

Procesos de integración en América Latina: mecanismos y obstáculos

León Bendesky
Fernando Sánchez*

Introducción

El propósito de este trabajo es discutir las condiciones de la integración económica de América Latina con base en su intercambio comercial, cuya evolución pone en evidencia el poco avance del proceso integrador surgido hace cuatro décadas.

En el debate sobre la situación económica de América Latina se reconoce que para progresar en la integración se requiere concertar y coordinar políticas regionales para promover la actividad productiva, alentar la inversión, dirigir el financiamiento interno y externo y lograr la inserción activa en los mercados mundiales. Sin embargo, es preciso definir un marco económico —nacional y global— que permita estrechar los vínculos regionales. Las declaraciones se han agotado, tal vez por su alejamiento de los factores reales que inciden en la integración económica.

Desde esta perspectiva, en la primera parte del trabajo se estudian los cambios en la economía internacional referentes al proceso contradictorio de globalización y regionalización surgido en los principales centros productivos del mundo. Las nuevas reformas de la interdependencia económica ocurren cuando América Latina muestra una pérdida significativa de su dinamismo económico y de su participación en los mercados mundiales. Esta creciente marginación afecta de modo negativo su capacidad para manejar la política económica y definir las estrategias de desarrollo. Ello debilita las bases de la integración haciendo notoria la disminución generalizada de la importancia de las corrientes comerciales, fenómeno que se describe en la segunda parte. En

seguida, se resalta el impulso que ha adquirido el bilateralismo en el intercambio regional, lo cual obedece a la persistente heterogeneidad de las estructuras productivas de los diversos países del área. Finalmente, se concluye que dos polos de integración comercial en América Latina determinan la dirección y el contenido de las relaciones económicas entre diversos grupos de países.

La globalización de la producción y la regionalización de los mercados

En la economía mundial se aprecia un proceso contradictorio entre la globalización de la producción, el comercio y los flujos de capital, por una parte, y la regionalización de los mercados, por otra. Estas tendencias opuestas expresan los cambios ocurridos en el eje de la economía mundial que corre en el hemisferio norte, de oeste a este, y que abarca a Japón-Estados Unidos-Alemania Federal (con su posible extensión, por la apertura de las economías de Europa Oriental). En cambio, el eje de América Latina va de norte a sur desde Estados Unidos, país con un lugar preponderante en las relaciones económicas del continente.

Los grandes desajustes comerciales y financieros entre los países industrializados ocasionan cambios en las políticas macroeconómicas. La mayor interdependencia genera nuevas formas de intervención estatal (a pesar del intenso discurso librecambista) y, en tanto se replantean las estrategias de crecimiento, las innovaciones tecnológicas y la expansión de los servicios modifican la economía global. Los ajustes propiciados en América Latina por el endeudamiento externo han repercutido adversamente en su actividad productiva, así como en el monto y la dirección del comercio intrarregional y total. Asimismo, mantienen una elevada proporción de transferencias netas de recursos al exterior. Con la apertura económica, la desregulación y el proceso privatizador se pretende lograr una nueva forma de inserción en los mercados mundiales.

* Economistas del Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, A.C., México.

Entre las transformaciones de la economía mundial destacan la pérdida relativa de la hegemonía de Estados Unidos y el surgimiento de otros centros de poder económico: Japón y la RFA. Este debilitamiento se ilustra con los indicadores de la situación externa, las condiciones macroeconómicas, la competitividad industrial y el fin de un constante mejoramiento de los niveles de vida. A pesar de que se cerró la brecha surgida al final de la segunda guerra mundial entre Estados Unidos y los países de la OCDE, no se puede concluir que la disyuntiva entre la recomposición hegemónica o la decadencia estadounidense se resuelva en favor de esta última.¹ Los analistas centran su atención en los déficit fiscal y comercial de ese país, su situación financiera externa negativa y los desequilibrios de la economía mundial. No obstante, un aspecto de la hegemonía que aún mantiene Estados Unidos es la capacidad para soportar esos déficit y su creciente endeudamiento con el exterior. Aunque aquéllos no representan grandes proporciones del producto, significan enormes cantidades de recursos que presionan sobre las corrientes de mercancías y capitales.

Una expresión de la fortaleza de la economía estadounidense y de sus márgenes de acción es la forma en que los cambios en sus políticas fiscal, monetaria y comercial repercuten en el resto del mundo. De ahí los procesos de coordinación económica entre los países del Grupo de los Siete. La situación se puede plantear como un modelo de cooperación conflictiva en que las relaciones económicas no sistemáticas impiden renunciar a la prosecución de los respectivos intereses nacionales. Esto se aprecia en las formas en que se enfrentan los desequilibrios y en que se propician, o se evitan, los ajustes en esas economías. Las políticas propuestas para contrarrestar los desajustes internacionales incluyen cambios en los montos del gasto interno que permitan reasignar los recursos de manera compatible con la estabilidad del valor de las monedas e incidan positivamente en las balanzas comerciales. La intervención directa de los bancos centrales en los mercados de divisas ha sido constante, aunada a los acuerdos políticos explícitos (como los de la Reunión del Plaza, Nueva York, en 1985). Los países industrializados tienen la evidente necesidad de planear la actividad económica considerando la cada vez más profunda interdependencia.

La cooperación se presenta, sin embargo, en un marco de rivalidad entre los mercados de países con inestabilidad del tipo de cambio, de las tasas de interés y del intercambio comercial. Los desajustes en las cuentas fiscales y externas de Estados Unidos han sido funcionales para el financiamiento económico de los países de la OCDE. Japón tiene un elevado superávit en cuenta corriente a pesar de que el yen ha adquirido más funciones internacionales y su excedente financiero es una fuente crucial de recursos para Estados Unidos. El superávit comercial de la RFA proviene fundamentalmente del intercambio en el seno de la CEE, y por su fortaleza el marco es sin duda la base del sistema monetario regional.

El proceso de ajuste económico internacional es desigual y en él se manifiesta el poder relativo de esos tres países. Las cargas

del ajuste no se dan de manera principal entre los países industrializados; más bien parecen desplazarse hacia otras áreas más vulnerables frente al exterior.

La internacionalización de la producción y las finanzas es uno de los cambios estructurales más conspicuos de la economía mundial. En la actividad productiva influyen estrategias globales de distribución geográfica, formas de financiamiento, flujos de ciertas clases de información, mercadeo y asignación de recursos. Se aprecia el tránsito de la organización empresarial y la tecnología de los procesos de producción por sectores, hacia la división de aquéllos en actividades separadas distribuidas en diversas regiones.²

El fenómeno de la globalización contrasta, sin embargo, con la tendencia a la regionalización como una forma de regular la actividad económica internacional. Actualmente sobresalen tres casos de integración regional.

