Integración en América Latina y el Caribe e incorporación en los mercados internacionales

GIOVANNI E. REYES*

La finalidad de este documento es presentar un conjunto de notas de apoyo a la exposición del tema la globalización y las economías latinoamericanas.[1] El enfoque incluye cuatro elementos fundamentales: *1)* bases conceptuales de la globalización; *2)* referencias al entorno económico de la región, *3)* los esfuerzos de integración regional, y *4)* las relaciones dentro de los países latinoamericanos y caribeños y entre ellos en un marco actualizado de las relaciones internacionales. En este último apartado se incluyen las conclusiones del estudio general.

1. Se reconoce que se han hecho esfuerzos para denominar de manera específica y distinguir las definiciones de globalización, internacionalización y mundialización, parte de los cuales se mencionan en el apartado conceptual. Las definiciones y la caracterización que se hacen en este documento respecto a la globalización tienen por finalidad ubicar el tratamiento del tema y su desarrollo, más que agotar el aspecto específico de índole conceptual, cuyo análisis por sí solo escapa a los objetivos centrales de este estudio. Para una mayor discusión véase M. Moore, *Globalization and Social Change,* Elseiver, Nueva York, 1993; M. Levy, *Social Patterns and Problems of Modernization,* Prentice Hall, Englewood Cliffs, Nueva Jersey, 1967, y K. Bailey, *Methods of Social Research,* The Free Press, Nueva York, 1994.

Al abordar el tema con base en un enfoque comparativo entre naciones o tratados de integración y desde una perspectiva histórica se sacrifica la especificidad de los estudios de caso. Con ello se resalta lo más significativo en términos de los efectos y las respuestas, de las condiciones más permanentes y las de coyuntura, en relación con las condiciones sociales y económicas de América Latina.

El argumento central de la presentación sostiene que el rasgo de mayor integración contenido en el concepto de globalización opera para las naciones de mayor poder económico y para los grupos sociales de las naciones en desarrollo que sí logran integrarse a las nuevas condiciones. En general, los países menos avanzados quedan relegados en varios planos de las relaciones internacionales, lo que incluye temas económicos, tecnológicos, de seguridad, sociales y políticos.

* Director de Desarrollo y Cooperación Regional del Sistema Económico Latinoamericano (SELA). Las opiniones de este estudio son exclusivamente del autor y no comprometen a institución alguna <giovr@yahoo.com>.

CONCEPTOS SOBRE GLOBALIZACIÓN

Con respecto a los procesos de globalización conviene resaltar que éstos han acompañado a las grandes revoluciones productivas en los últimos 200 años. Los movimientos de transformación de la producción relacionados con procesos globalizadores se describen en seguida.

a] *La revolución industrial.* La mecanización, en especial de la industria textil, fortaleció los nexos de captación de mano de obra, producción primaria, producción industrial y procesos de mercadeo entre los continentes de Europa, África, América y Asia.

b] *La revolución en el transporte.* Ésta se acentuó no sólo con la navegación marítima sino también terrestre, esta última con intensidad a partir del uso generalizado del ferrocarril en el último cuarto del siglo XIX. A esos esfuerzos se unió posteriormente el desarrollo de la aviación.

c] *La revolución informática.* Se trata de la que se está viviendo y ha abierto nuevas fronteras y aplicaciones y que, unida a la mayor flexibilización en el manejo de capitales, ha proporcionado una interacción muy rápida entre los principales mercados bursátiles. La revolución informática además ha establecido mecanismos planetarios de comunicaciones y de difusión cultural.

La globalización es una teoría entre cuyos fines se encuentra la interpretación de los suceso que en la actualidad tienen lugar en los campos del desarrollo, la economía mundial, los escenarios sociales y las influencias culturales y políticas. Es un conjunto de propuestas teóricas que destaca en especial dos grandes tendencias: los sistemas de comunicación mundial y las condiciones económicas, en particular las relacionadas con la movilidad de los recursos financieros y comerciales.

Uno de los supuestos esenciales de la globalización es que cada vez más naciones dependen de condiciones integradas de comunicación en el sistema financiero internacional y de comercio. Por tanto, se tiende a generar un escenario de mayor intercomunicación entre los centros de poder mundial y sus transacciones comerciales. Los efectos y las influencias derivados de los aspectos integradores se pueden estudiar

desde dos perspectivas principales: la sistémica o del ámbito externo de los países, y la subsistémica, o de las condiciones internas de los países. En este último caso, las unidades de análisis serían aquellas que corresponden a las variables de crecimiento y desarrollo económico, así como indicadores sociales.

Con respecto a los procesos de globalización que tienen lugar en la actualidad, en la esfera económica existen dos aspectos medulares relacionados con el área de la política económica internacional: la estructura del sistema económico mundial y la manera en que ésta ha cambiado.[2] Estos temas se pueden examinar a partir de la teoría de la globalización tomando en cuenta los conceptos del desarrollo. Los fundamentos de la globalización señalan que la estructura mundial y sus interrelaciones son elementos clave para comprender los cambios que ocurren en escalas social, política, de división de la producción y de particulares condiciones nacionales y regionales.[3]

La premisa fundamental de la globalización es que existe un mayor grado de integración en las sociedades y entre ellas, el cual tiene un papel de primer orden en los cambios económicos y sociales en marcha. Este fundamento es ampliamente aceptado; sin embargo, en lo que se tiene menos consenso es respecto a los mecanismos y los principios que rigen esos cambios.

Las teorías económicas neoclásicas acentúan la preminencia de las ventajas comparativas, los métodos propios de las relaciones internacionales resaltan las variables geopolíticas, mientras que las perspectivas desde la teoría de los sistemas mundiales subrayan los intercambios desiguales. Estas aproximaciones ofrecen contrastes en las interpretaciones del cambio en escala mundial.

En particular, las principales áreas de disputa en términos de la teoría de la globalización se relacionan con lo siguiente: a] el hecho de que los países pueden tener más de tres áreas de colocación en el sistema mundial (centro, semiperiferia y periferia); b] las características de posición de varios países en cuanto a compartir un mismo patrón de relaciones pueden estar relacionadas con la formación de "camarillas" o grupos de estrecha relación entre ellos y débil agrupación con el resto, esta situación ocurre en especial en escalas regionales; c] aun en una misma posición de países, por ejemplo en la periferia, se pueden detectar variaciones significativas entre las naciones, tales como tamaño de las economías, demanda efectiva interna, estructura de exportación y grados de crecimiento y desarrollo económico, y d] hay pruebas de que los patrones de concentración económica entre naciones, en especial en los campos del comercio internacional y de las finanzas mundiales, estarían asociados a los grados de desarrollo que son abordados con insistencia por autores de la corriente teórica del neoestructuralismo en el desarrollo.[4]

En relación con la globalización como teoría del desarrollo, existen dos significados principales:

- *Como fenómeno*, implica que cada vez es mayor la interdependencia entre las regiones y países del mundo, en particular en las áreas de relaciones comerciales, financieras y de comunicación.
- *Como una teoría del desarrollo*, uno de sus postulados esenciales es que se está dando un mayor grado de integración entre las regiones del mundo y que ello está afectando las condiciones socioeconómicas de los países.

