

TERCERA PARTE:

**LA INTEGRACIÓN REGIONAL EN
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE**

Capítulo VI

LA INTEGRACIÓN REGIONAL EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN RECIENTE

A. INTRODUCCIÓN

A partir de mediados de los años ochenta, los gobiernos de América Latina y el Caribe decidieron otorgar un papel estratégico a los mercados de la región para la inserción internacional de sus economías y lograron así imprimir una orientación más coherente a la integración económica en el ámbito subregional. El dinamismo subsecuente de las transacciones intrarregionales de comercio e inversiones sorprendió a los analistas, que no se habían percatado de dos cambios importantes con relación a las experiencias de integración de los años sesenta. Primero, en un gran número de países de la región, el desarrollo empresarial e institucional derivado de las políticas de industrialización mediante sustitución de importaciones permitió que el comercio intrarregional se diversificara y atendiera las demandas de bienes importados de los países miembros. Segundo, los programas de estabilización y de ajuste fiscal impuestos por la crisis de la deuda externa y por la creciente interdependencia entre los países y mercados determinaron la apertura generalizada de las economías, lo que a su vez facilitó la apertura negociada en el ámbito regional.

Sin embargo, la crisis financiera de los años 1998 y 1999 dejó de manifiesto la vulnerabilidad estructural externa de las economías latinoame-

ricanas y caribeñas, así como la ausencia de mecanismos regionales para impedir que las medidas adoptadas por cada país para ajustar su economía a las nuevas condiciones internacionales incidieran desfavorablemente sobre los socios cercanos.¹ En efecto, el intercambio entre los países de América del Sur vinculados por esquemas de integración sufrió un estancamiento en el último semestre de 1998, y un notorio retroceso en el primer trimestre de 1999. Posteriormente el intercambio experimentó una recuperación, con un alza más pronunciada en los trimestres segundo y tercero de 2000, aunque todavía no se habían alcanzado los niveles absolutos y relativos de antes de la crisis.

El interés por relanzar el proceso de integración regional estuvo claramente presente en los encuentros presidenciales de los esquemas subregionales, y se constituyó en el tema básico de la Reunión de Presidentes de América del Sur, convocada por el Presidente de Brasil y realizada en Brasilia entre el 31 de agosto y el 1o de septiembre de 2000. En ella, los presidentes de los países miembros del Mercosur y de la Comunidad Andina suscribieron el compromiso de completar una zona de libre comercio entre los dos esquemas antes de enero de 2002 (véase el recuadro VI.1). Cabe

¹ Agosin (2000) propone fortalecer la cooperación financiera regional, como una línea de defensa contra las crisis financieras ocasionadas por las fugas de capital y para contribuir a evitar la propagación por contagio de las crisis dentro de la región.

Recuadro VI.1

**REUNIÓN DE PRESIDENTES DE AMÉRICA DEL SUR
BRASILIA, 31 DE AGOSTO-1º DE SEPTIEMBRE DE 2000**

Invitados por el Presidente de Brasil, se reunieron en un encuentro cumbre los presidentes de todos los países sudamericanos, más los de Guyana y Suriname, con el objeto declarado de “seguir apoyando, en América del Sur, la configuración de un área singular de democracia, paz, cooperación solidaria, integración y desarrollo económico y social compartido”. Su realización se justificó en la convicción de que la contigüidad geográfica y la comunidad de valores conducen a la necesidad de encarar oportunidades y desafíos específicos, en complemento a su tratamiento en otros foros regionales e internacionales.

En el Comunicado emitido al final de la reunión, los presidentes identificaron una serie de dimensiones cuyo tratamiento podrá beneficiarse con un enfoque específico de cooperación sudamericana: democracia; comercio; infraestructura de integración; drogas ilícitas y delitos conexos; información; conocimiento y tecnología. Señalaron que los desafíos comunes de la globalización se podrán enfrentar mejor en la medida en que la región profundizara en el tratamiento de los grandes asuntos de la agenda económica y social internacional y continuara actuando coordinada y solidariamente en ello.

Los Jefes de Estado del Mercosur y de la Comunidad Andina se comprometieron a iniciar negociaciones para establecer, antes de enero de 2002, una zona de libre comercio entre ambos conjuntos de integración, que constituiría la base angular de un espacio económico-comercial ampliado en América del Sur, en el cual participarían también Chile, Guyana y Suriname. Con respecto a la formación del ALCA, destacaron que ésta debe fundarse también en la consolidación de los procesos subregionales, y se comprometieron a intensificar la coordinación de las posiciones negociadoras de los países sudamericanos.

