

# Comercio e integración en América Latina y el Caribe

••••• AÍDA LERMAN ALPERSTEIN\*

## INTRODUCCIÓN

En el siglo pasado el desarrollo del capitalismo en América Latina se vinculó a la formación de los estados nacionales independientes y a la búsqueda de una inserción directa e individual en el mercado mundial, a fin de obtener los máximos beneficios de los intercambios y de las inversiones. Los referentes más significativos fueron Europa y Estados Unidos, no así los países del continente. Sin embargo, cuando las condiciones de inserción a los mercados tradicionales no eran favorables, el espacio regional fue el medio propicio para compensar las pérdidas al imprimirle dinamismo al intercambio intrarregional e impulsar los proyectos de integración. Por ese entonces el motor del crecimiento se vinculó a la producción industrial de las economías centrales, que determinaban el crecimiento de la demanda de exportaciones de las economías en desarrollo, incluidas las de América Latina. Las distintas reacciones de estas últimas ante ese estímulo condujo a una diferenciación estructural entre los países que, si bien ya existía, se profundizó en los últimos decenios del siglo XIX.

La complementariedad de los recursos con el mercado mundial influyó de manera importante en la respuesta de las economías latinoamericanas a las oportunidades que ofrecía el crecimiento del comercio internacional. El siglo XIX presenció la expansión general de las exportaciones y del comercio mundial de productos básicos, que hasta el último cuarto de dicho siglo creció más rápidamente que el de manufacturas.

América Latina ocupó así un lugar de gran importancia en el comercio mundial debido a su función de abastecedor de mate-

rias primas para los países industrializados. En 1913 su participación en las exportaciones mundiales era de 17.9% en cereales; 11.5% en productos pecuarios; 62.1% en café, cacao y té; 37.6% en azúcar; 14.2% en frutas y legumbres; 6.3% en fibras vegetales, y 25.1% en caucho, pieles y cueros.<sup>1</sup>

Durante la primera guerra mundial y la crisis de los años treinta los mercados internacionales registraron un persistente deterioro de los precios de los productos primarios junto con un cambio en la composición del comercio mundial en favor de las manufacturas, tendencia que se acentuaría después de la segunda guerra. A principios del siglo XX, el comercio de manufacturas creció 4.5%, contra 3% del de productos básicos; los efectos en la región fueron diversos debido a la heterogeneidad señalada.<sup>2</sup>

## COMERCIO INTRARREGIONAL E INTEGRACION: 1950-1980

En los años cincuenta la participación de América Latina en las exportaciones mundiales fluctuó en alrededor de 10% de su valor total; en el lapso 1946-1951 la relación había sido de 11.7%, pero a partir de 1952 esa contribución fue similar a la de la preguerra (9.4% en 1934-1938).

La participación de las importaciones en el período 1946-1951 fue de 10.2% (en la preguerra, de 6%) debido a las cuantiosas compras financiadas con las reservas de dólares acumuladas durante la conflagración mundial, a la mejoría de la relación de precios de intercambio que se inició después de 1946 y al

1. P.L. Yates, *Forty Years of Foreign Trade*, Londres, 1959.

2. William Glade, "América Latina y la economía internacional, 1870-1914", en Leslie Bethell, *Historia de América Latina*, vol. 7, Cambridge University-Editorial Crítica, Barcelona, 1991, p. 7.

\* Departamento de Producción Económica, Universidad Autónoma Metropolitana, plantel Xochimilco <alerman@cueyatl.uam.mx>.

estímulo, desde mediados de 1950, de la guerra en Corea. Sin embargo, en 1952, y sobre todo en 1953, la participación de las importaciones cayó a 9.6 y 8.1 por ciento, respectivamente, debido a que las naciones latinoamericanas adoptaron medidas restrictivas para proteger sus tenencias en moneda extranjera y cubrir sus obligaciones de corto plazo con proveedores del exterior.<sup>3</sup>

Gran parte del comercio exterior total e intrarregional de América Latina correspondió a América del Sur, que en 1953 cubría casi las cuatro quintas partes de las ventas externas de la región en su conjunto y poco más de 90% de las realizadas al interior del área. En cuanto a las importaciones, América del Sur absorbió 68% de las mundiales y 94% de las provenientes de la región. Asimismo, del total de exportaciones intralatinamericanas, en 1953 Argentina contribuyó con 36%; Brasil, 15.3%; Chile, 10.2%; Perú, 6%, y Venezuela, 18.2%; México, los países de América Central y las Antillas sólo aportaron 13%. De igual manera, sólo cinco países concentraron cerca de 85% de las importaciones de América Latina: Brasil, 38.4%; Argentina, 27.2%; Chile, 8.4%; Uruguay, 7.1%, y Bolivia, 3.5%. México, América Central y las Antillas sólo contribuyeron con 4.1%. ¿Por qué esa concentración en el comercio intrarregional?

En el decenio de los cincuenta la demanda estadounidense de la producción exportable de América Latina se convirtió en el factor de mayor peso en el destino de las corrientes del comercio exterior de la región. Por lo mismo, fue el elemento de mayor influencia para que ese comercio se realizara con base en moneda convertible o cuentas compensatorias. Así, la distribución geográfica tradicional del intercambio latinoamericano de Europa a Estados Unidos se modificó. El impulso de la producción manufacturera estadounidense derivado de las dos conflagraciones mundiales favoreció la demanda de ese país de ciertos bienes primarios de América Latina, pero que en buena parte eran distintos de los predominantes en el comercio con Europa. La expansión de la demanda de Estados Unidos fue más o menos paralela al cambio radical en las fuentes de procedencia de las inversiones extranjeras que recibía la región, que hasta la primera guerra mundial eran el Reino Unido, Francia y Alemania; diez años más tarde ese lugar lo ocupaba la economía estadounidense.

Al tiempo que ello ocurría empezaron a surgir restricciones al comercio entre Europa y América Latina. Las compras de la primera de productos como trigo, maíz, carne, algodón en rama, linaza y su aceite, comenzaron a descender. En 1938 Europa había adquirido más de 45% de las exportaciones globales de América Latina y suministrado 46% de las importaciones; en el mismo año las relaciones para Estados Unidos fueron de 30 y 34 por ciento, respectivamente. En 1953 los coeficientes para Europa fueron de 25 y 29 por ciento, y para el mercado estadounidense de 45 y 53 por ciento.

