

INT-2180

C.A

~~CEPAL (2180)~~

SÓLO PARA PARTICIPANTES

28 de agosto de 2001

SÓLO ESPAÑOL

---

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Seminario "La Teoría del Desarrollo en los Albores del Siglo XXI

Evento conmemorativo del centenario del nacimiento de Don Raúl Prebisch

Santiago de Chile, 28 y 29 de agosto de 2001



## **EI COMERCIO INTRALATINOAMERICANO Y SU BASE ANALÍTICA PARA EL NUEVO DECENIO**

**Ricardo Ffrench-Davis**

Este documento fue preparado por el Sr. Ricardo Ffrench-Davis, Asesor Regional Principal de la CEPAL, Profesor de Economía de la Universidad de Chile. Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de la exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.



**EL COMERCIO INTRALATINOAMERICANO  
Y SU BASE ANALITICA PARA EL NUEVO DECENIO**



Ricardo Ffrench-Davis\*

Raúl Prebisch fue un pionero de los esfuerzos de integración regional. Visualizaba al desarrollo como la "elevación de la productividad de toda la fuerza de trabajo" (Prebisch, 1984, p. 177). Las exportaciones primarias sufrían los límites impuestos por la relativamente baja demanda en el centro por baja elasticidad y excesivo proteccionismo, con lo cual el valor de su productividad se tornaba decreciente. Sobre esa base, "recomendaba con fuerza el estímulo a las exportaciones de manufacturas entre los países latinoamericanos, con acuerdos preferenciales" (Prebisch, 1984, p. 178): intensa en rubros con mayor elasticidad ingreso y mayor absorción de tecnología. Para ello debía "recurrirse a una política comercial moderada y selectiva" (Prebisch, 1984, p.179). Con el transcurso del tiempo, el agotamiento de la industrialización fácil en particular en los países periféricos más avanzados, requería avanzar a formas más complejas, para lo cual aconsejaba medidas conducentes a un mercado común (Prebisch, 1959). Recomendaba también, estimular las exportaciones de manufacturas al centro, con subsidios selectivos, en un contexto de industrialización *deliberada* (Rodríguez, 2001).

Encontramos reiteradas advertencias de Prebisch contra la protección irracional y excesiva y la sobrevaluación, que distorsionaba la producción industrial e incluso desalentaba a rubros primarios (Prebisch, 1961, pp. 3-5). Es interesante que en el mismo texto recoge el rol de la inestabilidad y destaca que la acción debe centrarse en "la fase ascendente, cuando hay más recursos para importar bienes de capital".

En esta nota nos concentramos en la dimensión comercial de los procesos de integración, examinando las experiencias de los años noventa y explorando las bases analíticas en que se basa su contribución al desarrollo productivo.

---

\* Asesor Regional Principal de la CEPAL y Profesor de Economía de la Universidad de Chile. Naturalmente, las opiniones expresadas aquí son de la exclusiva responsabilidad del autor.



## 1. FUNDAMENTOS ANALITICOS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES PREFERENCIALES

América Latina ha emprendido profundas reformas comerciales como parte de un amplio proceso de cambios en que la competitividad internacional y las exportaciones juegan un papel protagónico. La mayoría de los países (PALs) procuran alcanzar un desarrollo liderado por las exportaciones. Sin embargo, contrariamente a lo que sucedió en los países del este de Asia, el principal mecanismo de la reforma comercial ha sido la liberalización relativamente indiscriminada y acelerada de las importaciones (véase Ffrench-Davis, 1999, cap. III; CEPAL, 1998, cap. V; CEPAL, 2000). La mayoría de los países latinoamericanos introdujeron reformas que podrían considerarse drásticas y abruptas. En general, la protección arancelaria vigente en la actualidad difiere notoriamente de los niveles anteriores a la reforma, y la dispersión de las tasas de protección efectiva se ha reducido considerablemente. Por ejemplo, el promedio simple del arancel externo se rebajó desde 45% a mediados de los ochenta, a 13% actualmente. Sin embargo, hasta ahora, ningún país ha adoptado una tasa arancelaria cero. Estas tendencias regionales de la política comercial se han complementado con la aplicación de convenios bilaterales o multilaterales de libre comercio, que abarcan una extensa gama de productos. El hecho de que los aranceles sean distintos de cero pero tengan niveles moderados, da lugar a preferencias arancelarias recíprocas pero a una desviación de comercio notablemente más limitada que en los acuerdos anteriores de integración comercial.

