

Alternativas de la integración en el contexto de la globalización

Carlos J. Moneta

Para considerar las perspectivas de la integración de América Latina en el actual contexto económico internacional, deben ser tenidos en cuenta múltiples factores. Varios de ellos remiten a la formación de espacios económicos de intercambio de dimensión regional o subregional que, según los casos, comienzan a adquirir características de bloques económicos. Sobre el carácter y configuración de esos espacios inciden los procesos de transnacionalización y la globalización, en el contexto de conflictiva universalización del capitalismo.

Carlos J. Moneta: Político argentino. A cargo de la Dirección de Relaciones Económicas del SELA, Caracas.

Durante la década del 70, la economía mundial avanzó hacia una nueva etapa de transnacionalización de la producción y globalización de las finanzas en el marco de la denominada «Tercera Revolución Industrial», incrementándose la dureza de la competencia económica internacional¹. La recesión de fines de los años 70 e inicios de los 80 da lugar a una amplia reestructuración del capital, de la producción y del comercio y a una progresiva desvinculación del capital con respecto a estos últimos², generando serias contradicciones para el modelo de desarrollo económico predominante. La década pasada podría ser caracterizada en el plano económico por la fragilidad del sistema financiero y monetario internacional, la inestabilidad macroeconómica, la crisis que presentan las economías de los países en desarrollo y los problemas en este terreno de los países industrializados, en un marco de creciente y asimétrica interdependencia global entre las economías nacionales.

¹ Stephen Gill, «Crisis and change in the Global Political Economy», mimeo, York University, Toronto, Canadá, 1991.

² Susan Strange, *Casino Capitalism*, Brasil Brackwell, Oxford, 1986.

Globalización, transnacionalización y regionalización

Desde el punto de vista de los procesos socioeconómicos y políticos, se intensifica el conflicto entre aquellas empresas y fuerzas económicas que persiguen la transnacionalización de la producción e intercambios, y la plena movilidad del capital, y aquellos sectores económicos y políticos que, en el marco de los Estados, procuran mantener en el plano nacional cierto control sobre aspectos críticos de la economía³.

A lo largo de la década del 80 y los primeros años de la actual, se incrementa la capacidad de acción del capital con aptitud para desplazarse internacionalmente y el de las empresas intensivas en conocimiento, más competitivas y flexibles, mientras aumenta sustancialmente la competencia por atraer capitales de todos los rincones del globo, en virtud de su escasez relativa ante las enormes inversiones que requieren Europa oriental y la ex-Alemania Democrática, y los déficits de EE.UU. y otros países. Esto conduce a múltiples intentos, en la mayor parte de las naciones, por generar ámbitos sociales y políticamente regulados, que resulten atractivos a los inversores internacionales y a las empresas más dinámicas. Los Estados y los productores compiten ferozmente para proveer, en esos términos, no sólo ámbitos sociopolíticos sino espacios regulados económicamente, que atraigan inversiones a largo plazo.

Estos fenómenos de reestructuración del poder económico y de sus requerimientos, interactúan con los correspondientes al redimensionamiento geoestratégico que sigue al colapso del «socialismo real». La guerra del Golfo distingue claramente los límites de maniobra que poseen los recursos militares y los recursos económicos a disposición de las grandes potencias. EE.UU. fortalece su predominio militar pero no puede sufragar unilateralmente los costos de su aplicación. Una parte sustantiva de esa cuenta es transferida a los países petroleros del Medio Oriente, a los principales aliados de la CE y al Japón. Tanto Alemania como Japón - a los cuales deben agregarse los países del Sudeste asiático - constituyen hoy naciones en las cuales el proceso de transformación económica descrito ha registrado un mayor avance. Eso les permite contar (en términos relativos y pese a los problemas específicos que enfrentan), no sólo con importantes incrementos en su competitividad, sino también con mejores condiciones (ej.: inserción externa y reestructuración del sistema financiero, disponibilidad de reservas) para actuar en el campo económico internacional.

³ Stephen Gill, *Ibid.*

Aquellos sectores más transnacionalizados, que incorporan en mayor grado los cambios tecnológicos, industriales y financieros, bogan en favor del «libre comercio» de productos y servicios. Por el contrario, en contradicción con el predominio de la tesis del libre mercado, los segmentos nacionales menos competitivos en el seno de las grandes potencias apoyan y promueven el que se acuda a distintas formas, cada vez más sofisticadas, de proteccionismo e impulsó a las exportaciones. Al acentuarse la crisis, esas medidas se incorporan en mayor grado a las acciones externas de esos países.

Se plantea, en consecuencia, un escenario complejo y multidimensional. Los debates internos en el seno de la CE, el Japón y los EE.UU. reflejan - con distinta orientación, intensidad y especificidad, dadas sus situaciones relativas y sus distintas condiciones de competitividad - esas interacciones entre fuerzas animadas por diferentes percepciones, recursos e intereses. La Política Agrícola Común (PAC) de la CE; la forzada apertura del mercado nipón del arroz y otros productos agrícolas y los numerosos casos (textiles, acero, automóviles, semiconductores, etc.) en los EE.UU., constituyen variados ejemplos en este campo.

Estas tensiones, observables en el seno de los mecanismos de articulación de política económica de la tríada EE.UU-CE-Japón (ej.: G-7) y en los foros de negociación global (ej.: Ronda Uruguay del GATT), expresan la proyección del resultado de esas interacciones nacionales, ahora parcialmente fijadas en la posición externa que asume cada uno de los Estados. Se consideran parciales, ya que los foros intergubernamentales (si bien se les reconoce preeminencia) canalizan, dirimen y en el mejor de los casos, regulan, sólo una de las dimensiones de esta dialéctica. Tanto las fuerzas políticas como las sociales y, muy particularmente, las económicas, cuentan además con otros mecanismos y medios para expresar e impulsar sus intereses.

Dado que los procesos de transnacionalización y globalización tienen como base privilegiada aquellas regiones o países de mayor dinamismo económico, es entre esos polos - los EE.UU., la CE y Japón (y en su interior), que se desarrollan las mayores corrientes de comercio interindustrial, transferencias tecnológicas, flujos financieros y servicios. Es precisamente alrededor de esos polos que se configuran los espacios económicos - jerárquicamente vinculados, en términos de la composición y orientación de los flujos económicos - que darán lugar a los procesos de regionalización (ej.: para la CE, el área del Mediterráneo, el Magreb y África al sur del Sahara; América Latina y el Caribe para los EE.UU. y el Sudeste asiático en el caso del Japón). Según se observará en las próximas secciones, la

forma en que se establezcan las articulaciones económicas de esos polos con los espacios circundantes darán lugar a distintas formas de regionalización.