Si bien los mayores grados de integración son más evidentes en las relaciones comerciales y en los flujos financieros y de turismo, también es cierto que una de las características particulares de la globalización es que destaca los elementos de comunicación y los aspectos culturales. En ese sentido, los estudiosos de ese fenómeno económico argumentan que además de las relaciones tecnológicas, financieras y políticas, los flujos de comunicación son un aspecto de gran relevancia.

2. Un nuevo orden económico internacional se ha configurado en el estado actual de la globalización: en 1991, 600 multinacionales o transnacionales, tenían ventas por valores mayores a 1 000 millones de dólares anuales. Ellas fueron responsables al menos de 20% del total del valor agregado en la industria mundial. Véase M. Mortimore, "A New International Industrial Order: Increased International Competition in a Centric World", *CEPAL Review*, núm. 48, Santiago, Chile, agosto de 1992.
3. En relación con las ventajas generales de esta aproximación metodológica véase D. Smith y D. White, "Structure and Dynamics of the Global Economy", *Social Forces*, junio de 1992, pp. 857-893; y Ch. Tilly, *Big Structures, Large Processes, Huge Comparisons*, Russell Sage, Nueva York, 1989. En este trabajo una de las puntualizaciones más importantes en términos de la evaluación empírica del proceso de globalización es la propuesta y utilización de métodos de análisis de redes que superan dos elementos generalmente adoptados en las metodologías econométricas y sociométricas tradicionales: el aislamiento relativo de las unidades de estudio y su visión estática. Los modelos de redes establecen un estudio basado en la interacción de las unidades de análisis y en sus transformaciones en el tiempo.
4. En términos de concentración del comercio internacional, América Latina participó con 8% del intercambio mundial en 1960; en 2000 la cifra era de sólo 4%; véase G. Reyes, *Globalization and Latin American Economies*, University of Pittsburgh, 2001. Aun las naciones desarrolladas muestran patrones de concentración de la riqueza: en Estados Unidos la brecha ha dejado en rezago sobre todo a afroamericanos y latinos. En 1997 la media de riqueza de los primeros fue en términos netos de 7 400 dólares (comparada con 61 000 dólares para los blancos); la media neta de riqueza de los hogares excluidas inversiones en inmuebles fue de 200 dólares para afroamericanos (frente a 18 000 para blancos). Casi uno de tres hogares afroamericanos tiene cero de riqueza o bien activos en negativo. Los hogares latinos presentan un panorama aún peor: su media de riqueza neta es de sólo 5 000 dólares incluidas las inversiones en inmuebles. La mitad de la población latina en Estados Unidos tiene más deudas que posesiones. Véase Ch. Norris, "The Wealth Gap Widens", *Dollars and Sense*, Nueva York, septiembre-octubre de 1999.

Esto se pone de manifiesto sobre todo en los novedosos procesos tecnológicos que permiten la interacción de instituciones, gobiernos, entidades y personas alrededor del mundo.[5]

Los principales aspectos de la globalización se resumen en los siguientes párrafos.

1) Los sistemas de comunicaciones globales tienen una creciente importancia en la actualidad, ya que por medio de éstos las naciones, los grupos sociales y las personas interactúan de manera más fluida tanto en como entre las naciones.

2) Aun cuando los sistemas más avanzados de comunicación operan en especial en las naciones más desarrolladas, también están haciendo sentir sus efectos en las naciones menos avanzadas, lo que permite la interacción de grupos sociales de ambos tipos de países. En esto cobraría sentido hasta cierto punto el pregonado principio de la aldea global en cuanto a las comunicaciones y las transacciones comerciales y financieras.[6]

3) Respecto a las actividades económicas, los nuevos avances tecnológicos en las comunicaciones son cada vez más accesibles a pequeñas y medianas empresas locales. Esta situación crea un nuevo escenario para las transacciones económicas, la utilización de los recursos productivos y el equipo, el intercambio de productos y la presencia de los "mecanismos monetarios virtuales". Desde una perspectiva cultural, los nuevos productos para la comunicación elaboran un patrón de intercambio e interconexión mundiales.[7]

4) El concepto de las minorías en los países se está modificando por los patrones de comunicación. A pesar de que éstas pueden no estar del todo integradas en los nuevos circuitos de comunicación, reciben su influencia, incluido el hecho de que los sectores de mayor poder económico y político ya están integrados en la nueva esfera de interconexión. En última instancia se encuentra el factor de que son las élites políticas y de negocios las que toman las decisiones de poder en los estados nación.

5) Elementos de índole económica y social con influencia de las condiciones actuales de la globalización pueden ofrecer circunstancias novedosas en las cuales se desarrollan las condiciones sociales de los países.[8]

El proceso actual de globalización permite la integración de los países más desarrollados y de los grupos sociales que, viviendo en las naciones en desarrollo, logran incorporarse en los nuevos circuitos de la economía

Los principales supuestos de la teoría de la globalización se resumen en los siguientes puntos. Primero, hay factores económicos y culturales que afectan cada aspecto de la vida social de una manera cada vez más integrada. Segundo, en las condiciones actuales y respecto a los estudios específicos de particulares esferas de acción —por ejemplo comercio, finanzas o comunicaciones— la unidad de análisis basada estrictamente en el concepto de Estado nación tiende a perder vigencia.[9] En particular las comunicaciones hacen que esta categoría no posea como antes una preponderancia causal en muchos aspectos del comportamiento en las naciones.

