

---

**AMÉRICA LATINA  
FRENTE  
AL HEMISFERIO OCCIDENTAL  
¿Región o grupo de naciones?**

---

**José Manuel García de la Cruz**

Profesor Titular de Estructura Económica,  
Departamento de Estructura Económica  
y Economía del Desarrollo, Universidad Autónoma de Madrid.

#### **Resumen**

**José M. García de la Cruz. "América Latina ante el hemisferio occidental. ¿Región o grupo de naciones?", Cuadernos de Economía, v. XV, n. 25, Bogotá, 1996, páginas 141-162.**

*En este artículo se analizan y comparan las dificultades y las oportunidades de la integración comercial de América Latina y de sus economías más importantes frente a las alternativas de buena vecindad sin compromisos de integración económica.*

#### **Abstract**

**José M. García de la Cruz. "Latin America and the Western Hemisphere. Region of Group of Nations?", Cuadernos de Economía, v. XV, n. 25, Bogotá, 1996, pages 141-162.**

*In this article, the difficulties and opportunities of the commercial integration of Latin America and of its most important economies are analyzed and compared, in view of the alternatives of good neighborhood without commitments to economic integration.*

## INTRODUCCIÓN

Durante el último decenio se asiste en la economía internacional a un proceso de relanzamiento de la idea de la integración económica; concebida como instrumento de apoyo a los intentos de superar la situación de inestabilidad e incertidumbre generados por la tensión entre la dinámica de la globalización e internacionalización de los fenómenos económicos, de un lado, y de la conservación de la soberanía y la gravedad de los problemas nacionales, de otro.

En este relanzamiento de las propuestas de integración económica participan economías desarrolladas (Estados Unidos, Japón) y otras menos desarrolladas (México, Malasia, Singapur) que observan los movimientos de los países miembros de la Unión Europea con una combinación de temor, escepticismo y, también, de atracción.

Ahora bien, más allá de la mayor o menor dificultad de la traslación de experiencias nacionales e internacionales a otras geografías y tiempos, es preciso recordar algunos principios; si bien éstos no se han seguido fielmente en las trayectorias de integración más exitosas —en concreto, por la Unión Europea— sí debieran servir de marco de reflexión en la consideración y evaluación de las diferentes opciones que, en un marco de relaciones internacionales más abierto, pueden afrontar las economías nacionales.

Es importante tener presente lo anterior máxime cuando, como en el caso de las economías latinoamericanas, se han conocido ambiciosos proyectos de integración cuya experiencia no puede admitirse como referente de cara al futuro y, además, cuando la reorganización de la economía mundial no tiene claramente definida una tendencia para los próximos años. Sigue pendiente el conflicto en la triada Estados Unidos,

Alemania-Unión Europea y Japón, y la contradicción entre regionalismo y multilateralismo, por no citar el permanente problema de las relaciones Norte-Sur.

En las líneas que siguen no se pretende llegar a una propuesta definitiva. Se quiere, simplemente, proponer una reflexión sobre las dificultades y las oportunidades que para América Latina y sus economías más importantes tiene la opción de la integración comercial —actuación como bloque— frente a alternativas de buena vecindad pero sin compromisos de integración económica —actuación como naciones independientes—, y no siempre en el exclusivo plano de las relaciones económicas.

## LA TEORÍA DE LA INTEGRACIÓN COMERCIAL

Antes de seguir, conviene explicar por qué se insiste en el término integración comercial:

Primero, porque con excepción de la Comunidad Económica Europea y, en otro contexto, del Comecon, no existen experiencias de integración que hayan sobrepasado el estadio de la unión arancelaria y de la fijación de criterios comunes de política comercial, independientemente de que en algún caso se hayan logrado notables acuerdos en otros campos: por ejemplo, en el Pacto Andino y en su legislación sobre inversiones extranjeras, o, hasta fechas recientes, en la Comunidad Europea con la Política Agrícola Común.

Segundo, porque las experiencias que se iniciaron recientemente priorizan la creación de áreas comerciales sobre cualquier otro objetivo: Mercado Común del Sur (Mercosur), Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (Nafta) o la Organización Económica del Pacífico (Apec).

Y, tercero, porque la propia teoría de la integración no ha avanzado mucho más allá del análisis de la creación de zonas de libre comercio y de uniones aduaneras.

¿Qué dice, entonces, la teoría económica sobre la integración comercial? Es preciso empezar reconociendo que la interpretación teórica se limita a explicar los efectos de la creación de áreas comerciales preferenciales, como las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio, en tres aspectos: el impacto sobre la localización de los factores de producción y sobre la especialización, el grado de aprovechamiento de las economías de escala y el efecto sobre la evolución de los términos de intercambio.

Los aspectos macroeconómicos (por ejemplo, la contribución de este tipo de acuerdos comerciales al crecimiento económico, a la estabilidad o a la distribución de la renta) se consideran objeto de la política nacio-

nal. Será ésta la que preste atención a los efectos internos de la integración aunque en su definición y puesta en práctica no debe excluir las posibilidades que ofrece la coordinación de las políticas nacionales.