Los cambios afectaron de distinta manera a los países de la región; los productores de artículos agropecuarios de clima tem-

plado, cereales por ejemplo, sufrieron en mayor medida los efectos de la contracción del mercado europeo y por la similitud con la producción estadounidense prácticamente no participaron en las corrientes de ventas al país del norte, cuyo crecimiento favoreció otro tipo de productos, como azúcar y café, al igual que ciertas materias primas de origen minero, cobre, plomo, estaño, cinc y también petróleo. Con respecto a las exportaciones, representativas de los desplazamientos más pronunciados en la distribución geográfica del comercio exterior, se registraron aumentos importantes en los intercambios de Bolivia y Chile con Estados Unidos y bajas en los de Argentina y Uruguay, cuyos excedentes exportables eran similares a los agrícolas estadounidenses. Ello explica que algunos de los países del cono sur hayan orientado su producción al mercado regional para compensar las pérdidas sufridas en el tradicional mercado europeo.

La concentración del comercio intrarregional también se presentaba en los productos. En los años cincuenta el trigo representaba 19.2%; el petróleo, 24.5%; el café, 5.5%; la lana, 9.9%; las frutas frescas, 5%; el azúcar, 4.5%, y el algodón, 4.5%; en conjunto constituían casi las tres cuartas partes del valor total de las exportaciones. Los más importantes en el comercio extralatinamericano eran el café y el azúcar y los menos el trigo, la lana y las frutas frescas. Los alimentos representaban 44.8% del comercio intralatinamericano, las materias primas agrícolas participaban con 16.6%, las no agrícolas con 3.7% y las manufacturas con 3%; en esto último influían las altas restricciones que cada país fijaba a los productos industriales que podían competir con los de fabricación nacional.

El intercambio intrarregional empezó a adquirir mayor importancia entre los países con fronteras comunes. Una de las áreas que respondía mejor a esta característica y que tenía amplias posibilidades de crecimiento era la formada por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay. En 1954-1955 el comercio intrazonal representaba cerca de 15% del total de las exportaciones y de las importaciones.<sup>4</sup> El intercambio entre Argentina, Brasil, Chile y Uruguay, que representaba más de la mitad del intrarregional del período de la posguerra, tenía una amplia tradición. Durante mucho tiempo el comercio entre esos países vecinos se rigió por convenios bilaterales de compensación que implicaban el empleo selectivo de controles cambiarios y de comercio exterior.

Las dificultades de los ajustes bilaterales que condujeron a la declinación del comercio al mediar los años cincuenta y la necesidad de simplificar gradualmente los sistemas de control sobre el comercio y los pagos condujeron a la revisión de los arreglos existentes, en especial cuando se trató de preservar los lazos comerciales ante los severos déficit que registraba la balanza de pagos de la región con el resto del mundo. Ante ello se decidió formar una zona de libre comercio y como Brasil, Chile y Uruguay se habían unido al GATT apenas iniciado el período de la posguerra, se consideró necesario seguir las reglas de ese organismo. El proyecto preveía la liberalización del comercio

3. CEPAL, *Estudio del comercio interlatinoamericano*, Santiago, Chile, 1956, p. 15.

4. Raymond F. Mikesell, *Liberalization of Inter-Latin American Trade*, OEA, Washington, 1957, p. 34.

mediante reducciones anuales de 8% a los aranceles en el intercambio intrazonal de mercancías, de tal suerte que transcurridos los primeros años quedara totalmente liberado 25% de este comercio, 50% después de seis años, 75% pasados nueve, y no menos de 80% al finalizar el período de diez años. También se preveía uniformar los regímenes de exportación e importación respecto a terceros países y la aplicación de la cláusula de nación más favorecida a todos los miembros de la zona. Las cláusulas de escape permitirían que los países miembros impusieran restricciones en aquellos productos cuya producción nacional fuese de la mayor importancia. Los pagos al interior de la zona se sujetarían a un sistema de compensaciones multilaterales, el cual se formuló a fines de 1958 en una reunión de expertos de los bancos centrales latinoamericanos.<sup>5</sup>

La CEPAL propuso la creación del mercado común latinoamericano, basado en tres conceptos: preferencia comercial, reciprocidad y compensación multilateral de pagos. Asimismo, fundamentaba la necesidad de ese bloque en que el proceso de sustitución de importaciones no se lograría si la economía regional seguía fragmentada en veinte mercados nacionales aislados. El sistema preferencial permitiría disminuir la exagerada protección existente y estimular el intercambio entre los países del área y con el resto del mundo. Los principales obstáculos, según la CEPAL, eran la limitada dimensión de los mercados nacionales, que impedía obtener los niveles de productividad de los grandes centros industriales, y la elevada protección de los mercados, la cual, por lo demás, desaparecería a medida que la práctica preferencial interconectara a dichos mercados. Se requería además otorgar un tratamiento diferencial a los países de desarrollo industrial incipiente mediante un promedio de derechos más alto que el acordado como meta para los más avanzados, así como concesiones especiales que éstos ofrecerían para abrir sus mercados a las exportaciones de manufacturas de los países más atrasados.

La CEPAL reconocía, sin embargo, que la zona de libre comercio de los países del sur se establecería antes que el mercado común, al contar con el beneplácito del GATT y Estados Unidos y porque se dejaba abierta la posibilidad de que otros países latinoamericanos se adhirieran. En febrero de 1960 se suscribió el Tratado de Montevideo que dio origen a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), formada originalmente por Argentina, Brasil, Chile y Uruguay, y a la que se adhirieron México, Perú, y Paraguay. Más adelante se incorporaron Colombia y Ecuador y posteriormente Venezuela y Bolivia. En 1968 la ALALC incluía a todos los países de América del Sur y a México.

Los resultados prácticos de la ALALC fueron modestos; los países que tradicionalmente poseían un importante intercambio entre sí lo recuperaron e incluso superaron los niveles anteriores; otros, como México y Colombia, cuyos vínculos intrarregionales eran insignificantes, registraron una cierta expansión de sus exportaciones. En 1965 el comercio entre los países de la Asociación ascendió a 635 millones de dólares—considerando

5. Aída Lerman, *Ideas y proyectos de la integración latinoamericana*, UAM-Xochimilco, México, 1996, p. 39.

a los nueve integrantes de ese año—, contra 321 millones en 1959-1961 y 508 millones en 1953-1955. En el período 1961-1968 las exportaciones intrazonales crecieron 9%, mientras que las realizadas al resto del mundo lo hicieron en 4.9%. En 1968 la participación de las primeras en el total fue de 11.2%, casi el doble que en 1961 (6%). En este último año, Argentina y Brasil contribuyeron con 64% de las exportaciones intrazonales (la primera con 34% y el segundo con 30%) y en 1972 con 61% (33 y 28 por ciento, respectivamente). Por el lado de las importaciones la participación correspondiente fue de 24 y 26 por ciento.<sup>6</sup>

Los limitados resultados de la ALALC obedecían, entre otras razones, a las profundas disparidades de las economías. Frente a Argentina, Brasil y México, los países de tamaño medio y pequeño emprendieron un proceso de integración subregional, y Chile, Perú, Colombia y Venezuela decidieron crear el Grupo Andino, al que se adhirieron Ecuador y Bolivia.