Primero, el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá. Éste abarca la eliminación de tarifas y el descenso de otras barreras arancelarias; la liberación comercial en los sectores agrícola, automovilístico, energético y de aprovisionamiento gubernamental; el establecimiento de reglas sobre inversiones y servicios financieros; la fijación de procedimientos administrativos para resolver disputas, y las bases para ampliar la cooperación bilateral y respecto a otros países.³

La mayor apertura de la economía mexicana se ha presentado como parte de la tendencia a la formación de un mercado común norteamericano. Canadá, Estados Unidos y México tienen muy concentrados su comercio (véase el cuadro 1) y los flujos de inversión y de crédito. Las recientes negociaciones comerciales entre los dos últimos países incluyen convenios para facilitar el comercio y la inversión, respetar las exportaciones mexicanas de acero, proteger los derechos de propiedad intelectual y reconsiderar el tratamiento que reciben los textiles y el vestido.⁴ De igual modo, México ha extendido sus acuerdos comerciales de tipo bilateral con Canadá.

El segundo caso se refiere a la profundización del proceso europeo de integración económica. En el Acta Única Europea —firmada en 1986— se planteó establecer el mercado interior al finalizar 1992, que significará la eliminación de las fronteras y la libre circulación de personas, mercancías, servicios y capitales.⁵ Prevé también la convergencia de las políticas económicas: ampliar los mecanismos de pago, crear una moneda común e incluso formar un banco central único europeo. La CEE cuenta con las bases del sistema monetario europeo, pero en materia fiscal carece de los acuerdos y los instrumentos para ampliar los términos de la cooperación. Más de la mitad del comercio exterior de los países de la Comunidad se realiza internamente, lo que favorece al

2. Véase J. Reyes Heróles G., "Integración económica de América Latina: límites y oportunidades en los años noventa", ponencia presentada en el seminario Integración Económica y Social en un Mundo Multipolar: "Perspectivas de América Latina y el Caribe", Sociedad Internacional para el Desarrollo, México, 7 y 8 de septiembre de 1989.

3. "U. S.-Canada Free Trade Agreement?", United States Department of State, Bureau of Public Affairs, Washington, 1989.

4. Véase *El Mercado de Valores*, núm. 20, 15 de octubre de 1989.

5. Acta Única Europea, reproducida en *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 15, Madrid, enero-junio de 1989.

1. El tema de la posición de Estados Unidos en la economía mundial se desarrolla en V. Godínez y L. Bendesky, "Estados Unidos: ¿el primero entre iguales?", trabajo presentado en el seminario El Desarrollo de las Economías Semiindustrializadas de América Latina en los Años Noventa, Facultad de Economía, UNAM, noviembre de 1989.

CUADRO 1

Comercio de Estados Unidos
(Porcentajes)

	1980	1982	1984	1986	1988
Exportaciones	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Países industrializados	56.8	55.5	59.9	63.2	62.1
Países en desarrollo	39.7	41.1	36.1	33.5	33.1
Canadá	16.0	15.9	21.4	20.9	21.6
Japón	9.4	9.9	10.8	12.4	11.8
RFA	5.0	4.4	4.2	4.9	4.5
Reino Unido	5.8	5.0	5.6	5.3	5.7
México	6.9	5.6	5.5	5.7	6.4
América Latina	17.5	15.8	13.6	14.3	13.7
CEE	26.7	24.7	23.2	24.5	n.d.
Importaciones	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Países industrializados	49.2	56.4	59.8	64.6	61.2
Países en desarrollo	47.7	39.7	35.2	29.7	32.9
Canadá	16.3	18.4	19.6	17.7	17.7
Japón	12.8	15.7	17.7	22.1	20.3
RFA	4.8	4.9	5.2	6.8	6.0
Reino Unido	4.0	5.3	4.4	4.1	4.1
México	5.0	6.2	5.4	4.5	5.1
América Latina	15.5	15.5	14.7	11.4	11.7
CEE	15.6	18.2	18.6	20.5	n.d.

Fuente: FMI, *Direction of Trade Statistics*.

CUADRO 2

Comercio de la CEE
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	1980	1982	1984	1986	1988
Total	1 463.8	1 270.7	1 249.7	1 577.9	2 149.0
Intrarregional					
Valor	766.5	660.1	656.3	896.7	1 259.7
Participación	52.4	51.9	52.5	56.8	58.6

Fuente: FMI, *Direction of Trade Statistics. Yearbook 1989*.

proceso integrador (véase el cuadro 2). Sin embargo, esto some la dinámica del crecimiento regional a la evolución de la economía alemana, la cual impone las condiciones del ajuste externo de los otros países. Las reglas cambiarias de la CEE hacen que para equilibrar las balanzas comerciales se recurra a la "austeridad competitiva". Los superávits alemanes generan, así, una tendencia al estancamiento en el conjunto de la región.⁶

En tercer lugar se encuentra la mayor vinculación económica de Japón con los países recién industrializados del Sudeste Asiático. Esto constituye el embrión de un proceso de regionalización en la Cuenca del Pacífico que destaca como una nueva zona de dinamismo de la producción y del comercio mundiales. Las relaciones intrarregionales se han extendido en respuesta al proteccionismo de Estados Unidos y Europa, a la apreciación del yen

6. Véase A. Lipietz, "Hacia una nueva inserción de Europa en la economía mundial", en *América Latina y Europa Occidental en el umbral del siglo XXI*, Informe anual, RIAL, PNUD-CEPAL, Santiago, 1989.

CUADRO 3

Japón: destino de sus exportaciones
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	1988 Valor	1985-1988	
		Variación porcentual	Porcentaje del total
Países industrializados	161.8	57.9	66.4
Estados Unidos	89.6	37.2	27.2
CEE	46.9	134.5	30.1
Países en desarrollo	89.2	56.5	36.1
América Latina	9.3	9.4	0.9
Sudeste Asiático	67.0	101.8	37.8
Medio Oriente	9.4	-23.0	-3.1
África	2.8	12.0	0.3
Total	264.9	50.9	100.0

Fuente: AMEX Bank Review, 31 de mayo de 1989.

y al creciente poderío económico de los países de esa zona.⁷ El Sudeste Asiático es un área de influencia de Japón, cuyas corrientes de inversión y de comercio hacia esos países son crecientes (véase el cuadro 3). Las exportaciones japonesas, medidas en dólares, aumentaron de 1986 a 1988 en 11% las correspondientes a Estados Unidos, 53% a la CEE y 60% al Sudeste Asiático, en tanto que las importaciones variaron en 44, 72 y 62 por ciento, respectivamente. Esta última tendencia expresa la mayor competitividad de las economías de Asia y el flujo de la producción de empresas japonesas que aprovechan los costos más bajos para reexportar a Japón.⁸ Japón obtiene su mayor superávit comercial con Estados Unidos (47 000 millones de dólares en 1988), aunque destaca la ampliación registrada en el saldo con la zona asiática, que pasó de 3 000 millones en 1985 a 19 000 millones en 1988.

