

Revista de la CEPAL

Secretario Ejecutivo
Gert Rosenthal

Secretario Ejecutivo Adjunto
Carlos Massad

Director de la Revista
Aníbal Pinto

Secretario Técnico
Eugenio Lahera



NACIONES UNIDAS
COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE
SANTIAGO DE CHILE, AGOSTO DE 1992

Revista de la
CEPAL

Santiago de Chile

Agosto de 1992

Número 47

SUMARIO

Educación y transformación productiva con equidad. <i>Fernando Fajnzylber.</i>	7
El síndrome del "casillero vacío". <i>P. van Dijck.</i>	21
La consolidación de la democracia y del desarrollo en Chile. <i>O. Sunkel.</i>	39
Patrón de desarrollo y medio ambiente en Brasil. <i>R. Guimarães.</i>	49
Fundamentos y opciones para la integración de hoy. <i>E. Lahera.</i>	67
Globalización y convergencia: América Latina frente a un mundo en cambio. <i>J.M. Benavente y P. West.</i>	81
El escenario agrícola mundial en los años noventa. <i>G. Di Girolamo.</i>	101
La trayectoria rural de América Latina y el Caribe. <i>E. Ortega.</i>	125
Potencialidades y opciones de la agricultura mexicana. <i>J. López.</i>	149
La privatización de la telefonía argentina. <i>A. Herrera.</i>	163
Racionalizando la política social: evaluación y viabilidad. <i>E. Cohen y R. Franco.</i>	177
Economía política del Estado desarrollista en Brasil. <i>J.L. Fiori.</i>	187
Orientaciones para los colaboradores de la <i>Revista de la CEPAL.</i>	202
Publicaciones recientes de la CEPAL	203

Fundamentos y opciones para la integración de hoy

*Eugenio Lahera P.**

La idea de la integración regional está enraizada en América Latina. Ha sido parte de las proposiciones para el desarrollo de la región durante décadas y hoy, por un conjunto de circunstancias internas y externas, se halla en el primer plano de la discusión económica regional. Una idea novedosa, que de tanto aplicarse sólo parcialmente fue convirtiéndose en cosa del pasado: una virtualidad exhausta, una contradicción en sus propios términos.

La integración es un tema lleno de paradojas. Se ha escrito mucho sobre ella y sin embargo, su especificidad sigue eludiéndonos. Sus resultados no han estado a la altura de su potencial y, sin embargo, sigue concitando esfuerzos. Es fácil demostrar su conveniencia para el desarrollo, pero también son evidentes las condiciones que la limitan. Se han dedicado grandes esfuerzos imaginativos a precisar los objetivos e instrumentos de la integración, pero muchos de ellos han tenido escasas oportunidades de aplicación. Cuenta con una enorme popularidad y al mismo tiempo carece de apoyo político suficiente. Y diversos agentes económicos y sociales de la integración, en cuyo nombre se habla con frecuencia, han estado ausentes del diseño y aplicación de las políticas que les atañen. Las actuales circunstancias parecen propicias para resolver estas paradojas en bien del desarrollo regional.

En la sección I del artículo se analizan diversas interrelaciones de la integración económica y el desarrollo en América Latina y el Caribe. En la sección II se analizan diversos obstáculos que el proceso de integración debe enfrentar. En la sección III se consideran diversas orientaciones de política. De ese modo se busca caracterizar el papel actual de la integración económica en el proceso de transformación productiva con equidad de la región, y apuntar a sus principales opciones.

* Secretario Técnico de la *Revista de la CEPAL*. El autor agradece los comentarios de Alicia Frohmann, Anibal Pinto y Osvaldo Rosales, los que no los comprometen en el texto.

Introducción

Para la CEPAL, la integración es un tema fundacional y renovado a la vez, ya que formó parte de las recomendaciones que la institución hizo a los países de América Latina desde sus primeros años. Las circunstancias eran diferentes, pero la intuición principal, antes y ahora, fue la valoración del espacio económico regional.

El *Estudio Económico de América Latina 1949* planteó la necesidad de aumentar el comercio regional intralatinoamericano. Circunstancias posteriores —las que acompañaron a la guerra de Corea— restaron urgencia a este llamado, que recobró vigencia una vez que las exportaciones regionales a Estados Unidos volvieron a caer.

Prebisch señalaba, en una exposición hecha en 1959, que:

“la idea de un posible mercado común ha venido gestándose desde hace años, hasta que los gobiernos latinoamericanos en el seno del Comité de Comercio de la CEPAL solicitaron a nuestra Secretaría en noviembre de 1956 la constitución de dos grupos de expertos, uno para el establecimiento gradual de un régimen de pagos multilaterales y otro para definir las características del mercado regional... El mercado común no es algo que pueda hacerse o dejar de hacerse frente a este problema de crecimiento... Habrá que realizar un esfuerzo muy intenso de tecnificación de la agricultura y avanzar muy resueltamente en el proceso de industrialización, tanto en los países grandes como en los medianos y pequeños. Hará falta un fuerte acrecentamiento en la masa de capital y afrontar en vastas proporciones el problema tan descuidado generalmente de la capacitación técnica en todos los planos del esfuerzo productivo.

“Sin embargo, aunque todo ello se cumpliera eficazmente no creemos que pudiera alcanzarse y mantenerse en la práctica... si el proceso de industrialización sigue operándose dentro de los límites relativamente estrechos de cada mercado nacional y si cada país se propone llegar al abastecimiento completo de sus necesidades de productos agrícolas por elevado que sea su costo para las masas consumidoras.

“Pero no se trata solamente de un problema de productividad, de suyo muy importante. Hay otro aspecto en el que quisiera poner también el acento: el de la vulnerabilidad económica de los países latinoamericanos... No veo otra solución

fundamental a este grave problema y al del costo elevado del proceso sustitutivo, que romper ese molde anacrónico mediante la formación gradual y progresiva del mercado común y la consiguiente diversificación de importaciones y exportaciones." (Naciones Unidas, 1959.)

La Secretaría Ejecutiva de la CEPAL planteaba ese mismo año, como objetivo de largo plazo, el que "bienes y servicios, hombres y capitales circulen libremente, sin trabas de ninguna naturaleza, en un vasto mercado común latinoamericano" (Naciones Unidas, 1959). El análisis y las propuestas específicas de la CEPAL respecto de la integración fueron en parte acogidos y en parte enfrentados por las propuestas más cercanas a la orientación del GATT (Wionczek, 1964).