Así, el fenómeno subregional surgió al poco tiempo de ponerse en marcha la ALALC y al presentarse las primeras dificultades en el desarrollo del programa de liberalización comercial. En los países más pequeños nació la idea de que la integración debía ser un instrumento de desarrollo económico. Ello a partir de la tesis, denominada desarrollista o integracionista, que postulaba la planificación conjunta del desarrollo regional con base en políticas e instrumentos comunes para toda el área, apoyados en una estructura institucional fuerte, con prerrogativas supranacionales y funcionamiento independiente. En contraposición a esa idea, la tesis comercialista restringía el proceso a la mera intensificación de los intercambios intrazonales. El desacuerdo fundamental entre los grupos se refería al establecimiento de un órgano comunitario dotado de competencia supranacional y de poderes necesarios para obligar a los integrantes del modelo a cumplir sus decisiones.<sup>7</sup>

Con todo, en 1974 las exportaciones entre los países de la ALALC alcanzaron magnitudes absolutas muy apreciables, aproximadamente 3 900 millones de dólares. La importancia relativa de este comercio fue mayor si se consideran las exportaciones de bienes manufacturados, puesto que en 1972 la ALALC era el segundo mercado de este tipo de bienes, con unos 700 millones de dólares, detrás de Estados Unidos que cubría 930 millones y mucho más importante que el de los seis países de la entonces CEE, con 300 millones de dólares.<sup>8</sup>

Es así que el contenido de manufacturas pasó a ser más significativo que el monto total del comercio intrazonal o de sus saldos. En el total de exportaciones hacia la zona de todos los países de la ALALC, las manufacturas elevaron su participación de 10.5% en 1960, a 40% en 1970 y a 42% en 1973.

6. Celso Furtado, *La economía latinoamericana (formación histórica y problemas contemporáneos)*, Siglo XXI Editores, México, 1969, p. 279.

7. Waldemar Hummer y Dietmar Prager, "La pertenencia a varios modelos de integración: el caso de América Latina", *Comercio Exterior*, vol. 48, núm. 3, México, marzo de 1998, p. 243.

8. CEPAL, *Relaciones comerciales, crisis monetaria e integración económica en América Latina*, Santiago, Chile, 1975, p. 56.

Las exportaciones de manufacturas hacia la zona muestran un desequilibrio en favor de los países más grandes, los cuales en 1973 generaron 79% de ellas. Destaca el caso de Argentina que en ese año vendió a la zona la mitad de sus exportaciones de bienes manufacturados; para Brasil la proporción también fue alta, si bien disminuyó, al pasar de 41% en 1971 a 28% en 1973. Para México la proporción fue menor, 11%, debido a que su comercio de bienes industrializados lo realizaba fundamentalmente con Estados Unidos. Las exportaciones intrazonales de estos bienes, de mayor importancia manufacturera y tecnológica, facilitó su extensión al resto del mundo. Es decir, el mercado regional fue un campo de experimentación para incursionar en el mercado extralatinamericano.

En el mercado latinoamericano destacaban algunos sectores, como el de equipo de transporte y maquinaria no eléctrica, instrumentos científicos, abonos manufacturados, materias plásticas, manufacturas químicas diversas y manufacturas de metales. Cabe señalar que 27% de esos productos manufacturados se dirigieron hacia la zona, que las ventas de maquinaria y equipo de transporte representaron 38% del total de exportaciones de estos bienes y los productos químicos 33%. Ello revelaba la importancia de ese mercado como comprador potencial de productos industriales de la zona. Las exportaciones intrarregionales provinieron principalmente de los países de mayor tamaño; la participación de Argentina, Brasil y México pasó de 46% en 1961 a 60% en 1970 y a 66% en 1973, aunque en 1974 disminuyó a 56 por ciento.

Al firmarse el Acuerdo de Cartagena que dio lugar al Pacto Andino, el comercio intrazonal era limitado. De 1969 a 1974 las importaciones intrazonales crecieron 33%, muy por encima de las provenientes del resto del mundo, con 18.7%. En valores absolutos las importaciones intrazonales aumentaron en ese período de 91 millones de dólares a 382 millones. Sin embargo, la participación relativa del comercio en las importaciones totales fue modesta: menos de 5% en 1974, frente a 3.5% de 1969.<sup>9</sup>

A partir de 1951 los países de América Central suscribieron acuerdos bilaterales de libre comercio y en 1958 firmaron el Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica Centroamericana, que reunió las listas de productos de aquellos acuerdos y abrió el camino hacia la multilateralidad. Si bien la base fue la liberalización comercial, el tratado no se quedó ahí, sino que paralelamente se crearon distintas instituciones con la idea de formar un espacio económico unificado, además de interconectar la región con una red básica de carreteras y con los sistemas de transmisión de energía eléctrica. El resultado práctico del esfuerzo de integración fue considerable. Mientras que en 1960 el valor del comercio intrazonal era de 33 millones de dólares, en 1970 llegó a 299 millones: su participación en el total de las exportaciones pasó de 7.6 a 27.3 por ciento.<sup>10</sup> Por esos años el comercio estaba constituido principalmente por productos manufacturados, cuya participación total pasó de 45 a 79 por ciento de 1960 a 1970. Si bien la intensidad de la

expansión se redujo en la primera mitad de los sesenta, a la firma del tratado el valor creció 4.1% y en la segunda mitad del decenio, 2.2%. La industrialización de América Central obedeció al crecimiento del sector exportador tradicional y a la ampliación del mercado derivada de la integración, esto es, no fue el caso de un proceso de sustitución de importaciones producto de tensiones con el sector externo.