Los presidentes consideraron prioritarias la identificación y construcción en común de obras de infraestructura de interés bilateral y regional, y en este contexto tomaron nota con especial satisfacción del Plan de Acción para la integración de la infraestructura regional de América del Sur elaborado por el BID con el aporte financiero de la Corporación Andina de Fomento (CAF). La propuesta del Plan de Acción, anexa al Comunicado, tiene dos componentes: i) el marco programático del Plan; y ii) los mecanismos para la puesta en marcha y seguimiento del Plan. En el marco programático se sostiene que la infraestructura para la integración no podrá reducirse al transporte, la energía y las telecomunicaciones, ya que debe contemplar también la interrelación con la infraestructura social, la ambiental y la vinculada a las tecnologías de la información. Asimismo, deberá ponerse el mayor énfasis posible en los aspectos reguladores e institucionales, que muy frecuentemente impiden utilizar adecuadamente la infraestructura física existente. Con respecto a las fuentes de financiamiento, se sostiene que hay que buscar soluciones innovadores que alienten la concurrencia del capital privado. Para el seguimiento del Plan se propone crear un comité ejecutivo integrado por representantes gubernamentales de alto nivel y grupos técnicos de expertos designados por los gobiernos, además de un Comité de Coordinación Técnica integrado por representantes del BID, de la CAF y del Fondo Financiero para el Desarrollo de la Cuenca del Plata (FONPLATA). Estas últimas instituciones se comprometieron a presentar, antes del 31 de diciembre de 2000, propuestas que deberán contener el detalle de las áreas temáticas y sectores que formarán parte del Plan, con indicación de las acciones que se consideran prioritarias para su tratamiento en el corto plazo, y un diseño más detallado del mecanismo de seguimiento.

Fuente: "Comunicado de Brasilia" y "Plan de acción para la integración de la infraestructura regional en América del Sur: una propuesta", *Revista Capítulos*, N° 60, Sistema Económico Latinoamericano (SELA), septiembre-diciembre de 2000, pp. 150-167, 168-172.

Recuadro VI.2

EL AVANCE RECIENTE DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DEL ALCA

El proceso de negociación del ALCA ha seguido el calendario establecido en la IV Cumbre Ministerial de Comercio, celebrada en San José Costa Rica. El Comité de Negociaciones Comerciales (CNC), órgano central en el proceso negociador, se reunió cuatro veces durante 1999, y entre noviembre de 1999 y abril de 2001 habrá realizado tres reuniones. El CNC tiene entre sus responsabilidades la coordinación de los trabajos de los Grupos de Negociación (acceso a mercados, agricultura, inversiones, servicios, compras del sector público, solución de controversias, derechos de propiedad intelectual, subsidios, antidumping y derechos compensatorios, y política de competencia), y de los Comités especiales (comité de la sociedad civil, comité conjunto de expertos del sector público y el privado en comercio electrónico) y el Grupo Consultivo sobre Economías más Pequeñas.

A partir de la V Cumbre Ministerial de Comercio, realizada en noviembre de 1999 en Toronto, la negociación del ALCA entró en un ritmo diferente al que tenía desde el establecimiento de los Grupos de Negociación en septiembre de 1998, debido a la orientación dada por los ministros a los distintos grupos de preparar, en poco más de 12 meses, un borrador de sus respectivos capítulos. Asimismo, los grupos que tienen competencia sobre cuestiones de acceso a mercados de bienes y servicios deben discutir las modalidades y procedimientos de las negociaciones en sus respectivas áreas e informar al CNC. Aunque los ministros reconocieron que estos textos deben ser entendidos como marcos de referencia y no como definitivos, se ha hecho necesario avanzar en la búsqueda de consensos.

Por otra parte, los ministros recomendaron al CNC comenzar las discusiones sobre la estructura general de un acuerdo del ALCA, abordando, por ejemplo, los aspectos generales e institucionales del Acuerdo. Tanto en el caso de los borradores, como en el de las discusiones sobre la estructura del acuerdo, el CNC deberá preparar informes para la Cumbre Ministerial de abril de 2001 en Argentina. En el caso de los Grupos de Negociación, los ministros tendrán como misión ofrecer orientación en las áreas en las cuales no se ha podido llegar a consenso.