Intentar una evaluación del proceso de integración excede las posibilidades de este artículo. Puede señalarse, sin embargo, que tuvo aspectos positivos y aspectos negativos.¹ La integración en América Latina y el Caribe entre 1960 y 1980, y sobre todo en la primera década aludida, registró significativos avances. A comienzos de los años sesenta el comercio entre los países de la región era incipiente, y prácticamente nula la complementación en materia de actividades productivas. Durante los años siguientes, el intercambio recíproco se constituyó en un elemento dinámico del comercio exterior de la región. Asimismo, aumentaron los niveles de interdependencia económica, en especial en los procesos subregionales protagonizados por países con economías pequeñas y medianas. La cooperación intrarregional encontró otras muchas y diversas expresiones en el desarrollo de los sectores productivos y de la infraestructura física, así como en el surgimiento de instituciones intergubernamentales y de asociaciones subregionales o regionales representativas de diversos grupos e intereses. El aumento del comercio recíproco facilitó asimismo la ampliación, diversificación y modernización de la producción industrial, así como cierta especialización de las actividades a nivel subregional.

Por otra parte, la integración también tuvo insuficiencias y tropiezos. Entre éstos se destacan el temor de los gobiernos y de algunos grupos a someter la producción nacional a la competencia con bienes de otros países de la región; la distribución desigual de los costos y beneficios de la integración y, en general, las dificultades para generar reciprocidad entre países de dimensión económica y niveles de desarrollo disímiles; y, por último, los conflictos entre los compromisos contraídos en virtud de los acuerdos de integración y los objetivos de las estrategias y políticas de desarrollo nacionales, sobre todo cuando se han de subordinar decisiones nacionales a las de carácter multilateral (Rosenthal, 1989).

Cuando todos los plazos de los compromisos originarios se habían agotado y la situación en lo legal se hizo insostenible, se optó por una adecuación formal del marco jurídico a la situación de hecho, ampliando los plazos y flexibilizando los instrumentos. En esta línea se inscriben la transformación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), así como los protocolos modificatorios del Acuerdo de Cartagena. Facilitada por estas adecuaciones, en los años ochenta se produjo una nueva proliferación de entendimientos bilaterales (CEPAL, 1991). Tales entendimientos, que han aumentado en los años noventa, tienen características diferentes a las de los acuerdos tradicionales, especialmente en la amplitud del comercio que cubren.

La economía latinoamericana requiere ahora y con urgencia ideas de "segunda generación", que vayan más allá del ajuste y la disciplina fiscal. No se trata de sustituir ambas políticas, lo que sería muy inconveniente y perjudicial, sino de convertirlas en requisito previo de políticas de crecimiento con equidad. Es posible que en los años noventa la integración comercial, productiva y financiera tenga más oportunidades que las que tuvo en las décadas anteriores.

¹ En este análisis se sigue a Rosenthal (1989).

I

Actualidad de la integración

Casi todos los países de América Latina se han comprometido en esfuerzos de libre comercio recíproco; varios lo han hecho respecto de garantías para la inversión de los respectivos países, así como de la armonización de sus políticas económicas. Para mediados de los años noventa, la región podría estar organizada en un número reducido de agrupaciones económicas complementadas por zonas bilaterales de libre comercio, y la inversión directa de origen regional podría aumentar muy significativamente. Es probable que más adelante los grupos subregionales tiendan a unificarse y también que se den avances regionales o nacionales hacia el libre comercio con Estados Unidos y Canadá. Estas posibilidades constituyen un hecho inédito.

1. *¿Es integración?*

¿Existe un común denominador de todos estos procesos? Con frecuencia se pasa por alto que el concepto de integración es bastante amplio. Al respecto conviene recordar que en las publicaciones sobre el tema se distinguen varios grados de integración económica (Belassa, 1964; French-Davis, 1979). El mínimo está representado por una zona de libre comercio: los miembros de la zona acuerdan la reducción o eliminación recíproca de los aranceles aduaneros, pero cada país miembro conserva su propio arancel frente a terceros países. Otra opción es la de formar una unión aduanera, la que difiere de la zona de libre comercio en que los países miembros establecen un arancel común frente a terceros países. Una mayor integración es la que se plantea en un mercado común: se eliminan los controles sobre los movimientos del capital y del trabajo, de manera que pueden moverse libremente tanto los factores como los bienes. A la unión económica se llega cuando se complementa el mercado común con políticas regionales supranacionales y con la coordinación de todas las ramas de la política económica.

Es evidente que los actuales procesos de integración tienen diferencias con aquellos de los años cincuenta y sesenta. Han cambiado los ob-

jetivos, que se han reducido a uno solo, el desarrollo económico; la orientación, que hoy es también hacia afuera, hacia los mercados mundiales; los instrumentos, en un marco macroeconómico de mayor transparencia cambiaria y arancelaria; los agentes, con el sector privado como la principal fuente de dinamismo del proceso; y el medio político y económico internacional, respecto de los procesos de integración.

2. *Razones de su actualidad*

Un conjunto de circunstancias internas y externas a los países de América Latina ha puesto a la integración en el primer plano del actual debate económico regional.

Entre las internas destaca el nuevo énfasis en la orientación exportadora, en un marco de creciente internacionalización de las economías nacionales. La integración dinamiza el intercambio comercial y —más importante aún en el mediano plazo— favorece una creciente especialización productiva internacional, lo que la convierte en un importante factor de modernización productiva. Su actual objetivo, más que hacer integración “hacia afuera” —como se ha planteado por oposición al tipo de integración que acompañó al proceso de sustitución de importaciones— persigue acelerar la transformación productiva de la región.

La estrategia exportadora debe considerar tanto a los productos primarios —que si bien exhiben un bajo dinamismo, son los que originan las ventajas comparativas estáticas de la región— como a productos con mayor valor agregado. La inserción internacional por la vía de las exportaciones dinámicas, de creciente complejidad, parece ser la manera más promisoría para hacer crecer el empleo productivo y la masa salarial en forma rápida y sostenida, contribuyendo tanto al crecimiento como a la equidad. Esta segunda fase exportadora está estrechamente ligada a la internacionalización productiva y a la inversión directa. Los mercados ampliados posibilitan niveles óptimos de producción que minimicen los costos medios y permitan aumentar la competi-

tividad internacional de la economía por diversas vías; la nueva integración se orienta a fortalecer la inserción internacional, favorecer la articulación productiva e inducir la interacción creativa entre los agentes públicos y privados (CEPAL, 1992).

Entre las circunstancias externas se observa a nivel mundial una profundización de diversos arreglos comerciales regionales y, en el caso de América Latina, el lanzamiento de la Iniciativa para las Américas por el Presidente Bush. La región no puede desperdiciar las ventajas de la liberalización de su espacio económico y de la complementación económica en su interior, mientras otras regiones las procuran. Por otra parte, para negociar mejores acuerdos comerciales con los países industrializados, es conveniente tener un poder de negociación fortalecido, lo que puede facilitarse por la existencia de mercados asociados más amplios. Es previsible que en relativa igualdad de condiciones los países industrializados prefieran llegar a acuerdos con espacios comerciales integrados de mayor tamaño.