Los escritos tradicionales sobre los costos y beneficios de la integración económica se centran en las preferencias arancelarias dentro de un marco de equilibrio competitivo óptimo. Convencionalmente, se trabaja con el supuesto de que la única desviación respecto de este equilibrio es la presencia de restricciones a las importaciones. En este marco, la integración sólo es beneficiosa si entraña un avance hacia el libre comercio. En otras palabras, si los efectos de la creación de comercio (el desplazamiento hacia fuentes de abastecimiento más económicas) son superiores a aquéllos de la desviación del comercio (desplazamiento hacia fuentes de abastecimiento más costosas). No obstante, lo esencial es la forma como se miden los costos; de acuerdo con el sistema convencional, éstos se cuantifican a los precios de mercado netos de aranceles, ignorando los costos de transición, la histéresis del proceso, y la presencia de mercados incompletos, así como la capacidad de adquirir competitividad. El supuesto lleva a la obvia conclusión de que la política nacional óptima, en vez de cualquier integración regional, es la liberalización general unilateral.

Entonces, ¿cuál es la razón por la que tantos países quieren participar en procesos de integración, aun en estos tiempos en que está de moda el libre comercio unilateral? La integración regional se sustenta en consideraciones estratégicas originadas en la existencia de mercados incompletos e imperfectos, internos o externos, que ponen trabas a la captación y difusión de las ganancias de eficiencia y al desarrollo de nuevos patrones productivos con niveles progresivamente más elevados de conocimiento y valor agregado. Los cinco puntos que se mencionan a continuación están relacionados con el comercio de bienes y servicios. Ellos proporcionan las bases analíticas para fundamentar acuerdos de integración regionales con regímenes de importación preferenciales. Asumimos que la integración regional tiene lugar en un marco definido de regionalismo abierto, con aranceles externos "moderados".

a) Primero, los mercados mundiales no son totalmente abiertos y estables. Sin embargo, son amplios, han crecido 50% más rápido que el PIB en los últimos cincuenta años, alcanzando un quinto del PIB mundial. Sin embargo, las exportaciones de los PALs se concentran en recursos naturales primarios y semielaborados. En consecuencia, estén participando o no en acuerdos comerciales preferenciales (ACPs), los mercados mundiales han sido y seguirán siendo decisivos para las exportaciones tradicionales de los PALs; en los mercados de esos rubros predomina la inestabilidad, pero se relaciona más bien con los precios que con el acceso (de volumen). No obstante, en el caso de muchos productos no tradicionales (incluyendo recursos naturales no tradicionales), el acceso a los mercados es más limitado e inestable. Es para estos productos en los que los ACPs adquieren especial importancia.

b) Segundo, en vista de las distorsiones en el acceso a los mercados mundiales, para un país emergente es más difícil aprovechar las economías de escala y de especialización. El mejoramiento del acceso a los mercados externos ayuda a aprovechar esas economías y, de hecho, este logro ha sido la meta principal de los responsables de las políticas y una fuerza estimulante para los ACPs regionales.

En consecuencia, frente a economías de escala, lo que de otra forma podría ser una desviación de comercio ineficiente, puede convertirse en una desviación de comercio reductora de costos e incrementadora del bienestar.<sup>1</sup>

c) Tercero, los mercados internos de factores son incompletos o distorsionados. La capacitación de la mano de obra, la tecnología y el capital de largo plazo escasean, y sus respectivos mercados son inexistentes o incipientes en los PALs. Estas fallas del mercado son más importantes para las exportaciones no tradicionales de productos diferenciados, ya se trate de recursos naturales, manufacturas o servicios exportables. Si se mejora el acceso de estos productos a los mercados externos, puede fortalecerse la eficacia de los esfuerzos para completar mercados y diluir su segmentación.

d) Cuarto, en los países en desarrollo, la infraestructura, el financiamiento del comercio y el conocimiento de los mercados (canales de comercialización, transporte organizado, normas, etc.) tienen frecuentemente un sesgo contra el comercio intrarregional. Generalmente, todos estos "factores" del comercio se han desarrollado más en el caso de negocios con el "centro", mientras que son inexistentes o más rudimentarios en el caso del comercio entre PALs vecinos. Esta es una de las variables importantes que explican por qué en los países latinoamericanos el comercio intrarregional ha sido menor a lo que podría indicar la gravitación de la geografía.<sup>2</sup>

e) Quinto, en las economías que están reformando su política comercial, el abandono de la protección excesiva y arbitraria para los sustitutos de importaciones y los insumos de exportables, tiende a producir importantes costos de transición. Estos aumentan si la reforma es abrupta y si el tipo de cambio se revalúa durante el proceso, como fue el caso de la mayoría de