En principio, y siguiendo el esquema clásico de Viner de examinar los efectos positivos derivados de la creación de comercio y los negativos de la desviación de comercio, se establece que:

1. La integración comercial regional es un subóptimo respecto de la liberalización general de los intercambios a escala internacional.
2. El efecto de creación de comercio (positivo) será mayor que el de desviación de comercio (negativo); cuanto mayor sea el área de integración, mayores serán el número de consumidores y el número de economías incluidas.
3. La generación de nuevo comercio es más probable cuanto más diversificadas y más competitivas sean las economías participantes. En tanto que la competitividad mantendrá los niveles de costos de producción similares, los intercambios se realizarán por criterios distintos, dinamizándose la especialización.
4. Cuanto mayor sea la complementariedad entre las economías participantes más fácil será la desviación de comercio, lo que evita la relocalización de los recursos y, por tanto, congela la especialización productiva. Sin embargo, se abre la posibilidad de aprovechar la aparición de economías de escala.
5. La valoración de los efectos sobre los términos de intercambio no es concluyente ya que dependen de la capacidad de negociación de la unión con los terceros países y de la armonización de los intereses de cada miembro con los participantes en el proceso de integración.

Al respecto, no hay que considerar necesariamente como beneficiosa la creación de comercio: hacerlo significaría admitir el desplazamiento que provocan las importaciones a la producción nacional pues no siempre existen alternativas al empleo de los factores liberados. Los resultados positivos serán más probables cuando se esté ante procesos de integración emprendidos por y entre economías desarrolladas y en épocas de expansión económica ya que, en estas circunstancias, las oportunidades de inversión son más amplias y variadas.

No obstante, es posible acordar políticamente un determinado proteccionismo y establecer cláusulas de salvaguardia para los sectores más sensibles de cada economía participante, sobre todo cuando la iniciativas son protagonizadas por economías de menor grado de desarrollo o dinamismo económico. De esta forma, en la fijación de las partidas aran-

celarias frente a terceros y en los intercambios interregionales se tendrán en cuenta, además de los intereses comunes, las dificultades específicas frente a la competencia de cada una de las economías participantes, mediante la aceptación de aranceles más altos para determinados productos esenciales en la industrialización de un país o el mantenimiento de contingentes a los intercambios entre los socios en el proceso de integración.

No hay que olvidar que cualquier restricción debida a motivos de costo particular de una economía o un sector disminuye las ventajas esperadas en el proceso; por ello, para que se admitan pueden darse tres situaciones de forma alternativa o complementaria:

1. Que los participantes beneficiados con las medidas de discriminación compensen los costos del proteccionismo otorgado por los socios con los beneficios obtenidos para sí; por ejemplo, renunciando a determinadas áreas de especialización o concediendo mayor apertura en otros campos: el contenido de los cuadros de adhesión a la Comunidad Europea.
2. Que se cree un mecanismo de transferencia financiera que compense las pérdidas de quienes acepten la discriminación proteccionista de actividades de los demás socios; de esa manera, las economías o sectores más débiles deben hacerse cargo de los costos que su situación genera al conjunto del proceso (caso del cheque británico por no participar plenamente de la Política Agrícola Común de la Unión Europea).
3. Alternativamente, crear mecanismos de compensación de los eventuales efectos negativos que el proceso de integración pueda ocasionar a algunos de sus miembros (Fondos Estructurales), tal como lo muestra la propia experiencia europea.

Evidentemente, salvo que se acepte un esquema de funcionamiento económico semejante al de las economías mixtas para el proceso de integración, con otro tipo de derivaciones para el propio proceso —nuevamente la Unión Europea puede servir de ejemplo—, estos mecanismos deben considerarse como transitorios hasta que haya condiciones para reconocer la libertad de circulación de mercancías que tratan de alcanzar tanto las zonas de libre cambio como las uniones aduaneras.

## **LA EXPERIENCIA DE INTEGRACIÓN COMERCIAL EN AMÉRICA LATINA**

El pensamiento cepalino, concretamente la estrategia de desarrollo económico basado en la sustitución de importaciones, encontró en la inte-

gración de los mercados de las economías latinoamericanas una salida a la problemática derivada de la estrechez de los mercados nacionales.

La integración comercial se entendió como un instrumento a favor de la intensificación de la sustitución de importaciones dentro de un marco negociado en el que los intereses nacionales quedaban protegidos de la competencia internacional; un instrumento que además facilitaba una especialización ordenada del conjunto de las economías de la región y prolongaba la industrialización emprendida en algunos países durante la Segunda Guerra Mundial.

Con ese primer impulso, once naciones crearon la Asociación Latinoamericana del Libre Comercio (Alalc) en 1960 —que en 1980 se transformó en la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi)— y otras cinco, el Mercado Común Centroamericano. Posteriormente, en 1969, Bolivia, Colombia, Chile, Perú y Ecuador constituyeron, dentro de la Alalc, el Grupo Andino —al que se sumó Venezuela en 1972 y que Chile dejó en 1976— y en 1973, los países de habla inglesa del Caribe pusieron en marcha la Comunidad del Caribe (Caricom). El punto fundamental de todas estas iniciativas fue la liberalización comercial que generaba la expectativa de creación de zonas de libre comercio, primero, y de uniones aduaneras, posteriormente.