Desde otro punto de vista, la orientación de las políticas económicas nacionales en la región tiende a converger, lo que opera como un factor endógeno propicio para el proceso de integración. La gran diversidad e inconsistencia de dichas políticas en el pasado, que representaron un obstáculo formidable para la integración, van dando lugar a intentos —con puntos de partida y cursos muy diversos— por alcanzar un tipo de cambio real alto y estable, aranceles bajos y parejos, tasas de interés no demasiado desalineadas de las internacionales, y ausencia de restricciones para la inversión extranjera. De este modo, las corrientes comerciales tienen bases sólidas y duraderas para el desarrollo y la especialización productiva internacional, incluida la inversión directa (Lahera, 1992).

Este proceso aún incipiente no tiene un futuro asegurado, ya que si bien la economía internacional seguirá siendo la "gran coordinadora" de las políticas macroeconómicas (por los costos que significaría darle la espalda), con certeza existirán contramarchas. Sin embargo, diversos efectos ya son reales, por las expectativas que este proceso ha generado, pero su profundización está por verse.

Los diversos factores enunciados se refuerzan recíprocamente, y es posible que ninguno de

ellos sea determinante por sí solo. De allí la diversidad del actual proceso de integración, que es una de sus características sobresalientes. En algunos casos, el principal impulso hacia la integración es la semejanza en las condiciones macroeconómicas; en otros, el enorme potencial de complementación económica, pese a las divergencias macroeconómicas; en otros, la ventaja de negociar colectivamente con Estados Unidos y Europa; en otros, la renovación de compromisos de larga data. Por otra parte, en lo referido a acuerdos de libre comercio con países industrializados, se trata menos de obtener reducciones arancelarias que de eliminar barreras no arancelarias para algunos productos y, en general, de lograr una mejor y más estable relación comercial y de inversión con dichos países. Como mínimo, debería asegurarse que el actual nivel de protección no aumente en dichos países, especialmente como reacción a éxitos exportadores de los países en desarrollo.²

Esta continuidad de los esfuerzos de integración regional, y de integración hemisférica, que fuera impensable hasta hace algunos años, es también un resultado de los factores ya enunciados en este trabajo (Juan Alberto Fuentes, 1991). Hacia adelante, sería inconveniente que el proceso de liberalización se detuviera allí y excluyera a otras zonas económicas del mundo de modo permanente.

3. Integración y comercio internacional

Desde un punto de vista, la integración puede analizarse como un aspecto específico de la teoría del comercio internacional. Desde otro, dicho comercio puede ser puesto en el marco de la integración, entendida ésta como un factor dinámico del desarrollo económico e incluidos sus aspectos de especialización productiva, tanto respecto de la región como de la economía mundial.

En la teoría del comercio internacional la integración fue una palabra sospechosa durante mucho tiempo, especialmente porque el proceso de integración, si es exitoso, tiene un efecto indiscutible —aunque temporal— de desviación de comercio. Se dejaría así de lado el escenario óptimo del libre comercio, que permite la mejor especialización internacional conforme a las ventajas comparativas de cada país. Ese escenario

² Esta idea me fue sugerida por Joseph Ramos.

óptimo se obtendría mediante la integración de todos los mercados, sin restricciones como los aranceles, las tasas de cambio administradas, las licencias previas de importación y otras. De ese modo, afirma la teoría, los bienes se producirían en el sitio de los menores costos, para beneficio de todos.

En principio, una manera correcta de juzgar los efectos económicos generales de una zona de libre comercio sería la de comparar el ingreso real que se obtendría si ella existiera, con el que se percibiría si los cambios no se realizaran. Este enfoque totalizador es de aplicación difícil, de allí que para evaluar el efecto de la integración sobre el comercio internacional sea tradicional distinguir, siguiendo a Jacob Viner, entre efectos de creación y de desviación de comercio (Viner, 1950).

En términos generales, el comercio internacional brinda beneficios al poner a disposición de los usuarios bienes de menor costo. Pero cuando se forma una zona de libre comercio se generan dos movimientos diferentes: un socio compra a otro los bienes que antes producía internamente, mejorando así la eficiencia mediante la rebaja de costos. Pero el comercio también sufre una desviación, ya que un socio compra a otro bienes que antes importaba de terceros países.

La creación de comercio normalmente trae beneficios a los países involucrados, gracias al aumento de las exportaciones y la adquisición de importaciones a costos menores, promoviendo así una asignación de recursos más eficiente. Por otra parte, la distribución de los beneficios entre los países no puede determinarse de antemano. La desviación de comercio implica una pérdida de bienestar, por la importación de productos más caros que los producidos fuera de la zona de integración; su impacto neto sobre el consumo, en todo caso, dependerá de la variación de los aranceles. Por otra parte, al aumentar el producto la desviación puede beneficiar a los terceros países, cuyas exportaciones aumentarán. La conclusión teórica general es que si predomina la creación de comercio, la eficiencia mejorará; si predomina la desviación, ésta disminuirá. Este tema se plantea de modo diferente en una zona de libre comercio que en una unión aduanera. Las condiciones para que se dé el fenómeno de la desviación son más restrictivas y, casi siempre, su aplicación difiere en cada país.

Sin embargo, existen razones para que una integración resulte apropiada aun en el segundo caso (Wonnacott y Lutz, 1989). Al respecto, pueden plantearse tres situaciones diferentes: en la primera, la desviación de comercio es resultado de una disminución selectiva de aranceles y los nuevos precios pueden ser menores, aun cuando los costos de producción del país exportador excedan a los del proveedor anterior.

En la segunda, las economías de escala que se logren con la integración pueden permitir que los costos de los terceros productores se vuelvan competitivos. En definitiva, el que la desviación de comercio no sea deseable se basa en el supuesto de que los aranceles constituyen la barrera comercial principal. Sin embargo, a medida que se multiplican otras medidas proteccionistas, ya no resulta evidente que la desviación comercial vaya a reducir la eficiencia.

En la tercera, la falta de transparencia de los regímenes cambiarios y los desequilibrios en la balanza de pagos pueden significar que las importaciones que presentan los costos monetarios más bajos no midan con precisión los costos económicos. No siempre son ellas las que tienen menores costos de oportunidad.

Desde otro punto de vista, el éxito de un programa de integración en la región no sólo puede crear nuevas exportaciones, sino también aumentar la capacidad global del grupo para importar. De allí que el dilema entre creación y desviación del comercio sea bastante artificioso en el caso de países con desequilibrios y con recursos escasos.

Si no aumenta el proteccionismo contra terceros, la integración es un camino de acercamiento, más que de divergencia, respecto del libre comercio; esta posibilidad es reconocida en el artículo xxiv del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).³ Este punto de vista también gana terreno en las publicaciones sobre el tema.⁴ De modo gradual, los países que

³ Dicho artículo señala que para ser compatible con el GATT los convenios de libre comercio deben cumplir con cuatro requisitos: que sean amplios, es decir, que cubran una parte considerable del comercio entre los países; que se apliquen en un período de transición razonable; que no signifiquen el establecimiento de barreras adicionales a terceros países, y que contengan reglas que identifiquen el origen de los bienes incluidos en el Tratado.