5. Véase B. Kaplan, *Social Change in the Capitalist World*, SAGE, Beverly Hills, 1993, e I. Gough, *Economía política del estado de bienestar*, Blume, Madrid, 1992.
6. En las condiciones actuales de la revolución en comunicaciones, 10 corporaciones multinacionales controlan cerca de 65% del mercado mundial de semiconductores, 9 de ellas dominan 89% del de telecomunicaciones y otras 10 son el más influyente sector en el mercado mundial de computadoras. Véase A. Maddison, *Dynamic Forces in Capitalist Development*, Oxford, University Press, 1998, pp. 118 y 119.
7. Un caso evidente del mayor acceso que tienen los pequeños y medianos negocios en los países menos desarrollados, y en particular los mecanismos de venta, se presenta en las conclusiones correspondientes a febrero de 2001 del Boston Consulting Group (BCG). Según esta empresa, el comercio latinoamericano por internet puede llegar a crecer en 2001 hasta 400% respecto a los valores de 2000. Se calcula que de momento, la cobertura de internet llega directa o indirectamente a 60 millones de los 400 millones de potenciales consumidores en América Latina. Se prevé que ese comercio será más intenso en Brasil, Argentina, México y Chile. Ver *Cibereconomia,* marzo de 2001 <www.cibereconomia. freeservers. com/ciberlatina/comercioelect.html>.
8. Para ampliar el tema véase M. Moore, *Globalization and Social Change, op. cit.*, y E. Isuani, *El estado benefactor. Un paradigma en crisis*. Miño y Dávila, Buenos Aires, 1991.
9. Esta consideración se sustenta en la menor capacidad de los gobiernos para determinar las políticas monetarias. Casos ilustrativos de esto se tienen en la mayor flexibilidad que desde marzo de 1973 acompaña a los sistemas de intercambio monetario y las políticas cambiarias. Otro caso es el de la limitada capacidad de manejo fiscal y la competitividad por capitales que afecta a muchas naciones, en especial del tercer mundo.

Uno de los elementos clave de la globalización es que privilegia el estudio de la creciente integración que ocurre en especial entre las naciones más desarrolladas, en particular en las áreas de comercio, finanzas, tecnología, comunicaciones y coordinación macroeconómica. En el ámbito subsistémico, es decir en los países, se observa un fenómeno de integración social, pero también de creciente discriminación y marginalidad económica en varios sectores.

En los últimos años el término globalización se ha utilizado de modo preferente en relación con la revolución tecnológica en el área de las comunicaciones y la creación del ciberespacio.[10] Sin embargo, uno de los principales argumentos ligado a las condiciones actuales de la economía y los flujos informativos, y que incluso contribuyó a formular el concepto de la "globalización de los mercados" en sus formas actuales, puede encontrarse en un artículo de 1983 firmado por Theodore Levitt en el *Harvard Business Review*.[11]

El aspecto funcionalista de la globalización es el que distingue esta teoría del concepto de la internacionalización económica. De conformidad con Peter Kickens, la globalización contiene procesos que son cualitativamente distintos de la internacionalización. En ellos se incluye no sólo la extensión geográfica de las actividades económicas, los procesos de internacionalización, sino también y más importante, la integración funcional de actividades que antes se encontraban dispersas, rasgo peculiar de la globalización en las innovaciones tecnológicas más recientes. El actual proceso de globalización redunda, por ello, en la formación de unidades operativas en escala planetaria.[12]

CONDICIONES ECONÓMICAS E INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Una primera característica de orden histórico se refiere a los grandes períodos que ha tenido la región en su devenir económico reciente. Éstos comienzan con la relativa estabilidad de los años sesenta, en paralelo con el funcionamiento de las instituciones de Bretton Woods. Durante esa época se lograron crecimientos económicos importantes no sólo por el dinamismo de la economía internacional sino también por la política de industrialización aplicada en la región.

En los años setenta ocurrieron las dos alzas importantes en el precio del petróleo y sus derivados (1973 y 1979). La mayor liquidez en la banca exterior, y en varios casos la necesidad de contar con circulante para el pago de los energéticos en naciones no productoras, favorecieron la generación de la deuda externa. La región continuó creciendo, pero impulsada por fondos de empréstito.

Un fenómeno característico de los años ochenta, fue la crisis de la deuda, las negociaciones y el establecimiento generalizado en el área de los planes de ajuste macroeconómico. Uno de los objetivos era generar los recursos necesarios para cumplir con los compromisos que imponía la deuda. Estos ajustes crearon un clima de estancamiento y recesión económica, inflación y desempleo.

Tales condiciones resultaron en altos grados de concentración de los beneficios en algunas naciones y un aumento del número de marginados en la gran mayoría de los casos. Fueron evidentes los retrocesos en materia social, en un ambiente en el cual se "desmantelaba" la capacidad de servicio de los gobiernos y se cumplía con el pago de los compromisos internacionales, mientras tendía a la baja el precio de los productos de exportación.

En los años noventa se registraron logros en el crecimiento económico, sin que para el final del siglo XX se hubiera logrado revertir por completo el retroceso que ocurrió en el decenio de los ochenta. Se continuó con la aplicación de los planes de ajuste en un clima en el que por lo general los niveles de inflación han estado bastante controlados. Al concluir los años noventa varios países, en medio de la alta dependencia externa y la vulnerabilidad que crearon los planes de ajuste, buscaron establecer escenarios para una mayor estabilidad monetaria con planes de dolarización de sus economías: Panamá, Argentina, Ecuador, El Salvador y Guatemala.[13]

En varias naciones se presenta un círculo reiterativo de ajustes, breve estabilidad, crisis y más ajustes. Argentina es un caso en particular interesante estos círculos viciosos reiterativos. Luego de privatizar, entrar a estabilidad monetaria atando el peso argentino al dólar, de *sincerar* los precios en el mercado interno y de promover una alta fluidez en el manejo de capitales, el país no ha podido recuperar su esta-

10. Para una exposición más amplia, véase R. Lubbers, *Globalization, Economists and the Real World,* Tillburgh, Londres, 1999; R. Lubbers, *Concepts on Globalization* <www.globalize.org/publications/dynamic.html>, y R. Blecker, *Taming Global Finance*, Economic Policy Institute, Londres, 1999.
11. Véase T. Levitt, *The Marketing Imagination*, The Free Press, Nueva York, 1986.
12. Véanse P. Dickens, *The Global Shift,* Guilford, Nueva York, 1998, y J. Foster, "Contradictions in the Universalization of Capitalism", *Monthly Review,* vol. 50, núm. 11, abril de 1999, p. 39.
13. Véase E. Wine, "A Step Off the Pace in the Money Chase", *The Financial Times,* 30 de mayo de 2001, p. 26; además, J. Ikenberry, "Globalización, regionalismo y el futuro de la economía mundial", *Dinámica de las relaciones externas de América Latina y el Caribe,* SELA, Caracas, 1998, pp. 79-88.

bilidad, prácticamente desde los efectos de la crisis financiera mexicana de 1995.

Los cuatro años de recesión en la economía argentina imponen muy altos costos sociales a la población y mayores grados de endeudamiento y estancamiento, cuando no retroceso en los indicadores macroeconómicos. En el frente externo subregional esto ha repercutido en un debilitamiento del Mercosur y en lo interno, en menor credibilidad de las instituciones democráticas.[14]

En el cuadro 1 se presentan algunos datos económicos comparativos de las tres grandes subregiones: Gran Caribe (integrada por México, Centroamérica y el Caribe), Comunidad Andina y Cono Sur. En términos absolutos (no datos per cápita) es claro que el dominio más significativo lo tiene este último. Allí se encuentran dos de las tres grandes economías de la región, Argentina y Brasil, que prácticamente tienen 51% del producto bruto de la región.