Existen, por lo tanto, dos órdenes de factores que es preciso considerar, junto a los previamente expuestos: aquellos vinculados a las interacciones específicas intra-tríada, en su carácter de megaspacio dominante en la economía mundial, a la cual es necesario incorporar, en un creciente número de casos, al Grupo de los Países Asiáticos de Reciente Industrialización (PARI)⁴, y las interacciones de conflicto y cooperación que vinculan a esos polos con espacios económicos - en cierta medida, subordinados articulados mediante relaciones económicas privilegiadas (ej.: CE-países ACP; EE.UU.-Canadá-América Latina y Caribe, vía TLCAN e Iniciativa para las Américas (IPA); y Japón-PARI-ASEAN-China Popular). En ese marco, los foros y entes intra-tríada (ej.: OCDE, ciertos Comités y mecanismos del Banco Mundial y del FMI) tienen que satisfacer otro propósito: funcionan como mecanismos de articulación de posiciones de los países industrializados más avanzados *vis a vis* el resto del mundo.

Los espacios de intercambio económico regional: ¿bloques económicos?⁵

Comúnmente a la denominación de «espacios de intercambio económico regional» le corresponden distintos significados. Utilizada como sinónimo de «regionalización» y otorgando preeminencia a los factores económicos, se refiere al proceso por el cual el comercio y las inversiones en una determinada región crecen más rápidamente que el comercio con el resto del mundo⁶. Esas características se registran, en distinto grado, en la CEE, en el comercio de América del Norte y en forma creciente, en el comercio y las inversiones entre Japón y el Sudeste asiático.

Por otra parte, el término también es utilizado con respecto a la formación de agrupaciones políticas que tienen por propósito reducir las barreras intrarregionales al comercio y a las inversiones. Los esquemas de integración subregional que existen en América Latina, la IPA, el TLCAN, firmado entre los EE.UU., Canadá y México, y algunas de las recientes propuestas que han surgido en el Sudeste asiático, como la creación de una Zona de Libre Comercio, decidida en enero de 1992 por los líderes de los países que constituyen la Asociación de

⁴ Carlos J. Moneta, «Mitos y realidades del Nuevo Orden Mundial; escenarios posibles», *Capítulos*, SELA, 4/6/1991.

⁵ Parte de esta sección se ha basado en mi trabajo «Los espacios de intercambio económico regional», *Capítulos*, N° 31, SELA, 1/3/1992.

⁶ Albert Fislow y Stephan Haggard, *The United States and the Regionalization of the World Economy* OECD Development Centre, doc. interno, París, 11/1991.

Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) Indonesia, Brunei, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia -, presentando distintas características, responden a esa interpretación.

Si se examina los ejemplos citados, se observa que: 1) los fenómenos de mayor comercio e inversiones intrarregionales pueden darse sin la necesidad de contar con acuerdos institucionalizados, orientados a ese objeto, que surjan de una voluntad política expresa por parte de los respectivos gobiernos; 2) los países comprendidos pueden presentar grandes asimetrías entre sí en términos de su capacidad y desarrollo económico (como EE.UU. frente a México, en el TLCAN) o constituir un grupo relativamente más homogéneo (como los países más importantes del Mercado Unico Europeo); 3) en la enorme mayoría de los casos, se trata de países que se hallan integrando una región o gozan de proximidad geográfica y hacen uso de una vasta variedad de formas y grados de asociación, vinculándose en procura de un propósito común: aumentar su crecimiento.

Existe una interpretación, ampliamente difundida, que percibe la formación de bloques económicos regionales como un muy importante obstáculo al libre comercio mundial. Otras apreciaciones, sin embargo⁷, señalan que esas agrupaciones contribuyen a dar forma, sobre bases regionales, al movimiento hacia la globalización que los grandes bancos y firmas instrumentan en los distintos mercados en los cuales operan y que no necesariamente deben conducir a la imposición de sustantivas barreras al comercio y a un fraccionamiento decisivo de la economía mundial. En esa segunda perspectiva, se trata de un cambio de escala, de un multilateralismo entre nuevas unidades - los espacios económicos de intercambio regional - dando lugar a la configuración de mercados con dimensiones de alrededor de trescientos millones de personas, que permitan el desempeño eficiente de las grandes empresas transnacionales (ETN).

Un predominio general de las estrategias de promoción de exportaciones como vía para el crecimiento y las transformaciones estructurales en curso conducirían, tanto a las empresas como a los Estados⁸, a negociar los accesos a los mercados, capital y tecnología. El propósito es maximizar el poder de negociación *vis-a-vis* otros Estados y empresas externas a un espacio económico determinado. En ese marco, la diversificación de vínculos económicos extrarregionales - dado su peso

⁷ Susan Strange, «Are trade blocs emerging now?» Papel (versión borrador) presentado al consejo de la Asociación Internacional de Ciencias Políticas (IPSA), Buenos Aires, 7/1991.

⁸ «Recent Development related to Transnational Corporations and International Economic Relations», Informe del Secretario General, ONU, 21/1/91 y Takanori Satake: «Trends, in Japan's Direct Investment Abroad in Fy 1988», Research Institute of Overseas Investment, Eximbank, Japón, 1/1991.

económico, real o potencial - se halla lejos de desaparecer y continúa manteniendo su carácter de objetivo final. Eso puede ser observado claramente en el vivo interés demostrado tanto por los países industrializados como por los países en desarrollo, en mantener y ampliar su comercio con los restantes polos económicos y sus espacios de influencia.

La realidad incorpora elementos de ambos enfoques en distinto grado, según el caso que se considere. Efectivamente, los fenómenos de regionalización constituyen una respuesta de las empresas transnacionales a cambios estructurales del patrón productivo, de inversiones y de intercambio. Ese hecho, si bien no necesariamente conduce en el plano de los gobiernos a acordar estructuras institucionales en un sentido estricto - puede tratarse de formaciones y vínculos mucho más flexibles (ej.: Japón-PARI-ASEAN no están ligados por acuerdo de integración) incide, en grado variable, en las corrientes de comercio. En virtud de la orientación y magnitud de su participación en los flujos de comercio e inversiones globales, las ETN, tanto de EE.UU. y del Japón, en primer lugar, y luego, de la CE, requieren necesariamente del libre comercio y de la libertad de acceso a todas las regiones⁹. No obstante, tanto la CE como EE.UU. poseen mayor capacidad para adoptar posiciones proteccionistas en las negociaciones internacionales.