Los cambios en las relaciones comerciales
y la marginación de América Latina

Además del proceso de regionalización de la economía mundial, han proliferado las restricciones no arancelarias y los acuerdos comerciales bilaterales. Con ello, las relaciones económicas internacionales se apartan cada vez más de las normas aceptadas del multilateralismo y la no discriminación, como las formas institucionales de organización creadas por el sistema económico surgido al inicio de la posguerra en 1945. El modelo de libre comercio formalizado en el GATT se contraponen a la creación de bloques económicos, la fragmentación de los mercados y las barreras al comercio. El regionalismo es la manifestación de una nueva estructura de poder en la economía mundial.

Los instrumentos del GATT para fomentar el libre comercio,

7. Véase D. Lorenz, "Trends Towards Regionalism in the World Economy", en *Intereconomics*, vol. 24, núm. 2, marzo-abril de 1989.

8. Véase *The AMEX Bank Review*, 31 de mayo de 1989. En 1988 las exportaciones japonesas a los países del Sudeste Asiático tuvieron un valor de 67 000 millones de dólares, representando un incremento de 102% con respecto al monto de 1985 y 38% del cambio total de las exportaciones. Destacan las exportaciones a Corea (9.3%), Taiwán (7.6%) y Hong Kong (5.8%), con un total de 39 000 millones de dólares en 1988.

como las rondas de negociación, las cláusulas de la nación más favorecida y el principio de la reciprocidad, se han vuelto ineficaces ante los embates contra el multilateralismo. Muestra de esto es que los países industrializados se apartan de las normas comerciales que antes consideraban benéficas para la expansión económica. La política de fomento de las exportaciones alienta en los mercados más competidos demandas de protección en diversos sectores. Asimismo, se sostiene que la mayor rigidez de los mercados de trabajo provoca el desplazamiento de la producción a las naciones cuyos salarios son bajos, lo que desata también presiones proteccionistas. Además, la inestabilidad de los tipos de cambio y la significativa apreciación del dólar en la primera mitad de los ochenta propiciaron cambios en las políticas comerciales para salvaguardar la participación en los mercados. Todos estos elementos muestran cómo la protección sirve a los países desarrollados para preservar sus niveles de empleo y sus actividades fundamentales (agricultura, acero, automóviles), reducir los costos del ajuste en sus cuentas externas y presionar en las negociaciones internacionales.

Estas tendencias generan acuerdos comerciales bilaterales. Ciertos mecanismos de excepción, como las preferencias especiales otorgadas a países en desarrollo (que aprovechan las empresas transnacionales para intercambio entre filiales), los acuerdos que operan en las uniones aduaneras y zonas de libre comercio, así como el intercambio compensado, provocan la disminución de las corrientes comerciales que pasan por el GATT. Con ello crece la llamada "zona gris" de las regulaciones comerciales que quedan fuera de los acuerdos multilaterales. Entre ellas se pueden mencionar las cuotas, las restricciones voluntarias de exportación, el *dumping*, los derechos compensatorios y las normas fitosanitarias.

A pesar del incremento de la protección y del bilateralismo como formas de organización comercial, las exportaciones de los países en desarrollo han aumentado. Una consideración más profunda requiere averiguar la composición del comercio de estos países y de los agentes nacionales o extranjeros involucrados en la producción y el intercambio. Además, no se puede ignorar que desde la década pasada el ajuste económico de estos países, especialmente los de América Latina, ha significado reducciones considerables de los salarios, la contracción del mercado interno y el deterioro de los términos de intercambio, con las consecuentes repercusiones adversas.

En el debate sobre las políticas económicas que afectan al comercio internacional destaca la posición del Banco Mundial. Por una parte, critica las desviaciones de los países industrializados de las normas del libre comercio, pero, por otra, advierte a los países en desarrollo sobre la necesidad de liberar sus economías y su comercio exterior para ampliar su participación en el intercambio mundial, aumentar su eficiencia y promover la producción.⁹ Al surgir una mayor apertura de las economías latinoamericanas ante políticas de mayor regulación comercial en los países desarrollados, se presenta una aparente contradicción. A ello se une la marginación relativa de los organismos multilaterales en la formulación de políticas y la participación de los países desarrollados en la economía mundial. Sin duda, conserva importancia el debate acerca de la estrategia de la industrialización y la política comercial en América Latina.

9. Véase Banco Mundial, *Informe sobre el desarrollo mundial*, Washington, 1987.

Durante la última década se acentuó la marginación de América Latina en los mercados mundiales, al tiempo que se concentraron sus relaciones económicas con Estados Unidos. La participación de la región en el comercio global se redujo, sus exportaciones como proporción del valor total pasaron de 6% en 1981 a 4.3% en 1988, en tanto que sus importaciones cayeron de 6.3 a 3.8 por ciento. Este comportamiento se asocia con el proteccionismo de los países industrializados y con el proceso de ajuste interno seguido en los países del área. La situación es aún más grave porque esta menor participación ocurre en el marco de un aumento del producto y el comercio mundiales. El PIB global creció de 1983 a 1988 a una tasa promedio anual superior a 3% y el volumen del comercio lo hizo a más de 5%. La dirección del comercio mostró una significativa disminución del intercambio intrarregional de América Latina, que representó 20% en 1981 y 14% en 1988, y un aumento correlativo en el flujo comercial con Estados Unidos, que pasó de 32 a 41 por ciento desde 1980 (véanse los cuadros 4 y 5). A partir de 1982 América Latina ha obtenido superávits comerciales con Estados Unidos en todos los años; aumentaron tanto sus exportaciones como sus importaciones (de 1981 a 1988 las primeras pasaron de 34 a 41 por ciento y las segundas de 33 a 42 por ciento). No obstante, la ampliación de las exportaciones, que podría considerarse un hecho positivo, obedece más a acuerdos bilaterales que a una readecuación de las relaciones comerciales de la región con Estados Unidos. Además, en el plano mundial no se aprecia la misma tendencia alcista de las exportaciones de la región, por lo que el excedente comer-

CUADRO 4

Distribución del comercio mundial por grupos de países (Porcentajes)

	1980	1982	1984	1986	1988
<i>Mundial</i>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Países industrializados	67.9	67.6	69.4	74.0	72.8
Estados Unidos	12.4	13.3	12.6	15.0	14.2
RFA	9.9	9.4	8.9	10.7	10.4
Japón	7.1	7.7	8.4	8.4	8.2
CEE	38.1	36.2	34.4	39.0	39.1
Países en desarrollo	31.1	32.4	30.6	26.0	27.2
América Latina	5.7	5.5	5.0	3.8	4.1
Asiáticos de industrialización reciente ¹	3.3	4.0	6.1	6.1	7.9

1. Se trata de Hong Kong, Corea, Singapur y Taiwán, que se incluye a partir de 1984.

Fuente: FMI, *Direction of Trade Statistics, Yearbook 1989*.