⁴ Véanse los argumentos al respecto en Lawrence (1991).

se integran pueden llevar a cabo su comercio exterior y sus inversiones en el extranjero con menos restricciones. El proceso de convergencia de las condiciones económicas facilita las corrientes de inversión hacia y en otros países, y permite concentrar la discusión en las demás condiciones económicas, jurídicas y administrativas que son determinantes para dicha inversión productiva.

Es por esto que la integración se presenta cada vez menos como una opción contrapuesta al libre comercio internacional. En verdad, sería irreal suponer que ambos son igualmente viables, o que economías del tamaño de las latinoamericanas puedan elegir a su arbitrio. En la práctica, la integración puede considerarse como una forma eficaz de acercarse a un comercio más libre, dada la existencia de distorsiones y desequilibrios cuya eliminación total no está al alcance de los países que se integran.

Desde otro punto de vista, en la medida en que los efectos de la liberalización comercial sean mayores que los de la discriminación geográfica, la integración estará contribuyendo a la conformación de una economía internacional menos discriminatoria.

4. Integración y transformación productiva con equidad

La integración y la cooperación intrarregional son funcionales al cumplimiento de objetivos más amplios del desarrollo. Entre ellos se halla en especial la transformación de las estructuras productivas, como la propuesta por la CEPAL (1990a).

Los compromisos de integración pueden facilitar la aplicación del enfoque sistémico, propio de esta estrategia; aumentar la eficiencia e incorporar tecnología al proceso productivo; inducir economías de escala, tanto en los procesos pro-

ductivos como en la infraestructura; reducir rentas monopólicas u oligopólicas, e inducir nuevas inversiones. La integración es compatible con el objetivo de aumentar la competitividad internacional, y puede ayudar a alcanzarlo.

Un intercambio comercial potenciado contribuiría a sentar las bases de esquemas de especialización y regímenes de competencia que facilitarían la transformación de las estructuras productivas de cada país. De este modo se explotarían mejor las ventajas comparativas intrarregionales y las oportunidades de complementación sectorial e intrasectorial.

La cooperación recíproca afianzaría la exportación extrarregional, permitiendo a muchos países de tamaño mediano o pequeño realizar avances que en otras circunstancias les resultarían casi imposibles.

Desde otro punto de vista, la expansión del intercambio recíproco, al hacer que las economías participantes estén más relacionadas, las hará más semejantes en sus fluctuaciones cíclicas, lo que requerirá políticas monetarias y fiscales similares. En consecuencia, el arbitraje del interés a corto plazo y del tipo de cambio resultará disminuido, y habrá más libertad en la balanza de pagos para la inversión a largo plazo, que busca una mayor productividad marginal del capital.

La integración puede ampliar los efectos de la innovación al reducir los costos medios de la investigación y el desarrollo tecnológico, aumentar la eficiencia y uso de insumos especializados o de servicios de apoyo, y generar externalidades tecnológicas. Así, un mercado ampliado permitiría aprovechar en mayor medida la inversión en investigación y desarrollo, al explotar economías de escala y reducir la relación entre costos y ventas.

II

Obstáculos para la integración

1. Política macroeconómica

Una condición previa para impulsar un proceso de integración amplio y de mediano o largo plazo

es que exista una mínima estabilidad macroeconómica. Por otra parte, ha sido tradicionalmente reconocida la necesidad de buscar una creciente armonización de las políticas económicas para

avanzar en la integración. Sin embargo, éste es un objetivo difícil de alcanzar, ya que está condicionado por la existencia de diversos desequilibrios, para algunos de los cuales se propone la integración como remedio. De ese modo, el argumento se torna circular y puede dar origen a un pesimismo estructuralista o a un voluntarismo tecnocrático.

La inestabilidad cambiaria genera incertidumbres respecto a la evolución de los precios relativos, lo que a su vez causa mayores riesgos para la inversión, crea desajustes en la asignación de recursos entre bienes comerciables y no comerciables, y provoca inestabilidad financiera, con sus consabidos efectos sobre el sector monetario. Por otro lado, los desequilibrios conducen al incumplimiento de los compromisos contraídos, minando la idea misma de integración. Por último, los desequilibrios financieros pueden provocar variaciones del tipo de cambio real y opacar la transparencia en materia de políticas, obstaculizando las corrientes recíprocas de comercio y de capitales; a la vez, pueden también agudizar las diferencias existentes entre los países, al conducir a una concentración de la inversión extranjera en los países más estables (Alfredo Fuentes, 1991).

2. Políticas comerciales y de inversión

La posibilidad de seleccionar sólo un conjunto de productos en algunos de los acuerdos de integración propicia la concesión de preferencias en sectores donde existe poco potencial de comercio, con el fin de obtener más apertura que la que se otorga. Además, se suscita una permanente revisión de las listas con miras a su posible ampliación o reequilibrio, lo que introduce un elemento constante de incertidumbre en los acuerdos y de desgaste en las negociaciones, junto con desestimular la participación de los sectores privados. Además, en aquellos casos en que la apertura no es general, se crea una distorsión intersectorial que propicia privilegios injustificados e imposibilita una mejor asignación de los recursos (Noyola, 1991).

Al igual que las preferencias arancelarias, la eliminación de las barreras no arancelarias se ha aplicado tradicionalmente a un número reducido de productos, que normalmente no son aquellos que ofrecen mayores oportunidades de comercio.

Por otra parte, en los actuales acuerdos por lo general no se han definido mecanismos para dirimir diferencias comerciales, lo que ha facilitado el incumplimiento de los compromisos adquiridos, las represalias comerciales y, en general, la incertidumbre sobre la aplicación de las concesiones negociadas.

Tampoco existe en la actualidad un sistema completo de información estadística sobre las exportaciones y las importaciones de América Latina y el Caribe. Las estadísticas de comercio exterior provienen de registros de aduana, lo que condiciona decisivamente la calidad y la naturaleza de la información: la calidad, en cuanto depende del grado de veracidad de los registros; la naturaleza, porque dichos registros se emplean en la readecuación de los derechos aduaneros, es decir, responden a las características de los aranceles y no se prestan para el análisis económico. Por otra parte, algunas de las prácticas del comercio exterior, como son los regímenes operativos y de comercialización para efectuar transacciones de comercio exterior, tienen ciertas características propias que dificultan el registro apropiado y afectan el tipo de estadísticas que se compila.