En el intercambio predominaron productos manufacturados como hilados, tejidos y otros productos textiles, vidrio, herramientas de mano y enseres domésticos de metales comunes (36% del total), así como productos químicos (más de 20%), mientras que los bienes de origen agropecuario y otros de corte más tradicional —alimentos, animales vivos, bebidas y tabaco— perdieron importancia relativa.

De 1968 a 1973 el comercio intrazonal de productos manufacturados aumentó su participación en las exportaciones de 70 a 80 por ciento. La estructura de las remitidas al resto del mundo reflejaba la dependencia de los productos agrícolas; en 1973 las exportaciones de café, banano, algodón, carnes, azúcar y madera representaron 85% de las totales.<sup>11</sup>

En julio de 1973 se instituyó la Comunidad y Mercado Común del Caribe (Caricom), que remplazaría a la Asociación de Libre Comercio del Caribe (Carifta), creada en 1968 y que agrupaba a Barbados, Guyana, Jamaica, Trinidad y Tabago, así como a los países del Mercado Común del Caribe Oriental. El nuevo modelo de integración caribeña tenía objetivos de mayor alcance. Al programa de libre comercio como principal factor de desarrollo económico y social de la subregión, se agregaba la ampliación del área geográfica por su apertura potencial a todos los países del Caribe e incorporaba mecanismos conjuntos de coordinación de las políticas económicas.

Para 1973, 90% del comercio intrazonal estaba libre de gravámenes; con respecto al comercio extrazonal, los países miembros establecieron un arancel externo común. De 1968 a 1973 la participación relativa de las importaciones intrazonales en las totales aumentó de 4.9 a 7.2 por ciento, respectivamente. La subregión se convirtió en el tercer proveedor de las naciones que la integraban, después de Estados Unidos y el Reino Unido. Los cuatro países mayores, Barbados, Guyana, Jamaica, Trinidad y Tabago han tenido una importancia creciente en las importaciones intrazonales, pues si bien en 1968 importaban 65% del comercio intrazonal, en 1973 su participación aumentó a 74%. En cuanto a las exportaciones, en 1973 concentraron 92% del intercambio.<sup>12</sup>

El comercio intrarregional, medido por las exportaciones, creció casi once veces de 1960 a 1978, de cerca de 800 a 8 400 millones de dólares, en tanto que las exportaciones al resto del mundo aumentaron casi seis veces, de 7 800 a 44 600 millones de dólares, lo que permitió que el comercio intrarregional aumentara su participación en el total de 8.7 a 15.8 por ciento en el mismo lapso. En el período 1970-1975 se registró el mayor dinamismo de las exportaciones dentro de la región, lapso en el

9. *Ibid.*, p. 63.

10. Celso Furtado, *op. cit.*, p. 270.

11. CEPAL, *op. cit.*, p. 72.

12. *Ibid.*, p. 80.

cual llegaron a representar 16.8% del comercio total. En los siguientes tres años se presentó una desaceleración, especialmente en 1978. Cabe señalar que 90% de las transacciones intrarregionales se efectuaron dentro de cada esquema de integración, lo que refleja la escasa vinculación comercial entre países pertenecientes a distintas áreas de integración. Asimismo, los países miembros de la ALALC concentraban casi 70% del total de las exportaciones intrarregionales y 87% del intercambio de la región con el resto del mundo.

De las exportaciones totales de América Latina y el Caribe en 1978, 26.2% correspondió a productos manufacturados y 73.8% a materias primas y otros productos no manufacturados; en 1970 las relaciones fueron de 15.3 y 84.7 por ciento. En 1978, cabe destacar, 60.8% del comercio dentro de cada modelo de integración estaba constituido por bienes manufacturados, lo cual contribuyó a sustentar las actividades que luego se proyectarían a otros mercados. El dinamismo del intercambio de estos bienes se logró con la firma de los tratados de integración, a pesar de que en ellos predominó el carácter comercialista, al aplicarse preferencias arancelarias, diversos mecanismos de facilitación del comercio, financiamiento, simplificación de trámites y mejoramiento de los medios de transporte, entre otros.<sup>13</sup>

El aumento de las exportaciones intralatinoamericanas, aun dentro del espacio subregional, revistió particular importancia si se tiene en cuenta la pérdida sistemática de gravitación que experimentó América Latina en el comercio mundial. En 1960 la participación de las exportaciones en el total mundial fue de 6.2%; en 1965, 6.3%; en 1970, 4.9%; en 1975, 4.7%; en 1976, 4.2%, y en 1977, 4.5%; para las intralatinoamericanas los coeficientes en los mismos años fueron 8.0, 10.2, 14.7, 16.4, 16.2 y 16.7 por ciento.<sup>14</sup>

A principios de los años setenta la economía mundial se enfrentaba a fuertes presiones inflacionarias, al colapso del sistema de tipos de cambio fijos de Bretton Woods y a la crisis petrolera de la OPEP; sin embargo, los países latinoamericanos continuaron con sus políticas expansionistas, al recurrir al endeudamiento externo, lo que al parecer confiaban en hacer de manera indefinida.

En 1974 y 1975 se registró una notable reducción del ritmo de crecimiento económico en todo el mundo y el impulso de la denominada edad de oro del período 1950-1973 nunca más se pudo recuperar: "1973-1994 ha sido un período de desempeño irregular en el que la mayor parte de la economía mundial ha operado por debajo de su potencial. El comportamiento de América Latina también ha sido deficiente desde 1973, los países en general reaccionaron con indiferencia a la crisis petrolera de la OPEP y a la explosión mundial de los precios. Los gobiernos pensaron que podrían acomodarse a las tasas elevadas de inflación y pudieron pedir préstamos en gran escala a tasas negativas de interés real para cubrir el déficit externo en que habían

incurrido como resultado de la aplicación de políticas expansionistas. En 1982, luego de que México declarara una moratoria de su deuda, se agotaron las fuentes de financiamiento privado del extranjero y el costo del servicio de la deuda externa se disparó debido al aumento de las tasas de interés. Con ello casi todos los países se vieron forzados a tomar medidas desesperadas con el objeto de reducir la demanda interna en un esfuerzo por lograr un equilibrio financiero interno y un balance en las cuentas externas. El ingreso per cápita en América Latina alcanzó su máximo nivel en 1980".<sup>15</sup>

#### COMERCIO INTRARREGIONAL E INTEGRACIÓN EN LOS AÑOS OCHENTA

A mediados de los años ochenta los gobiernos de la región comenzaron a acompañar sus políticas de ajuste con una mayor apertura de sus economías. Ello obedeció en parte al convencimiento de que la sustitución de importaciones como estrategia de desarrollo estaba agotada y en parte a las propias exigencias de los programas de ajuste.