---

<sup>1</sup> La geometría de las economías de escala y sus implicancias para el signo de bienestar de la desviación de comercio se tratan en Corden (1972) y se expanden a otras situaciones en French-Davis (1980). Un buen recuento sobre evaluación de ACPs se presenta en Winters (1998).

<sup>2</sup> En la Unión Europea un 60% de su comercio es intrarregional. En el caso de NAFTA es un 50%.

los países latinoamericanos en los años noventa.

En los años sesenta y setenta, los países del este de Asia minimizaron los costos de transición mediante una estrategia basada en la apertura de sus exportaciones hacia la economía mundial (véase Ffrench-Davis, 1999, cap. III). Así, países como Japón, la República de Corea y Taiwán, en sus procesos de apertura pusieron mayor énfasis en la promoción de exportaciones que en la liberalización de importaciones, generando de este modo un balance más eficiente para el crecimiento económico y el empleo, de impulsos netos positivos a la producción interna de comerciables (estimulando el uso de la capacidad disponible, y la inversión para aumentar ese potencial). En vista de que los PALs optaron por una reforma liderada por las importaciones, un proceso paralelo de acuerdos comerciales preferenciales se torna más atractivo, con el fin de aumentar la eficiencia de la transformación productiva (CEPAL, 1998). En realidad, estos acuerdos agregan un elemento compensatorio a la liberalización unilateral de las importaciones (más aún si el tipo de cambio se ha revaluado en el proceso), estimulando exportaciones recíprocas en paralelo con las importaciones recíprocas. En consecuencia, en presencia de ACPs, los impulsos positivos y negativos a la actividad económica y a la inversión exhiben un mejor balance que en los casos de liberalización unilateral pura de las importaciones.

Estos cinco puntos comprenden graves restricciones impuestas al desarrollo de la producción y al comercio de bienes y servicios, intensivos en conocimiento y aprendizaje difundibles, factores que ahora se reconocen como componentes claves del proceso de crecimiento. La integración regional puede ser un arma estratégica para superar parcialmente estos obstáculos (Devlin y Ffrench-Davis, 1999):

- Expandiendo el tamaño del mercado para facilitar una mayor especialización e industrialización, a través de las economías de escala y de la posibilidad de explotar economías asociadas con la aglomeración de la actividad productiva.

- Fortaleciendo el impulso de la competencia, al ampliar el mercado con acceso recíproco estable, e intensificando la especificidad de los flujos de información, todos los cuales, a su vez, estimulan nuevas inversiones internas y permiten atraer inversión extranjera directa (IED) eficiente.

Creando acceso más seguro a los mercados subregionales y aprovechando la familiaridad con los países vecinos, se acelera el surgimiento de nuevos productores y comercializadores de exportaciones no tradicionales. En efecto, la curva de aprendizaje asociada a la experiencia de intercambio intrarregional puede servir de plataforma para nuevas exportaciones internacionales, adquiriendo entonces ventajas comparativas dinámicas, en la ruta de su convergencia con la productividad de los países industrializados. La mayor competitividad internacional que se espera de la integración regional debiera contribuir a que los países se preparen mejor para la globalización y posteriores avances en la liberalización multilateral.

## 2. EL COMERCIO INTRARREGIONAL Y LA CALIDAD DE LAS EXPORTACIONES

El examen del perfil de las exportaciones intrarregionales permite apreciar la dimensión estratégica del proceso de integración. Las exportaciones intra y extrarregionales de América Latina muestran marcadas diferencias en cuanto a su estructura de productos y de contenido tecnológico, captando las manufacturas una participación mucho mayor en el comercio intrarregional (véase el cuadro 2).