3. Políticas sectoriales

En la región existe una gran variedad de regímenes especiales por actividades económicas, ramas industriales y localización geográfica de las empresas, los que a su vez difieren entre los países. Este entramado de reglamentaciones, además de su escasa eficiencia como mecanismo de promoción en las actuales circunstancias, dificulta la articulación de espacios económicos comunes y favorece la consolidación de intereses antiintegracionistas.

4. Consistencia y convergencia

La negociación simultánea —e incluso consecutiva— de varios acuerdos presenta considerables dificultades de coordinación y adaptación. Por otra parte, son grandes las dificultades de administrar un número excesivo de acuerdos bilaterales o subregionales, y si ellos incluyen condiciones especiales, presentarán serios problemas de transparencia para exportadores, importadores e inversionistas.

Particularmente compleja es la administración conjunta de nuevos acuerdos y del "patrimonio histórico" ya negociado. El artículo 68 del Acuerdo de Cartagena —tratado que dio origen al Grupo Andino— establece que los acuerdos comerciales convenidos fuera del Pacto deben contar con la aprobación de todos sus miembros. En 1991, el Compromiso de Guayaquil ratificó las posibilidades de negociaciones bilaterales o comunitarias con otros países y señaló la conveniencia de reglamentar el mencionado artículo 68. En el caso de la ALADI, los acuerdos se pueden realizar a distintos niveles: regional, bilateral y sectorial. En cada uno se incluyen diferentes listas de productos con niveles de preferencias que varían entre 2 y 100%. Esto hace muy complejo administrar, comprender y utilizar los acuerdos, lo que dificulta su aprovechamiento y limita por lo tanto su impacto en las corrientes de comercio (ALADI, 1991).

En la actualidad se plantea la posibilidad de un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, en el marco de la Iniciativa para las Américas del Presidente Bush. El tema de la integración entre economías de diverso nivel de desarrollo resulta tan novedoso que ha dejado atrás a la literatura especializada. Un tema central en este tipo de acuerdo es que los países en desarrollo no podrán obtener un trato unilateralmente discriminatorio, salvo excepciones expresamente acordadas. Por ejemplo, no podrá recurrirse a los derechos establecidos en el GATT sin aceptar también sus obligaciones. Por otra parte, deberán incluirse temas como los servicios, de gran interés para los países desarrollados. Cuestión distinta es la extensión, profundidad y velocidad de los acuerdos.

Varios países y agrupaciones de países de la región mantienen relaciones comerciales especiales con algún país o grupo de países desarrollados. Así lo ilustran las relaciones de los países y territorios del Caribe con Estados Unidos en el marco de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe; las preferencias arancelarias concedidas por Estados Unidos a los países andinos, y la participación de algunos países en el Tratado de Lomé IV con la Comunidad Europea. Se trata de regímenes comerciales unilaterales, distintos a la dinámica de un proceso de integración. Similar es el caso del Sistema Generalizado de Preferencias. Por otra parte, hay países afectados por san-

ciones comerciales de Estados Unidos: Nicaragua, hasta hace poco, y Cuba.

Los países de la región encaran una estructura arancelaria muy baja en Estados Unidos, casi sin excepción inferior a la propia. Las restricciones cuantitativas y no arancelarias en general pueden tener mayor importancia sectorial; pero ellas serán también las más difíciles de dismantelar. En algunos sectores y subsectores económicos un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos será particularmente complejo, o requerirá períodos mayores de transición (en la agricultura, por ejemplo).

Aunque es poco probable que las exportaciones de la región al resto del mundo se vean afectadas por un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, es posible que una parte de las importaciones del resto del mundo se reduzcan en favor de importaciones provenientes de ese país. Estados Unidos y Canadá suministran sólo un tercio de las importaciones latinoamericanas, por lo que el potencial de desviación del comercio es alto; de allí que los acuerdos a que se llegue en ningún caso deberán imponer barreras comunes a las importaciones procedentes de otras áreas.

5. Aspectos financieros y de compensación de pagos

En los últimos dos años la ALADI, Centroamérica y el Grupo Andino han mejorado notablemente el funcionamiento de sus respectivos esquemas de pagos y de financiamiento del comercio. Sin embargo, persisten problemas de fondo en la naturaleza del intercambio recíproco, los que exigen nuevos avances en dicho financiamiento. Las dificultades actuales de la cooperación financiera intrarregional surgen tanto de la influencia de elementos exógenos que afectan las economías de la región, como de la propia inestabilidad macroeconómica de los países (CEPAL, 1990b).

6. Integración física

La mayor parte de la infraestructura de transporte de los países latinoamericanos ha sido construida para exportar hacia el resto del mundo los productos primarios básicos que produce la región. Esta característica, a pesar de los avances integracionistas logrados en los últimos decenios, significa para casi todos los países de la región

costos de transporte mayores en el comercio intrarregional que en el extrarregional. Esto sucede pese a las menores distancias involucradas en el transporte intrarregional; se debe en alto grado a la menor densidad de tráfico del transporte dentro de la región, ya que éste está sujeto rigurosamente al principio de las economías de escala y a la ley de los costos decrecientes.

El avance de la integración fronteriza carece de adecuados apoyos institucionales. Son 16 los países de América del Sur y América Central que

tienen proyectos diversos de integración fronteriza, los que se distribuyen en número de 27 en la gran mayoría de las fronteras de estos países. En otros 19 casos se dan condiciones adecuadas, o hay intentos de los gobiernos para formalizar acuerdos de integración fronteriza. Sin embargo, de los 27 proyectos respaldados por acuerdos formales, sólo 12 tienen una organización institucional específica y permanente, y de estos 12, sólo cuatro están estructurados en programas (Bolognesi-Drosdoff, 1990).

III

Orientaciones de política

1. *Política macroeconómica*

La armonización de las políticas económicas no suele ser una consecuencia exclusiva del incremento y la profundización de las relaciones comerciales. Más bien por el contrario, en condiciones de desequilibrio las medidas de coordinación de las políticas preceden a las de liberalización del comercio. Es difícil que en dichas condiciones se dé una expansión considerable del intercambio simplemente como resultado de la supresión de obstáculos arancelarios. Por otra parte, la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias vuelve más sensible el comercio recíproco a las fluctuaciones del tipo de cambio.

En el corto plazo, es poco probable que el mayor comercio e inversión que deriven de la integración atenúen por sí solos las divergencias de política económica, ya que son bajos tanto el coeficiente de comercio exterior y de comercio recíproco de los países de la región, como las corrientes de inversión directa. La clave de una progresiva congruencia de las políticas económicas pareciera estar más bien en el logro de un relativo equilibrio macroeconómico en los países que se integran; la eliminación de los desequilibrios fiscales y la aplicación de una política monetaria más prudente serían, por lo tanto, sus factores principales. Por otra parte, las tasas de cambio más realistas y la disminución de la protección "frívola" (como la llamó Fernando Fajnzylber) alentarían la confluencia de los costos re-

gionales. Estas condiciones facilitarían la profundización de los actuales sistemas de pagos recíprocos.