Los espacios económicos frente a la Ronda Uruguay

Por lo expuesto previamente, los resultados que se obtengan de la Ronda Uruguay del GATT tendrán un alto peso en la configuración que adopte la inserción externa del espacio económico de América Latina y el Caribe durante los próximos años. Al respecto, resultaría oportuno considerar la posibilidad de cuatro escenarios¹⁰ que tengan en cuenta la vinculación de los resultados de la Ronda con la orientación que adoptará el sistema de comercio mundial durante la próxima década: 1) El desenvolvimiento de un régimen de comercio basado en el GATT (Ronda Uruguay y negociaciones subsiguientes); 2) el fracaso de las negociaciones y la consolidación de un régimen de bloques económicos regionales; 3) la evolución hacia un sistema de comercio administrado; y 4) el desarrollo de un

⁹ La necesidad - y la capacidad - que tienen las ETN de mantener un grado de apertura de los espacios económicos de intercambio regional que no afecte su estrategia de globalización es examinada en mi trabajo, «Los espacios económicos de intercambio...», op. cit., sección II: «Dinámica de algunos factores relativos a la formación de bloques económicos».

¹⁰ Con referencia a este punto, se ha tenido en cuenta el trabajo de Robert Z. Lawrence sobre escenarios del comercio mundial, realizado para una investigación dirigida por C. Oman sobre «Globalización y Regionalización», para el Centro de Desarrollo de la OCDE, París, 1991.

régimen que combine buenos resultados en el GATT con avances graduales hacia formas de armonización cada vez más profundas y amplias de las distintas normas que rigen el comercio (como prácticas de regulación, normas técnicas, políticas de competencia).

Se observa que los desarrollos probables de estos escenarios se organizan a lo largo de dos ejes, en función del éxito o fracaso en la Ronda Uruguay, y de que no surjan otros hechos económicos de magnitud comparable. Un eje representa avances (en magnitudes variables) hacia un sistema de comercio libre, más homogéneo e integrado. Podría darse por la vía de integraciones regionales abiertas y de resultados de la Ronda básicamente aceptables para todos los países; eso podría permitir caminar paso a paso hacia formas más avanzadas de integración del sistema de comercio (escenario 4).

El otro eje parte del supuesto que se produzca un fracaso total o parcial de la Ronda Uruguay, que represente un alto costo para la mayoría o una parte significativa de los participantes de mayor dimensión económica. Podrían también surgir otros acontecimientos negativos; por ejemplo, un pobre desempeño de las economías de algunos de los actores de la tríada EE.UU.-CE-Japón, y consecuentemente la adopción de posiciones más proteccionistas. Elementos de este segundo escenario se hallan ya presentes. Los análisis de coyuntura son sombríos con respecto al comportamiento económico de las grandes potencias industrializadas durante 1993¹¹, pese a que se observan algunos signos favorables en EE.UU. y que Alemania ha reducido sus tasas de interés, favoreciendo cierta reactivación europea. La propuesta de la presidencia de la Comisión de la CE de celebrar una reunión extraordinaria del «Grupo de los Siete» (G-7) que examinen salidas a lo que calificó de crisis mundial¹², indica el nivel de preocupación existente. Asimismo, **la imposición de aranceles contra las importaciones de acero y la exclusión de productos europeos de las licitaciones para compras gubernamentales impuestas por la administración Clinton, señalan un incremento de las tensiones que acompañan a las disputas comerciales intra-tríada.** Además, el requerimiento realizado por la nueva administración estadounidense de reabrir negociaciones en la mayor parte de los temas sobre los cuales ya se habían alcanzado bases de acuerdo en la Ronda Uruguay del GATT, presenta un alto riesgo de que éstas fracasen o se postergue por un largo tiempo su conclusión. Esas circunstancias podrían conducir a escenarios del tipo 2). No obstante, resultaría difícil que aun en este último caso - en virtud de los

¹¹ «Conflits d'intérêts. Previsions pour 1992 et 1993», Lettre de l'OFCE, N° 106, París, 8/10/ 1992.

¹² Cable EFE, París, 2/2/93.

condicionamientos estructurales del sistema global señalados en párrafos precedentes - se alcancen posiciones extremas, ya que cierres superiores a cierto nivel, en los espacios económicos, modifican drásticamente y negativamente la relación costo-beneficio de las políticas económicas externas que se adopten. Estudios realizados sobre la base de la elaboración de modelos que examinan distintos escenarios de evolución del comercio mundial¹³, señalan - más allá de los errores imputables al uso de esa herramienta de análisis - las dimensiones a las cuales se está aludiendo. Así, los escenarios de «guerra comercial» basados en un incremento del proteccionismo por parte de uno o más de los actores principales - CE, EE.UU. y Asia-Pacífico - representan pérdidas substanciales para los tres bloques y para los países en desarrollo. Por ejemplo, si surgiera una «fortaleza Europea», EE.UU. podría perder 40.000 millones de dólares de ingreso nacional y Japón, unos 18.600 millones.

Si EE.UU. adoptara medidas de represalia, el efecto negativo para la CE sería de 132.000 millones de dólares, para Asia-Pacífico de 18.000 millones, para América del Norte de 64.000 millones y para el mundo en su conjunto de 214.000 millones de dólares¹⁴. Por el contrario, una amplia y generalizada liberalización del comercio, asumiendo un 50% de reducción en las barreras tarifarias y no tarifarias, ofrecería ganancias del orden de los 287.000 millones de dólares para los países Asia-Pacífico, de 245.000 millones para la CE y de 208.000 millones de dólares para América del Norte¹⁵.

Asumiendo que de la Ronda Uruguay se obtengan, cuando menos, algunos resultados favorables¹⁶, es dable esperar que la orientación general de evolución del sistema de comercio mundial presente un perfil complejo, caracterizado por una paulatina y zigzagueante ampliación del régimen del GATT y la existencia de espacios económicos de intercambio animados de distintos grados de profundización en su vinculación con el sistema; es decir, se continuará actuando

¹³ En este trabajo se ha tenido en cuenta un modelo desarrollado en 1990 por el Centro de Economía Internacional de Canberra, Australia, sobre los bloques de comercio occidentales. Ese estudio fue dispuesto por la Confederación de las Cámaras de Comercio e Industria de Asia-Pacífico, constituyendo un informe de dicha Confederación («Western Trade Blocs. Game, set or Match for Asia Pacific and the World Economy?», Canberra, 1991). Las cifras están referidas a valor dólar en 1988.

¹⁴ Ibid, «Payoff Matrix from EC and North American protection or liberalisation», p. XII.

¹⁵ Ibid.: «Gains from trade liberalisation».