Los nuevos conceptos sobre el desarrollo se orientaban al incremento de la competitividad de sus sistemas productivos internos y a favorecer a los sectores exportadores. El proceso generalizado de apertura económica permitiría a los países especializarse con base en sus ventajas competitivas y eliminar los sesgos anti-exportadores ocasionados por las altas tarifas arancelarias.<sup>16</sup>

A partir de 1982 el comercio intrarregional descendió de manera notable debido a la crisis del sector externo. La necesidad de obtener saldos favorables en la balanza comercial para cubrir la deuda externa condujo a los países de la región a incrementar sus exportaciones y comprimir intensamente las importaciones; la urgencia de obtener de manera inmediata divisas fuertes llevó a que las exportaciones se orientaran a los países industrializados. Asimismo, las mejores condiciones para financiar las exportaciones hizo que los importadores latinoamericanos prefirieran los suministros extrarregionales, que no significaban erogaciones inmediatas de divisas.

En 1981 el valor del comercio intrarregional creció en un porcentaje inferior al promedio registrado en el período 1960-1980 (13%); sin embargo, en 1982 la recesión económica mundial afectó gravemente a las economías latinoamericanas, que por primera vez desde la posguerra registraron significativas y generalizadas bajas en sus productos y en su comercio exterior. En 1983 el intercambio dentro de la misma zona sufrió un fuerte descenso, aún mayor que las exportaciones totales, situándose en cerca de 11 000 millones de dólares y disminuyendo su participación en las exportaciones totales a 12% (véase el cuadro 1). La caída de las importaciones fue mayor, puesto que los países tuvieron que adaptarse de manera simultánea a la baja de las ventas externas y a la paralización del crédito internacional. Se

13. CEPAL, *Integración y cooperación regionales en los años ochenta*, Santiago, Chile, 1982, p. 14.

14. CEPAL, *América Latina en el umbral de los años 80*, Santiago, Chile, 1979, p. 157.

15. Angus Maddison, *La economía mundial 1820-1992. Análisis y estadística*, OCDE, Ginebra, 1997, p. 122.

16. Aída Lerman, *op. cit.*, p. 70.

estima que las importaciones totales de los países miembros disminuyeron de 92 000 millones de dólares en 1981 a 71 000 millones en 1982, esto es, un descenso de 23%.<sup>17</sup> En 1981 el comercio intrarregional ascendió a 16 800 millones de dólares corrientes, en 1984 descendió a 11 443 millones y en 1985 cayó 5% más. La participación de las exportaciones intrarregionales en las totales bajó de 16.6 a 10.3 por ciento de 1981 a 1985. La pérdida de dinamismo del comercio dentro de los esquemas de integración ha sido generalizada, lo cual ha reducido la importancia de ese intercambio con respecto al total. Los mercados de las diferentes organizaciones de integración mostraron un preocupante retroceso.

El mercado regional, y el de cada organización de integración en particular, no amortiguó los efectos de la crisis internacional, al captar una cuota cada vez menor del comercio mundial. En estas circunstancias dichas organizaciones no desempeñaron un papel relevante en la búsqueda de una mejor inserción internacional.

#### EL COMERCIO INTRARREGIONAL Y LA INTEGRACIÓN EN EL ACTUAL DECENIO

A mediados del decenio de los ochenta las naciones latinoamericanas emprendieron un nuevo modelo, consistente en abrir sus economías a la competencia internacional y limitar las funciones del Estado, básicamente. Un factor común en la apertura fue la liberalización del comercio exterior por medio de importantes rebajas arancelarias y la eliminación de una parte significativa de las barreras no arancelarias. Ello, junto con un proceso de desregulación, ha permitido que en la actualidad la región, con muy pocas excepciones, mantenga regímenes de protección más explícitos, transparentes y abiertos.

En el cuadro 2 se observa que el coeficiente de las importaciones con respecto al PIB inició una tendencia ascendente en el decenio en curso, lo que revela el alto dinamismo de las importaciones; el coeficiente de las exportaciones registra un ascenso más pronunciado en los noventa, pero más lento que el alcanzado por las importaciones. Debido a que en América Latina las importaciones son muy sensibles a la expansión de la actividad económica, ciertos analistas económicos consideran que el modelo latinoamericano está impulsado por las importaciones, pues se supone que las de insumos y bienes de capital se traducirán a la larga en una mejoría de las exportaciones.

No fue sólo la liberalización comercial lo que propició el dinamismo de los intercambios, sino también la actitud de los gobiernos de impulsar la cooperación. Ello permitió incrementar en particular el comercio dentro de los organismos integradores, al eliminarse los obstáculos arancelarios, no arancelarios y de tipo administrativo que dificultaban el transporte y las comunicaciones. Cabe señalar que el desarrollo de ese comercio había sufrido obstrucciones debido a que las políticas económicas

atendían más a la vinculación individual y directa de los países al mercado extrarregional, y sólo cuando las crisis mundiales lo afectaban se recurría al regional.

Los procesos de integración se han fortalecido en el decenio en curso y a partir de la nueva interpretación del regionalismo abierto se pretende ampliar los mercados regionales, al tiempo que se mantienen abiertos a los países que no son parte del bloque, de tal manera que los efectos negativos que podrían provenir de la desviación del comercio no superen a los que favorecen la creación del mismo. Un aspecto que debe considerarse es que no sólo se trata de eliminar las barreras formales a las importaciones, pues ello sería insuficiente si al mismo tiempo no se transforma la inercia cultural de los agentes económicos nacionales, acostumbrados al proteccionismo y a la regulación, y donde la adaptación a las exigencias de un ambiente de mayor apertura y competitividad podría llevar años.

El crecimiento del volumen total de las exportaciones de América Latina y el Caribe en los últimos años no ha superado las tasas mundiales, salvo en 1993, y ha sido inferior al de los países en desarrollo. Por su parte, el vigor de las importaciones regionales ha sido un factor estimulante del comercio mundial. La recuperación del volumen importado en los años noventa permitió exceder en 1994 las tasas correspondientes de los países industrializados y en desarrollo, si bien a partir de entonces se registra un menor dinamismo relativo. A pesar de no haberse superado el comportamiento comercial de las áreas más dinámicas del mundo, la diversificación de los mercados de destino y de origen de las importaciones ha sido importante, por la participación creciente de los propios mercados de América Latina y el Caribe.