Las experiencias anteriores ofrecen un balance desigual y escasamente positivo. Pero incluso con limitaciones sirvieron para reorientar y compensar la intensa relación que cada una de las economías latinoamericanas mantenía con las más desarrolladas; sin embargo, la integración económica no fue suficiente para asegurar el éxito de la estrategia de sustitución de importaciones, no obstante haber participado prácticamente todos los países de la región.

La integración fue además insuficiente para evitar los resultados que en términos de inestabilidad económica, inflación y déficit conocieron las economías latinoamericanas durante los años setenta; tras la crisis de la deuda, esos resultados dieron paso a la década de los ochenta, denominada, de modo significativo, como la 'década perdida'. A este respecto, también hay que incluir en el débito de las sucesivas estrategias de crecimiento —con o sin restricción externa— que, a comienzos de los años noventa, el 10 por ciento de los hogares más ricos disfrutaba del 40 por ciento de la renta total mientras que el 20 por ciento más pobre solamente obtenía el 4 por ciento del ingreso, una distribución peor incluso que en los años sesenta.

Desde el punto de vista de las condiciones de la teoría de la integración comercial, expuestas sucintamente, es obvio que, como consecuencia del análisis cepalino de la inserción internacional de la economía latino-

americana, dentro del rechazo a la liberalización genérica de los intercambios, la integración comercial estuvo lejos de considerarse como un subóptimo y, por el contrario, se defendió como un instrumento optimizador de los logros de las estrategia de sustitución de importaciones.

Dicha valoración implicaba el hecho de que la amplia integración propuesta contaba con elementos que, desde el punto de vista teórico, auguraban un resultado favorable. Así, la magnitud de las iniciativas (desde el punto de vista del número de economías involucradas y de acuerdo con la importancia de la población que incorporaban, en especial la residente en núcleos urbanos y manufactureros, vinculada en forma directa y desde un primer momento) ofrecía argumentos esperanzadores en relación con los efectos positivos de la creación de comercio.

No obstante, la incapacidad del modelo de sustitución de importaciones para romper determinados patrones de consumo y, sobre todo, los limitados resultados con respecto al objetivo de diversificación y competitividad internacional de las economías mermaron las posibilidades de aprovechamiento real de las oportunidades de la integración.

Además, estaba el hecho de que la complementariedad entre las economías participantes se contraponía a las grandes diferencias existentes entre las mismas respecto a su capacidad económica y al grado de desarrollo relativo. Esto motivó la proliferación de acuerdos parciales de contenido bilateral y sectorial que limitaron la creación de mercados unificados desde el punto de vista aduanero con el pretexto de evitar la profundización y ampliación de las diferencias entre los participantes. La transformación de la Alalc en Aladi tuvo mucho que ver con este fenómeno.

Precisamente, dentro del esquema de la Aladi, en el que la concesión de la cláusula de nación más favorecida entre sus miembros es un componente fundamental para acelerar el proceso de integración de mercados, se han prodigado acuerdos sólo entre algunos de sus miembros. Estos acuerdos incluyen, además de los aspectos de liberalización controlada del comercio bilateral o multilateral entre los participantes, acciones de cooperación en áreas productivas (minería, siderurgia, energía) y en otras como la infraestructura de transporte o la liberalización de las inversiones. Son compromisos que incluyen en el marco de la cooperación aspectos diferentes a los del comercio dentro de los esquemas de integración no asimilables plenamente a las clásicas zonas de libre comercio o uniones aduaneras; además, tratan de controlar, especialmente, la asignación de recursos dentro de un esquema de dinamización de la especialización externa de las economías afectadas y de organizar la



distribución de los costos y de los beneficios de tales acuerdos. El Grupo Andino explicitó estos objetivos en el Acuerdo de Cartagena.

Finalmente, en las economías latinoamericanas surgen nuevas iniciativas de integración: el Mercado Común del Sur (Mercosur) y el Acuerdo de Libre Comercio (Nafta) entre Canadá, Estados Unidos y México; han suscitado entre otros efectos un renovado interés por el Grupo Andino y por el Mercado Común Centroamericano. En ningún caso se contemplan mecanismos de redistribución de los efectos mediante políticas de integración positivas o intervencionistas.

El nuevo impulso de los esquemas de integración tiene una característica propia: ellos se inscriben dentro de procesos de reforma estructural que tienen por objetivos inmediatos mejorar la inserción de las economías latinoamericanas en el conjunto de la economía mundial, sanar las finanzas públicas, estabilizar el crecimiento económico y contribuir con una distribución del ingreso más equitativa en cada una de las economías nacionales, cuestiones que no estimularon las iniciativas de los años sesenta.

Tales objetivos se inscriben en lo que la Cepal ha llamado 'transformación productiva con equidad. Todos ellos vienen determinados por la situación de quiebra generalizada en el continente y por las nuevas directrices del Fondo Monetario Internacional, tradicional opositor de los esquemas de integración, sobre el manejo de la coyuntura.