CUADRO 5

Comercio total de América Latina (Porcentajes)

	1980	1982	1984	1986	1988
<i>Mundial</i>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
América Latina	14.7	19.4	18.0	15.3	13.9
Estados Unidos	31.6	34.0	37.1	37.8	41.4
Japón	5.1	5.7	5.1	6.4	5.9
Canadá	1.7	2.5	2.4	2.1	2.3
CEE	23.8	19.9	19.1	22.8	20.4

Fuente: FMI, *Direction of Trade Statistics*.

cial global se vincula con la caída constante —hasta 1986— de las importaciones, derivada del ajuste.

La crisis de la integración latinoamericana

Las relaciones comerciales de América Latina en la década pasada significaron el deterioro agudo de los términos del intercambio (22% de 1980 a 1988). Al crecimiento de casi 57% de las exportaciones en ese lapso correspondió una caída de 26% del índice de su valor unitario. El volumen de las importaciones se redujo 15%, pero sus precios sólo lo hicieron 5%. Esta disminución se asocia directamente con la necesidad de realizar las transferencias por el pago del servicio de la deuda externa.

Las pautas recientes de la regionalización en América del Norte, la CEE y Japón contrastan abiertamente con la experiencia de la integración latinoamericana. La expansión registrada en los setenta y la severa recesión provocada por la escasez de divisas en los ochenta ocasionaron una crisis en la integración regional. Las bases en que ésta se sustentó, sobre todo la industrialización, han cambiado radicalmente. El proceso integrador se debilitó al no satisfacerse los requerimientos de divisas para financiar la actividad económica. En esta región, tanto la acumulación de capital como el financiamiento son circuitos que se cierran en el exterior, lo que pone en evidencia la carencia estructural de un sector productor de bienes de capital y la limitada oferta de divisas. La restricción externa condiciona también el uso del ahorro interno y muestra la debilidad de los mecanismos de intermediación financiera para propiciar mayor inversión y expandir la actividad productiva. Las relaciones con los países industrializados aumentaron por la creciente disponibilidad de créditos en el mercado internacional, desplazando las corrientes del comercio regional. La ampliación de los mercados regionales en apoyo de la industrialización y que sirvió de base para la integración resintió el proteccionismo en cada una de las economías y, posteriormente, propició la liberación progresiva de su sector externo. El ajuste exigido por la restricción crediticia surgida en 1982 y la consiguiente necesidad de transferir grandes montos de recursos al exterior, repercutieron negativamente en la integración, cuyos mecanismos se paralizaron o cumplieron sólo un papel complementario para los flujos de comercio realizados al amparo de los mecanismos de compensación y de pagos existentes.

La integración económica latinoamericana, lejos de constituirse en un modelo dinámico que incluyera la producción y la inversión, se redujo a la concertación de acuerdos comerciales. La heterogeneidad de las economías de la región y el carácter subordinado de su inserción en los mercados mundiales son, asimismo, factores negativos para la integración. La escasa complementariedad productiva y la fuerte presencia de Estados Unidos en las relaciones económicas inciden en el endeble desenvolvimiento de las diversas agrupaciones regionales.

El comercio intrarregional se deterioró en el decenio de los ochenta, además de ser escasa su participación en el comercio total. Las exportaciones intrarregionales se redujeron de 21% en 1981 a 12.7% en 1988, y las importaciones lo hicieron de 20 a 15 por ciento (luego de haberse recuperado hasta 1984).

Considerando sólo tres de las economías más grandes de la región (Argentina, Brasil y México), pueden destacarse los siguientes aspectos de la evolución del comercio. Las ventas argentinas

al resto de América Latina permanecen prácticamente estables en términos relativos. Sus importaciones, en cambio, muestran incrementos importantes, como proporción de un valor total decreciente, en especial hasta 1985. Estas adquisiciones provienen sobre todo de Brasil y representan casi la mitad de las compras en la región, habiéndose duplicado durante ese período. El dinamismo comercial de Brasil —expresado en un superávit promedio de 10 400 millones de dólares de 1983 a 1988— significó, sin embargo, una caída de su participación en el comercio intrarregional: de 16% en 1981 a 11% en 1987 según cifras de la ALADI. Las exportaciones en la región muestran una tendencia a la baja, en contraste con el incremento de las destinadas a otros países, que aumentaron en más de 47% hasta 1988. El valor de las importaciones intrarregionales se mantuvo estable y el de las provenientes del resto del mundo se redujo. Esto indica en parte la medida en que el ajuste económico ha repercutido adversamente en el intercambio regional. A pesar de que al inicio de los ochenta se contrajo el comercio intraindustrial de Argentina y Brasil —que hizo evidente el proceso de desindustrialización argentino—, se argumentaba que debía promoverse la integración de los dos mercados para aprovechar las ventajas comparativas. De julio a diciembre de 1986 se firmó una serie de acuerdos comerciales. El proceso debía ser gradual para evitar que surgieran desequilibrios sectoriales y una especialización excesiva.¹⁰ De los 22 protocolos suscritos, destaca la definición de una lista común de productos que se tratarán como nacionales por ambas partes, quedando exentos de derechos de importación. Se prevé que para 1990 esta lista abarque al menos 50% de los bienes de capital. Para evitar el desequilibrio comercial se definió éste como el saldo favorable de alguno de los países, superior a 10% del monto fijado como meta del intercambio en un trimestre. Si el desajuste alcanzara 20%, el fondo de inversiones mutuo creado por el protocolo número 7 lo compensaría.¹¹

México, cuyas relaciones económicas están muy concentradas en Estados Unidos desde fines del siglo pasado, tiene un monto insignificante de transacciones con el resto de América Latina. En la década de los ochenta este comercio se redujo aún más: de 1981 a 1988 las exportaciones intrarregionales pasaron de 9.8 a 4.5 por ciento con respecto al total y las importaciones cayeron de 5 a 1.6 por ciento. En el comercio con otros países de América Latina se aprecia, incluso con estas bajas proporciones, una relativa concentración en Brasil.