¹⁶ No resulta posible en las circunstancias actuales predecir cuáles serán los resultados finales de la Ronda Uruguay y existen numerosas y divergentes estimaciones al respecto. A los fines de este trabajo, se aprecia que pudieran obtenerse reducciones tarifarias de un orden inferior al logrado en la Ronda Tokio (30%); una situación de «status-quo» en las barreras no arancelarias y una pequeña reducción en los subsidios a la agricultura (ej.: CE).

simultáneamente en el plano bilateral, regional y multilateral. En ese marco, si se lograra dar solución a las diferencias que separan a EE.UU. y la CE y se aceptara una parte sustantiva del denominado «texto Dunkel» en la Ronda Uruguay, es probable que disminuya el interés estadounidense en un TLC con la región; teóricamente, también podría disminuir el de varios países importantes de América Latina. Sin embargo, dado el valor que se adjudica al hecho de gozar de muy buenas relaciones políticas con la superpotencia, al criterio de calidad y legitimidad que supuestamente asignaría un TLC con EE.UU. a las reformas de orientación neoliberal introducidas en las economías, o porque la materialización del TLCAN modifica profundamente el cuadro regional de intereses estratégicos y económicos nacionales, un TLC con EE.UU. sobrevaluado en numerosas ocasiones por los factores no económicos ya mencionados - mantendrá probablemente gran parte de su atracción. Si, como se plantea en el escenario de más probable evolución sugerido en este trabajo, no se alcanza un acuerdo de la dimensión del actual «paquete» negociado en la Ronda, y EE.UU. no obtienen acuerdos satisfactorios (formales o informales) con la CE y el Japón en sectores que considera vitales, cabe esperar que una parte importante de su esfuerzo se canalice hacia procesos de regionalización y al uso de instrumentos como el TLC.

Escenarios de evolución del comercio y de los procesos de regionalización en el sistema mundial

Si estas apreciaciones son medianamente correctas, surgen varias consecuencias que resultan relevantes para América Latina y el Caribe. En primer lugar, es dable esperar en lo que resta de la década que el sistema de comercio mundial se caracterice por la presencia y reafirmación de los procesos de regionalización y por la casi inevitable necesidad de utilizar - desde el punto de vista de quienes adoptan las decisiones - enfoques multidimensionales, que incluyan simultáneamente la dimensión bilateral, regional y multilateral, permitiendo cambiar el énfasis de uno a otro plano, según lo aconsejen las circunstancias. En la práctica, gran número de países está ya aplicando, en la medida de sus posibilidades, ese enfoque.

En segundo lugar, no debe olvidarse que a pesar de la frustración e incertidumbre que ha acompañado a la Ronda Uruguay, la economía mundial ha continuado creciendo, si bien con ritmo irregular. Ese crecimiento se ha concentrado en ciertas áreas, particularmente, en Asia-Pacífico, destacándose como, pese a la imposición de medidas proteccionistas en los EE.UU. y la CE, se ha logrado un rápido y sostenido incremento de la participación de los países de esa región en el comercio y las inversiones mundiales ([cuadros 1 y 3](#)). A ello se suman los importantes

cambios registrados en las corrientes internas de comercio entre distintos países de la Cuenca del Pacífico. Así, por ejemplo, los vínculos comerciales entre EE.UU. y Asia-Pacífico se fortalecen cada vez más, mientras disminuyen los de EE.UU. con la CE¹⁷. El comercio intra Asia-Pacífico crece sustancialmente (del 34% de las exportaciones totales de la región en 1986, pasó al 42% en 1989) mientras el comercio intraindustrial Asia-Pacífico representa un porcentaje cada vez mayor de ese comercio¹⁸. Asimismo, en términos de tendencias globales en el campo de la exportación de manufacturas, disminuye la participación europea y estadounidense, mientras crece rápidamente la de Asia-Pacífico¹⁹.

Es necesario destacar, entonces, que más allá de las interacciones entre los tres espacios de intercambio económico más importantes en el plano mundial, durante los últimos años se ha producido una verdadera multiplicación de procesos a fines, si bien de menor envergadura, fundamentalmente en el Sudeste asiático y en el área de soldadura euroasiática. Por ejemplo, es dable esperar un importante incremento de inversiones y de comercio de carácter intrarregional entre los PARI, ASEAN e Indochina; luego, ese movimiento es muy probable que avance en dirección a Asia del Sur (India)²⁰. Por otra parte, se están desarrollando espacios económicos de dimensión intermedia o pequeña, dotados de gran dinamismo, en la zona costera de China Popular, en el mar del Japón (comprendiendo a parte del Japón, de Corea del Sur, Corea del Norte y ex-URSS) y entre la masa europea y Asia, facilitada por la apertura de rutas transiberianas que vinculan estos nuevos polos emergentes con Europa Oriental y la CE²¹. Por último y sólo con el propósito de ilustrar las dimensiones y posibilidades que se abren en la Cuenca del Pacífico en materia de hipotéticos TLC algunos, de enorme incidencia para América Latina - el [cuadro 2](#) presenta seis casos de eventuales escenarios de estrecha articulación económica en esa área.

Cabe enfatizar que esos desarrollos no cuentan aún con un seguimiento atento por parte de América Latina y el Caribe; esa falta de conocimiento representa un alto costo para la región, dado que disminuye sensiblemente su capacidad de predecir

¹⁷ Durante el período 1970-87, el crecimiento total del comercio entre EE.UU. y Europa fue de 12,2% anual, mientras el comercio con Asia-Pacífico alcanzó un promedio de 18,2% al año. V. SELA: «Las relaciones económicas del Sudeste Asiático con América Latina y el Caribe en la década del noventa. Cambios y nuevas posibilidades», Caracas, 7-11/9/1992.

¹⁸ Ibid.

¹⁹ Las exportaciones de manufacturas de Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong (PARI) crecieron 35 veces en el período 1970-87 y las de Tailandia, Malasia, Indonesia y Filipinas (ASEAN), 32 veces. V. *ibid.*

²⁰ C. J. Moneta: «Mitos y Realidades del Nuevo Orden Mundial. Escenarios posibles». *Capítulos del Sela* N° 29, Caracas, 4-6/1991; y *Nuevo Proyecto*, N° 7 y 8, CEPNA, Buenos Aires, 1991.

²¹ Ibid.

y evaluar los cambios que se producen en el sistema económico mundial y de actuar frente a ellos en forma oportuna y adecuada.

Los procesos de integración en el hemisferio americano

La mayor parte de los espacios económicos integrados, organizados por los países en desarrollo durante las décadas pasadas, no condujeron a un incremento sustantivo del comercio intra-bloque o, en el mejor de los casos, presentan importantes variaciones en términos de su ampliación o disminución. Distintas causas - particularmente el interés prioritario que casi siempre mantuvieron esos países en el fortalecimiento de sus ejes comerciales con países desarrollados - obstaculizaron el desarrollo del comercio intrarregional, como bien lo prueba durante las últimas décadas la historia de la integración latinoamericana. No obstante esa situación - y la de los intercambios interregionales - se han modificado en la última década, al menos, para los espacios económicos más dinámicos, como el MUE, Asia del Este y el TLCAN²² ([cuadro 3](#)).