## **ALTERNATIVAS DE INSERCIÓN INTERNACIONAL PARA AMÉRICA LATINA**

Es notorio que los resultados del incremento del comercio dentro de cada esquema de integración fueron más favorable en los primeros años, mientras que las energías se debilitaron en los años sucesivos. Esto puede interpretarse como un agotamiento de las oportunidades abiertas por el propio proceso. Es preciso recordar, para entender mejor el freno a los impulsos iniciales, los ciclos políticos que han conocido las sociedades americanas y los propios límites que la distribución-concentración del poder y que la organización social han supuesto sobre la orientación de las políticas económicas nacionales.

En todo caso, la importancia de los intercambios dentro de cada esquema de integración sigue siendo muy reducida. Así por ejemplo, en 1993, los miembros del Grupo Andino realizaron entre sí solamente el 10 por ciento de sus ventas al exterior, mientras que en la Aladi, en el Mercosur y en el Mercado Común Centroamericano el porcentaje se duplica (20% aproximadamente). Sin embargo, en todos estos esquemas de integra-

ción, el comercio intrazonal ha tenido crecimientos muy notables en los últimos años.

Mientras tanto, se han producido importantes cambios a escala mundial en la distribución del protagonismo en los mercados internacionales.

La participación de las importaciones y las exportaciones de los países desarrollados de Oriente (incluido Japón) pasó del 8 por ciento en las primeras y del 8 por ciento en las segundas en 1970, al 14 por ciento y al 16 por ciento, respectivamente, en 1992 (cuadros 1 y 2). La Unión Europea mejoró ligeramente su participación entre esos años (37% y 39% para cada uno de los flujos) —aunque se ha producido un fortalecimiento de la posición de Alemania—; Norteamérica (Estados Unidos y Canadá) ha disminuido ligeramente su participación, sobre todo en las exportaciones (del 17% al 15% en el período de referencia). América Latina, en cambio, sí ha perdido protagonismo.<sup>1</sup> Es decir, los intentos de integración han sido insuficientes para evitar un deterioro de la situación de Latinoamérica en el conjunto del comercio internacional.

En los años setenta tampoco se consiguió, según lo señalan las cifras, una mayor presencia latinoamericana en el comercio mundial. Ni como importadora ni como exportadora la región alcanzó un modesto 6 por ciento de participación en el comercio mundial. La situación es tanto más problemática cuando se observa que, en la actualidad, una ciudad-Estado como Singapur tiene en los mercados internacionales de mercancías una presencia semejante a la de toda la región latinoamericana (aproximadamente el 3.5% de las compras y de las ventas).

Tampoco está claro que la importancia de las relaciones de las economías más grandes de Iberoamérica con el grupo de economías más desarrolladas haya disminuido en el período 1983-1992 (cuadro 3); se ha producido, más bien, una redistribución de su intensidad entre cada uno de los componentes de la triada sin que se pueda generalizar una orientación, debido a la diferencia de los signos de cambio en cada país y en las importaciones y exportaciones.

No obstante, sí es evidente que mientras México mantiene una relación comercial predominante con Estados Unidos, Brasil y, en menor medida, Argentina se relacionan algo más con la Unión Europea; Venezuela sigue los pasos de México (aunque guardando distancia) y Chile incrementa sus relaciones con el Japón, país que, al menos como mercado de ventas chilenas supera ya en su importancia al de Estados Unidos.

---

1 Igual sucede con el África Subsahariana, región que tuvo la mayor pérdida pero que queda por fuera del alcance de este ensayo.

La debilidad es la característica dominante en los intercambios entre las economías latinoamericanas. También sobresale el hecho de que solamente las relaciones entre Brasil y Argentina parecen haberse reforzado desde niveles próximos a los comunes intrarregionales hasta otros sensiblemente más elevados, cuatro o cinco veces superiores.

La pregunta es, por lo tanto: ¿merece la pena mantener la importancia concedida a las iniciativas de integración regional o subregional en el contexto de internacionalización y globalización de las relaciones económicas?

Vaya por delante la consideración de que el afianzamiento de las relaciones de toda índole entre los Estados nacionales latinoamericanos es políticamente oportuna; es una consecuencia de la necesidad de operar coordinadamente en un mundo en el que no solamente cuentan los Estados sino también las alianzas geográficas derivadas de otras experiencias (la Unión Europea o la Comunidad del Pacífico Oriental, con Japón como líder indiscutible, por ejemplo). Es decir, el juego entre la triada —que protagoniza el grueso de las exportaciones mundiales como se desprende de los cuadros 4 a 7— no permite, o al menos dificulta, actuaciones individuales de los pequeños Estados o de economías débiles.

Ahora bien, la firma de los Acuerdos de la Ronda Uruguay ha supuesto un compromiso de liberalización de los intercambios mundiales ampliable a los servicios. También ha significado la sustitución de un mecanismo débil y demasiado sensible a los intereses de las potencias, como el GATT, por otro: la Organización del Comercio Mundial, en el que, sobre el papel, economías como las latinoamericanas tienen más oportunidades debido a las nuevas disposiciones organizativas y de participación de los miembros.

Esta nueva situación refuerza lo antes expuesto sobre la conveniencia de la cooperación política. Pero, ¿ésta exige la integración económica?

Nuevamente, la Cepal incorpora la integración como instrumento de apoyo a otros objetivos más amplios relacionados fundamentalmente con el ajuste y la reforma de las economías nacionales; sin embargo, se trata otra vez de introducir procesos de integración en economías que, sin entrar en el (bajo) grado de cohesión económica y social interna —quizá el punto de mayor coincidencia entre todas ellas— muestran entre sí elevados grados de heterogeneidad.