En 1990 el comercio intrarregional ascendió a 16 200 millones de dólares y en 1995 llegó a poco más de 40 000 millones. Las exportaciones al interior de la región han registrado un dinamismo superior al de las orientadas al resto del mundo, por lo que su participación en las totales se elevó de 13.3% en 1990 a 19% en 1995 (véase el cuadro 3). En pocos años, así, se superó el máximo histórico de 16.6% de 1981. Cabe destacar que una alta proporción de las exportaciones intrarregionales correspondió a manufacturas, 51% en 1990 y 58% en 1994, en comparación con 33 y 50 por ciento, respectivamente, para el resto del mundo.<sup>18</sup>

La recuperación importadora fue aprovechada por la misma región; el coeficiente de autoabastecimiento mejoró para los países del Mercosur, la Comunidad Andina, el Mercado Común Centroamericano y Chile. Si se excluye a México, que ha fortalecido sus vínculos con Estados Unidos y Canadá, en los años noventa los países latinoamericanos se ubicaron como principales proveedores de la ALADI, con 26% de las importaciones, porcentaje similar al de Estados Unidos. La importancia creciente de los mercados de América Latina y el Caribe se aprecia con mayor claridad desde la perspectiva del destino de las exportaciones: en 1990 el Mercosur colocó 17.2% de las suyas en toda la región y en 1994 el coeficiente se elevó a 30.5%. En la Co-

17. CEPAL, *Las relaciones económicas internacionales de América Latina y la cooperación regional*, Santiago, 1985, p. 135.

18. SELA, *Capítulos*, julio-septiembre de 1996, p. 121.

C U A D R O 1

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EXPORTACIONES TOTALES Y POR ORGANISMOS SUBREGIONALES DE INTEGRACIÓN, 1960-1990<sup>a</sup>

(MILES DE MILLONES DE DÓLARES, IAB)

	1960	1970	1980	1981	1982	1983	1985	1986	1987	1988	1989	1990
ALADI												
Totales	7.3	12.8	80.3	87.0	80.5	79.8	85.4	72.2	80.0	92.6	101.9	112.7
A la ALADI	0.6	1.3	10.9	11.9	9.9	7.0	7.1	7.9	8.6	9.8	10.9	12.2
Participación intra-ALADI (%)	7.7	9.9	13.6	13.7	12.3	8.8	8.3	11.0	10.7	10.5	10.7	10.8
Grupo Andino												
Totales	3.6	5.4	30.6	29.8	26.0	23.4	24.3	18.5	20.3	20.3	24.4	30.8
Al Grupo Andino	--	0.1	1.1	1.2	1.2	0.8	0.8	0.6	1.0	1.0	1.0	1.3
Participación intra-Grupo Andino (%)	0.7	1.8	3.7	4.0	4.8	3.5	3.2	3.4	5.1	4.9	4.1	4.1
Mercosur												
Totales	--	--	29.5	33.9	29.2	31.0	35.2	30.5	34.5	44.9	46.5	46.4
Al Mercosur	--	--	3.4	3.0	2.4	1.8	2.0	2.6	2.5	2.9	3.8	4.1
Participación intra-Mercosur (%)	--	--	11.6	8.9	8.1	5.9	5.5	8.6	7.4	6.6	8.2	8.9
Mercado Común Centroamericano												
Totales	0.4	1.1	4.5	3.8	3.4	3.5	3.5	3.9	3.7	3.9	3.6	4.0
Al MCCA	--	0.3	1.1	0.9	0.8	0.8	0.5	0.4	0.5	0.6	0.6	0.7
Participación intra-MCCA (%)	7.0	26.2	25.4	24.7	22.4	21.6	15.5	10.7	14.3	16.1	16.0	17.3
Caricom												
Totales	--	--	5.9	5.5	4.6	3.9	3.3	2.7	2.8	3.0	3.3	3.9
A la Caricom	--	--	0.5	0.5	0.5	0.5	0.4	0.3	0.3	0.4	0.5	0.5
Participación intra-Caricom (%)	--	--	8.3	9.6	11.0	12.3	11.3	10.6	11.0	12.4	14.0	12.6
América Latina y el Caribe												
Totales <sup>b</sup>	8.6	15.3	95.1	100.7	90.6	90.8	96.9	80.9	88.7	101.5	113.2	122.7
A América Latina y el Caribe	0.8	2.0	15.6	16.8	14.0	10.9	10.3	10.5	11.9	13.0	15.5	16.1
Participación intrarregional/total (%)	8.8	13.3	16.4	16.6	15.5	12.0	10.6	12.9	13.4	12.8	13.7	13.1

a. Incluye cifras estimadas para los años y países que se indican: en 1982, Haití; 1983, Haití; 1984, Haití; 1986, México, Guyana, Bahamas y Haití; 1988, Guyana, Bahamas y Haití; 1989, Guyana, Bahamas y Haití; 1990, Guyana, Bahamas y Haití.

b. Incluye once países de la ALADI, cinco del MCCA, cuatro de la Caricom (Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tobago), Bahamas, Belice, Haití, Panamá, República Dominicana y Suriname.

Fuente: CEPAL, *Evolución y perspectivas del comercio y las inversiones intrarregionales*, Santiago, Chile, 1996, p. 9.

munidad Andina las relaciones fueron de 14.6 y 24.8 por ciento; en el MCCA, de 23.1 y 31.1 por ciento; en Chile, de 13 y 21.9 por ciento, y en la ALADI, de 15.8 y 27.8 por ciento, sin considerar a México. Al exceptuar a este último, la posición de Estados Unidos como destino preferencial de las exportaciones de la ALADI pasó a ocupar el segundo lugar.

Las exportaciones intrarregionales totales se elevaron de 16 200 millones de dólares en 1990 a poco más de 40 000 millones en 1995 y aumentaron su participación en el comercio global de 13.3 a 19 por ciento en esos años. Los acuerdos de integración explican en buena medida ese comportamiento favorable, en especial el dinamismo del comercio entre las subregiones de los países de la ALADI. En el caso del Mercosur el coeficiente de integración pasó de 8.9 a 22 por ciento y en la Comunidad Andina de 4.1 a 11.9 por ciento. Para la ALADI en su conjunto el incremento de las exportaciones recíprocas se elevó de 10.8 a 17.5 por ciento, cifra esta última sin precedente en ese bloque.