En cuanto al hemisferio americano ([cuadro 4](#)), las corrientes de comercio intrarregional representan más del 40% del total de las exportaciones e importaciones mundiales de los países de la región. En México, Canadá y varios países del Caribe de habla inglesa, esa proporción alcanza valores superiores al 75% mientras oscila entre 30 y 40% para las exportaciones de Argentina, Chile y Brasil. **Todos los países, con excepción de EE.UU. y Brasil, adquieren más del 50% de sus importaciones en otras naciones del continente.**

¿Privilegiar procesos de integración hemisférica o regional?

Desde la perspectiva de América Latina y el Caribe, la potencial incorporación al bloque en gestación que se articula en derredor del núcleo estadounidense, o la búsqueda de otras alternativas, implica adoptar decisiones estratégicas nacionales y del conjunto de enorme trascendencia para el futuro de la región. Lo expuesto indica que es conveniente introducir nuevos elementos de análisis y distintas estrategias para orientar la acción.

²² Se observan diferencias entre los cuadros 3 y 4 con respecto a los porcentajes de participación del comercio mundial del TLCAN debido a las distintas bases de datos utilizadas.

Se presentan en este momento en la región dos procesos que interactúan fuertemente entre sí, las integraciones regional y hemisférica. En ese contexto, tanto el TLCAN, como la IPA pueden jugar distintos roles; ello depende no sólo de la posición que adopte EE.UU., sino también de las que asuman al respecto los otros miembros de ese tratado y los restantes países de la región. Existe, vinculado al enfoque de «integración abierta» que actualmente se procura poner en práctica en América Latina y el Caribe, el propósito compartido de incrementar el comercio externo y contribuir a una especialización que posibilite una adecuada inserción internacional de los países. La IPA y el TLCAN parecen sumamente atrayentes a ese objeto, al ofrecer acceso al mercado de EE.UU. y Canadá, en un momento en que se evalúa negativamente las probabilidades de éxito de la Ronda Uruguay y se teme las consecuencias de la creación del Mercado Unico Europeo y de la competencia de los países asiáticos en esos mercados. Sin la intención de desarrollar el análisis exhaustivo que el tema merece, cabe señalar algunos elementos a esos efectos.

Aun suponiendo que la IPA o el TLCAN prosperen hasta incluir el espacio regional - evolución sobre la cual no existe ninguna certidumbre - deben tenerse en cuenta: 1) los costos y beneficios de unirse a tratados de libre comercio con los EE.UU., y 2) los procedimientos, secuencias temporales y mecanismos institucionales a ser utilizados para concretar esa vinculación.

Costos y beneficios de TLC con EE.UU. Varios factores adquieren particular importancia en la evaluación de los costos y beneficios de un TLC que tenga como foco a EE.UU.: 1) el grado de concentración del comercio con EE.UU. ya existente, 2) el nivel de protección a las importaciones del país candidato al TLC, 3) el desvío de comercio que pueda generarse con respecto a terceros, 4) la distribución por países de las ganancias del comercio bilateral²³, 5) los factores políticos, 6) las ganancias no cuantificables (ej.: acceso seguro al mercado, evitar sanciones comerciales, legitimación y consolidación de procesos de reforma económica, mayor atracción de inversiones, etc.).

Con respecto al comercio puede afirmarse, en términos generales, que el incentivo para unirse a EE.UU. mediante el TLCAN u otro acuerdo depende de la concentración del comercio del país candidato con los EE.UU. y del grado

²³ El tratamiento de los puntos 1, 2, 3 y 4 se ha basado en el trabajo de Winston Fritsch: «Integración económica: ¿Conviene la discriminación comercial?» en R. Bouzas y N. Lustig: *Liberalización Comercial e Integración Regional. De NAFTA al Mercosur*, FLACSO-GEL, Buenos Aires. 1992, pp. 37-53; y en estudio de Erzan y Yeats (nota 26).

alcanzado de liberalización de las importaciones²⁴. Por eso, un TLC resulta adecuado para México (alta concentración del comercio con los EE.UU.) y para Chile (baja concentración del comercio con los EE.UU., pero reducidos costos de ajuste y de desvío del comercio con terceros, por contar ya con una amplia liberalización del comercio). Esas situaciones contrastan drásticamente, por ejemplo, con las del Mercosur: alta diversificación de comercio con terceros países y niveles de protección arancelaria aún elevados (ej.: Brasil). Para este segundo conjunto de países, un TLC con EE.UU. resulta mucho menos atractivo desde el punto de vista comercial mientras no hayan progresado sustantivamente en la liberación de su comercio. Además, el TLC podría traer aparejado desvíos de comercio que le generen tensiones y posibles represalias con otros socios comerciales.

Otro factor de peso corresponde a la distribución de las ganancias entre los socios de un proceso de integración hemisférica. Estas se hallan condicionadas por la dimensión de las exportaciones y el tipo de bienes a exportar, dado que esos bienes enfrentan distintas facilidades u obstáculos en su acceso al mercado del TLCAN (ej.: facilidades para ciertos productos primarios, frente a barreras superiores para las manufacturas). Probablemente, las mayores ganancias quedarían concentradas en aquellos países con mayor comercio con los EE.UU.²⁵ (ej.: México, Brasil, Venezuela).

Un estudio recientemente realizado para el Banco Mundial²⁶ sobre los potenciales beneficios comerciales a que darían lugar acuerdos de libre comercio con EE.UU. ([cuadro 5](#)) indica que no serían muy elevados. En la mayoría de los casos y con la excepción del Brasil, el incremento de las exportaciones no supera el 10 por ciento; además, ese margen podría verse disminuido por concesiones realizadas por EE.UU. en la Ronda Uruguay. Con cierta independencia de la precisión de las cifras y el método utilizado para la elaboración del cuadro 5, se observa, en todo caso, el valor reducido de los beneficios a que darían lugar esos TLC para América Latina.

Por otra parte, cabe preguntarse si no es dable esperar importantes asimetrías en la distribución de los beneficios entre EE.UU. y América Latina en favor de la superpotencia. El mencionado estudio del Banco Mundial señala ciertos factores

²⁴ Winston Fritch: «Integración económica...», op. cit., pp. 41-42.

²⁵ Ibid. pp. 42-44.

²⁶ Refik Erzan y Alexander Yeats: «Free Trade Agreements with the United States: What's in it for Latin America?» en *Policy Research Working Papers*, WPS 827, Banco Mundial, Washington, D. C., 1992.

que podrían incidir en ese sentido: las manufacturas - que representan el elemento dominante en las exportaciones estadounidenses a la región - triplican el valor de las latinoamericanas exportadas a EE.UU., y existen aún importantes diferencias en los niveles de protección vigentes en EE.UU. (3 al 5%) y en América Latina (en promedio, cercanos al 20%)²⁷.