Ya se mencionó la escasa importancia de los intercambios intrarregionales (solamente Brasil parece capaz de tener una presencia relativamente importante en las relaciones comerciales de los países considerados). Esto dificulta extremadamente cualquier intento de integración

comercial y, sobre todo, de utilizarla como instrumento para otros objetivos. Pero no queda aquí la cuestión.

Las diferencias de renta *per cápita* entre las economías latinoamericanas (ver cuadro 8) son extremadamente altas; incluso entre las que comparten escenarios geográficos, las centroamericanas, las andinas o las del Cono Sur. Esta situación establece límites en el aprovechamiento de los mercados y afecta negativamente las posibilidades de especialización sobre productos competitivos.

Por otro lado, los resultados externos muestran un grado desigual de inserción en la economía internacional, las diferencias en apertura externa de esas economías y en los efectos del endeudamiento externo. Y reflejan, además, las diferencias en su capacidad de competencia, de mantener saldos positivos o negativos.

Con excepción de Panamá, República Dominicana, Guatemala, Paraguay y El Salvador, todas las demás economías de la región afrontan un servicio de la deuda superior al 20 por ciento de los ingresos de las exportaciones de bienes y servicios. Las situaciones más dramáticas son las de Bolivia (59.4%) y Perú (58.7%). Argentina no está lejos: tienen un servicio de deuda equivalente al 46 por ciento de sus exportaciones comerciales.

En todas las iniciativas de integración, tanto las clásicas de los años sesenta como en las de nueva generación, el objetivo proclamado es el apoyo que ofrecen a las políticas nacionales de superación del atraso y el subdesarrollo; sin embargo, exigen también algo más que la apertura de las fronteras a los productos de las economías asociadas: exigen estabilidad económica y un cierto grado de coordinación de las políticas económicas.

Aquí es donde aparecen las sombras en las posibilidades de éxito de las nuevas propuestas de integración. En tanto se mantengan las diferencias en los grados de desarrollo económico, en la presencia en los mercados internacionales y en los desequilibrios internos y externos, es imposible asegurar que las políticas nacionales no afectarán de manera desigual las importaciones y las exportaciones. Además, el grado de apertura y el ritmo de liberalización de las compras en el exterior tienen consecuencias en la competitividad de las exportaciones y, definitivamente, en la calidad y el ritmo del crecimiento del conjunto de la economía.

Sin embargo, no basta con asegurar la competitividad de las exportaciones, máxime cuando se consigue a través del incremento de la dependencia de los suministros externos; es preciso asegurar el logro de resultados positivos en la balanza comercial, única manera de aligerar el

peso de la deuda externa. Ello exige la adecuación de las políticas presupuestarias y monetarias a los objetivos externos, para lo que es un instrumento básico la política de fijación y control de las modificaciones del tipo de cambio de las monedas nacionales.

La experiencia de los países que han abordado programas decididos de apertura externa (Chile, Bolivia o México) provee una elocuente lección al respecto; en especial, acerca de la dificultad de mantener a lo largo del tiempo directrices coherentes de apertura junto a un saneamiento de las finanzas públicas y a la distribución de ingreso en concordancia con los predicamentos de la Cepal. Lo que afecta la estabilidad de los tipos de cambio, exigencia prioritaria del FMI. El debate entre los objetivos-necesidades internas y los objetivos-obligaciones externas es, entonces, permanente.

En este sentido, la estabilidad cambiaria es una condición ineludible para mantener los compromisos de liberalización comercial dentro de un esquema de integración; parece lógico y recomendable, entonces, esperar los resultados de las políticas de reforma y ajuste económico antes de emprender proyectos de integración más ambiciosos.

Es decir, que las posibilidades de éxito de las políticas nacionales no deben limitarse por compromisos comerciales que, además, no ofrecen los atractivos suficientes como para sacrificar los objetivos de crecimiento y estabilidad a los que la soberanía nacional no debe renunciar. Sobre todo, cuando se trata de una región en la que el 46 por ciento de sus habitantes es pobre y una de cada cinco personas no puede asegurarse el sustento diario.

Quizá muchos gobiernos latinoamericanos empiezan a sentir algo de lo expuesto. Ellos no han esperado el momento del éxito de las nuevas propuestas de integración y se han lanzado, desde los años ochenta, a rápidos procesos de liberalización comercial; procesos con importantes reducciones arancelarias de carácter general y recortes en los niveles de protección más elevados. Casos significativos los ofrecen Chile, país pionero que ha reducido su arancel promedio del 94 por ciento, en 1973, al 10 por ciento en 1992; pero también otros como Perú (1990, 66%; 1992, 18%), Colombia (1990, 44%; 1992, 12%), Argentina (1989, 39%; 1992, 15%), Venezuela (1989, 35%; 1992, 10%) e incluso Brasil (1990, 32%; 1992, 21%).