Otra área donde ha avanzado el proceso de negociación del ALCA se refiere a las medidas de facilitación del comercio. Los ministros han adoptado un enfoque temático, concentrando su trabajo en las áreas de procedimientos aduaneros y en la relativa a otorgar mayor transparencia a las reglas, procedimientos y legislación. Se acordó poner en práctica, a partir del 1º de enero de 2000, ocho medidas referentes a asuntos aduaneros. Asimismo, en la reunión de Toronto los ministros reafirmaron su compromiso con el sistema comercial de la OMC. No obstante, a pesar de reconocer que los procesos del ALCA y de la OMC están vinculados, insistieron en que las negociaciones del ALCA tienen una meta diferente, la creación de un área de libre comercio, aunque sea compatible con las reglas de la OMC. Por lo tanto, los ministros reafirmaron su intención de seguir con las negociaciones de acuerdo con el cronograma establecido. También estuvo presente en las deliberaciones de los ministros la cuestión de las economías más pequeñas y su participación en la construcción y en los beneficios del ALCA.

destacar, además, que a partir de 1998 las negociaciones en curso para la formación de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) impusieron retos y estímulos para las negociaciones regionales (véase el recuadro VI.2).

En este capítulo se examina la evolución del comercio y las inversiones en los principales esquemas subregionales de América Latina y el Caribe. En la sección B se describe de forma sumaria

la evolución del comercio intraesquemas entre 1998 y 2000, y se hace hincapié en que será difícil progresar en el proceso de integración económica mientras no se avance en la construcción y consolidación de las respectivas instituciones regionales básicas. En la sección C se revisa, en líneas generales, la progresión de la integración regional en la década de 1990, destacando la importancia del crecimiento de las inversiones intrarregionales.

B. EL ESTADO DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

1. El impacto de la crisis financiera sobre el comercio intrarregional

La propensión evidenciada por las economías latinoamericanas y caribeñas hacia una mayor integración regional no ha sido inmune a la retracción que ha experimentado la actividad económica en gran parte de la región como consecuencia de la crisis financiera internacional. Las medidas de ajuste que los gobiernos, principalmente de América del Sur, debieron introducir en sus economías para corregir los desequilibrios en la balanza de pagos, afectaron particularmente las transacciones entre los países de la región. Asimismo, junto al fuerte repliegue del comercio intrarregional, proliferaron las disputas comerciales sectoriales en el ámbito bilateral. Los países del Mercado Común Centroamericano (MCCA) y de la Comunidad del Caribe (CARICOM) enfrentaron las consecuencias de la crisis internacional en condiciones más favorables, debido a los vínculos estrechos que mantienen con la economía expansiva de los Estados Unidos.

Como se dijo en el capítulo III, la fuerte retracción de las economías sudamericanas determinó una amplia reducción de sus importaciones de bienes y servicios, la cual se extendió al intercambio intrazonal. En particular, en el primer trimestre de 1999 el comercio interno de la Comunidad Andina

sufrió una reducción de cerca de 40% con relación al trimestre anterior, aunque recobró la senda de crecimiento a partir del segundo trimestre. De esa manera, si bien a fines del tercer trimestre de 2000 el valor del intercambio subregional fue 29% superior al de igual período de 1999, era aún cerca de 33% inferior a los valores del primer semestre de 1998 (véanse el cuadro VI.1a y el gráfico VI.1a). El comercio entre Colombia, México y Venezuela, el Grupo de los Tres, presentó un comportamiento análogo: una fuerte reducción de 9% en el primer trimestre de 1999, y un restablecimiento constante a partir del segundo trimestre, pero sin llegar a los niveles de los años 1997 y 1998 (véanse el cuadro VI.1b y el gráfico VI.1b).