En el comercio latinoamericano destaca con mayor relevancia el mercado de Estados Unidos: de 1980 a 1988 las exportaciones pasaron de 34% del total a 41%, en tanto que las importaciones subieron de 30 a 42 por ciento. Esta circunstancia indica el avance del proceso de continentalización de la economía estadounidense, aun al considerar sólo las relaciones comerciales. En cambio, el valor del comercio de Estados Unidos con América Latina se ha reducido: de 17.5 a 13.7 por ciento y el de las importaciones, de 15.5 a 11.7 por ciento.

El comercio intrarregional de los países de la ALADI se mantuvo prácticamente constante en la década (13.2% en 1981 y 12.1%

10. Acta para la integración argentino-brasileña, firmada en Buenos Aires el 29 de julio de 1986. Reproducida en *Integración Latinoamericana*, núm. 116, Intal, septiembre de 1986.

11. Véase P. Bodin de Moraes, "Brasil y la integración latinoamericana", en *Integración Latinoamericana*, núm. 148, Intal, agosto de 1989.

en 1987), pero como proporción de un comercio externo cada vez más bajo (véanse los cuadros 6 y 7). Las importaciones de la ALADI se incrementaron hasta 1984, mientras caían las compras del resto del mundo. Las exportaciones, en cambio, descendieron de 1975 a 1985 (más de 40% como proporción de las exportaciones totales de la región y 35% en valor) para luego recuperarse. Ello mostró cómo el menor dinamismo del comercio mundial durante los primeros años de la década de los ochenta y el proteccionismo de los países industrializados restringieron los mercados externos de los países de la ALADI. Destaca que la relativa mejoría de las importaciones intrarregionales ocurrió en el marco de una severa contracción de las compras externas. Esto indica que el comercio intrarregional se asocia con los mecanismos de pago y compensación existentes, que logran compensar, en promedio, más de tres cuartas partes de los intercambios (véase el cuadro 8). Además expresa una limitada sustitución de importaciones extrarregionales por compras de productos de la región ante la insuficiente disponibilidad de divisas derivada del ajuste macroeconómico. A pesar de esta recuperación de las importaciones no se elude su escasa significación en el comercio total de la ALADI.

En el comercio latinoamericano se han establecido numerosas relaciones bilaterales. Paraguay, por ejemplo, en 1986 concentraba más de 80% de sus exportaciones en Argentina y Brasil (casi 55% como proporción de sus ventas externas). Así, las economías con mayor participación en el comercio intrarregional son las que tradicionalmente realizan sus intercambios en una subregión y, de manera más específica, con sus vecinos, aun cuando la proporción de este comercio en el total de la ALADI sea insignificante. A lo largo de la década Paraguay representó en promedio 0.6% del comercio total; los casos de Bolivia y Uruguay son similares.

Si se considera el comercio total de la ALADI, la participación de las cuatro mayores economías de la región supera 75%. Sin embargo, la proporción de las importaciones intrarregionales indica que los países con muy baja participación en el total de la ALADI tienen una alta significación subregional; es decir, un alto "grado de abastecimiento regional". Tal es el caso de Bolivia, Paraguay y Uruguay, que concentran su intercambio en Brasil y Argentina. La situación de las exportaciones es similar, aunque más contundente en los casos de Bolivia y Paraguay. Algunas econo-

CUADRO 6

Comercio intrarregional de los países miembros de la ALADI (Porcentajes)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Argentina	21.5	19.5	23.5	20.1	23.8	22.8	27.2	24.6
Bolivia	37.1	37.3	45.1	48.7	50.8	52.1	51.0	52.9
Brasil	14.1	15.9	15.3	11.4	12.1	9.9	12.7	11.3
Colombia	14.5	19.2	19.4	18.4	21.0	20.3	20.1	20.1
Chile	25.4	22.6	20.9	15.7	15.3	15.2	11.8	13.2
Ecuador	15.1	13.8	18.3	15.5	10.5	11.6	11.5	17.6
México	3.9	3.7	4.0	3.9	3.6	3.3	3.6	3.3
Paraguay	47.5	47.8	48.1	45.4	45.4	45.9	51.8	44.6
Perú	16.1	16.2	15.2	16.0	15.7	17.0	19.6	17.5
Uruguay	36.6	38.4	36.3	29.0	31.6	29.6	43.7	39.2
Venezuela	7.0	8.6	9.1	8.3	8.0	5.9	6.1	6.2
Total	13.2	13.2	13.5	11.8	11.5	10.6	12.9	12.1

Fuente: *Síntesis ALADI*, varios números.

CUADRO 7

ALADI: participación del comercio exterior en el total mundial (Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Exportaciones			Importaciones		
	ALADI	Mundial	Participación	ALADI	Mundial	Participación
1961	7.3	135.8	5.4	7.2	145.4	5.0
1965	9.4	163.5	5.7	7.6	172.5	4.4
1970	12.6	288.2	4.4	12.1	298.3	4.0
1975	29.7	791.7	3.8	37.6	812.4	4.6
1980	78.5	1 875.1	4.2	83.9	1 928.7	4.3
1981	85.6	1 853.6	4.6	92.1	1 923.4	4.8
1982	81.5	1 719.0	4.7	71.7	1 793.4	4.0
1983	79.5	1 685.6	4.7	48.6	1 736.8	2.8
1984	91.7	1 790.2	5.1	54.1	1 848.7	2.9
1985	86.9	1 810.2	4.8	51.2	1 892.0	2.7
1986	69.5	1 984.1	3.5	52.3	2 067.2	2.5
1987	80.1	2 354.4	3.4	58.2	2 435.2	2.4

Nota: El comercio global se refiere a la suma del intercambio intrarregional más el comercio con el resto del mundo. El porcentaje, por tanto, representa la proporción de las exportaciones o importaciones de la ALADI en los totales mundiales correspondientes.

Fuente: Elaboración del autor con base en *Síntesis ALADI*, mayo de 1987.

CUADRO 8

ALADI: comercio y compensación intrarregional (Porcentajes)

	Participación del comercio intrarregional en el total ¹	Grado de compensación del comercio intrarregional ²
1980	13.2	77
1981	13.2	73
1982	13.5	71
1983	11.8	75
1984	11.5	76
1985	10.6	80
1986	12.9	84
1987	12.1	83
1988	n.d.	76

1. Se refiere a la suma de las exportaciones más las importaciones intrarregionales como porcentaje de la suma de los correspondientes totales de cada país.