El valor de las exportaciones intrarregionales más que se triplicó entre 1990 y 1997. Al principio, se trató más que nada de un repunte a partir de la caída profunda que había registrado en los años ochenta. Sin embargo, ya en 1992 se registró un cifra récord, con un aumento adicional en 1993-94. Posteriormente, en 1995, debido al “efecto tequila”, se redujo la participación de las exportaciones intrarregionales, en especial aquellas dirigidas a los mercados de Argentina y México, lo que fue seguido por una recuperación en 1997. No obstante, el MERCOSUR registró un aumento persistente del comercio recíproco entre países asociados hasta 1998, con un incremento de la participación de las exportaciones intra Mercosur desde 9% en 1990 a 25% en 1998.

En el cuadro 1 distinguimos tres etapas en el desarrollo del comercio intraregional para el conjunto de la región: una expansión acelerada en 1990-94, con un alza anual de 20%; luego, 1995-97 con un 16%, para concluir con una caída de 1% en 1998-2000. La pérdida de dinamismo se debe, en parte, a la natural maduración del comercio fácil, pero también en mucho a las dos crisis financieras que golpearon a la región en 1995 y desde 1998.

Es interesante hacer una comparación entre el crecimiento del PIB, el total de las exportaciones y las exportaciones intrarregionales (todo en términos reales). El PIB de América Latina creció 37% entre 1990 y 2000, mientras que el total de las exportaciones aumentó 130%. Dentro de éstas, las exportaciones intrarregionales se expandieron 212%, mientras que hacia mercados extrarregionales aumentaron 115%; es decir, mucho más rápidamente que el crecimiento del volumen del comercio mundial. La elasticidad bruta respecto del PIB regional es 2.5.<sup>3</sup> Esta información sustenta la hipótesis del *regionalismo abierto* (CEPAL, 1994), con un rápido crecimiento del comercio hacia todos los mercados, pero con una proporción en alza de aquel destinado a los socios comerciales.

### a) *Las fuentes de la expansión del comercio intrarregional*

Algunos factores que influyen significativamente en la tendencia observada son: la geografía, la reducción de la restricción externa dominante al inicio de los noventa, una apreciación del tipo de cambio real y la implementación de los ACPs.

Geografía. Aquellas áreas contiguas, densas en población y capital, generalmente tienden a interactuar en forma natural, y a comerciar relativamente con más intensidad y mayor

---

<sup>3</sup> Aumento promedio anual del volumen de las exportaciones extraregionales de 8% comparado con un crecimiento del PIB de 3,2%.

especialización. Entre los factores económicos imputables están las externalidades asociadas a localización y aglomeración. La similitud de niveles de ingreso, culturales, gustos e idiomas, como sucede en América Latina, y la subsistencia de diferenciales en el costo de transporte entre países vecinos y no vecinos pueden aumentar más aún esta tendencia. En concordancia con este criterio, parecieran existir en América Latina extensas áreas geográficas naturales de integración económica: en el Cono Sur, Venezuela-Colombia-Ecuador, Centroamérica y Norteamérica para México. De hecho, el auge del comercio intrarregional ha sido mayoritariamente entre países vecinos (Devlin y Ffrench-Davis, 1999). El factor geográfico todavía gravita en forma preponderante.

Relajación de la restricción externa dominante. La disminución de las tasas de interés mundiales, el alivio de la deuda y el regreso de los flujos externos de capital en la primera mitad de los noventa (véase Ffrench-Davis, 1999, cap. V; y CEPAL, 1998, cap. IX) aumentaron en forma significativa la capacidad para importar de la región, con la consiguiente reactivación económica. En vista de que las importaciones intrarregionales son idénticas a las exportaciones intrarregionales, el auge generalizado de las importaciones se reflejó en 1991-94 y 1996-97 en un notorio crecimiento de las exportaciones intrarregionales. La reaparición de esa restricción externa en 1999 y el 2001 ha impactado negativamente, en particular, el intercambio intraregional.

Apreciación del tipo de cambio real. La conducta del tipo de cambio de los PALs también ha influido en el comportamiento del comercio externo de la región. La liberalización simultánea de la cuenta de capital en muchos países, unida a un repunte de la oferta de capital extranjero y a la utilización de anclas cambiarias en apoyo de los programas de estabilización, contribuyó a que se produjeran apreciaciones monetarias reales en un número importante de países (justo cuando lo necesario para facilitar un crecimiento liderado por las exportaciones era una depreciación real). Sin embargo, en vista de que en los años noventa la apreciación real del tipo de cambio con respecto al resto del mundo ha sido simultánea en un número significativo de los países de América Latina, naturalmente no hay “apreciación” entre ellos. Por consiguiente, los efectos negativos de la apreciación sobre las exportaciones han sido relativamente más potentes en el mercado extrarregional, estimulando a los exportadores a redirigir sus ventas hacia los mercados regionales.