Las características del comercio intrarregional en los últimos años pueden sintetizarse de la siguiente manera:

1) En general todos los países han profundizado de forma significativa sus vínculos con el mercado regional. En ello han influido los procesos de apertura, la profundidad y amplitud de las preferencias negociadas, además de los efectos de los tipos de cambio bilaterales y del crecimiento económico de cada país.

2) La cercanía geográfica y en especial la vecindad han sido determinantes en el crecimiento y la composición de los flujos de comercio, factores que tienden a coincidir con la configuración de los acuerdos subregionales.

3) En la composición del comercio intrarregional destacan cada vez más las manufacturas, las cuales elevaron su participación de 51% en 1990 a 58% en 1994 en las exportaciones intrarregionales y de 33 a 50 por ciento en las totales. Cabe señalar que esta última relación está muy influenciada por las exportaciones de maquila mexicanas hacia Estados Unidos. Los países de América Latina y del Caribe destinaron en promedio 22.4% de sus exportaciones de manufacturas a la misma región, 12.5% de las de metales y minerales y alrededor de 17% de las de productos agropecuarios. El comercio entre socios de inte-

C U A D R O 2

AMÉRICA LATINA: COEFICIENTES DE APERTURA DE LAS EXPORTACIONES Y DE LAS IMPORTACIONES CON RESPECTO AL PRODUCTO INTERNO BRUTO,<sup>1</sup> 1989-1993 (PORCENTAJES)

	Importaciones					Exportaciones				
	1989	1990	1991	1992	1993	1989	1990	1991	1992	1993
Argentina	4.9	5.0	7.5	11.3	11.8	9.8	11.6	9.8	9.0	8.9
Bolivia	12.9	11.9	14.1	15.1	14.9	12.5	13.9	13.4	12.2	12.5
Brasil	6.2	7.2	7.9	8.3	8.9	10.9	10.8	11.4	14.1	14.8
Chile	24.6	24.5	24.6	27.7	29.3	28.5	30.3	31.4	33.5	33.1
Colombia	13.1	13.7	12.9	16.1	21.6	15.7	18.0	18.2	18.8	18.8
Costa Rica	40.5	42.7	40.4	47.4	51.7	37.9	39.8	42.2	44.9	47.3
Ecuador	17.6	16.5	18.3	17.9	16.8	20.0	21.5	21.9	22.7	23.4
El Salvador	26.1	25.4	25.5	27.5	27.9	15.3	21.4	20.3	21.5	23.3
Guatemala	22.6	21.7	22.5	29.7	30.2	17.7	18.3	16.8	17.4	16.6
Honduras	29.6	28.8	29.6	30.1	31.1	27.7	27.8	26.5	27.0	26.1
México	17.3	19.8	22.2	26.1	25.8	17.0	16.8	16.9	16.7	17.3
Nicaragua	31.5	30.2	34.8	34.3	30.4	17.3	20.5	17.2	20.5	22.4
Panamá	27.8	35.5	37.8	39.0	38.2	33.2	35.0	34.9	33.0	33.8
Paraguay	23.5	28.7	28.9	25.3	26.5	21.3	25.8	22.4	19.9	21.8
Perú	10.3	12.1	12.9	14.3	12.9	14.4	12.9	12.3	12.5	11.8
República Dominicana	53.6	56.1	61.0	67.3	68.0	41.6	55.1	61.3	70.3	67.0
Uruguay	17.0	17.1	19.7	23.0	25.9	22.6	25.2	25.1	25.8	26.0
Venezuela	16.3	14.2	19.2	21.7	19.9	18.9	20.3	19.3	17.5	19.2
<i>América Latina</i> <sup>2</sup>	<i>12.0</i>	<i>13.1</i>	<i>14.7</i>	<i>16.9</i>	<i>17.2</i>	<i>14.9</i>	<i>15.7</i>	<i>15.6</i>	<i>16.5</i>	<i>16.9</i>

1. Las exportaciones y las importaciones corresponden a bienes y servicios, calculados en dólares de 1988, al igual que el PIB. Las cifras de 1993 son preliminares. 2. Este promedio considera a algunos de los países del Caribe de habla inglesa.

Fuente: BID, *Progreso económico y social en América Latina. Informe 1994*, Washington, 1994.

gración revela una elevada y creciente presencia de intercambio de carácter intraindustrial; por ejemplo, el sector automovilístico es el segmento más importante del intercambio de Argentina y Brasil. Los nuevos arreglos de integración entre ambos países han permitido un dinámico intercambio en automóviles terminados y de partes y piezas. Pero también entre Argentina y Chile hay flujos de comercio intraindustrial, tanto en industrias tradicionales como en aquellas que contienen mayor valor agregado.

4) La relación comercial entre distintos modelos es relativamente escasa y su avance es más lento que los flujos dentro de ellos. Esta débil articulación puede apreciarse, por ejemplo, entre el Mercosur y la Comunidad Andina, entre esta última y el Mercado Común Centroamericano, entre los países de la ALADI y los de la Caricom y entre ésta y Centroamérica. El comercio bilateral de algunos países es prácticamente inexistente, independientemente de la variedad e intensidad de las preferencias. Es el caso de Paraguay y Uruguay con los países de la Comunidad Andina o dentro de ésta la relación Bolivia-Venezuela. Ello se relaciona con las características estructurales de las economías y con los costos de penetración de mercados pequeños y alejados.

En 1996 el comercio intrarregional en términos agregados, medido por las exportaciones totales de América Latina y el Caribe, es decir, incluyendo a México, registró un crecimiento de 9%, esto es, muy inferior al de 1995 (21.9%).

Además, por primera vez en el decenio en curso las exportaciones al resto del mundo crecieron más que las destinadas a la propia región. Como resultado, el peso relativo del intercambio mutuo en las exportaciones totales de los países de la región disminuyó de 19% en 1995 a 18.5% en 1996.