Por otra parte, el comercio entre los países del Mercosur presenta componentes cíclicos además de los coyunturales que explican su evolución reciente (véase el gráfico VI.1c). A fines de septiembre de 2000, el comercio intra-Mercosur aún registraba un nivel casi 15% inferior al de 1998, pese a que las transacciones en 2000 hayan representado una significativa recuperación con respecto a 1999. En el primer trimestre de 1999, las transacciones experimentaron una reducción de 26%, sea con relación al trimestre inmediatamente anterior o en

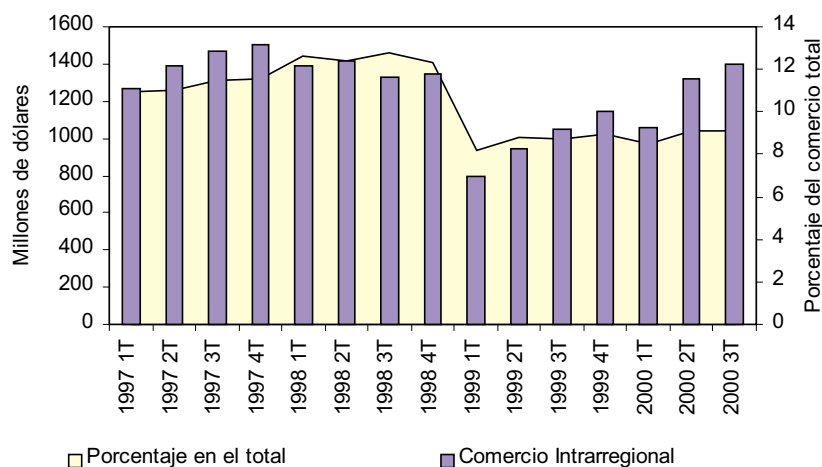
Cuadro VI.1a
COMUNIDAD ANDINA: COMERCIO INTRARREGIONAL, 1997-2000
VALORES TRIMESTRALES
(En millones de dólares y tasas de crecimiento)

Países	1997				1998				1999				2000			Crecimiento 2000 ^a		
	IV T	I T	II T	III T	IV T	I T	II T	III T	IV T	I T	II T	III T	I T	II T	III T			
Bolivia	55	52	80	95	83	49	68	63	111	55	87	84	11.0	28.7	34.0			
Colombia	554	541	582	425	469	338	402	452	442	450	508	584	33.1	26.5	29.2			
Ecuador	167	165	127	171	127	91	95	120	139	140	182	203	53.9	91.5	68.6			
Perú	157	133	119	93	94	85	78	91	94	101	105	117	19.0	35.0	29.5			
Venezuela	568	502	508	548	578	232	306	324	361	312	438	412	34.1	43.1	27.3			
Total CAN	1 501	1 393	1 416	1 331	1 351	795	949	1 049	1 147	1 056	1 320	1 400	32.9	39.2	33.5			

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de información obtenida de la Comunidad Andina (<http://www.comunidadandina.org/>).

^a Tasa de crecimiento con respecto a igual período.

Gráfico VI.1a
COMUNIDAD ANDINA: COMERCIO INTRARREGIONAL, 1997-2000
VALORES TRIMESTRALES
(En millones de dólares y porcentajes)



Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de cifras oficiales.

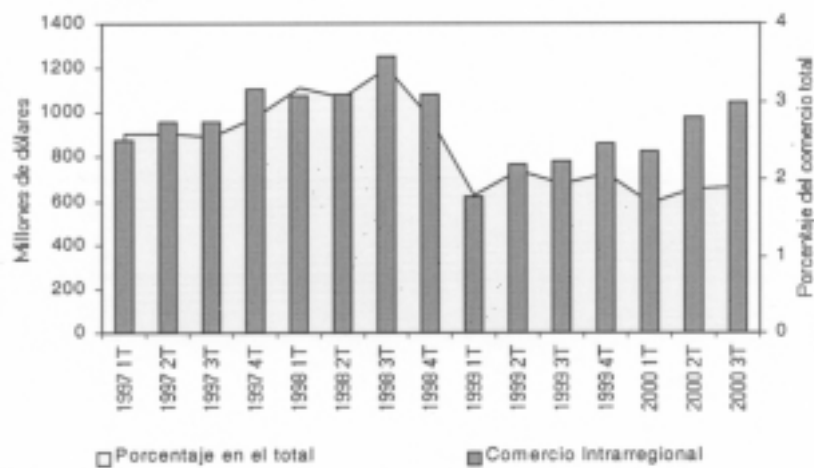
Cuadro VI.1b
GRUPO DE LOS TRES: COMERCIO INTRARREGIONAL, 1997-2000
VALORES TRIMESTRALES
(En millones de dólares y tasas de crecimiento)

Países	1997		1998			1999				2000			Crecimiento 2000 ^a		
	IV T	I T	II T	III T	IV T	I T	II T	III T	IV T	I T	II T	III T	I T	II T	III T
Colombia	275	326	341	267	303	214	292	311	316	321	379	445	50.0	29.6	42.9
Venezuela	511	455	460	745	517	210	273	269	335	287	319	339	39.8	30.5	25.9
México	317	295	282	242	261	194	197	200	213	208	242	263	7.6	22.7	31.0
Total G-3	1103	1076	1083	1254	1081	617	763	781	864	817	940	1046	33.2	28.1	34.0

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de información obtenida de la Comunidad Andina (<http://www.comunidadandina.org/>) y el INEGI (<http://dgenesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdi.exe/>).