2. Relación entre divisas transferidas y operaciones cursadas.

Fuente: ALADI.

más se pueden considerar muy integradas en la región, pero con una participación muy baja en el total del comercio del área. Atendiendo a la relación entre el comercio realizado por cada país dentro de la región con respecto al intercambio intrarregional total, destacan por su elevada participación Brasil y Argentina y, en menor medida, Colombia. En cualquiera de las estimaciones del comercio latinoamericano, México tiene poca relevancia (véase el cuadro 9).

El convenio de pagos de la ALADI permite saldar cuentas cuatrimestralmente mediante transferencias entre los bancos centrales. El mecanismo se ha limitado a estimular la expansión del comercio intrarregional, aunque se propone avanzar en la cooperación financiera y en la coordinación de políticas monetaria, cambiaria y de pagos.

CUADRO 9

ALADI: comercio intrarregional por países
(Participación porcentual)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Argentina	18.6	15.5	14.8	16.3	18.0	19.1	20.1	17.9
Bolivia	3.1	3.0	3.0	4.0	3.6	4.9	4.3	4.0
Brasil	30.1	32.6	31.3	29.5	30.5	27.0	30.7	28.8
Colombia	5.8	6.7	8.1	8.0	8.6	9.0	8.9	10.7
Chile	11.7	9.9	7.4	8.3	7.3	8.0	6.7	7.1
Ecuador	3.3	2.4	3.6	3.7	2.6	3.8	2.9	4.3
México	5.9	6.9	6.8	7.4	8.7	8.0	6.3	6.4
Paraguay	2.1	1.8	2.3	2.4	2.5	2.5	2.7	2.5
Perú	4.6	4.4	5.1	5.8	4.1	5.4	6.1	6.0
Uruguay	4.6	4.7	3.8	3.3	3.2	3.0	4.9	5.4
Venezuela	10.2	12.2	13.9	11.2	10.9	9.4	6.4	6.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: *Síntesis ALADI*.

Uno de los principales logros ha sido permitir el ahorro de divisas en el comercio entre los países miembros y servir como punto de apoyo para la continuidad de los intercambios, a pesar de la rigidez de la balanza de pagos provocada por el servicio de la deuda externa. De 1980 a 1987 el convenio de pagos abarcó en promedio 83% de las importaciones entre los países miembros de la ALADI, con una transferencia de divisas equivalente a 24% del monto de las operaciones registradas; a este ahorro se suma el menor costo del crédito respecto a la banca privada internacional. Sin embargo, este mecanismo está limitado por dos factores. Uno, estructural, se relaciona con lo exiguo de los montos del intercambio intrarregional, que hace relativo el ahorro de divisas. Otro concierne a los graves problemas financieros generados por la actual crisis y el peso de la deuda externa. Así, la reducida liquidez de los países de la región debilita aún más el funcionamiento del mecanismo de compensación de pagos, toda vez que hay bancos centrales incapacitados para cancelar sus saldos deudores originados por el comercio. De esta manera, el limitado alcance del mecanismo de pagos y compensación, derivado de la marginalidad de las corrientes comerciales, se debilita todavía más por los efectos de la crisis.

Los mecanismos de pagos cumplen funciones de apoyo en el proceso integrador ligado al monto de las corrientes comerciales intrarregionales. Sin embargo, el aumento del flujo del comercio entre los países miembros depende fundamentalmente de la composición del intercambio asociado con la estructura productiva. Las limitaciones del comercio intrarregional no se explican por las características del crédito comercial, sino por las formas de inserción de cada país en la economía mundial y sus relaciones con las naciones industrializadas.

El comercio entre los países del MCCA también se debilitó considerablemente en los ochenta: de casi una cuarta parte del total se redujo a sólo 10%. El intercambio de ese grupo de países se concentra en Estados Unidos (31% en 1981 y 40% en 1988), y el realizado con Europa se incrementó hasta alcanzar 20% en 1986. Sin embargo, las relaciones comerciales con el resto de América Latina descendieron de 36 a 20 por ciento en ese período; en el caso de México se registraron unos años de avance: de 2% en 1980 a un promedio de 5.5% en el período 1981-1985 (véase el cuadro 10).

CUADRO 10

Mercado Común Centroamericano: comercio total
(Porcentaje del total)

	1980	1982	1984	1986	1988
Costa Rica	4.5	3.3	3.2	2.3	2.1
El Salvador	4.4	4.8	4.1	2.5	2.8
Guatemala	7.6	7.1	5.8	3.7	4.1
Honduras	1.7	1.7	1.5	1.0	0.9
Nicaragua	3.6	2.0	1.2	0.7	0.9
MCCA	21.7	18.9	15.9	10.1	10.9
Estados Unidos	34.5	32.2	34.4	39.4	40.2
América Latina	36.4	35.9	33.2	21.0	21.3
México	2.0	5.9	5.7	2.9	3.0
CEE	17.5	19.4	16.9	21.3	18.8

Nota: Las corrientes de comercio fuera del MCCA contienen una duplicación en el caso de América Latina con el comercio intrarregional y con México.

Fuente: FMI, *Direction of Trade Statistics*.

En cuanto a los mecanismos de cooperación monetario-financiera del MCCA, desde 1986 han aumentado los casos de incumplimiento en el pago de los saldos deudores, lo que ha propiciado el virtual abandono del mecanismo de compensación por parte de los bancos centrales. Las transacciones comerciales que pasan por la cámara de compensación se redujeron a tal grado que ésta es prácticamente inoperante (en 1988 menos de 1% de las operaciones se saldó mediante ese mecanismo).¹²

El Grupo Andino no ha logrado alcanzar niveles de complementariedad económica superiores a los propiciados por la ALADI. Con su creación en 1969 se pretendía una integración global, con un mercado interno libre, un arancel externo común y la coordinación de los planes de desarrollo. Sin embargo, en los ochenta el comercio intrarregional ha sido insignificante: alrededor de 4%. Los países del Grupo Andino no han orientado su comercio a crear posibilidades de integración. Bolivia, por ejemplo, destina casi la mitad de sus exportaciones a Argentina e importa alrededor de 40% de ese país y de Brasil (con el que las compras aumentaron de 6 a 28 por ciento en el decenio). Asimismo, en el cuadro 11 se aprecia cómo Venezuela, que participa con más de 50% del comercio exterior total del grupo, dirige apenas algo más de 1% de ese total al intercambio intrarregional (véase el cuadro 11).