Se han sugerido algunas modalidades de armonización parcial de políticas en zonas de preferencias económicas, entre ellas, cláusulas autorrestringidas para los tratamientos preferenciales en favor de determinadas actividades económicas (la promoción industrial y regional, por ejemplo), y el establecimiento de mecanismos de consulta y coordinación respecto de determinadas decisiones nacionales sobre políticas económicas, en especial la cambiaria (Halperin, 1990).

2. *Integración para la transformación productiva*

La agenda de la integración podría ser revisada y ampliada, de modo que sus diversos temas tiendan a reforzar el proceso de transformación productiva y no ya la sustitución de importaciones.

En lo que se refiere a la interacción del sector público y del sector privado, la experiencia indica que los gobiernos pueden crear diversas condiciones propicias para que aumenten el intercambio comercial y las inversiones, pero que corresponderá al sector privado hacer de esto una realidad. La integración no avanzará sin la participación activa de los empresarios privados de los respectivos países, la que debe darse desde las etapas iniciales de formulación de las opciones de integración, y no resultar sólo de la percepción de nuevas oportunidades de comercio o inver-

sión por parte de esos agentes. Dada la necesidad de una activa relación entre el sector privado y el sector público, tanto a nivel nacional como regional, lo que con frecuencia exigirá la coordinación de organizaciones empresariales representativas de los intereses en juego, parece conveniente la creación de consejos empresariales bilaterales. El sector laboral también debe ser informado y consultado, y los efectos que diversos aspectos de la integración pueden tener sobre los trabajadores deben ser considerados.

La integración ha de ir más allá de la venta mutua de excedentes: debe elevar la competitividad internacional de la economía mediante la transformación del sector productivo mismo y la mayor competencia en un mercado ampliado, y puede conducir a una creciente especialización productiva internacional (Lahera, 1984). La competitividad internacional mejorará en la medida en que el comercio exterior, superando niveles marginales, ayude a modificar los esquemas productivos nacionales tanto respecto de las inversiones ya hechas como de las nuevas. Este es un proceso que debe potenciarse para que la integración conduzca a una creciente especialización productiva internacional.

La internacionalización de la producción puede tomar la forma de expansión horizontal, para producir los mismos bienes en el país receptor, o de integración vertical —hacia los insumos o hacia un mayor valor agregado de los productos— que incorpora el establecimiento del país receptor en el proceso global de producción.

El prototipo de la integración horizontal corresponde a la producción local completa, incluidos los insumos locales, de un bien final para el mismo mercado. El polo opuesto es la producción integrada internacionalmente, con insumos mayoritariamente importados, de un producto que a su vez complementa la producción de un bien final que se comercializa en diferentes mercados nacionales. Como es evidente, existen tipos intermedios de especialización productiva y también combinaciones de los dos tipos señalados (Lahera, 1988).

Sería poco realista tratar de marginar del mercado la distribución de las actividades productivas entre los países que se integran. Por lo tanto, los esfuerzos por promover la modernización productiva y elevar la competitividad deberían orientarse más a la generación de externa-

lidades positivas que a tratamientos especiales por producto o sector. En este terreno existen amplias posibilidades de cooperación, especialmente con miras al cambio técnico y la protección del medio ambiente.

Los convenios sobre doble tributación y protección de las inversiones constituyen complementos necesarios de los acuerdos de libre comercio. Son todavía escasos, lo que además de constituir una barrera a la especialización productiva, discrimina en perjuicio de las firmas locales con respecto a las empresas transnacionales de países desarrollados, las que se encuentran crecientemente amparadas por dichos convenios.

La eliminación de los subsidios aplicables a las exportaciones latinoamericanas y caribeñas destinadas a países miembros de los grupos subregionales, que de hecho ya ocurre en el caso centroamericano, evitaría conflictos entre los exportadores y productores internos, y la pugna por incentivos en la región. Es preciso lograr acuerdos en los temas de los servicios, la inversión y la propiedad intelectual, cuya clara definición y liberalización gradual será fundamental para propiciar la interacción de algunos sectores de vanguardia de las economías del área. El tema de la movilidad de los factores debe incluir el de la mano de obra, y considerar diversos aspectos del mercado de trabajo. Paralelamente, se debe mantener la negociación del tema de los subsidios y derechos compensatorios en el seno del GATT, donde las ventajas de un foro multilateral para los países más débiles son evidentes. Por otra parte, será necesario velar por que las normas técnicas industriales, de seguridad y de salud pública de los miembros del acuerdo no dificulten de modo artificial el comercio recíproco (Juan Alberto Fuentes, 1991).

3. Políticas comerciales

Las economías en situación de relativo equilibrio tienen un mayor margen de maniobra para desarrollar una amplia gama de políticas de integración, mientras a la vez acrecientan su liberalización económica internacional. En esas condiciones, la política de comercio exterior puede combinar la rebaja unilateral de aranceles con las negociaciones multilaterales de libre comercio y con los acuerdos subregionales o bilaterales de libre comercio, si ellos no entrañan acrecentar

las barreras a terceros países (Lahera, 1991). Lo mismo sucede en el terreno de la inversión directa, cuyos efectos positivos se potencian por las semejanzas entre las condiciones locales y las internacionales, por la no discriminación entre la inversión nacional y la extranjera, y por la eliminación de los subsidios a la exportación y las cargas fiscales discriminatorias.

El debate sobre los instrumentos de la integración debe hacerse más amplio. La aplicación de diversos instrumentos que pueden considerarse de naturaleza estrictamente comercial depende de otras políticas más generales, en tanto que la especialización productiva internacional depende de variables que no son sólo comerciales, y a veces incluso de políticas específicas o sectoriales.

La fijación de un arancel máximo y la eliminación de las barreras no arancelarias, salvo para unos pocos productos muy sensibles, garantizan cierto nivel de apertura y otorgan certidumbre a importadores y exportadores. A partir del arancel máximo, que no necesariamente debe ser común, puede establecerse una desgravación con plazos precisos que conduzca hacia la liberalización comercial total entre las partes. La negociación debe concentrarse en las listas de excepciones a la liberalización, y no en las listas de productos que se liberalizarán. En cuanto a la inversión directa, conviene garantizar la no discriminación según el origen del capital, y simplificar las condiciones para su salida.

En este mismo sentido, las normas vinculadas al origen deben ser claras y flexibles, para adecuarse mejor a las características de algunos sectores. Deben permitir la compatibilización de dos objetivos: el de un alto contenido regional y el de una creciente internacionalización productiva, para no dificultar este último proceso. Las salvaguardias han de ser generales y transitorias, e ir disminuyendo en magnitud con el tiempo. Por otra parte, es indispensable crear un instrumento jurídico para resolver controversias comerciales cuyos procedimientos sean ágiles y transparentes y que obligue al cumplimiento de los acuerdos, garantizando así al exportador el acceso al mercado. Un mecanismo idóneo para estos efectos es el arbitraje con resoluciones inapelables.