Acuerdos comerciales subregionales. La explosión, en los noventa, de acuerdos comerciales subregionales y bilaterales ha estimulado el comercio intrarregional a través de varios efectos que se refuerzan recíprocamente, como por ejemplo:

- Las preferencias comerciales son parte integral de los acuerdos de integración y suministran incentivos importantes para el comercio intrarregional. El nivel absoluto de la preferencia en el tiempo dependerá de la evolución de las tasas arancelarias externas, dado que los aranceles internos de los ACPs han tendido rápidamente a su desaparición.
- Un flujo acrecentado de información y atención pública hacia las oportunidades comerciales en un mercado adyacente. El estímulo provisto por los ACPs ha sido asistido también por la liberalización comercial unilateral, que ha constituido un factor clave para exponer las oportunidades naturales de mercado para exportaciones a países vecinos, ocultas

hasta los años ochenta tras una fuerte protección nacional. Sin embargo, es importante señalar que la liberalización unilateral del comercio a fines de los años ochenta y comienzos de los noventa, erosionó progresivamente muchas de las preferencias excesivas de los antiguos acuerdos comerciales en la región; no obstante, predomina el efecto de la reducción del nivel de los aranceles internos a los que ha estado afecto el intercambio recíproco.

- Los ACPs han dado al sector privado un acceso recíproco, con sustento legal, al mercado ampliado, que ha reducido (aunque no eliminado) los riesgos de reposición de barreras en los mercados asociados.

- Un acuerdo preferencial puede indicar el compromiso constante de las autoridades de gobierno con la expansión comercial. En acuerdos tales como el MERCOSUR, la liberalización comercial subregional está acompañada por un compromiso adicional que involucra un amplio mensaje político, gestado al más alto nivel oficial, de promover una profunda integración económica y cooperación política entre los países miembros. Esto, a su vez, aumenta la confianza del sector privado para que se materialicen inversiones productivas de naturaleza irreversible. Naturalmente, las dos crisis financieras han desalentado en general la inversión productiva en la región.

#### *b) La composición del comercio recíproco y la intensidad tecnológica*

El perfil de las exportaciones intrarregionales pone de manifiesto una modificación sustancial en la composición de las exportaciones de los PALs: el predominio de las exportaciones primarias fue parcialmente reemplazado por las manufacturas, que a mediados de los noventa ya representaba la mitad del comercio intrarregional (véase el cuadro 2). Este incremento notable de las exportaciones manufacturadas corresponde especialmente a las industrias nuevas, incluidas tanto actividades intensivas en mano de obra como en capital.

Las economías latinoamericanas ofrecen importantes y dinámicos mercados a las ventas de manufacturas de varios países latinoamericanos (CEPAL, 1998, cap.III). En el caso de Chile, Colombia y Ecuador, éste es lejos el mercado principal de destino, ya sea de industrias tradicionales, insumos básicos o industrias nuevas. En el caso de Argentina, Paraguay y Uruguay, esta concentración no es tan marcada; el mercado de las industrias tradicionales de estos países es bastante diversificado y, en Argentina, también lo es el de la industria de insumos básicos. Sin embargo, América Latina sigue siendo prácticamente el único destino de las exportaciones de las industrias nuevas de estos países. Lo mismo sucede con su respectivo mercado subregional, en el caso de las nuevas industrias de Costa Rica y Guatemala. En cuanto a Brasil, el destino de sus exportaciones de manufacturas está muy diversificado; los Estados Unidos siguen siendo el principal comprador de sus productos tradicionales, seguido de Europa; en lo que respecta a los insumos básicos, otras regiones en desarrollo han desplazado a América Latina como destino principal, aunque en el caso de las industrias nuevas, la región es también el mercado más importante de Brasil. La excepción es México, donde el mercado regional tiene importancia relativa notablemente menor que la de los Estados Unidos; este rasgo se acentuó desde 1994, con el ingreso de México al NAFTA. Es muy pertinente reiterar que el comercio fronterizo (con países vecinos, incluido el caso de México y Canadá con los Estados Unidos) representa la mayor parte del comercio intrarregional, lo que prueba una vez más la vigencia de la importancia de la

situación geográfica.

