comercial en el cual las economías que interactúan promueven entre ellas una mayor circulación de bienes, en tanto que fortalecen un descenso en los aranceles para los productos fuera de la región del acuerdo. Se trata de un tipo de integración que apoya más la competencia entre las industrias y la creación de comercio.³⁹

Sin embargo es de tomarse en cuenta que el caso europeo se refiere a economías más desarrolladas. Por tanto, muchos de los aranceles tanto internos como externos, especialmente cuando se analiza la dimensión del valor del comercio, se aplican a sectores productivos que tienen mayor valor agregado. Además muchos de los sectores considerados claves y estratégicos para las economías, continúan protegidos y subsidiados. Ejemplo de esto último, la agricultura.

Por lo general, las áreas de producción correspondientes a productos con alto valor agregado no presentan la gran elasticidad de la oferta, algo que sí tienen que los productos de bienes primarios o extractivos, incluyendo la agricultura. Estos son productos de las naciones menos desarrolladas. Además, este comercio de bienes con mayor valor agregado, no tiene ni la perecibilidad ni la poca elasticidad en demanda que sí acompaña a los bienes que forman gran parte del comercio de naciones en desarrollo.

Es importante notar el avance que hace Europa dentro de procesos de integración que siguen la "trayectoria completa". Nótese el contraste entre la voluntad política sostenida de los europeos y la poca consistencia de apoyo a sus acuerdos que se tiene por otra parte de los países latinoamericanos.⁴⁰

aprovecharon para la industrialización fueron Guatemala y El Salvador. Costa Rica quedó en una posición intermedia y más en lo agrícola Nicaragua y Honduras. Aquí se encuentran varias de las causas del conflicto armado entre Honduras y El Salvador de 1969. Véase: Torres-Rivas, E. *Interpretación del Desarrollo Social Centroamericano*. (San Jose, Costa Rica: EDUCA, 1993); Skidmore, T. and Smith, P. *Modern Latin America*. (Oxford, USA.: Oxford University Press, 1992); Stirton, F. *Inside the Volcano: the History and Political Economy of Central America*. (Boulder, Colorado, USA: Westview Press, 1994).

³⁹ En un principio incluso se temió la conformación de una "fortaleza europea". En cierta forma esto ocurre, dado que existen patrones de proteccionismo que impiden una mayor competencia y por tanto elevan el precio de bienes para consumidores. Uno de estos casos es la prolongada disputa relacionada con el comercio de banano, lo que ha llevado a enfrentar los intereses de los europeos, sus ex-colonias, los productores latinoamericanos y las empresas de producción bananera con sede en Estados Unidos. Véase: Yarbrough, B, and Yarbrough, R. *The World Economy: Trade and Finance*. (Chicago: Dryden Press, 1992); Walther Ted. *The World Economy*. (New York: John Wiley & Sons, Inc., 1997), especialmente capítulos 3 y 5; Todaro, M. *Economic Development in the Third World*. (New York: Longman, 1995), y Hoekman, B., y Kostecki, M. *The Political Economy of the World Trading System*. (Oxford: Oxford University Press, 2001).

⁴⁰ Otros casos ejemplificadores del regionalismo tipo dos, se encuentran en América Latina, tales como los intentos de integración comercial de la llamada Acta de la Paz mediante la cual se establecía una zona de libre comercio entre Bolivia, Colombia y Venezuela para el 1 de enero de 1991. Al respecto, el Acta de Barahona establecía que Ecuador y Perú se incorporarían a la zona el 1 de julio de 1992. Véase Pérez, E. *Los Bloques Comerciales en América Latina y el Caribe*. (México: CEPAL, 2001), p. 17.

El tercer tipo de regionalismo tiene también bastante apertura externa y se basa en la existencia de producciones competitivas de bienes en el comercio mundial. Este regionalismo fue llevado a cabo en los países asiáticos. Varias características los distinguen, especialmente el hecho de que su apertura -no inaugurada con el establecimiento de este tipo de integración regional- les ha hecho desde antes, insertarse con aceptables niveles de competencia en los mercados internacionales. Estas naciones, más que liberar las importaciones, como ha sido el caso de la política latinoamericana, lo que hicieron fue liberar las exportaciones (Ffrench-Davis, 1999).