Nótese también el mayor peso de la deuda e incluso de valores como los de ingresos per cápita. Como tradicionalmente ocurre, estas condiciones confieren una mayor importancia en las negociaciones a los países grandes.

El cuadro 2 presenta las características de las tres principales regiones en lo referente al comercio internacional. Se puede observar el mayor peso de la región del Gran Caribe, la cual incluye a México, además de un mayor número de países. Esta nación de 98 millones de habitantes tiene un gran peso subregional. En 2000 contribuyó con 45%, casi la mitad, de todas las exportaciones de la región y con 64% de los envíos de ésta a Estados Unidos. Sin considerar a México, las otras dos áreas del Gran Caribe (Cen-

C U A D R O 1

GRAN CARIBE, GRUPO ANDINO Y CONO SUR: CIFRAS ECONÓMICAS GENERALES, 2001[a]

	Población[1]		PIB[2]		PIB per cápita[3]		Deuda total[2]	
	Cifras absolutas	*Porcentaje*	*Cifras absolutas*	*Porcentaje*	*Cifras absolutas*	*Porcentaje*	*Cifras absolutas*	*Porcentaje*
Gran Caribe[4]	166	33	690	33	4 131	83	212	27
Comunidad Andina[5]	112	22	272	13	2 443	49	118	15
Cono Sur[6]	228	45	1 124	54	4 936	100	460	58
Totales	*506*	*100*	*2 086*	*100*	*4 122*		*790*	*100*

a. Datos preliminares.
1. Millones de habitantes. 2. Miles de millones de dólares. 3. Dólares corrientes. 4. Gran Caribe: México y Centroamérica (Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá) y Caribe (Bahamas, Barbados, Cuba, Guyana, Haití, Jamaica, República Dominicana, Surinam y Trinidad y Tobago). 5. Comunidad Andina: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. 6. Cono Sur: Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay.
Fuentes: CEPAL, Banco Mundial, *Indicadores sobre el Desarrollo*, y Banco Interamericano de Desarrollo.

C U A D R O 2

GRAN CARIBE, COMUNIDAD ANDINA Y CONO SUR: COMERCIO INTERNACIONAL, 2001 (MILES DE MILLONES DE DÓLARES[a])

	Exportación total		Importación total		Exportaciones a Estados Unidos		Importaciones de Estados Unidos	
	Cifras absolutas	*Porcentaje*	*Cifras absolutas*	*Porcentaje*	*Cifras absolutas*	*Porcentaje*	*Cifras absolutas*	*Porcentaje*
Gran Caribe	200	52	224	55	150	75	151	71
Comunidad Andina	61	16	42	10	28	14	15	8
Cono Sur	127	33	138	34	22	11	26	14
Totales	*388*	*100*	*404*	*100*	*200*	*100*	*192*	*100*

a. Cifras preliminares.
Fuentes: CEPAL, Banco Mundial, *Indicadores sobre el Desarrollo*, y Banco Interamericano de Desarrollo.

14. En 1990 el comercio interno del Mercosur totalizó 4 000 millones de dólares; en 1991 ese monto ascendió a 4 300 millones, y en 1998 alcanzó cifras sin precedente con 20 000 millones. Sin embargo, se calcula que en 2000 ese intercambio sufrió un descenso de 10%, al situarse en 18 000 millones de dólares. Un estudio actualizado se encuentra en *The Economist*, 29 de mayo de 2001.

troamérica y el Caribe) tendrían por sí solas una contribución menor en las variables económicas generales y de comercio total de la región.

En cuanto a los fundamentos de los procesos de integración económica, éstos han sido planeados con el interés de alcanzar las etapas secuenciales siguientes: *1)* tratados preferenciales de comercio (disminución de aranceles entre países miembro); *2)* área de libre comercio (eliminación de los aranceles entre las naciones del bloque comercial);[15] *3)* unión aduanera (además de la eliminación de aranceles entre los miembros, se establecen aranceles externos comunes); *4)* mercado común (a las características de unión aduanera se agrega la libre circulación de factores productivos, en especial mano de obra y capitales), y *5)* unión económica (fase culminante de la integración incluida la coordinación de políticas macroeconómicas, el sistema monetario común y una moneda única).

En términos estructurales, la integración económica ofrece cinco ventajas generales que son comunes a todo bloque de integración. En lo externo, otorga un mayor poder de negociación e incrementa la capacidad de atracción de recursos internacionales y de reinversión. En lo interno ofrece un mayor aprovechamiento de economías de escala en la producción, ampliaciones en el mercado efectivo y menor vulnerabilidad económica, en especial debido a factores externos.

La región, por otra parte, no es ajena a los procesos de integración. Desde los años cincuenta se presentaron los primeros planteamientos. Estos propiciaron en los años sesenta la creación del Mercado Común Centroamericano (MCC), la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y el Pacto Andino. En los años setenta se formó la Comunidad del Caribe (Caricom). En los años ochenta, con motivo de la aplicación de los planes de ajuste y de la transferencia neta de recursos fuera de la región, América Latina y el Caribe vivieron un período de estancamiento relativo de los procesos integracionistas.

En los años noventa se formó el Mercosur con una modalidad más abierta en un bloque de integración que incluye a Brasil y Argentina, dos de las más grandes economías de la zona. En 1975 en el marco de la institucionalidad regional, se creó el Sistema Económico Latinoamericano (SELA) como un organismo latinoamericano y caribeño de consulta, cooperación, coordinación y promoción económica y social constituido en la actualidad por 28 estados miembro.

La primera mitad de los años noventa fue promisoria en cuanto a logros integracionistas; sin embargo, en la segunda parte de ese decenio los esfuerzos de integración se estancaron debido a las condiciones de crisis prevalecientes, generadas entre otros aspectos por los efectos de la devaluación del peso mexicano en diciembre de 1994, la volatilidad de los precios del petróleo, los embates de la inestabilidad financiera en el sudeste asiático originada en el verano de 1997 y, últimamente, por las secuelas de la crisis argentina.

El esfuerzo en favor de la integración se relaciona con la mayor capacidad importadora de la región por su mayor apertura. Desde 1980, en especial, el esfuerzo de promoción de las exportaciones ha resultado en un mayor peso de las mismas en función de la producción total regional. El SELA ha formulado un modelo para definir las tendencias de apertura de la economía de América Latina y el Caribe en función de las exportaciones sobre la producción total con base en datos de los dos últimos decenios:

$$y = 5\,E-06x^6 - 0.0004x^5 + 0.0104x^4 - 0.1415x^3 + 0.9499x^2 - 3.0796x + 14.119$$
$$R^2 = 0.8655$$

donde y = porcentaje de las exportaciones de América Latina y el Caribe en función de la producción total regional (producto interno bruto): x = años, y R^2 = coeficiente de determinación.