Los efectos dinámicos derivados del aprendizaje de tecnología dan impulso al desarrollo basado en la competitividad internacional creciente y sostenida. Las estrategias para mejorar las vinculaciones internacionales basadas en el desarrollo productivo ponen de relieve el papel que desempeña el comercio en el proceso de estimulación de las actividades que utilizan un alto coeficiente de conocimientos y tecnología.

En este sentido, generalmente se piensa que el comercio entre los países en desarrollo se caracteriza por concentrarse en productos que son más intensivos en tecnología que las exportaciones a los países industrializados.<sup>4</sup> El cuadro 2 contiene información sobre los PALs, la que confirma la validez de esta hipótesis. El cuadro 2 muestra en qué medida las exportaciones intrarregionales tienen un contenido mayor de tecnología, en especial avanzando de un nivel bajo a uno mediano, que se prestan mejor a la etapa semiindustrializada en que se encuentra América Latina. La misma conclusión se desprende de un estudio de la CEPAL (1994, cap. II.A) que combina estadísticas sobre el comercio exterior y la producción. Las cifras revelan que los productos que exhiben una participación relativamente elevada de su demanda en el mercado regional, tienen características tecnológicas más avanzadas que las exportaciones que se canalizan hacia los mercados extrarregionales o internos. En consecuencia, tienden a aportar más externalidades a las economías internas.

(Cuadro 2)

Las investigaciones publicadas por la CEPAL (1994) antecedentes en actualización para el seminario, permiten llegar a tres conclusiones, a saber:

i) La producción de bienes que dependen en mayor medida del comercio intrarregional tiene rasgos tecnológicos más sofisticados. Estos productos corresponden generalmente a los sectores de productos químicos, maquinaria no eléctrica y equipo de transporte. Asimismo, se trata de sectores en que la demanda internacional tiende a ser más dinámica. Sus precios suelen ser más estables y evolucionar de manera más positiva en el largo plazo que los precios de las exportaciones tradicionales.

ii) Los sectores que muestran un fuerte sesgo hacia la región también tienden, a veces con un rezago, a orientarse hacia los mercados extrarregionales, lo que sugiere que el fomento del comercio intrarregional complementa la promoción de las exportaciones extrarregionales.

iii) Estos son los mismos sectores en que la región tiene marcada dependencia de las importaciones intermedias extrarregionales; en consecuencia, el comercio intrarregional se beneficia del acceso a insumos y equipo que pueden importar de terceros países. Así pues, el relajamiento de las restricciones excesivas a las importaciones ha contribuido a estimular y

---

<sup>4</sup> Otro enfoque, estático y basado en sólo dos factores de producción, considera que el comercio entre los países en desarrollo tiende a ser intensivo en capital, en oposición al comercio con las naciones industrializadas. Este enfoque presupone que para los países en desarrollo es más conveniente el comercio con países ricos.

mejorar las exportaciones.

En síntesis, las particulares características del comercio intrarregional, unidas a la proximidad geográfica y a la similitud de los niveles de desarrollo, complementan las vinculaciones de los países latinoamericanos con la economía mundial y ofrecen un marco dinámico de aprendizaje tecnológico, que conduce a una mayor competitividad internacional y a una modalidad de especialización más diversificada y equilibrada.

Más aún, dada la coyuntura macroeconómica a comienzos de los noventa, el comercio recíproco hizo una contribución tipo nekeynesiana a las economías de los PALs. En efecto, el incentivo a las exportaciones intrarregionales aumentó la demanda de recursos internos y de inversión, lo que fue beneficioso para el crecimiento y la eficiencia, en el marco de economías que operaban bajo la frontera productiva y que llevaban a cabo la liberalización de las importaciones. No hay duda alguna de que la reactivación de las economías latinoamericanas, en la primera mitad de los noventa, estuvo vinculada al acceso renovado al financiamiento externo (CEPAL, 1998, cap.XI). Sin embargo, el auge del comercio intrarregional contribuyó a la contrapartida real del proceso de ajuste en curso. Los aranceles preferenciales, la eliminación de las restricciones recíprocas a las importaciones, y la creación de cauces adicionales para la salida de la producción interna (armonización de normas, transporte, mejoramiento de la infraestructura, canales de comercialización, inversiones recíprocas, etc.), contribuyeron a aumentar la tasa de uso de los recursos y a estimular la inversión productiva. Este proceso se debilitó en la segunda mitad del decenio con las dos crisis financieras, como se constata en el cuadro 1.