Los resultados son, sin duda, desiguales, pero la vuelta atrás (como probablemente suceda en Colombia, en México y en Venezuela) se realizaría sin más responsabilidad que la derivada del ejercicio de la soberanía nacional. Además, no habrá otros damnificados distintos de aquellos que juegan con las mismas armas en las relaciones económicas

internacionales, ni compromisos con socios que, todavía hoy, poco aportan a la solución de los problemas nacionales colectivos.

En vez de negar la importancia de unas mejores relaciones políticas e institucionales entre los diferentes Estados nacionales de Latinoamérica, se reconoce con lo dicho que existe un amplio abanico de temas en los que la cooperación intrarregional parece absolutamente necesaria: desde la reforma de Estado hasta el decidido esfuerzo contra la pobreza y la marginación social; y que incluye asuntos graves como los movimientos de población por motivos económicos y políticos, o la adopción de posturas de negociación frente a terceros en los foros internacionales a fin de que los intereses de la región se respeten debidamente.

Sin embargo, las diferencias entre los grupos hegemónicos no sólo no se suavizan en una perspectiva regional sino que frecuentemente se exacerbaban y multiplican, como lo muestran cada día la propia experiencia en el seno de Naciones Unidas y la de otros organismos multilaterales.

CUADRO 1  
AMÉRICA LATINA Y CENTROS COMERCIALES MUNDIALES  
MÁS IMPORTANTES  
Millones de dólares

	Importaciones <sup>1</sup>			Exportaciones <sup>2</sup>		
	1970	1980	1992	1970	1980	1992
Mundo	328503	2047668	3849400	313792	1993692	3721263
Norteamérica	56307	315843	657905	59587	288261	559730
EE.UU.	42806	256984	554023	43762	225722	448164
Canadá	13360	59226	122477	16119	65123	134223
Unión Europea	124160	765891	1514907	115684	680755	1442568
Alemania	29947	188001	408305	34228	192930	430272
Reino Unido	21870	115566	221658	19430	110115	190481
Francia	19114	135082	238911	17935	111114	231948
España	4716	34081	99766	2388	20721	64329
Oriente desarrollado <sup>3</sup>	26356	210025	514578	24222	186436	599842
Japón	18883	140524	233548	19319	129812	340483
Corea del Sur	1984	22294	81775	835	17505	76332
Singapur	2905	22438	123428	2514	19743	119511
Hong-Kong	2584	24769	75827	1554	19376	63516
América Latina	18033	116354	153803	16635	104961	134701
Aladi	11640	83240	121851	12272	80722	116645
Mcca	1232	5979	8354	1105	4875	4663

1. Cif.

2. Fob.

3. Esta cifra corresponde a los países aquí mencionados.

Fuente: Naciones Unidas [1993].

**CUADRO 2**  
**AMÉRICA LATINA Y CENTROS COMERCIALES**  
**MUNDIALES MÁS IMPORTANTES**  
**Porcentajes**

	Importaciones <sup>1</sup>			Exportaciones <sup>2</sup>		
	1970	1980	1992	1970	1980	1992
Mundo	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Norteamérica	17.14	15.42	17.09	18.99	14.46	15.04
EE.UU.	13.03	12.55	14.39	13.95	11.32	12.04
Canadá	4.07	2.89	3.18	5.14	3.27	3.61
Unión Europea	37.80	37.40	39.35	36.87	34.15	38.77
Alemania	9.12	9.18	10.61	10.91	9.68	11.56
Reino Unido	6.66	5.64	5.76	6.19	5.52	5.12
Francia	5.82	6.60	6.21	5.72	5.57	6.23
España	1.44	1.66	2.59	0.76	1.04	1.73
Oriente desarrollado <sup>3</sup>	8.02	10.26	13.37	7.72	9.35	16.12
Japón	5.75	6.86	6.07	6.16	6.51	9.15
Corea del Sur	0.60	1.09	2.12	0.27	0.88	2.05
Singapur	0.88	1.10	3.21	0.80	0.99	3.21
Hong-Kong	0.79	1.21	1.97	0.50	0.97	1.71
América Latina	5.49	5.68	4.00	5.30	5.26	3.62
Aladi	3.54	4.07	3.17	3.91	4.05	3.13
Mcca	0.38	0.29	0.22	0.35	0.24	0.13

1. Cif.

2. Fob.

3. Esta cifra corresponde a los países aquí mencionados.

Fuente: Naciones Unidas [1993].

CUADRO 3  
 IMPORTANCIA RELATIVA DEL COMERCIO  
 CON LOS NÚCLEOS COMERCIALES  
 PRINCIPALES ECONOMÍAS LATINOAMERICANAS  
 Porcentajes