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

TRATADOS DE INTEGRACIÓN Y COMERCIO INTERNACIONAL

Tipos de regionalismo en la integración

Lo que se presenta aquí como clases de regionalismo son variaciones del modelo clásico del proceso de integración aparecidas en los últimos 50 años. Un factor decisivo para su creación han sido las fuerzas centrípetas de la integración (aquellas que tienden más a la apertura pero dentro del grupo y que tratan de mantener allí un espacio acotado, incluidas las medidas de protección) y las fuerzas centrífugas de los procesos integradores (las que promueven una apertura del

15. Respecto al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que sólo promueve las dos primeras etapas aquí señaladas, es conveniente señalar su enfoque pragmático. No se tienen pruebas de que se desee avanzar con mayor intensidad en los procesos de integración económica. De hacerlo, se establecerían libertades no condicionadas al comercio, a la movilización de recursos de capital y muy especialmente al movimiento de trabajadores. Es obvio que Estados Unidos no desearía considerar esto último. Véase "No FTAA, No Fast Track", *The Nation*, vol. 272, núm. 19, Nueva York, 14 de mayo de 2001.

comercio hacia el exterior, tanto de los países como de los grupos).[16]

Tanto los regionalismos como versión incompleta del proceso de integración, cuanto las modalidades de acuerdos comerciales, ya sea entre países pequeños o de éstos con economías más grandes, tienen entre sus finalidades aprovechar las ventajas generales de la integración. Estos fines se identifican en cuatro puntos: a] la unificación de mercados eficaces a fin de ampliar las zonas de demanda;[17] b] el establecimiento de economías de escala; c] el aprovechamiento de complementariedades productivas, y d] la capacidad de generar un mayor poder de negociación frente a otras naciones fuera del tratado. Este último punto tiene más relación con variables políticas y de infraestructura institucional.[18]

El primer regionalismo surgió en Europa con la creación de la unión aduanera entre Bélgica, los Países Bajos y Luxemburgo (Benelux), cuyos pasos iniciales comenzaron en 1948. En América Latina a ese primer regionalismo corresponde el modelo de integración del MCC, que comenzó a operar en 1961 entre Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

El objetivo esencial de ese tipo de regionalismo es propiciar un descenso de los aranceles en el grupo hasta llegar a eliminarlos. Más tarde se propone fijar un arancel externo común y la libre circulación de bienes entre los países miembro. Con esto último se llegaría a la condición de unión aduanera.

El primer regionalismo también caracterizó mucho del contenido de los acuerdos que promovieron la creación del Grupo Andino (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela). Lo que se tuvo fue un patrón de protección de las empresas internas, en especial en el ramo industrial. Se trató de acrecentar la demanda efectiva mediante la unificación de los espacios integrados en los mercados internos de los países, más que por la ampliación directa de los mercados reales de las naciones desde un primer momento.

Con la adopción de medidas de protección de industrias, en ciertas áreas se tendió a la desviación de comercio más que a la creación del mismo. Este tipo de regionalismo, más común entre las naciones en desarrollo, dió paso al surgimiento de modelos de integración más abiertos o "hacia fuera" en el decenio de los ochenta.

El segundo regionalismo tiene como ejemplo el Acuerdo de Maastricht de diciembre de 1991. Se trata de un pacto comercial en el cual las economías que interactúan promueven entre ellas una mayor circulación de bienes, en tanto que fortalecen un descenso en los aranceles para los productos de fuera de la región y además apoyan más la competencia entre las industrias y la creación de comercio.[19]

Sin embargo, es de tomarse en cuenta que el caso europeo se refiere a economías más desarrolladas. Por tanto, muchos de los aranceles tanto internos como externos, en especial cuando se analiza la dimensión del valor del comercio, se aplican a sectores productivos que tienen mayor valor agregado.

Estos sectores no presentan la gran elasticidad de la oferta de los productos, agrícolas sobre todo, de las naciones menos desarrolladas y que en todo caso bien se puede tratar de intercambios entre las mismas industrias. Además, este comercio de bienes con mayor valor agregado no tiene ni la perecibilidad ni la poca elasticidad en demanda que sí acompaña a los bienes agrícolas, que forman gran parte del comercio de las naciones en desarrollo.

Es importante notar el avance de Europa en los procesos de integración que siguen la trayectoria completa. Nótese el contraste entre la voluntad política sostenida de los europeos

16. Estas consideraciones se relacionan con la creación y la desviación del comercio, con las medidas de protección en los linderos de los procesos de integración y con la creación de fortalezas comerciales (una orientación de producción corporativa cerrada), o bien zonas que buscan de manera conjunta una inserción más plena en los procesos de liberación comercial que ocurren en escala mundial. El contenido de esta sección se apoya en los aportes de Esteban Pérez, *Los bloques comerciales en América Latina y el Caribe*, CEPAL, México, 2001.
17. La ampliación de las zonas de demanda se refiere al aumento de áreas con demanda efectiva. Cabe destacar que ése es un problema vital por resolver en el subdesarrollo, ya que ésta no se hace efectiva por no contar con la capacidad adquisitiva necesaria para ello. De esta cuenta, al no haber esa capacidad económica para adquirir los satisfactores, se tiene una población en condiciones de marginalidad que no se integra a los mecanismos de mercado. Para una mayor explicación véase F. Cardoso y E. Falleto, *Dependency and Development in Latin America*, University of California Press, Berkeley, 1979; E. Etzioni, *Social Change*, Basic Books, Nueva York, 1991; A. Fuentes y J. Villanueva, *Economía mundial e integración de América Latina*, Tesis, Buenos Aires, 1989; P. Maitra, *The Globalization of Capitalism in Third World Countries*, Praeger, Connecticut, 1996, y M. Todaro, *Economic Development in the Third World*, Longman, Nueva York, 1995.
18. Para una aplicación del caso de América Latina y el Caribe véase J. Vilaseca, *Los esfuerzos de Sísifo: la integración económica en América Latina y el Caribe*, Libros La Catarata, Barcelona, 1994, pp. 63-72, 101-104 y 106-128.
19. En un principio incluso se temió la formación de una fortaleza europea. En cierta forma esto ocurre, dado que existen patrones de proteccionismo que impiden una mayor competencia y por tanto elevan el precio de bienes para consumidores. Uno de estos casos es la prolongada disputa sobre los regímenes del banano, lo que ha llevado a enfrentar los intereses de los europeos, sus excolonias, los productores latinoamericanos y las empresas de producción bananera con sede en Estados Unidos. Véase B. y R. Yarbrough, *The World Economy: Trade and Finance*, Dryden Press, Chicago, 1992; Ted Walther, *The World Economy*, John Wiley & Sons, Inc., Nueva York, 1997, en especial los capítulos 3 y 5, y M. Todaro, *Economic Development in the Third World*, Longman, Nueva York, 1995.

y la poca consistencia de apoyo a sus acuerdos que se tiene por otra parte en los países latinoamericanos.[20]

El tercer tipo de regionalismo implica también apertura externa y se basa en la existencia de producciones competitivas de bienes en el comercio mundial. Este regionalismo fue llevado a cabo en los países asiáticos y una de sus características más relevantes es que, desde antes, su apertura les ha permitido ingresar en los mercados internacionales con aceptables niveles de competencia.