Esa participación en el mercado mundial se encuentra ligada a los grandes centros de demanda del planeta, en particular con Japón y Europa. Se considera que este tipo de regionalismo es consistente con el desarrollo de políticas de industrialización abierta.

En el tercer tipo de regionalismo se distinguen (a) acuerdos preferenciales de comercio; (b) políticas de estabilización; y (c) promoción de las inversiones con garantías de tipo jurídico. En los aspectos específicos de este último rasgo, referente a seguridades jurídicas, surge el temor de que los contenidos -como parte del ALCA- contribuyan a desmantelar la capacidad de acción de los gobiernos latinoamericanos en función de intereses exclusivos de empresas transnacionales y corporaciones financieras. En concreto muchos de los temores de esta inclusión del régimen de inversiones, se refieren al establecimiento de cláusulas relacionadas con el Acuerdo Multilateral de Inversiones.⁴¹

El cuarto tipo de regionalismo se origina fundamentalmente en el acuerdo comercial entre países de gran desarrollo económico con naciones menos avanzadas. En este tipo de regionalismo se reafirma con mayor grado la apertura comercial. De conformidad con la teoría clásica del comercio y la economía formulada por Smith, y modificada por Ricardo, el país de mayor desarrollo buscaría ampliar el tamaño de su mercado. Sin embargo también pretendería ampliar su frontera de producción.

Los países más pequeños buscarían generar un mayor crecimiento económico a partir de su integración con las economías más desarrolladas. Se trata de un tipo de regionalismo que aún no posee ejemplos completos en cuanto a ser llevados a la práctica, con la excepción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Allí participan economías desarrolladas como Estados Unidos y Canadá, con México, una economía en desarrollo. Una de las razones es que varias de las integraciones siguen un patrón más bien complementario en cuanto a la división subregional de la producción, o bien acuerdos de cooperación y de apoyo de las economías más desarrolladas a las naciones con economías pequeñas.⁴²

⁴¹ De lo que se trataría es que los acuerdos que promuevan niveles de inversión en ALC, no contravengan ni demeriten los derechos sociales de los ciudadanos. Esta característica debe estar asociada a la estabilidad económica de los diferentes países. Para esto último véase el punto 7 de consideraciones en el documento de *Declaración de Ministros de Comercio del Hemisferio, Reunión de Buenos Aires del 7 de abril del 2001*.

⁴² Los patrones de complementación y de división subregional de los intercambios se tendría, hasta cierto punto con el sistema de producción de la Cuenca del Pacífico. En ella Japón opera como el centro de producción de mayor valor agregado. Luego viene la "primera generación de tigres": Corea del Sur, Taiwán,

La característica de que este tipo de regionalismo promueva una división internacional de la producción y de que la misma se pueda concretar en el ALCA a manera de generalización de producción de industrias ligeras o de maquila en varios países, crea temores. Con ese patrón sería difícil alcanzar niveles de desarrollo económico incluyente y sostenido, relativamente rápidos en ALC.

Si esto ocurriera como una extensión de la notable proliferación de maquilas en México, este último país debería enfrentar la competencia de trabajadores pobres de otras naciones, especialmente de Centro América y el Caribe. Aquí de nuevo la producción tiene poco valor agregado, se tienen sistemas de producción que en muchos casos han llegado a contaminar el ambiente y las normas laborales no han sido estrictamente observadas.⁴³

Es cierto que en última instancia las industrias de maquila pueden representar un alivio a las persistentes condiciones de desempleo que se observan en muchas áreas rurales o urbanas de AMLYC, pero existen características que pueden promover la "volatilidad" de este tipo de inversión. Por ejemplo, esta clase de industrias no requieren en general de grandes montos en activos fijos. Por ello pueden trasladarse con relativa facilidad de una región a otra. Además nótese que con el fin de que se instalen, este tipo de manufactura liviana cuenta con incentivos en el pago de impuestos, lo que se traduce en sacrificios fiscales para los gobiernos.⁴⁴