El manejo de las barreras no arancelarias es administrativamente más complejo que el de los

aranceles, y se presta más a la arbitrariedad, la distorsión y la presión por parte de los grupos de interés. Desde el momento en que se constituyan los mercados subregionales, por lo tanto, cabría promover la eliminación total de las barreras no arancelarias, aunque fuese acompañada de algún aumento de los aranceles para facilitar el proceso de transición. En este terreno no puede aceptarse proporcionalidad, sino que debe señalarse de modo inequívoco la necesidad de eliminación.

La negociación de un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y Canadá debe complementarse con negociaciones simultáneas con otras zonas. América Latina debería iniciar lo antes posible negociaciones de libre comercio con la Comunidad Europea y con Japón, como una forma de evitar las distorsiones comerciales y productivas que podrían derivar de la conclusión exitosa de las negociaciones con Estados Unidos y Canadá.

En este proceso debería evitarse la consolidación de bloques comerciales abiertos hacia adentro y proteccionistas hacia afuera. El efecto de desviación de comercio puede producirse tanto por la fijación de un arancel externo común al acuerdo subregional o bilateral que sea superior al prevaleciente con anterioridad en alguno de los países, como por la eliminación de los aranceles al interior de la respectiva agrupación, manteniéndolos hacia terceros países.

4. *Consistencia y convergencia*

La tarea de combinar las diversas modalidades de integración requiere una gestión cuidadosa, a fin de prevenir posibles inconsistencias. Para coordinar la política de comercio exterior debería haber una instancia técnica centralizada, probablemente en el ámbito de la conducción de la política económica. Parecería necesario avanzar en la creación de una oficina de comercio internacional, como las existentes en algunos países desarrollados, lo que se ha planteado recientemente en algunos países de la región.

Los nuevos espacios regionales podrían configurarse sobre la base de un proceso de integración de transitividad múltiple y simultánea, que avanzaría a ritmos diferentes, pero con una orientación coincidente (CLEPI, 1991). También es previsible, sin embargo, que surjan opciones

de alta complejidad, incluidas situaciones en las que se dé el "dilema del prisionero", especialmente respecto de países que tengan pocos aranceles que eliminar y pocas barreras arancelarias que dismantelar. Incluso puede llegar a parecer un mal negocio el no tener aranceles que bajar; éste es un espejismo económico, pero una realidad política. De allí que se requiera mayor imaginación en las negociaciones y una definición más amplia de los objetivos, instrumentos, plazos y modalidades de la integración.

La búsqueda del libre comercio con los países en desarrollo tiene elementos específicos que ningún argumento general puede hacer desaparecer, y difiere del mismo proceso en relación con los países industrializados; pero uno no debe subordinar al otro.

La integración con los países de la zona norteamericana de libre comercio puede pasar por la formación de grupos subregionales; pero también existe la posibilidad de diversas combinaciones, incluidas etapas intermedias o simultáneas en este proceso. Estas podrían abarcar la integración entre subgrupos ya existentes, así como la integración de subgrupos con la zona norteamericana de libre comercio, con diversos países de América Latina y el Caribe, y con diversos países de la zona norteamericana. Avanzar más rápido en la integración hemisférica que en la regional podría acarrear una masiva desviación de comercio desde productos latinoamericanos a norteamericanos, especialmente porque la mayoría de los países de la región compite con Estados Unidos en mercados de la zona en una gran gama de productos (Erzan y Yeats, 1992). Desde otro punto de vista, un país que esté en condiciones de firmar un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos normalmente podría hacerlo también con los demás países de la región.

Los acuerdos preexistentes entre países de la región y algunos países industrializados, en los que se otorgan condiciones especiales de modo unilateral, deben ser incorporados progresivamente a un marco general que considere y compense las diversas situaciones.

5. *Facilitación del comercio*

Además de las condiciones de orden macroeconómico, otros factores que facilitan la integración

son la eliminación de trabas de orden administrativo y el mejoramiento de la infraestructura física, de transporte y de telecomunicaciones.

La integración efectiva de la región hace necesario articular más estrechamente los sistemas de transporte, avanzando así en la creación de un mercado de transporte terrestre, marítimo y aéreo cada vez más integrado y abierto, donde haya igualdad de condiciones.

En el transporte terrestre es preciso fomentar la liberalización y facilitación del transporte de carga y de pasajeros, para ampliar y flexibilizar la oferta del servicio. En el transporte aéreo se deben ampliar las libertades de tráfico, para que todas las empresas de la región tengan posibilidades de operar y competir de acuerdo a las condiciones de cada país.

En el transporte marítimo se debe propender a que las empresas navieras sudamericanas cuenten con libertad de acceso y facilidades para mejorar su capacidad de competir, respetando la reciprocidad. Las características geográficas de la región privilegian el uso del transporte marítimo para el movimiento de su comercio internacional, más de un 90% del cual se traslada por esta vía. De no contar con una política coordinada en materia de puertos y de transporte marítimo y terrestre, los países de América Latina y el Caribe corren el riesgo de verse limitados a una participación minoritaria en los consorcios de transporte marítimo extrarregionales o a la mera prestación de servicios de enlace con los puertos donde la carga se transborde a buques más grandes, así como a la prestación de servicios de transporte terrestre dentro de la región (CEPAL, 1989).

La participación del sector privado es clave para el desarrollo y mantenimiento de la infraestructura física, pero el sector público debe aportar sus recursos técnicos y financieros para alcanzar estos objetivos.

6. *Los países de menor desarrollo relativo*

Como muestra la experiencia, la reciprocidad en los beneficios de la integración es tanto un objetivo como una condición para el éxito del proceso, ya que no puede esperarse que un país participe en él si en el largo plazo sus costos exceden a sus beneficios. Sin embargo, la solución simétrica de los efectos de la integración es poco probable, ya que las diferencias iniciales pueden ten-

der a acentuarse en vez de disminuir. No debe olvidarse que las variaciones en las políticas comerciales y de inserción económica internacional normalmente no pueden eliminar las diferencias en las situaciones específicas de cada país, las que incluyen su dotación de recursos —especialmente humanos— y su nivel de desarrollo.

No existen recomendaciones técnicas que puedan alterar este hecho económico básico, si bien es posible sugerir medidas de compensación o equilibrio que no signifiquen impedir el proceso de integración. Por otra parte, el dinamismo derivado del proceso de integración afecta el juicio de cada participante sobre los efectos de mediano plazo de este proceso en sus diversos sectores económicos. El concepto mismo de reciprocidad deberá ser definido de manera más amplia, e incorporar una mayor dimensión temporal.