Esa participación en el mercado mundial se encuentra ligada a los grandes centros de demanda del planeta, en particular Japón y Europa. Se considera que este tipo de regionalismo es congruente con las políticas de industrialización abierta. En él se distinguen acuerdos preferenciales de comercio, políticas de estabilización y promoción de las inversiones con garantías de tipo jurídico. En estos últimos rasgos radica uno de los temores de que los mismos puedan aplicarse en los acuerdos operativos del ALCA, en el sentido de que se continúe desmantelando la capacidad de acción de los gobiernos latinoamericanos en función de las corporaciones financieras. En concreto muchos de los temores de esta inclusión del régimen de inversiones se refieren al establecimiento de cláusulas relacionadas con el Acuerdo Multilateral de Inversiones.[21]

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

Los países más pequeños buscarían generar un mayor crecimiento económico a partir de su integración con las economías más desarrolladas. Se trata de un tipo de regionalismo que aún no posee ejemplos completos en la práctica, a excepción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Una de las razones es que varias de las integraciones siguen un patrón más bien complementario en cuanto a la división subregional de la producción, o bien acuerdos de cooperación y de apoyo de las economías más desarrolladas a las naciones con economías pequeñas.[22]

Que este tipo promueva una división internacional de la producción y que ésta se pueda concretar en el ALCA a manera de generalización de industrias ligeras o de maquila en varios países, crea temores para alcanzar ciertos niveles de desarrollo económico en América Latina.

Si esto ocurriera como una extensión de la notable proliferación de la maquila en México, este último país se debería enfrentar a la competencia de trabajadores pobres de otras naciones, en especial de Centroamérica y el Caribe. Aquí de nuevo la producción tiene poco valor agregado, se tienen sistemas de producción que en muchos casos han llegado a contaminar el ambiente y las normas laborales no se respetan de manera estricta.[23]

Es cierto que en última instancia las maquiladoras pueden representar un alivio a las persistentes condiciones de desempleo en muchas áreas rurales o urbanas de la región, pero sus características pueden promover la volatilidad de este tipo de inversión. Por ejemplo, esta clase de industrias no requiere en general grandes montos en activos fijos; por ello puede trasladarse con relativa facilidad de una región a otra. Además, nótese que, con el fin de que se instale, este tipo de manufactura liviana cuenta con incentivos en el pago de impuestos, lo que se traduce en sacrificios fiscales para los gobiernos.[24]

20. Otros ejemplos del regionalismo del tipo dos se encuentran en América Latina, tales como los intentos de integración comercial de la llamada Acta de La Paz mediante la cual se intentó establecer una zona de libre comercio entre Bolivia, Colombia y Venezuela para el 1 de enero de 1991. Al respecto, el Acta de Barahona establecía que Ecuador y Perú se incorporarían a la zona el 1 de julio de 1992. Véase E. Pérez, *Los bloques comerciales en América Latina y el Caribe, op. cit.*, p. 17.
21. De lo que se trataría es de que los acuerdos que promueven los niveles de inversión requeridos en América Latina y el Caribe no contravengan ni demeriten los derechos sociales de los ciudadanos. Esta característica debe estar asociada a la estabilidad económica de los países. Para esto último véase el punto 7 de consideraciones en el documento de Declaración Ministerial de Ministros de Comercio del Hemisferio, Reunión de Buenos Aires del 7 de abril del 2001.
22. Los patrones de complementación y división subregional de los intercambios se ejemplifican hasta cierto punto con el sistema de producción de la Cuenca del Pacífico. En ella Japón opera como el centro de producción de mayor valor agregado. Luego viene la primera generación de tigres: Corea del Sur, Taiwan, Singapur y Hong Kong. La división se completaría con la segunda generación de tigres: Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia. Los acuerdos de cooperación en cuanto a apoyo se ejemplifican con el Acuerdo de Lomé entre Europa y muchas de sus excolonias, incluidas las naciones del Caribe. Véase B. y R. Yarbrough, *op. cit.*, y M. Todaro, *op. cit.*
23. Véase R. Echandi, *Area de Libre Comercio de las Américas* <www.comex.go.cr>, y V. Rittberger (ed.), *Regime Theory and International Relations*, Clarendon Press, Oxford, 1993.
24. Para una mayor discusión sobre los efectos de las maquiladoras, en especial en zonas económicamente deprimidas y respecto al sector de las mujeres, véase R. Gwyine (ed.), *Latin America Transformed: Globalization and Modernity*, Oxford University Press, Nueva York, 1999, pp. 262-265.

EFECTOS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA: UN RESUMEN

Se presenta un resumen general sobre tres aspectos específicos: *1)* creación y desviación de comercio, *2)* relación de términos de intercambio y *3)* vulnerabilidad externa. Éstos se derivan de la aplicación de las etapas secuenciales de integración económica en condiciones de modelos normales de la economía. Se incluyen varios ejemplos para ilustrar las repercusiones ya sea positivas o negativas en las economías de las naciones y bloques de integración.

Uno de los primeros efectos que conviene atender en los procesos de negociación de los acuerdos y su puesta en marcha se refiere a la creación o desviación de comercio. En general habrá desviación comercial cuando los productos abastecidos en el bloque comercial tiendan a tener protección arancelaria; es decir, se imponen impuestos a la entrada de productos similares o sucedáneos que provendrían del exterior del bloque de integración. Como resultado, los consumidores en los mercados internos de las naciones partícipes de la integración deben pagar precios más altos.[25]

Por el contrario, se creará comercio en la medida en que se eliminen las condiciones de protección y se promueva una inserción del tratado de integración de forma más competitiva con los circuitos del comercio exterior. Mucho del contenido de los regionalismos de los tipos uno y dos se basó en regímenes proteccionistas. Por ello los procesos de integración encontraron apoyo político, ya que importantes sectores de poder económico se beneficiaban de la protección que gozaban sus industrias.

El hecho de que pueda prevalecer la desviación de comercio sobre la creación del mismo da el carácter de fortaleza económica al bloque en integración y retarda su incorporación competitiva en los circuitos internacionales. Las formas originales más cerradas del MCC en el istmo centroamericano ilustran esta tendencia.