No obstante, éste parece ser un punto particularmente abierto al debate. Si se considera el caso del TLCAN, un estudio realizado para evaluar los costos y beneficios de ese tratado para las empresas y la economía estadounidense por encargo de la Comisión de Comercio Internacional de los EE.UU. (USTIC) estima que los beneficios a largo plazo, en los EE.UU. y Canadá, representan un aumento del 0,5% (o menos) del PBI, pero éste será del orden del 0,1 al 11,4% del PIB (según los sectores) para México²⁸. Varias industrias de los EE.UU. experimentarían ganancias (ej.: máquinas herramientas, industria farmacéutica) pero otras (industria automotriz, de confección, vidrio y ciertos productos agrícolas) sufrirían pérdidas.

En suma: 1) Las diferencias de tamaño, dotación de recursos y niveles de desarrollo, perfiles de interdependencia comercial y otros factores (ej.: imposición por EE.UU. del criterio de «reciprocidad»), van a afectar la distribución de costos y beneficios en potenciales TLC entre los países de la región y EE.UU., a menos que se diseñen y establezcan mecanismos compensatorios (ej.: para efectos sobre el empleo y los salarios, la distribución del ingreso, etc.); 2) si se estima que las ganancias de comercio no serán tan importantes para un elevado número de países de la región, adquiere mayor relieve aquellos factores difícilmente cuantificables, que dependen fundamentalmente de una apreciación política, propensa a un mayor grado de subjetividad en la evaluación. Así, contar con un acceso seguro al mercado estadounidense, evitar represalias e imposición unilateral de sanciones o estrechar las relaciones políticas con una potencia de primer orden, pasan a constituir factores privilegiados.

Por lo expuesto, debe enfatizarse la necesidad de incorporar una modificación importante en el enfoque y en el peso asignado a los argumentos de carácter comercial que comúnmente se manejan al evaluar el TLCAN y la IPA, con respecto a los de naturaleza no cuantitativa. Para la mayor parte de América Latina y el Caribe, uno de los propósitos principales que parece emerger, es obtener acuerdos

²⁷ Ibid.

²⁸ Potential Impact on the US Economy and Selected Industries of the North America Free Trade Agreement», USITC, Publication 2596, Washington, 1992.

que provean seguridad a nuestros países frente a sanciones y medidas proteccionistas impuestas unilateralmente por parte de EE.UU. Si eso es así, conviene examinar nuevamente: 1) la posibilidad de utilizar otras vías - además de la Ronda Uruguay - para acercarse a ese objetivo por la instancia multilateral, regional y bilateral; 2) que enfoques y estrategias, distintas de las tradicionales, pueden contribuir a satisfacer necesidades comerciales fuera del ámbito hemisférico²⁹; 3) la necesidad de consolidar y profundizar la integración regional (liberalización comercial, armonización de normas técnicas, convergencia de políticas macroeconómicas, etc.) para disminuir las asimetrías con la superpotencia y mejorar las condiciones de negociación, como paso previo a la negociación de TLC con EE.UU. Esto último reviste esencial importancia, ya que, en la práctica, aún no se han alcanzado en nuestra región las condiciones productivas, financieras y tecnológicas que dan soporte a los procesos de regionalización en las áreas industrializadas³⁰. Por lo tanto, **nos hallamos muy lejos de poder plantearnos, como meta viable, la constitución de un bloque latinoamericano que nos permitiera participar, con probabilidades adecuadas, en las formas actuales de competencia mundial.**

Procedimientos, secuencias y mecanismos institucionales para la incorporación al TLCAN o a otros TLC con los EE.UU.

Potencial impacto del TLCAN sobre los procesos de integración regional. Existe un amplio debate sobre la probable incidencia del TLCAN sobre los distintos esquemas y procesos de integración latinoamericana y caribeña. En principio, un número importante de los análisis realizados señala que el TLCAN tendrá un impacto limitado sobre los flujos de comercio de la región, del orden del 0,7% de las exportaciones de países no miembros del TLCAN, hacia EE.UU.³¹, mientras otro estudio sugiere que el 94% del desvío de comercio generado por el TLCAN afectaría a las exportaciones extrarregionales³². Existen, sin embargo, otros efectos

²⁹ Al respecto, se plantean algunos elementos para la formulación de estrategias en dos artículos del autor que han sido citados en este trabajo: «Mitos y realidades...» y, «Los espacios de intercambio...», sección III: «América Latina ante los bloques económicos. Nuevas estrategias de vinculación».

³⁰ F. Chesnais: «Present international Patterns of FDI: underlying causes and some policy implications for Brasil», en *A inserção internacional do Brasil nos anos 90*, Seminário Conselho Regional de Sao Paulo, junio 1990, cit. en Fernando Porta: «Apertura Comercial e integración regional en América Latina» en Contribuciones N° 3, Buenos Aires, 1992, p. 59.

³¹ Carlos A. Primo Braga: «NAFTA and the rest of the World» en N. Lustig, A. B. Bosworth y R. Lawrence (eds.): *North American Free Trade: Assessing the Impact*, The Brookings Institution, Washington, D.C., 1992.

³² R. Enan y A. Yeats: «Prospects for United States-Latin American Free Trade Areas: Empirical evidence concerning the View from the South» en S. Soborio (ed.): *US-Latin American Trade Relations in*

negativos que no han sido debidamente tenidos en cuenta. Entre ellos, cabe mencionar los correspondientes a posibles desviaciones hacia los países del TLCAN de inversiones externas que, de no existir el Acuerdo, se hubieran radicado en otros países (ej.: Centroamérica o los países de habla inglesa de la Cuenca del Caribe)³³; el desvío de flujos de comercio intrarregional y particularmente, el riesgo que se cierne sobre el TLCAN - si no se establece una verdadera apertura en el Tratado - de convertirse en un mecanismo que aumente el proteccionismo hacia el exterior en productos sensibles (ej.: textiles, confección, automóviles y ciertos productos agrícolas)³⁴.

Vías y plazos para la incorporación a un acuerdo de libre comercio hemisférico.

En el marco del también amplio debate suscitado por el examen de cuáles podrían ser las mejores vías y la arquitectura para alcanzar una zona de libre comercio continental, existe un importante consenso sobre procedimientos y configuraciones institucionales que es necesario evitar. Con respecto al TLCAN, en primer lugar, aún no es dable conocer qué papel jugará realmente en la integración hemisférica y extrarregional. La cláusula de acceso del Tratado es abierta, permitiendo, en principio, que se incorpore cualquier país (y eso incluye a los más fuertes competidores extrarregionales, como los PARI, ASEAN) que satisfaga las condiciones que establezcan en las negociaciones de acceso respectivas entre los Estados miembros del TLCAN. Durante la administración Bush, EE.UU. expresó claramente su interés por establecer TLC con Japón y los países del Sudeste asiático y estos últimos reaccionaron favorablemente a esa iniciativa. No se conoce aún cuál será la posición de la administración Clinton en esta materia, pero, en el marco de incertidumbre que rodea al futuro del sistema de comercio, debe examinarse cuidadosamente el impacto que la materialización de esa posibilidad tendría sobre los procesos de integración regional y hemisférica y en el subsistema de la Cuenca del Pacífico³⁵.