Los polos de integración regional

Las corrientes del comercio exterior de los países latinoamericanos indican la existencia de dos polos de atracción cuya fuerza reordena las relaciones económicas de la región.

El primer polo lo constituye Brasil, que ejerce una significativa influencia en el intercambio de un grupo de países. Brasil importa de Argentina una creciente proporción de sus compras totales en la región (hasta 34% en el período 1986-1988), en tanto

12. Véase R. Salazar Ó., "Análisis de las posibilidades de cooperación financiera y monetaria en el marco de la ALADI", doc. ALADI/SEC/Estudio 53, 1989.

CUADRO 11

*Grupo Andino: comercio intrarregional por países
(Participación porcentual)*

	1980	1982	1984	1986	1988
<i>Intrarregional</i>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Bolivia	4.7	1.9	2.3	3.0	2.0
Colombia	36.8	50.0	42.0	39.2	30.8
Ecuador	14.0	9.5	7.5	9.9	15.1
Perú	15.8	12.5	18.9	27.4	29.6
Venezuela	28.7	26.1	29.3	20.5	22.6

Fuente: FMI, *Direction of Trade Statistics*.

que Argentina efectúa en ese mercado la mayor parte de sus compras intrarregionales (47.1%). Esta discrepancia se aprecia también desde el lado argentino, que exporta una mayor proporción a Brasil de lo que éste realiza en relación con su comercio con la región (cuadro 12). En todo caso, el comercio bilateral, especialmente en cuanto a las importaciones respectivas, indica la relevancia que tiene en el intercambio de ambos países. Aquí se comprueba que las exportaciones argentinas se concentran preferentemente en los productos agropecuarios (45% en 1984, según la clasificación CIIU de las Naciones Unidas) y en las manufacturas (más de 50%), en especial productos alimenticios, bebidas y tabaco. En cambio, las exportaciones brasileñas comprenden más de 80% de bienes manufacturados, mayoritariamente las de la rama de productos metálicos, maquinaria y equipo e industrias metálicas básicas. Esta composición del intercambio comercial evidencia un tipo de relación que reproduce las tendencias del comercio Norte-Sur.¹³

En los casos de Bolivia, Chile, Paraguay y Uruguay se aprecia una discrepancia importante en el comercio con Brasil. Mientras que las importaciones y las exportaciones brasileñas a estos mercados representan una proporción muy baja de su comercio total (en menor grado en el caso de Uruguay), esos países realizan en el mercado brasileño gran parte de su comercio exterior (véase el cuadro 12).

México y Venezuela son un tercer caso de comercio intrarregional, sobre todo con Brasil: la participación de ambos en las corrientes de comercio en las dos direcciones es muy baja.¹⁴

El segundo polo de atracción comercial de la región es el mercado de Estados Unidos. Se ha destacado que el conjunto de América Latina concentra su comercio en ese país: como porcentaje del total pasó de 31 a 41 por ciento de 1980 a 1988 (véase el cuadro 5). Sin embargo, hay algunas diferencias notables. Países como Argentina y Brasil aumentaron sus exportaciones a esa potencia como resultado de las condiciones del servicio de la deuda ex-

13. Véase CEPAL, *Cuadernos Estadísticos*, núms. 12 y 13, Santiago, 1984.

14. En el comercio intraeuropeo de la CEE se observa, al contrario, que los intercambios entre los países con mayor participación se concentran con respecto a la RFA, aunque este fenómeno tiene una menor significación que en el caso de las economías más grandes de América Latina. Las relaciones comerciales bilaterales entre la RFA y los países más atrasados de Europa (como Portugal y Grecia) sí reproducen la tendencia, ya señalada, a la concentración que existe entre Brasil y países como Bolivia y Paraguay.

CUADRO 12

*Comercio bilateral como proporción del intercambio
intrarregional: el caso de Brasil¹
(Porcentajes)*

	1980-1982		1983-1985		1986-1988	
	Expor- taciones	Impor- taciones	Expor- taciones	Impor- taciones	Expor- taciones	Impor- taciones
Brasil con:						
Argentina	23.2	20.1	26.2	21.1	24.6	34.0
Bolivia	4.6	1.0	5.3	0.1	6.2	0.1
Chile	12.2	10.9	9.2	9.7	11.3	16.7
México	12.7	20.1	8.6	27.8	5.9	8.5
Paraguay	10.5	4.7	11.1	2.2	9.1	5.4
Uruguay	7.3	5.3	4.8	6.0	7.8	13.9
Venezuela	9.8	26.2	11.8	23.8	12.1	7.0
Con Brasil:						
Argentina	36.6	45.4	31.9	47.3	40.6	47.1
Bolivia	5.3	33.6	4.2	40.6	5.1	46.8
Chile	38.4	31.8	38.1	27.4	39.1	46.7
México	38.7	52.5	33.4	40.2	12.8	51.8
Paraguay	38.8	51.6	46.4	61.5	62.0	71.7
Uruguay	47.6	59.3	51.5	39.3	62.5	49.7
Venezuela	13.8	23.6	15.0	36.1	6.2	39.3

1. Los datos de la parte superior indican la participación de los países listados en el comercio intrarregional de Brasil. Los datos de la parte inferior indican la participación de Brasil en el comercio intrarregional de los países listados.

Fuente: FMI, *Direction of Trade Statistics*.

terna, pero prácticamente no incrementaron sus importaciones de productos estadounidenses. En cuanto a las corrientes de comercio de Chile, la reorientación de las exportaciones a Estados Unidos fue evidente hasta 1984, reduciéndose posteriormente; sin embargo, en el curso de la década sus importaciones se concentraron en los países de la CEE. Venezuela también reorientó de forma drástica sus ventas al mercado estadounidense: de 26% del total en 1981 a 49% en 1988; no obstante, sostuvo la proporción de las importaciones provenientes de ese mercado. México, por su parte, realiza una altísima proporción de su intercambio externo con Estados Unidos; además, dicha tendencia sigue creciendo. El mercado estadounidense absorbió 52% de las exportaciones totales mexicanas en 1982 y 73% en 1988, en tanto que las importaciones pasaron de 60 a 75 por ciento del total. Asimismo, el comercio de Estados Unidos con el MCCA pasó de 30 a 40 por ciento en el decenio.

La heterogeneidad entre los países de la región se manifiesta en los grados de desarrollo, las estructuras productivas, la capacidad de incidir en otros países y las características de su inserción en la economía mundial.

La región muestra una gama amplia y variada de estructuras, desde países semiindustrializados que exportan una alta proporción de manufacturas e incluso de bienes de capital, como Brasil, hasta países prácticamente monoexportadores, como los de Centroamérica, que se especializan en bienes primarios.