La posible desviación de comercio puede atribuir a la concreción del ALCA un rasgo netamente de economía política en la perspectiva de zonas de influencia. El propósito de crear ese desvío de comercio puede repercutir en un desplazamiento o sustitución de nexos comerciales, en especial con Europa occidental, lo que podría desembocar en el fortalecimiento de los nexos de dependencia de América Latina con Estados Unidos. Además se estaría restringiendo de manera significativa la diversificación de la dependencia que se puede tener con Europa. A principios del siglo XXI los países del Cono Sur y hasta cierto punto las naciones andinas presentan una menor dependencia de Estados Unidos.[26]

Otro tipo de efectos de refiere a la relación de los términos de intercambio. Esto se vincula con los cambios en los patrones de comercio derivados de la eliminación de aranceles y la especialidad productiva a que pueden conducir los tratados de integración. El efecto de los términos de intercambio ocurrirá no sólo en los países que se integran, sino también en la relación de estas naciones con terceros mercados y su repercusión recaerá en los precios entre las importaciones y las exportaciones, lo que ocasionará una redistribución del ingreso real entre los países asociados y terceros.

Los efectos en los términos de intercambio provienen de la distribución de las inversiones, la división resultante del trabajo y las repercusiones propias de la desviación y la crea-

25. Esta característica es atribuible incluso a países más desarrollados y este tema de las protecciones internas abre senderos de difícil negociación en el ALCA. En concreto, Estados Unidos y varias de las líneas de producción de los países europeos tienden a mantener altos niveles de protección arancelaria en sectores como agricultura y textiles, precisamente en los cuales muchos de los países en desarrollo pueden competir con mayor eficacia. Sobre el tema véase M. Todaro, *op. cit.*; E. Cardoso y A. Helwege, *Latin America's Economy*, The Massachusetts Institute of Technology Press, Cambridge, 1992, y D. Green, *Silent Revolution*, Cassell, Londres, 1995.

26. Los conceptos mencionados de dependencia en el marco de la economía política internacional se basan en la clasificación de Joan Robinson. La dependencia se genera cuando en la relación una de las partes no puede influir de manera significativa en la otra. La interdependencia se establecerá cuando las partes actuantes tengan una capacidad recíproca de influencia, y la independencia ocurrirá cuando las partes actúen de manera virtualmente separada. Véase J. Robinson, *International Political Economy*, MIT Press, Massachusetts, 1992; J. Robinson, *Collected Papers*, MIT Press, Massachusetts, 1986, y A. Pigou, *Essays in Applied Economics*, Frank Cass (ed.), Nueva York, 1987.

ción de comercio, además del poder de negociación que tengan las partes en virtud de que la desviación del comercio significa un desplazamiento por parte de los países miembro de la demanda recíproca de bienes exteriores, lo cual tenderá a mejorar los términos de intercambio para aquellas naciones que produzcan bienes con mayor valor agregado.[27]

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

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

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

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

donde c = coeficiente de concentración; x = porcentaje de exportaciones del país en estudio a Estados Unidos, y N = número total de socios comerciales del país en cuestión.

Por otra parte, la vulnerabilidad externa quedará aún más expuesta si el país más desarrollado impone un blindaje, severas restricciones e incluso cuotas a bienes en los que los países menos avanzados son más eficientes.[28]

En relación con el comportamiento del comercio en el marco de tratados de integración, es útil establecer el peso de las exportaciones y las importaciones en la producción total de los países. El cuadro 3 muestra por país y por grupo de integración este indicador para el período de 1951 a 2000.

C U A D R O 3

AMÉRICA: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES MÁS IMPORTACIONES EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO POR TRATADO DE INTEGRACIÓN, 1951-2000 (PRECIOS CORRIENTES, PORCENTAJE)

Tratado de integración/país	1951-1960	1961-1970	1971-1980	1981-1990	1991-2000[a]
TLCAN[1]					
Canadá	36	34	41	46	57
Estados Unidos	7	7	12	15	17
México	21	13	12	21	40
MCCA[2]					
Costa Rica	43	44	51	56	60
El Salvador	37	43	53	40	43
Guatemala	24	27	36	29	33
Honduras	48	51	68	55	77
Nicaragua	42	44	44	–	55
Mercosur[3]					
Argentina	15	14	12	12	14
Brasil	14	11	14	16	13
Paraguay	26	24	26	23	46
Uruguay	25	21	22	32	31
CAN[4]					
Bolivia	23	36	34	25	37
Colombia	23	20	23	24	30
Ecuador	27	27	41	36	48
Perú	37	33	28	23	20
Venezuela	54	41	47	41	50

a. Incluye cifras preliminares y cálculos de este estudio. 1. TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte. 2. MCCA: Mercado Común Centroamericano. 3. Mercosur: Mercado Común del Sur. 4. CAN: Comunidad Andina de Naciones.
Fuente: CEPAL y Sistema Económico Latinoamericano.

27. De nuevo surgen aspectos en los cuales los países latinoamericanos deben acentuar su participación conjunta en la negociación del ALCA. Mientras puedan mantener un mayor consenso entre ellos, su poder de negociación será mayor. Aparte de esto, la especialización productiva a la que puede llevar la zona de libre comercio hemisférica tiene el riesgo de especializar a las naciones de América Latina en la generación de bienes de poco valor agregado. Véase G. Helleiner, *International Trade and Economic Development,* Penguin Book, Harmondsworth, 1990, y E. Cardoso y A. Helwege, *op. cit.*

28. Un caso ilustrativo es el de los productos no tradicionales en el marco de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe. Prácticamente desde fines de los años ochenta se estableció una cuota de importación de flores a Estados Unidos con el afán de evitar los problemas de abastecimiento y de gran competencia que se tenían en particular entre Colombia y Costa Rica. Véase H. Wiarda y H. Kline, *Latin American Politics and Development,* Westview Press, Boulder, 1990; CEPAL, *Latin America: The Economic Experience of the Last 15 Years (1980-1995),* CEPAL, Santiago, Chile, 1996.

En general se observa que las economías más pequeñas tienden a tener un mayor peso de su componente de comercio externo en el total de su producto económico. Son los casos de Uruguay y Paraguay en comparación con Argentina y Brasil. Venezuela constituiría un caso excepcional por el alto peso del petróleo en las exportaciones y los ingentes requerimientos de importación.

Otros ejemplos significativos son el Mercosur, cuya tendencia ha sido un fortalecimiento del intercambio comercial, aunque a raíz de la crisis argentina tal situación se verá afectada. En el caso de Centroamérica los datos identifican una caída notoria del intercambio comercial en los años ochenta y su recuperación en el último decenio del siglo XX. La Comunidad Andina refleja valores promedio con cierta recuperación en los años noventa derivados sobre todo del comportamiento de Ecuador y Venezuela.