Efectos de las formas de articulación a un TLC con EE.UU. que podrían ser utilizadas por los países de América Latina. En segundo lugar, la forma en que se articulen nuevos países a un proceso de integración continental tendrá importantes efectos sobre las condiciones de acceso y sobre la evolución de la integración

the 1990s, Transactions Books, New Brunswick, 1992, pp. 117-128.

³³ Este factor puede ser observado en la inversión japonesa y las nuevas corrientes de IED coreana y taiwanesa.

³⁴ R. Bouzas y N. Lustig: «Apertura económica, integración subregional y la Iniciativa para las Américas», doc. de trabajo, FLACSO, Buenos Aires, 1992, p. 46.

³⁵ Esas alternativas han sido consideradas por el autor de este trabajo en varias conferencias y seminarios. Entre ellos cabe citar: Seminario Internacional «El Pacífico, parte integrante del nuevo mundo: Mar del siglo XX», Valparaíso, Chile, 11/1992.

regional. En principio, existen dos caminos utilizables: la sucesiva ampliación del TLCAN, mediante una consideración caso por caso de solicitudes de admisión, y la configuración satelital (*hub-and-spoke*). Por ese segundo procedimiento, un país seguramente EE.UU., pero también podría ser México, si EE.UU. no avanza más allá del TLCAN³⁶ - se constituiría en el centro de distintos acuerdos, establecidos con diferentes países o agrupaciones de países de la región, que no necesariamente disponen de acuerdos previos y similares entre sí. Al respecto, uno de los principales negociadores canadienses del TLC entre Canadá y los EE.UU., señala que sería un error tanto establecer una serie de acuerdos bilaterales, que presentarían superposiciones, como renegociar el TLCAN en cada nueva oportunidad que un país desee asegurar su libre comercio con América del Norte³⁷.

Existe consenso básico sobre la necesidad de evitar una vía de acuerdos superpuestos que, teniendo a EE.UU. como centro, probablemente generaría una red heterogénea y desarticulada de compromisos, susceptibles de asegurar los intereses estadounidenses, pero difícilmente, dada su estructura, los de las contrapartes latinoamericanas³⁸. Además, esa configuración incidiría negativamente en los intentos de articular económicamente los esquemas de integración subregional y de concretar un acuerdo de integración de alcance regional.

Dificultades en la compatibilización de los TLC/TLCAN con disposiciones de la ALADI. En tercer lugar, se presenta un importante problema a resolver, al considerar los mecanismos y las disposiciones contenidas en el Tratado de Montevideo de 1980 de la ALADI, en particular, la cláusula de la nación más favorecida. En efecto, por el Art. 44 del Tratado de Montevideo, en la eventualidad de un TLC entre miembros de la ALADI y los EE.UU., no podrían negociarse concesiones recíprocas con aquellos otros miembros de la ALADI que no fueran parte del Acuerdo de Libre Comercio. Ese artículo dispone que cualquier ventaja entre países miembros o entre un país miembro y un tercero al margen de la mecánica del Tratado de Montevideo, determina la aplicación incondicional y automática de la cláusula de la nación más favorecida³⁹. Por lo tanto, las ventajas y

³⁶ R. Bouzas y N. Lustig: «Apertura económica, integración subregional...», op. cit., p. 49.

³⁷ Michel Hart: «A Western Hemisphere Trade Agreement. Policy or pipedream?», papel de trabajo, Ottawa, Canadá, 1/1993.

³⁸ V. SELA: «La Iniciativa para las Américas en el contexto de las relaciones de América Latina y el Caribe con los Estados Unidos»; Caracas, 1991; y Reportes sobre la Iniciativa para las Américas, diversos números, 1992.

³⁹ Alvaro Valverde Urrutia: «Iniciativa para las Américas, el sistema de la ALADI y el GATT» en *Integración Latinoamericana*, Buenos Aires, 9-10/1991, p. 32.

concesiones que países de la ALADI participantes en el TLCAN o en otros TLC otorguen a EE.UU. y Canadá en el comercio o las inversiones, deberían ser extendidos en forma inmediata e incondicional a los restantes miembros de la ALADI y no es dable suponer que los países incorporados al TLCAN o a otro TLC con EE.UU. accederían a satisfacer ese requerimiento.

Incidencia de la percepción y ubicación de estos procesos en el contexto temporal de los cambios mundiales. Por último, es importante no perder de vista los marcos y las secuencias temporales en las cuales se insertan los procesos aquí considerados. Por una parte, obviamente la secuencia en la cual ingresarán distintos países de la región a un acuerdo de libre comercio continental, afectará la forma y grado de avance de su participación en esquemas de integración regional (excepto si la negociación es realizada conjuntamente por todos los miembros de ese esquema). Por la otra, incidirá en los términos específicos de la negociación de un TLC hemisférico, ya que el país o países candidatos pueden enfrentar distintas situaciones, en virtud de cambios en los requerimientos y en las condiciones establecidas para el acceso, dadas negociaciones de ingreso realizadas previamente por otros países. No obstante, parece aun más relevante tener en cuenta que representan los lapsos necesarios para la puesta en marcha de un TLC y de los compromisos adquiridos (períodos entre cinco y diez años), en un sistema mundial que presenta acelerados procesos de cambio, de profundas repercusiones. En ese contexto, los decisores tienen ante sí un desafío clave: deben adoptar ahora acciones que tendrán efecto un quinquenio o una década más tarde, pero el mundo puede presentar condiciones sustantivamente diferentes en ese momento, que invaliden o tornen negativas las decisiones del presente⁴⁰.

Si bien es un riesgo implícito en toda decisión que incorpora al largo plazo, los pronunciamientos favorables a un TLC hemisférico que surgen hoy en los más altos niveles de decisión público y privados de numerosos países de América Latina y el Caribe ¿han incorporado una cuidadosa evaluación de ese crucial *momentum* de cambio y de su profunda incidencia potencial, o se basan en la necesidad de responder a marcos de referencia ideológicos ahora vigentes, a las duras y concretas presiones del corto y muy corto plazo? Una consideración insuficiente de estos factores puede conducir a decisiones erradas, que incrementen los costos en el largo plazo, disminuyan las posibilidades de obtener una adecuada inserción externa de la región, obstaculicen el proceso de integración regional,

⁴⁰ Un intento destinado a iniciar un análisis de los probables escenarios de los primeros años del próximo siglo es presentado en mi trabajo «Mitos y realidades del Nuevo Orden...», op. cit., sección I.3.

augmenten los riesgos de un regionalismo de bloques y erosionen la consolidación del multilateralismo.