Es necesario considerar las distintas dinámicas de las diversas agrupaciones subregionales para arribar a una evaluación más precisa de las cifras. Así, entre los cuatro miembros del Mercosur el comercio ha sido muy dinámico, en la Comunidad Andina y en la Caricom se ha registrado un estancamiento y en el MCCA el crecimiento ha sido modesto. Asimismo, el expansivo y voluminoso comercio de México con Estados Unidos introduce un sesgo significativo en los datos, puesto que aquel país contribuyó con casi 40% de las exportaciones de la región y canalizó 84% de sus ventas al mercado estadounidense. En 1995 las exportaciones mexicanas crecieron 20%, cuando las del resto de América Latina lo hicieron en 7%; en promedio las exportaciones de América Latina y el Caribe crecieron 12%. Si sólo se considera el comercio de las agrupaciones subregionales en 1996, el crecimiento de 12.6% de las exportaciones recíprocas fue superior al de las exportaciones totales de 1995 (8.5%). Por lo tanto la proporción del comercio de exportación recíproco de los países miembros de las cuatro agrupaciones aumentó de 17.5 a 18.1 por ciento.<sup>19</sup>

19. CEPAL, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 1997*, Santiago, Chile, enero de 1998.



## C O M U N I D A D E S R E G I O N A L E S Y T O T A L E S P O R O R G A N I S M O S

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS Y TOTAL EN POR ORGANISMOS  
 (en millones de dólares, 1990-1996) (en millones de dólares, 1990-1996)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>Mercosur</b>							
Intrazonales	4.1	5.1	7.2	10.0	12.0	14.4	17.0
Al mundo	46.4	45.9	50.5	54.2	62.1	70.3	74.9
Mercosur/mundo (%)	8.9	11.1	14.3	18.5	19.3	20.5	22.7
<b>Comunidad Andina</b>							
Intrazonales	1.3	1.8	2.2	2.9	3.5	4.8	4.7
Al mundo <sup>1</sup>	30.8	28.6	28.3	29.8	34.8	40.2	45.4
Comunidad Andina/mundo (%)	4.1	6.2	7.8	9.7	10.1	11.9	10.4
<b>ALADI</b>							
Intrazonales	12.2	15.1	19.4	23.7	28.4	34.8	39.4
Al mundo <sup>2</sup>	112.7	110.6	134.9	145.2	170.3	206.3	231.7
ALADI/mundo (%)	10.8	13.6	14.4	16.3	16.7	16.9	17.0
<b>MCCA</b>							
Intrazonales	0.7	0.8	1.0	1.1	1.2	1.4	1.6
Al mundo	4.0	4.4	4.6	5.1	5.5	6.9	7.4
MCCA/mundo (%)	17.3	18.7	21.7	21.6	21.8	21.1	21.5
<b>Caricom</b>							
Intrazonales	0.5	0.5	0.5	0.5	0.6	0.8	0.8
Al mundo <sup>3</sup>	4.1	4.0	4.0	3.8	4.5	5.1	5.2
Caricom/mundo (%)	12.4	11.3	11.5	14.0	14.0	16.1	16.2
<b>América Latina y el Caribe<sup>4</sup></b>							
Intrazonales	16.2	18.8	23.9	28.8	34.2	41.7	45.5
Al mundo <sup>4</sup>	121.7	120.7	145.9	156.4	181.9	219.5	246.1
Región/mundo (%)	13.3	15.6	16.4	18.4	18.8	19.0	18.5

1. Estimaciones para Bolivia, Paraguay y Venezuela. 2. A partir de 1992 incluye las exportaciones de maquila de México. 3. No incluye exportaciones dentro de la Caricom de Guyana ni de Antigua y Barbuda. 4. Incluye la ALADI, la Caricom, Haití, República Dominicana y Panamá.  
 Fuente: CEPAL, *Notas sobre la Economía y el Desarrollo*, enero de 1998.

### LA ECONOMÍA

América Latina se incorporó a la economía mundial como una zona especializada en la producción requerida por los países europeos y Estados Unidos, principalmente. Esa relación individual y directa de los países latinoamericanos acotó los contactos en el continente, en particular a los que tenían fronteras comunes. Sin embargo, el mercado regional compensó el deterioro del intercambio con los socios tradicionales como consecuencia de crisis, guerras, cambios derivados de la intensificación de los vínculos con otros socios, etcétera. Esta situación fue muy clara para algunas economías de América del Sur cuya principal vinculación había sido con Europa, la cual disminuyó sus importaciones luego de la segunda guerra mundial en beneficio de sus excolonias. Si bien Estados Unidos reemplazó a Europa en cuanto al comercio y las inversiones, no lo hizo totalmente, pues las economías que mantenían una producción similar a la del país del norte, como Argentina y Uruguay, fueron marginadas de esa reorientación. Por ello el mercado regional se comportó como un medio para amortiguar la caída de los beneficios obtenidos por el comercio. Sin embargo, lo que está claro

es que América Latina no se comportó históricamente como una unidad, sino como un grupo de subregiones en cuyo interior se realizaban los contactos. Ello explicaría igualmente por qué los procesos de integración que tuvieron alguna permanencia, aunque no mucho éxito, respondían a esa caracterización, es decir, procesos en el marco de subregiones (Mercado Común Centroamericano, Comunidad del Caribe, Pacto Andino). La ALALC-ALADI fue una excepción en la medida en que incorporó a México, si bien la mayoría de los países que la integran pertenecen a América del Sur. En la actualidad, el Mercosur constituye el ejemplo más claro de esta realidad subregional de América Latina.

El comercio intrarregional no ha tenido un mayor desarrollo debido a la presencia de diversas trabas, a pesar de que los organismos de integración incorporaban normas para imprimirle dinamismo. Sin embargo, la política económica de los estados nacionales no tenía el objetivo de alentar una vinculación más estrecha y mucho menos la complementación de mercados para avanzar en la industrialización. La prioridad era fortalecer los lazos con las economías del centro, prácticamente intacta hasta la década de los ochenta, cuando esas políticas entraron en crisis.

En el decenio de los noventa los procesos de integración y la profundización de los lazos comerciales regionales surgen como la posibilidad real de contrarrestar la aguda marginación que sufre el continente, marginación que ya se observaba desde mucho antes. En la actualidad, así, los gobiernos y sectores empresariales finalmente consideran a la integración como la tabla de salvación. Las políticas de apertura y desgravación arancelaria (en contraste con negociaciones anteriores que se efectuaban producto por producto), la liberalización de barreras arancelarias y no arancelarias y la armonización de las reglas de política comercial (cláusulas de salvaguardia, normas de origen, prácticas sobre subsidios, regímenes contra comercio desleal y normas técnicas y pautas para la libre circulación de capitales, tecnología y mano de obra) han implicado mayores avances en la integración —aun con un carácter subregional— que en cualquier otro período. La posibilidad de arribar a la plena integración latinoamericana no se avizora en el futuro inmediato. El proyecto de crear el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) para el año 2005 no responde totalmente a las expectativas de los grupos subregionales en proceso de consolidación, como es el caso del Mercosur. ②