De	a	EEUU	UE	Japón	Aladi	México	Venezuela	Argentina	Brasil	Chile
México										
M	83	69.5	13.6	3.9	2.1	-	-	-	1.4	-
	92	62.5	14.9	6.3	4.2	-	-	-	2.3	-
X	83	62.9	16.4	6.2	4.0	-	-	-	2.7	-
	92	68.7	11.8	3.3	5.0	-	-	-	1.6	-
Venezuela										
M	83	46.4	22.3	5.6	10.9	-	-	-	6.0	-
	92	47.6	20.5	6.5	13.4	-	-	-	4.0	-
X	83	32.6	21.4	2.8	7.1	-	-	-	3.5	-
	92	54.6	9.6	2.3	9.2	-	-	-	1.9	-
Argentina										
M	83	21.9	27.2	6.8	32.1	-	-	-	14.8	6.2
	92	21.7	24.4	4.7	33.5	-	-	-	22.5	3.4
X	83	9.9	23.8	4.8	13.1	-	-	-	4.6	4.2
	92	11.0	30.6	3.1	32.0	-	-	-	13.7	7.4
Brasil										
M	83	16.5	12.9	3.9	13.6	-	-	2.2	-	-
	92	23.2	24.7	5.4	16.6	-	-	7.8	-	-
X	83	23.1	28.9	6.5	9.4	-	-	3.0	-	-
	92	19.7	29.6	6.4	21.1	-	-	8.5	-	-
Chile										
M	83	25.7	21.1	6.4	24.0	-	7.9	4.7	7.7	-
	92	21.2	18.9	8.7	27.3	-	2.7	7.4	9.4	-
X	83	19.3	34.6	12.0	19.5	-	-	-	8.6	-
	92	14.8	31.3	19.4	14.8	-	-	-	5.5	-

M: importaciones Cif; X: exportaciones Fob; -: poco relevante.  
 Fuente: Naciones Unidas [1993].



CUADRO 4  
 MATRIZ DE EXPORTACIONES  
 PRINCIPALES CENTROS COMERCIALES -  
 AMÉRICA LATINA  
 Fob y millones de dólares

De	a	Mundo	Norte- américa	EE.UU.	UE	Japón	América Latina	Aladi
<b>Mundo</b>								
1980		2000947	291060	240320	744446	124484	126105	83358
1991		3438565	588053	475857	1372054	204417	150012	106091
<b>Norteamérica</b>								
1980		216592	75285	41183	66414	24300	41309	34064
1991		527746	174556	95501	107764	52354	63655	52422
<b>EE.UU.</b>								
1980		216592	34102	-	57849	20574	38021	31668
1991		400984	79055	-	97514	46111	61326	50671
<b>EU</b>								
1980		689597	43572	38619	384556	6672	22214	16875
1991		1367722	98910	87418	839691	27126	28328	19414
<b>Japón</b>								
1980		129807	34184	31747	18120	-	8537	5923
1991		314525	99342	92091	59557	-	12243	6791
<b>América Latina</b>								
1980		107879	36974	34890	23954	4541	22985	11936
1991		136644	50626	48545	33813	7615	23139	15923
<b>Aladi</b>								
1980		79610	25819	23389	19222	4154	18408	10982
1991		116698	43166	41557	30674	7137	19503	14995

Fuente: Naciones Unidas [1993].

CUADRO 5  
 MATRIZ DE EXPORTACIONES  
 PRINCIPALES CENTROS COMERCIALES -  
 AMÉRICA LATINA  
 Porcentajes

De	a	Mundo	Norte- américa	EE.UU.	UE	Japón	América Latina	Aladi
Mundo								
1980		100.00	14.55	12.01	37.20	6.22	6.30	4.17
1991		100.00	17.10	13.84	39.90	5.94	4.36	3.09
Norteamérica								
1980		100.00	34.76	19.01	30.66	11.22	19.07	15.73
1991		100.00	33.08	18.10	20.42	9.92	12.06	9.93
EE.UU.								
1980		100.00	15.74	-	26.71	9.50	17.55	14.62
1991		100.00	19.72	-	24.32	11.50	15.29	12.64
UE								
1980		100.00	6.32	5.60	55.77	0.97	3.22	2.45
1991		100.00	7.23	6.39	61.39	1.98	2.07	1.42
Japón								
1980		100.00	26.33	24.46	13.96	-	6.58	4.56
1991		100.00	31.58	29.28	18.94	-	3.89	2.16
América Latina								
1980		100.00	34.27	32.34	22.20	4.21	21.31	11.06
1991		100.00	37.05	35.53	24.75	5.57	16.93	11.65
Aladi								
1980		100.00	32.43	29.38	24.15	5.22	23.12	13.79
1991		100.00	36.99	35.61	26.28	6.12	16.71	12.85

Fuente: Naciones Unidas [1993].

**CUADRO 6**  
**MATRIZ DE EXPORTACIONES**  
**PRINCIPALES CENTROS COMERCIALES -**  
**AMÉRICA LATINA**  
 Excluido el comercio intra-Unión Europea  
 FOB, millones de dólares

De	a	Mundo	Norte- américa	EE.UU.	UE	Japón	América Latina	Aladi
<b>Mundo</b>								
1980		1616391	291060	240320	359890	124484	126105	83358
1991		2598874	588053	475857	532363	204417	150012	106091
<b>Norteamérica</b>								
1980		216592	75285	41183	66414	24300	41309	34064
1991		527746	174556	95501	107764	52354	63655	52422
<b>EE.UU.</b>								
1980		216592	34102	-	57849	20574	38021	31668
1991		400984	79055	-	97514	46111	61326	50671
<b>UE</b>								
1980		305041	43572	38619	-	6672	22214	16875
1991		528031	98910	87418	-	27126	28328	19414
<b>Japón</b>								
1980		129807	34184	31747	18120	-	8537	5923
1991		314525	99342	92091	59557	-	12243	6791
<b>América Latina</b>								
1980		107879	36974	34890	23954	4541	22985	11936
1991		136644	50626	48545	33813	7615	23139	15923
<b>Aladi</b>								
1980		79610	25819	23389	19222	4154	18408	10982
1991		116698	43166	41557	30674	7137	19503	14995

Fuente: Naciones Unidas [1993].