4.3. Efectos de la integración económica: un resumen⁴⁵

Singapore y Hong Kong. La división se completaría con la "segunda generación de tigres": Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia. Los acuerdos de cooperación en cuanto a apoyo se ejemplifican con el Acuerdo de Lome entre Europa y muchas de sus ex-colonias incluyendo a naciones del Caribe. Véase, Yarbrough, B, and Yarbrough, R. *The World Economy: Trade and Finance*. (Chicago: Dryden Press, 1992); Todaro, M. *Economic Development in the Third World*. (New York: Longman, 1995), y Baptista, A. (ed.) *El Pensamiento Económico y su Relevancia en el Mundo de Hoy*. (Caracas, Venezuela: Banco Central de Venezuela, 2002).

⁴³ Ver Echandi, R. (1996) *Area de Libre Comercio de las Américas*. (www.comex.go.cr) ; y Rittberger, V. (ed.) *Regime Theory and International Relations* (Oxford: Clarendon Press, 1993), y en Gilpin, R. *Global Political Economy*. (Princeton: Princeton University Press, 2001).

⁴⁴ Para una mayor discusión sobre los impactos de las maquiladoras especialmente en zonas económicamente deprimidas y respecto al sector mujeres, véase Gwyne, R. (ed) (1999) Latin America *Transformed: Globalization and modernity*. (Nueva York: Oxford University Press), pp. 262-265, y Hoekman, B., y Kostecki, M. *The Political Economy of the World Trading System*. (Oxford: Oxford University Press, 2001).

⁴⁵ Otros de los efectos más importantes de la integración se refieren a la mayor capacidad de negociación de los países integrados, el aprovechamiento de las economías de escala, el agregado de las demandas efectivas de los mercados internos, los términos distribuidos de competencia, y la igualación de factores productivos. Una aplicación para el caso de ALC en Vilaseca, J. *Los Esfuerzos de Sísifo: La Integración Económica en América Latina y el Caribe* (Barcelona, España: Libros La Catarata, 1994), pp. 63-72, 101-104, 106-128.

Aquí se presentan tres aspectos considerados básicos: (i) creación y desviación de comercio, (ii) relación de términos de intercambio y (iii) vulnerabilidad externa. Los mismos se derivan de la aplicación de las etapas secuenciales de la integración económica en condiciones de modelos normales de la economía. Se incluyen varios ejemplos para ilustrar la evidencia de repercusiones ya sea positivas o negativas en las economías de las diferentes naciones y bloques de integración.

Uno de los primeros efectos y sobre el cual conviene dar suficiente atención en los procesos de negociación y en su puesta en marcha se refiere a la creación o desviación de comercio. En general habrá desviación comercial cuando productos que son abastecidos dentro del bloque comercial tienden a tener protección arancelaria. Es decir que se imponen impuestos a la entrada de productos similares o sucedáneos que provendrían del exterior del bloque de integración. Como resultado, los consumidores en los mercados domésticos de las naciones partícipes de la integración deben pagar precios más altos.⁴⁶

Por el contrario, se creará comercio en la medida que se eliminen las condiciones de protección y se promueva una inserción del tratado de integración en forma más competitiva con los circuitos del comercio exterior. Muchas características del regionalismo tipo uno y dos se basó en regimenes proteccionistas. Con ello se facilitó el apoyo político a los procesos de integración en tanto importantes sectores de poder económico dentro de las naciones, se beneficiaban de la protección que gozaban sus industrias.

El hecho de que pueda prevalecer la desviación de comercio por sobre la creación del mismo da el carácter de fortaleza económica al bloque en integración y retarda su inserción competitiva en los circuitos internacionales. Las formas originales "más cerradas" del Mercado Común Centro Americano ilustran esta tendencia.