La participación en el PIB muestra la diferencia estructural citada. De 1960 a 1988 las cuatro mayores economías (Argentina, Brasil, México y Venezuela) representaron, en promedio, más de

75% del PIB total de la región, con proporciones siempre crecientes, en especial Brasil. Entre estas cuatro naciones también hay diferencias. Brasil por sí solo aporta actualmente más de 35% del PIB total, en tanto que Argentina y Venezuela participan con alrededor de 9% cada uno y México con más de 20%. Si la comparación se extiende a las economías de ingresos medios y bajos, las diferencias resultan extremas. Así, las de ingresos medios fluctúan entre 3 y 5 por ciento cada uno y las de bajos en alrededor de 1% del total regional.

Otros indicadores relevantes son la participación de la inversión interna bruta y de las exportaciones en los respectivos totales regionales, que en líneas generales presentan las mismas características que el PIB.¹⁵

La participación en las importaciones de manufacturas procedentes del resto del mundo también señala el grado de concentración en materia de adelanto tecnológico y capacidad productiva: en 1987 las cuatro economías mayores de la región absorbieron 75% de las compras de bienes manufacturados respecto del total de la ALADI. Argentina, Brasil y México concentraban 76% de las exportaciones de manufacturas intrarregionales (Brasil abastece casi la mitad —48%— de éstas). Esto ocurrió en el marco de una aguda reducción de éstas (35% en 1980-1982 y 18% en 1986-1987)¹⁶ y una mayor concentración con los países de la OCDE, en especial con Estados Unidos. Esta cuestión es relevante por la atracción que ejerce el mercado estadounidense en las economías de la región y, en particular, para los países de mayor desarrollo relativo.

La integración entre desiguales es de suyo difícil, acaso impracticable, como lo ilustra el Mercado Común Europeo, que en sus inicios inspiró a los principales teóricos e instrumentadores de la integración latinoamericana. La CEE, que se prepara para la apertura total de sus fronteras internas, no puede ser un paradigma para la integración de América Latina, donde las posibilidades de crecimiento y desarrollo de algunos países —los más grandes— sin necesidad de integración dificultan los acuerdos globales.

Conclusiones

■ Una de las características del desenvolvimiento de las economías latinoamericanas es su gran vulnerabilidad externa. Esto obedece a su estructura productiva y repercute adversamente en el proceso de integración, que tuvo avances importantes en sus inicios, a partir de los sesenta.

Hoy se reconoce explícitamente que las condiciones para avanzar en el proceso integrador de esas economías no son propicias.¹⁷ Esto se asocia preferentemente con las restricciones financieras y con las formas que se persiguen para la inserción en los mercados mundiales. Ambas cuestiones se expresan abiertamente en las políticas económicas que se aplican en los diversos países de la región.¹⁸

15. Véase BID, *Progreso Económico y Social de América Latina*. Apéndice Estadístico.

16. Intal, Unidad de Estadística e Informática.

17. Véase Carlos Massad, "Una nueva estrategia para la integración", en *Revista de la CEPAL*, núm. 37, Santiago, abril de 1989.

18. Es muy ilustrativa la referencia de Rosenthal a esta circunstancia al citar que "en algunos círculos latinoamericanos [...] se cuestiona [...]"

■ La experiencia de la integración económica en diversas regiones del mundo parece indicar que se trata de un proceso defensivo propiciado para alentar la actividad económica y acrecentar la competitividad externa de los países participantes. El actual replanteamiento de la integración europea se inserta en esta perspectiva. Lipietz argumenta que la CEE es un "gran polo de estancamiento mundial desde el principio de la crisis" surgida en los setenta, y que "hacer nuevamente de Europa una zona de prosperidad [...] exige una profunda reestructuración de sus mecanismos institucionales". El autor asocia esto con una política de progreso social común, más que con la unificación de reglas, monedas o mercados.¹⁹ El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá también considera la necesidad de revertir la tendencia a la baja de la productividad y la competitividad de la industria estadounidense, así como reducir el déficit comercial.

En América Latina este aspecto defensivo de la integración aparece actualmente sólo de manera propositiva y no se expresa en el comportamiento de los mercados internos. Los postulados de política privilegian el ajuste macroeconómico incidiendo negativamente en las corrientes del comercio intrarregional, sin crear las condiciones para generar proyectos conjuntos de inversión, ni promover mecanismos de financiamiento multilateral. En este sentido, se puede apreciar una contradicción entre los acelerados procesos de apertura y uno de los criterios básicos que sustentan la integración: promover las economías de escala, pero en mercados cada vez más polarizados en términos de la capacidad de consumo de la población. La referencia a los patrones de producción, consumo y distribución del ingreso en las economías latinoamericanas no puede quedar al margen del debate sobre la integración. Éste es el ámbito en el que se pueden formular los aspectos dinámicos del proceso integrador y explorar las posibles condiciones de complementariedad entre las economías del área.

■ En el tema de la integración reaparece el debate sobre la relación del Estado y el mercado. La verdadera integración requiere de vínculos reales en el mercado y no puede sólo imponerse desde arriba. Sin embargo, esto no resuelve la cuestión respecto al papel del Estado en la promoción del proceso integrador, y que se asocia con las estrategias de desarrollo. Otra vez el caso europeo sirve como referencia acerca de la vinculación entre la actividad privada y la regulación estatal para la unificación de mercados, normas e instituciones. Las acciones concretas de cooperación productiva, comercial y financiera entre empresas privadas o públicas en proyectos específicos podrían sentar las bases de una nueva integración y apoyar la menguada capacidad de negociación de los países de América Latina. □

el carácter funcional de la integración. ¿Para qué integrarse con los países vecinos, si lo que importa es integrarse a la economía mundial? ¿Para qué otorgar preferencias a productos de origen subregional, en desmedro de la posibilidad del consumidor nacional de acudir a bienes internacionalmente competitivos? ¿Para qué formar bloques de países en un mundo en que los pequeños provocan menos represalias comerciales que los grandes? Algunos incluso sostienen que los compromisos integradores obstaculizan el desarrollo, al impedir las transformaciones que exige una estrategia aperturista." G. Rosenthal, "Repensando la integración", en *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 15, enero-junio de 1989.

19. A. Lipietz, *op. cit.* Aquí se sostiene que "frente al doble desafío que supone una concurrencia encarnizada en escala mundial y en su propio seno, Europa pudo mantener un saldo [comercial] positivo [...], pero no por ello ha dejado de perder peso en la competencia mundial".