CUADRO 7  
 MATRIZ DE EXPORTACIONES  
 PRINCIPALES CENTROS COMERCIALES -  
 AMÉRICA LATINA  
 Excluidas las exportaciones intra-Unión Europea  
 Porcentajes

De	a	Mundo	Norte- américa	EE.UU.	UE	Japón	América Latina	Aladi
Mundo								
1980		100.00	18.01	14.87	22.27	7.70	7.80	5.16
1991		100.00	22.63	18.31	20.48	7.87	5.77	4.08
Norteamérica								
1980		100.00	34.76	19.01	30.66	11.22	19.07	15.73
1991		100.00	33.08	18.10	20.42	9.92	12.06	9.93
EE.UU.								
1980		100.00	15.74	-	26.71	9.50	17.55	14.62
1991		100.00	19.72	-	24.32	11.50	15.29	12.64
UE								
1980		100.00	14.28	12.66	-	2.19	7.28	5.53
1991		100.00	18.73	16.56	-	5.14	5.36	3.68
Japón								
1980		100.00	26.33	24.46	13.96	-	6.58	4.56
1991		100.00	31.58	29.28	18.94	-	3.89	2.16
América Latina								
1980		100.00	34.27	32.34	22.20	4.21	21.31	11.06
1991		100.00	37.05	35.53	24.75	5.57	16.93	11.65
Aladi								
1980		100.00	32.43	29.38	24.15	5.22	23.12	13.79
1991		100.00	36.99	35.61	26.28	6.12	16.71	12.85

Fuente: Naciones Unidas [1993].

CUADRO 8  
INDICADORES DE AMÉRICA LATINA  
1993

	Población <sup>1</sup>	Pib	Pib/p.c. <sup>3</sup>	X <sup>2</sup>	M <sup>2</sup>	Saldo <sup>2</sup>	Tasa de cobertura	Apertura X+M/Pib	Deuda externa	Servicio D/xbyys
Nicaragua <sup>3</sup>	4.1	1800	439.02	266	727	-461	36.6	55.2	10445	29.1
Honduras	5.3	2867	540.94	814	1059	-245	76.9	65.3	3865	31.5
Bolivia <sup>3</sup>	7.1	5382	758.03	728	1206	-478	60.4	35.9	4213	59.4
Guatemala <sup>3</sup>	10.0	11309	1130.90	1340	2599	-1259	51.6	34.8	2954	13.2
Ecuador <sup>3</sup>	11.0	14421	1311.00	2904	2562	342	113.3	37.9	14110	25.7
R. Dominicana <sup>3</sup>	7.5	9510	1268.00	555	2125	-1570	26.	28.2	4633	12.1
El Salvador <sup>3</sup>	5.5	7625	1386.36	555	1919	-1364	28.9	32.4	2012	14.9
Colombia	35.7	54076	1514.73	7052	9841	-2789	71.7	31.2	17173	29.4
Perú	22.9	41061	1793.06	3463	3389	74	102.2	16.7	20328	58.7
Paraguay <sup>3</sup>	4.7	6825	1452.13	695	1689	-994	41.1	34.9	1599	14.9
Costa Rica <sup>3</sup>	3.3	7577	2296.06	1999	2907	-908	68.8	64.7	3872	18.1
Panamá	2.5	6565	2626.00	553	2188	-1635	25.3	41.8	6802	3.1
Venezuela <sup>3</sup>	20.9	59995	2870.57	13239	10979	2260	120.6	40.4	37465	22.8
Brasil	156.5	444205	2838.37	38597	25439	13158	151.7	14.4	132749	24.4
Chile <sup>3</sup>	13.8	43684	3165.51	9328	10596	-1268	88.0	45.6	20637	23.4
México <sup>3</sup>	90.0	343472	3816.36	30241	50147	-19906	60.3	23.4	118028	31.5
Uruguay <sup>3</sup>	3.1	13144	4240.00	1645	2300	-665	71.5	30.0	7259	27.7
Argentina	33.8	255595	7561.98	13118	16784	-3666	78.2	11.7	74473	46.0

1. Millones de personas.

2. Millones de dólares.

3. Paridad de compra.

Fuente: Banco Mundial [1995].

**REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

- Autores varios. 1994. "América Latina: balance de una década", *Información Comercial Española*, agosto-septiembre, 732-733.
- Banco Mundial. 1995. *Informe sobre el desarrollo mundial, 1995*, Oxford University Press.
- Organización de Naciones Unidas. 1993. *International Trade Statistics Yearbook 1992*, División de Publicaciones, Nueva York.
- Robson, P. 1988. *The Economics of International Integration*, tercera edición, Allen & Unwin, Londres.
- Vilaseca i Requena, J. 1994. *Los esfuerzos de Sísifo. La integración económica en América Latina y el Caribe*, Los Libros de la Catarata, Madrid.