Este rasgo de la posible desviación de comercio puede atribuirle a la concreción del ALCA un rasgo netamente de economía política en la perspectiva de zonas de influencia. El propósito de crear ese desvío de comercio puede repercutir en un "desplazamiento" o sustitución de nexos comerciales, especialmente con Europa Occidental. Esto podría desembocar en fortalecer los nexos de dependencia de ALC. Además se estaría restringiendo o estrechando significativamente el carácter de diversificación de la dependencia que se puede tener con Europa. A principios del siglo XXI los países del

⁴⁶ Esta característica es atribuible incluso a países más desarrollados y este tema de las protecciones internas abre linderos de difícil negociación en el ALCA. En concreto: Estados Unidos y varias de las líneas de producción de los países europeos tienden a mantener altos niveles de protección arancelaria en sectores tales como agricultura y textiles. Precisamente sectores en los cuales muchos de los países en desarrollo pueden competir con mayor eficacia. Para una ampliación véase: Todaro, M. *Economic Development in the Third World*. (New York: Longman, 1995); Cardoso, E. and Helwege, A. *Latin America's economy*. (Cambridge, USA.: The Massachusetts Institute of Technology Press, 1992); y Green, D. *Silent Revolution* (London: Cassell, 1995).

Cono Sur y hasta cierto punto las naciones andinas presentan menor "exclusividad" en la dependencia de Estados Unidos.⁴⁷

Otro tipo de efectos de refiere a la *relación de términos de intercambio*. Esto se relaciona con los cambios en los patrones de comercio derivados de la eliminación de los aranceles y de la especialidad productiva a que pueden conducir los tratados de integración. El efecto de los términos de intercambio ocurrirá no sólo dentro de los países que se integran, sino también en la relación de estas naciones con terceros mercados. La repercusión específica aquí recae en los precios entre las importaciones y exportaciones ocasionando, de este modo, una redistribución del ingreso real entre los países asociados y terceros.

Los efectos sobre los términos de intercambio son afectados por la distribución de las inversiones, la división resultante del trabajo y repercusiones propias de la desviación y creación de comercio, además del poder de negociación que tengan las partes. La desviación del comercio en tanto significa un desplazamiento por parte de los países miembros de la demanda recíproca, de bienes exteriores, tenderá a mejorar términos de intercambio para aquellas naciones que produzcan bienes con mayor valor agregado.⁴⁸

En particular, en el caso de países subdesarrollados, que dependen principalmente de los países avanzados externos a la región, para el abastecimiento de bienes de capital, un tratado de integración afectaría la *vulnerabilidad externa*. Un aspecto clave aquí es la posible reducción de dependencia respecto al comercio con el mundo exterior. Esto puede ocurrir en el campo de los bienes de consumo y de otros bienes que puedan producirse con relativa facilidad en las áreas subdesarrolladas.

⁴⁷ Los conceptos aquí mencionados de dependencia en el contexto de la economía política internacional se basan en la clasificación de Joan Robinson. En ese sentido la dependencia se genera cuando en la relación, una de las partes no puede influir significativamente en la otra. La interdependencia se establecerá cuando las partes actuantes tienen la capacidad recíproca de influencia; y la independencia ocurrirá cuando las partes actúan de manera virtualmente separada. Con el clima de la Guerra Fría era clara la interdependencia de Estados Unidos, con Europa Occidental y Japón -situación que aún persiste. En esa misma época ocurría la independencia de los campos socialistas y de mercado. Las relaciones de dependencia de parte de naciones de ALC, Asia y Africa continúa manteniéndose. Véase: Robinson, J. *International Political Economy* (Mass.: MIT, Press, 1992); Robinson J. *Collected Papers*. (Mass.: MIT press, 1986); y Pigou, A. *Essays in Applied Economics*. (New York: Frank Cass, Publs., 1987), y Gilpin, R. *Global Political Economy*. (Princeton: Princeton University Press, 2001).

⁴⁸ De nuevo aquí surgen aspectos en los cuales los países latinoamericanos deben acentuar su participación conjunta en la negociación del ALCA. Mientras puedan mantener un mayor consenso entre ellos su poder de negociación será mayor. Aparte de esto, y reiteradamente, la especialización productiva a la que puede llevar la zona de libre comercio hemisférica tiene el riesgo de acentuar en las naciones de ALC en la generación de bienes de poco valor agregado tal el caso de ornamentales, agrícolas y de ampliar las zonas de producción de maquila. Véase Helleiner, G. *International Trade and Economic Development*. (Harmondsworth, England: Penguin, 1990); Cardoso, E. y Helwege, A. *Latin America's economy*. (Cambridge, USA.: The Massachusetts Institute of Technology Press, 1992); Silberberg, E., y Suen, W. *The Structure of Economics: A Mathematical Analysis*. (Nueva York: McGraw-Hill, 2001), y Hoekman, B., y Kostecki, M. *The Political Economy of the World Trading System*. (Oxford: Oxford University Press, 2001).