Un indicador complementario y no por ello menos importante que coadyuva a identificar con mayor precisión las relaciones comerciales en términos de integración es el índice de intensidad del comercio intrarregional ($IICI_{ij}$), que representa la participación de las exportaciones del país *i* que se destinan al país *j* dividido por la participación de las exportaciones del país *j* en las importaciones mundiales. Si la referida participación de las exportaciones que se destinan al país *j* es igual a la participación del mismo país en las importaciones mundiales, el país en cuestión importa de su socio comercial en la misma proporción que lo hace el resto del mundo. En este caso se consideraría que no hay sesgo regional. Cuando el IICI es mayor que uno, el país *j* importa en una mayor proporción del país que del resto del mundo. En esta última condición existe un sesgo regional en relación con terceros países.[29]

Con base en lo anterior, las economías pequeñas, en especial en el Caribe, tienden a tener un alto nivel de intercambio en el tratado de integración. Una situación similar se hace evidente en el caso de Guatemala y El Salvador. Una característica que ayuda en el caso de estos dos países es que poseen mucha de la capacidad industrial de la subregión, con distribución para los países del istmo.

En relación con los promedios de los IICI, las economías del Caribe registran valores significativamente más altos junto con las naciones centroamericanas. La complementariedad en la estructura de exportaciones se presenta como un factor importante en el mantenimiento y la consolidación del índice de comercio en los tratados de integración comercial.

PARTICIPACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EN EL COMERCIO MUNDIAL

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

América Latina y el Caribe en su conjunto son objeto de un proceso de segregación más que de integración en las nuevas condiciones de la globalización. Un ejemplo de esto se tiene en la participación en el comercio mundial. En 1960 esa región contribuía con 8% del comercio mundial, cantidad que fue disminuyendo de manera constante hasta alcanzar 4% en 1995 y 2000. Si se excluye a México, responsable de casi la mitad del total de 388 000 millones de dólares que exporta la región, América Latina y el Caribe representan 2.6% del comercio mundial.

Algo de suma importancia y que facilita en las condiciones iniciales los procesos de integración latinoamericana son los factores culturales e históricos. En la región se comparten valores e identidades similares que pueden integrarse sin haber sufrido guerras prolongadas entre estados, como fue el caso de Europa. Se tiene el reto de encarar los problemas indígenas, pero la región no presenta un cuadro explosivo como el de choques étnicos que sí han llegado a resultados dramáticos en otras partes del planeta.

Se comparten idiomas principales que no son tan variados como en el antiguo continente. El humanismo propio de América Latina y el Caribe, su arte en general y sus manifestaciones particulares dan un carácter auténtico y propio a la región. Con esos elementos se reforzaría la integración no como un proceso de homogeneización, sino con base en condiciones de unidad en el respeto a la diversidad cultural y las identidades de las subregiones.

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

29. Un análisis más completo se encuentra en E. Pérez, *op. cit.*, pp. 51-54.

América Latina y el Caribe, al establecer su presencia con una sola voz e integrados al menos con una posición coordinada, tienen el peso de una producción anual de 2.1 billones de dólares, equivalente sólo al de Alemania, la tercera economía más grande del planeta. América Latina y el Caribe tienen ese formidable peso económico conjunto sin necesidad de modificar las estructuras productivas actuales, ni aumentar las tasas de ahorro e inversión interna, ni cambiar la estructura de exportación. Ese notable peso económico se lo niega a sí misma la región al privarse de la voluntad política necesaria y suficiente en pro de la integración eficaz.

Por otra parte, lo que esta región tiene para ofrecer al mundo no sólo es el peso político. América Latina y el Caribe constituyen una vasta región continental y una envidiable posición geográfica, incluido el Canal de Panamá. La región además tiene importantes recursos naturales, los que incluyen reservas mundiales de agua, flora y fauna, como la imprescindible reserva planetaria del bosque tropical en toda la cuenca del Amazonas. América Latina y el Caribe pueden mostrar el desarrollo actual y potencial de su mercado interno con alrededor de 510 millones de habitantes.

CONCLUSIONES

En el proceso económico de globalización, en términos de integración, América Latina y el Caribe son objeto de segregación en la esfera del comercio internacional.

Mediante la integración, la zona puede aspirar a ser actora, partícipe activa en la toma de decisiones y no sólo un sujeto, una entidad afectada por la toma de las medidas y políticas acordadas en los centros de poder. Se trata de que mediante la integración, América Latina y el Caribe se atrevan a saldar una deuda que tienen con la zona misma: ser en realidad alguien y no simplemente algo en un mundo globalizado.

Este proceso de globalización segregante, en el cual América Latina y el Caribe se relega como región a una posición más periférica, es una de las razones de mayor peso para puntualizar un rasgo objetivo: en un mundo que se globaliza, la integración de las naciones de la zona es algo elemental que requiere una decisión política urgente y decidida. Si está desunida, los países centrales ni la escuchan ni la esperan ni la necesitan.

En función de mejorar la calidad de vida de la población, el desafío consiste en disminuir los niveles de pobreza, es decir, en posibilitar una mayor inclusión social y fomentar una ampliación significativa de la demanda interna en los mercados. Todo ello en un entorno de uso sostenido de los sistemas naturales, en especial los de carácter renovable.

Por último, se requiere una transformación en la estructura de las exportaciones para hacer factibles los potenciales beneficios que se derivan de políticas macroeconómicas que a su vez favorecen las medidas cambiarias sobre las políticas más tradicionales de manejo fiscal y monetario.

La Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Baja California

Creada en 1961, ofrece a la fecha los siguientes programas académicos:

- Licenciatura en Economía
- Licenciatura en Relaciones Internacionales
- Especialidad en Valuación
- Maestría en Valuación, en convenio con la Universidad de Valencia, España.
- Maestría en Asuntos Internacionales
- Maestría en Ciencias Económicas
- Doctorado en Ciencias Económicas, programa interinstitucional con SDSU, CALPOLY Pomona, UCLM y COLEF.
- Doctorado en Ciencias Sociales, en convenio con UAS y UNISON.

La investigación económica, con fuerte orientación fronteriza, realizada por profesores de la Facultad, se concentra en áreas del desarrollo industrial, economía laboral, competitividad, desarrollo regional, innovación educativa, aprendizaje empresarial, distribución del bienestar, economía agrícola y desarrollo de productos agropecuarios. A través de 30 proyectos de investigación vigentes durante 2001-2002, con apoyo proveniente de la UABC, SINVE, SIMAC, FORD, PRODUCE, SEDECO, ANUIES/CSUCA, ANTAD/CDT, BORDER PACT, PROADU Y LA PUERTA, así como fuertes relaciones internacionales e interinstitucionales, se mantiene una gran productividad que se difunde a través de los más importantes medios escritos del país.