Será preciso, por lo tanto, adoptar medidas de compensación o equilibrio. Cierta asincronía

en el cumplimiento de las metas de integración y un apoyo al aumento de la oferta exportable de los países de menor desarrollo relativo podrían ser considerados para estos efectos.

Las economías pequeñas se caracterizan por su mayor grado de apertura y, por lo tanto, son más vulnerables a las fluctuaciones de las economías de sus socios comerciales. Sus sectores de exportación son relativamente débiles y tropiezan con importantes obstáculos estructurales, por el lado de la oferta, para aumentar sus exportaciones (Salazar y Lizana, en prensa).

Por otra parte, la aplicación de reglas de origen muy estrictas perjudicaría a las economías más débiles, que por lo general tienen menos capacidad para exportar productos con una mayor proporción de valor agregado o de materiales nacionales. Se justificaría entonces la aplicación de reglas que no fuesen excesivamente estrictas.

Conclusiones

La integración económica no puede dar respuestas de corto plazo a los problemas de ajuste, estabilización y crecimiento de los países de América Latina. Tampoco le corresponde hacerlo. El proceso de integración tiene su propia complejidad y sus resultados no son automáticos. Al comienzo sus efectos serán necesariamente limitados, dado el pequeño coeficiente global de apertura al exterior de los países de la región (cerca al 25%) y la limitada participación del comercio intrarregional en el producto (entre 10 y 15%). A medida que la transformación productiva se profundice y se diversifique la estructura de producción de los países que se integran, la integración será más viable, ya que se ampliará la base del intercambio comercial y de la especialización productiva.

Desde otro punto de vista, la integración no

es un proceso lineal. En algunos casos podría avanzar muy aceleradamente. Pero también podría experimentar fuertes retrocesos en presencia de una crisis económica de proporciones; en este caso el comercio intrarregional se vería afectado, pero menos que la inversión directa intrarregional ya realizada, la que por fuerza acompaña los altibajos de las economías receptoras.

En definitiva, la integración es una idea ganadora y su gestión es compleja pero posible. Habrá que moverse con cuidado, respetando los rasgos específicos de las relaciones económicas bilaterales o regionales y la necesidad de no inhibir el proceso global hacia el libre comercio. Por este camino estrecho, como lo ha sido siempre el del desarrollo, la integración se convertirá en un factor de modernización de la economía de América Latina.

Bibliografía

ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) (1991): *Evaluación de los mecanismos de liberación comercial*, Montevideo, Secretaría General de la ALADI, abril.

Belassa, Bela (1964): *Hacia una teoría de la integración eco-*

nómica, Miguel Wionczek (ed.), *Integración de América Latina. Experiencias y perspectivas*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.

Bolognesi-Drosdoff, M.C. (1990): *Iniciativas de integración*

- frontera en América Latina, *Integración latinoamericana*, año 15, N° 156, Buenos Aires, Instituto para la Integración de América Latina (INTAL), mayo.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1989): *La industria del transporte regular internacional y la competitividad del comercio exterior de los países de América Latina y el Caribe*, Cuadernos de la CEPAL, N° 64, Santiago de Chile, noviembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta S.89.II.G.14.
- _____ (1990a): *Transformación productiva con equidad* (L.C/G.1601 (SES.23/4)), Santiago de Chile, 19 de marzo.
- _____ (1990b): *La cooperación regional en los campos financiero y monetario* (L.C/L. 603), Santiago de Chile, CEPAL/Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), diciembre.
- _____ (1991): *La integración económica en los años noventa: perspectivas y opciones* (L.C/R. 1042), Santiago de Chile, 29 de agosto.
- _____ (1992): *Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado* (L.C/G. 1701 (SES. 24/3)), Santiago de Chile, 6 de febrero.
- CLEPI (Centro Latinoamericano de Economía y Política Internacional) (1991): *Hacia nuevos horizontes*, Santiago de Chile, agosto.
- Erzan, Refik y Alexander Yeats (1992): *Free Trade Agreements with the United States. What's in it for Latin America?* Policy Research Working Papers, WPS N° 827, Washington, D.C., Banco Mundial, enero.
- Ffrench-Davis, Ricardo (1979): *Economía internacional. Teorías y políticas para el desarrollo*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Fuentes, Alfredo (1991): Integración económica de América Latina: el desafío de los años noventa. *Coyuntura económica latinoamericana*, Bogotá, octubre.
- Fuentes, Juan Alberto (1991): Compatibilidad entre la integración subregional y la hemisférica, *Revista de la CEPAL*, N° 45, Santiago de Chile, diciembre.
- Halperin, Marcelo (1990): La armonización de políticas económicas en el futuro de ALADI, *Integración latinoamericana*, año 15, N° 160, Buenos Aires, INTAL, septiembre.
- Lahera, Eugenio (1984): La internalización del proceso productivo, *Estudios internacionales*, año XVII, N° 65, Santiago de Chile, Universidad de Chile, Instituto de Estudios Internacionales, enero-marzo.
- _____ (1988): *Economic Integration and the Internationalization of Production in Latin America and the Caribbean* (L.C/R. 670), Santiago de Chile, CEPAL, 25 de agosto.
- _____ (1991): *La modernización de la integración*, documento base del Seminario Internacional sobre Modernización de la Integración, Montevideo, ALADI/Comisión Sudamericana de Paz, noviembre.
- _____ (1992): Hacia un nuevo concepto de integración, Conferencia sobre una Exploración de la Dinámica de Integración Regional: más allá del NAFTA, San José, Asociación Nacional de Fomento Económico de Costa Rica/The Fraser Institute/Center for US-Mexican Studies, 23-24 de marzo.
- Lawrence, Robert (1991): Emerging regional arrangements: building blocks or stumbling blocks, *The AMEX Bank Review*, noviembre.
- Naciones Unidas (1959): *El mercado común latinoamericano*, México, D.F., julio. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta 59.II.G.4.
- Noyola, Pedro (1991): La estrategia comercial de México en América Latina y el Caribe, México, D.F.
- Rosenthal, Gert (1989): Repensando la integración, *Pensamiento iberoamericano*, N° 15, Madrid, Instituto de Cooperación Iberoamericana/CEPAL, enero-junio.
- Salazar, José Manuel y Eduardo Lizana (en prensa): A Latin American perspective on free trade in the Americas, Silvia Saborio (ed.), *Us-Latin American Trade Relations in the 1990's*, Washington, D.C., Consejo de Desarrollo de Ultramar.
- Viner, Jacob (1950): *The Customs Union Issue*, Carnegie.
- Wionczek, Miguel (1964): La historia del Tratado de Montevideo, Miguel Wionczek (ed.), *Integración de América Latina. Experiencias y perspectiva*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Wonnacott, Paul y Mark Lutz (1989): ¿Se justifican las zonas de libre comercio? *Perspectivas económicas*, N° 69, Washington, D.C., United States Information Agency (USIA).