A causa del ensanchamiento del mercado regional, es posible importar estas mercancías en mayores cantidades dentro del grupo integrado y no del exterior. Desde luego que este tipo de efectos se pueden ver aumentados o disminuidos, dependiendo del contenido estricto de la negociación del acuerdo, cuando la integración se realiza entre naciones menos avanzadas con países de gran desarrollo económico.

Especialmente los efectos relativos a los términos de intercambio y de vulnerabilidad externa tienen relación con el grado de concentración de comercio exterior. Es evidente que el mercado natural de la región del Gran Caribe es Estados Unidos, en menor grado, la demanda estadounidense afecta a los países del Grupo Andino, y con mucha menos intensidad a las naciones del Cono Sur. Esto puede ser medido por medio de coeficientes de concentración de comercio.

5. Bibliografía

- Anderson, S. y Cavanagh, J. *Field Guide to the Global Economy* (New York: The New Press, 2000).
- Baptista, A. (ed.) *El Pensamiento Económico y su Relevancia en el Mundo de Hoy*. (Caracas, Venezuela: Banco Central de Venezuela, 2002).
- Cardoso, E. and Helwege, A. *Latin America's economy*. (Cambridge, USA.: The Massachusetts Institute of Technology Press, 1992).
- Echandi, R. (1996) *Area de Libre Comercio de las Américas*. (www.comex.go.cr).
- Etzioni, E. *Social Change*. (New York: Basic Books, 1991).
- Fuentes A. and Villanueva, J. *Economía Mundial e Integración de América Latina*. (Buenos Aires, Argentina: Editorial Tesis, 1989).
- Gilpin, R. *Global Political Economy*. (Princeton: Princeton University Press, 2001).
- Green, D. *Silent Revolution* (London: Cassell, 1995).
- Gwynne, R. (ed) (1999) Latin America *Transformed: Globalization and modernity*. (Nueva York: Oxford University Press).
- Helleiner, G. *International Trade and Economic Development*. (Harmondsworth, England: Penguin, 1990).
- Hoekman, B., y Kostecki, M. *The Political Economy of the World Trading System*. (Oxford: Oxford University Press, 2001).
- Maitra, P. The Globalization of Capitalism in Third World Countries. (Wesport, Connecticut: Praeger, 1996).
- Nation, the. *No FTAA, No Fast Track* (New York: The Nation, Vol. 272, Issue 19, May 14, 2001).
- Pérez, E. (2001) *Los Bloques Comerciales en América Latina y el Caribe*. (México: CEPAL),
- Rittberger, V. (ed.) *Regime Theory and International Relations* (Oxford: Clarendon Press, 1993).

- Robinson J. *Collected Papers*. (Mass.: MIT press, 1986); y Pigou, A. *Essays in Applied Economics*. (New York: Frank Cass, Publs., 1987).
- Silberberg, E., y Suen, W. *The Structure of Economics: A Mathematical Analysis*. (Nueva York: McGraw-Hill, 2001).
- Skidmore, T. and Smith, P. *Modern Latin America*. (Oxford, USA.: Oxford University Press, 1992).
- Stirton, F. *Inside the Volcano: the History and Political Economy of Central America*. (Boulder, Colorado, USA: Westview Press, 1994).
- Todaro, M. *Economic Development in the Third World*. (New York: Longman, 1995).
- Torres-Rivas, E. *Interpretación del Desarrollo Social Centroamericano*. (San Jose, Costa Rica: EDUCA, 1993).
- Vilaseca, J. *Los Esfuerzos de Sísifo: La Integración Económica en América Latina y el Caribe* (Barcelona, España: Libros La Catarata, 1994).
- Walther Ted. *The World Economy*. (New York: John Wiley & Sons, Inc., 1997).
- Yarbrough, B, and Yarbrough, R. *The World Economy: Trade and Finance*. (Chicago: Dryden Press, 1992).

-----0-----