*c) Complementos para aprovechar las preferencias comerciales*

La integración económica regional ofrece importantes beneficios económicos potenciales, a la vez que políticos, sociales y culturales a América Latina. Sin embargo, la transición puede acarrear grandes costos e incertidumbres. A su vez, las oportunidades que ofrecen las preferencias comerciales y las armonizaciones de normas y regulaciones, requieren el desarrollo de competitividad sistémica, de políticas macroeconómicas reales eficientes y de certidumbre sobre la sostenibilidad del proceso de integración.

En los primeros años del decenio la transición fue fácil. El renacimiento de los procesos de integración se produjo en un ambiente de reactivación económica y después del prolongado sobreajuste recesivo de las importaciones intrarregionales durante los ochenta. Se realizó en un entorno de auge de la demanda. De esta manera, había margen para un amplio incremento no conflictivo del comercio recíproco. La región aprovechó bien esta oportunidad.

En la actualidad, la región está enfrentando un nuevo ajuste, asociado a la crisis asiática, a la necesidad de corregir déficit en cuenta corriente elevados, y una restricción externa dominante con elevada incertidumbre. Indudablemente, el comercio recíproco se vió, entonces, sometido a reiteradas tensiones.

Con ello, aumentará la demanda por mecanismos más eficaces de solución de controversias y de armonización de las políticas macroeconómicas (Ghymers, 2001). En efecto,

en la medida que el comercio intrarregional acreciente su importancia, crecen la interdependencia de las economías y los peligros de contagio de los *shocks*. Surge así la necesidad de hacer esfuerzos de coordinación macroeconómica que contribuyan a fortalecer el entorno para el desarrollo productivo con equidad.

## REFERENCIAS

- CEPAL (1994), *Regionalismo abierto en América Latina y el Caribe*, Naciones Unidas, Santiago.
- \_\_\_\_\_ (1998), *Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial*, CEPAL/Fondo de Cultura Económica, Santiago, segunda edición.
- \_\_\_\_\_ (2000), *Equidad, desarrollo y ciudadanía*, Naciones Unidas, Santiago.
- Corden, M. (1972), "Economies of Scale and Customs Union Theory", *Journal of Political Economy*, vol. 80, N° 3, Chicago, mayo-junio.
- Devlin, R. y R. Ffrench-Davis (1999), "Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s", *The World Economy*, vol. 22, marzo.
- Ffrench-Davis, R. (1999), *Macroeconomía, comercio y finanzas: para reformar las reformas*, McGraw-Hill, Santiago.
- \_\_\_\_\_ (1980), "Distorsiones del mercado y teoría de las uniones aduaneras", *Integración Latinoamericana*, N° 44, Buenos Aires, marzo.
- Ghymers, Ch. (2001), "Macroeconomics and regional integration: EMU and the stability programmes: some possible lessons for Latin America", draft.
- Ocampo, J.A. (2001), "Pasado, Presente y Futuro de la Integración Regional", exposición en ALADI.
- Prebisch, R. (1950), *Economic Survey of Latin America*, Naciones Unidas, New York.
- \_\_\_\_\_ (1959), *El Mercado Común Latinoamericano*, Naciones Unidas, Nueva York.
- \_\_\_\_\_ (1961), "El falso dilema entre el desarrollo económico y estabilidad monetaria económica de América Latina", *Boletín Económico de América Latina*, marzo.
- \_\_\_\_\_ (1984), "Five stages in My Thinking on Development", en *Pioneers of Development*, Banco Mundial.
- Rodríguez, O. (2001), "Prebisch: actualidad de sus ideas básicas", borrador para este Seminario.
- Winters, A. (1998), "Assessing Regional Integration Arrangements", International Trade Division, The World Bank, Washington, D.C.