Cuadro 1

cuadro 1					
Exportaciones de Asia-Pacífico en el marco de las exportaciones mundiales (1980-89) (en miles de millones de dólares)					
		Japón	PARI ^A	ASEAN ^B	Mundo
Exportac. del Japón	1980	—	19,2	9,2	130,4
	1989	—	52,5	16,6	274,6
Exportac. de los PARI ^A	1980	7,7	7,0	8,2	76,3
	1989	30,9	28,3	19,4	246,5
Exportac. de ASEAN ^B	1980	16,3	8,5	1,5	47,2
	1989	18,2	15,1	3,1	74,8
Exportac. Mundial	1980	123,7	86,1	39,2	1.895,5
	1989	188,2	214,6	67,6	2.912,0

(^A) PARI: Hong Kong, Singapur, Corea del Sur, Taiwán.
(^B) ASEAN: Indonesia, Malasia, Filipinas, Tailandia.
Fuente: Datos del FMI.

Cuadro 2

cuadro 2			
Seis hipotéticos TLC en el área de la Cuenca del Pacífico (1985)			
Área de libre comercio	Importaciones por áreas (en millones US\$)		% sobre el total
	Mundo	Área	Área
EEUU + Australia	277.635,9	5.213,3	1,9
EEUU + ASEAN	298.582,7	20.320,2	6,8
EEUU + Corea del Sur	277.124,3	14.136,7	5,1
EEUU + Japón	295.248,6	84.452,2	28,6
EEUU + los cuatro países mencionados	372.024,2	157.731,1	42,4
Australia + ASEAN + Corea del Sur + Japón	83.998,0	37.461,0	44,6

Aclaraciones: 1) Las importaciones intra-ASEAN están incluidas en el punto «Importaciones del Área»; 2) Se ha adoptado el año 1985 para contar con estadísticas adecuadas y comparables.
Fuente: UN, COMTRADE, SITC S-8.

Cuadro 3

cuadro 3
Matriz de intercambios intrarregionales e interregionales
(en porcentajes)

Región		Asia del Este	TLCAN	MUE	Mundo
TLCAN	Participación (%)				
	Imp./Export. 1980	17,9/17,6	29,8/33,5	8,6/22,7	14,6/100
	Imp./Export. 1990	18,4/21,8	34,2/41,2	7,9/20,2	16,6/100
MUE	Participación (%)				
	Imp./Export. 1980	7,8/3,3	14,0/6,7	49,7/55,5	34,5/100
	Imp./Export. 1990	11,8/5,7	16,9/8,3	62,7/65,2	40,9/100
Asia del Este	Participación (%)				
	Imp./Export. 1980	34,5/86,0	20,3/24,2	5,2/14,5	13,8/100
	Imp./Export. 1990	42,0/39,3	30,2/28,8	7,9/15,3	21,0/100

Aclaraciones:
Asia del Este: China, Japón, PARI y ASEAN.
TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte (EEUU, Canadá y México).
MUE: Mercado Unico Europeo (CE, 12 países).

Fuente: Basado en datos compilados por K. Yokota, mediante el Banco de Datos Comercial DIDXT, del Instituto de Economías en Desarrollo (IDE), del Japón, Tokio, 1991; cit. en Nohara y Kagami, *Development of Asian-Pacific Trade and its implications for NAFTA*, Doc. de trabajo, México, 1991.

Cuadro 4

cuadro 4
América Latina y el Caribe: Participación en el comercio mundial (1990)

Grupo o País	Porcentaje del comercio mundial
TLCAN	18,1%
MCCA	0,2%
Grupo Andino	0,7%
MERCOSUR	1,1%
CARICOM	0,2%
Grupo de los Tres	1,5%
Estados Unidos	13,4%
Japón	7,7%
CE	41,0%

Fuente: FMI, *Direction of Trade Statistics Yearbook, 1991*, basado en Figura 1,1, *Convergence and community: The Americas in 1993. A Report of the Inter-American Dialogue*, The Aspen Institute, 1992, Chapter 1.

Cuadro 5

cuadro 5—
Estimación de las ganancias comerciales
países de América Latina si obtuvieron libre
acceso al mercado norteamericano
(en miles de millones de dólares
y porcentaje del aumento de las exportaciones)

Países	Productos Agrícolas		Minerales		Manufacturas		Total	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
México	98,0	4,0	57,0	1,3	1.484,0	15,6	1.639,0	9,6
Argentina	18,0	6,1	2,0	1,0	45,0	12,5	65,0	7,7
Brasil	164,0	8,1	9,0	1,2	774,0	20,5	947,0	14,2
Paraguay	2,0	7,1	0,0	0,0	1,0	21,8	3,0	9,5
Uruguay	1,0	2,7	0,0	0,0	45,0	44,6	47,0	9,9
Chile	7,0	2,1	6,0	1,7	10,0	17,6	23,0	2,8
Venezuela	3,0	2,2	6,0	1,4	11,0	3,9	78,0	1,6
Colombia	14,0	1,4	9,0	1,8	57,0	20,9	80,0	4,3
Perú	1,0	0,1	5,0	1,4	20,0	17,1	25,0	3,3
Ecuador	1,0	0,1	12,0	2,1	2,0	14,8	14,0	1,0
Bolivia	0,0	0,0	0,0	0,0	3,0	46,4	0,0	2,7

Fuente: Erzan y Yeats, «Free Trade Agreements with...», op. cit.

Referencias

- *Gill, Stephen, CRISIS AND CHANGE IN THE GLOBAL POLITICAL ECONOMY. - Toronto, Canadá, York University. 1991; Mitos y realidades del Nuevo Orden Mundial; escenarios posibles.
- *Strange, Susan, CASINO CAPITALISM. - Oxford, Brasil Brackwell. 1986; Los espacios de intercambio económico regional.
- *Moneta, Carlos J., CAPITULOS DEL SELA. - 1991; Conflits d'intérêts. Previsions pour 1992 et 1993.
- *Moneta, Carlos J., CAPITULOS DEL SELA. 31 - 1992;
- *Fislow, Albert; Hagaard, Stephan, THE UNITED STATES AND THE REGIONALIZATION OF THE WORLD ECONOMY. - Paris, OECD Development Centre. 1991;
- *Strange, Susan, ARE TRADE BLOCS EMERGING NOW? - Buenos Aires, Asociación Internacional de Ciencias Políticas (IPSA). 1991;
- *Anónimo, RECENT DEVELOPMENT RELATED TO TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS. - 1991;

*Takanori, Satake, TRENDS, IN JAPAN'S DIRECT INVESTMENT ABROAD IN FY 1988. - Japón,
Research Institute of Overseas Investment. 1991;

*Anónimo, LETTRE DE L'OFCE. 106 - París. 1992;