Cuadro 1.  
**América Latina y el Caribe: Exportaciones totales y por esquemas subregionales de integración, 1990-2000**  
 (en millones de dólares corrientes y porcentajes)

	1990	1994	1997	2000(a)
<b>Comunidad Andina (5)</b>				
1 Exportaciones totales	31 751	33 706	47 933	57 599
Porcentaje de crecimiento anual (b)		1,5	12,5	6,3
2 Exportaciones a la Comunidad Andina	1 324	3 472	5 621	5 166
Porcentaje de crecimiento anual (b)		27,3	17,4	-2,8
3 Participación exportaciones intracomunitarias (2:1) (%)	4,2	10,3	11,7	9,0
<b>Mercosur (4)</b>				
1 Exportaciones totales	46 403	61 890	82 596	86 372
Porcentaje de crecimiento anual (b)		7,5	10,1	1,5
2 Exportaciones al Mercosur	4 127	12 048	20 478	17 711
Porcentaje de crecimiento anual (b)		30,7	19,3	-4,7
3 Participación exportaciones intra Mercosur (2:1) (%)	8,9	19,5	24,8	20,5
Mercosur (4+Chile), porcentaje exportaciones intra	10,5	21,1	25,7	
<b>Mercado Común Centroamericano (MCCA)(c)</b>				
1 Exportaciones totales	4 435	7 310	11 729	14 679
Porcentaje de crecimiento anual (b)		13,3	17,1	7,8
2 Exportaciones al MCCA	624	1 228	1 863	2 537
Porcentaje de crecimiento anual (b)		18,4	14,9	10,8
3 Participación exportaciones intra MCCA (2:1) (%)	14,1	16,8	15,9	17,3
<b>CARICOM(d)</b>				
1 Exportaciones totales	3 634	4 113	4 687	6 132
Porcentaje de crecimiento anual		3,1	4,5	9,4
2 Exportaciones a la CARICOM	469	521	785	1 037
Porcentaje de crecimiento anual		2,7	14,6	11,4
3 Participación exportaciones intra CARICOM (2:1) (%)	12,9	12,7	16,7	17,7
<b>AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE(e)</b>				
1 Exportaciones totales	122 669	180 841	273 130	352 681
Porcentaje de crecimiento anual (b)		10,2	14,7	8,9
2 Exportaciones a América Latina y el Caribe	16 802	35 065	54 756	52 606
Porcentaje de crecimiento anual (b)		20,2	16,0	-1,3
3 Participación intrarregional/Total (2:1) (%)	13,7	22,7	24,0	19,3

Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial.

Nota: Los datos excluyen las exportaciones de maquila de México.

(a) Estimaciones preliminares.

(b) corresponde a los períodos 1991-94, 1995-97 y 1998-2000, respectivamente.

(c) Incluye a Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

(d) Incluye a Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tabago.

(e) Incluye ALADI, MCCA, CARICOM, Haití, Panamá y República Dominicana.

*Cuadro 2. AMÉRICA LATINA (14 países)<sup>a</sup>: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES  
POR DESTINO, 1970-74 Y 1995  
(En porcentajes)*

	Intra latinoamericano		Mundo	
	1970-74	1995	1970-74	1995
A. Productos primarios	51.0	19.7	53.6	32.2
1. Agrícolas	11.7	10.3	29.9	16.0
2. Mineros	1.0	2.4	6.2	4.0
3. Energéticos	38.3	7.0	17.6	12.2
B. Productos industrializados	48.8	79.7	46.0	65.6
1. Semimanufacturas	23.3	29.9	33.6	30.5
1.1 Basadas en recursos agrícolas intensivos en mano de obra	7.5	10.3	9.5	11.9
1.2 Basadas en recursos agrícolas intensivos en capital	3.1	4.8	6.0	5.2
1.3 Basadas en recursos mineros	6.4	8.4	9.2	9.1
1.4 Basadas en recursos energéticos	6.2	6.5	8.9	4.4
2. Bienes manufacturados	25.5	49.8	12.4	35.1
2.1 Industrias tradicionales	7.2	12.4	5.2	8.4
2.2 Industrias de insumos básicos	4.8	10.2	1.9	7.2
2.3 Industrias nuevas intensivas en mano de obra	7.0	10.7	3.0	8.3
a) contenido tecnológico medio	4.1	6.3	1.6	4.5
b) contenido tecnológico alto	3.0	4.4	1.4	3.8
2.4 Industrias nuevas intensivas en capital	6.5	16.6	2.3	11.2
a) contenido tecnológico medio	5.0	14.7	1.7	10.1
b) contenido tecnológico alto	1.5	2.0	0.6	1.2
C. Otros	0.2	0.5	0.4	2.2
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

*Fuente: CEPAL (1998, cuadro III.9), sobre la base de informaciones oficiales.*

<sup>a</sup> Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Honduras, México (excluye la maquila), Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Las exportaciones con contenido tecnológico bajo fueron sumadas a las industrias tradicionales.