^aTasa de crecimiento con respecto a igual período.

Gráfico VI.1b
GRUPO DE LOS TRES: COMERCIO INTRARREGIONAL, 1997-2000
VALORES TRIMESTRALES
(En millones de dólares y porcentajes)



Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de cifras oficiales

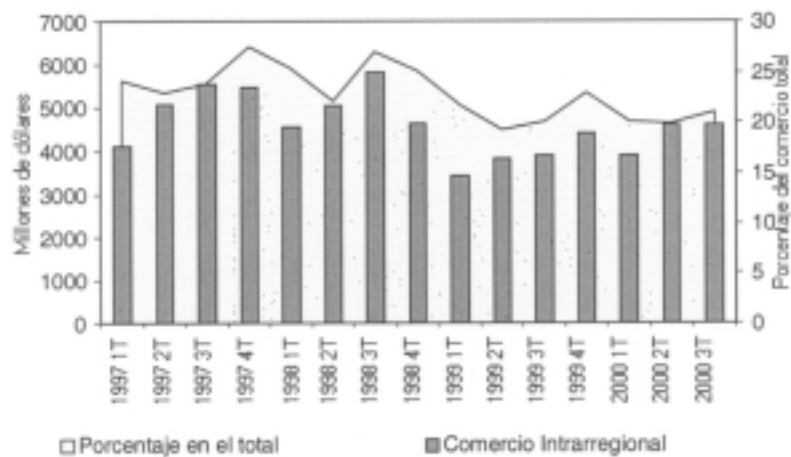
Cuadro VI.1c
MERCOSUR: COMERCIO INTRARREGIONAL, 1997-2000
VALORES TRIMESTRALES
(En millones de dólares y tasas de crecimiento)

Países	1997			1998			1999				2000			Crecimiento 2000 ^a		
	IV T	I T	II T	III T	IV T	I T	II T	III T	IV T	I T	II T	III T	I T	II T	III T	
Argentina	2 429	1 962	2 053	2 780	2 121	1 499	1 807	1 793	1 972	1 856	2 097	2 178	23.9	16.0	21.5	
Brasil	2 525	2 086	2 365	2 395	2 031	1 533	1 623	1 696	1 976	1 679	2 091	2 025	9.5	28.8	19.4	
Uruguay	161	152	215	180	135	116	179	144	135	134	175	153	15.1	-2.3	6.7	
Paraguay	367	357	405	483	344	269	212	281	341	236	256	264	-12.1	20.4	-6.1	
MERCOSUR	5 483	4 557	5 038	5 838	4 631	3 417	3 822	3 913	4 424	3 906	4 619	4 620	14.3	20.9	18.1	

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de información obtenida de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI); Fundación Centro de Estudios de Comercio Exterior (FUNCEX), y Mercosur (<http://www.mercosur.org.uy/>).

^a Tasa de crecimiento con respecto a igual período.

Gráfico VI.1c
MERCOSUR: COMERCIO INTRARREGIONAL, 1997-2000
VALORES TRIMESTRALES
(En millones de dólares y porcentajes)



Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de cifras oficiales

relación con el primer trimestre de 1998 (véase el cuadro VI.1c). En efecto, a fines de 1999 el comercio intrazonal volvió a los niveles de 1996 y, además, se redujo de más de 25% a cerca de 20% del comercio total de los cuatro países (véase el cuadro VI.2). A pesar de estas significativas reducciones, las relaciones comerciales dentro del esquema subregional parecen haber resistido las duras consecuencias de los ajustes macroeconómicos aplicados por los países miembros.

Como se ha señalado, las transacciones intrazonales en el MCCA presentaron un comportamiento totalmente opuesto a las tendencias descritas. Los datos trimestrales indican que el comercio en la subregión creció continuamente entre 1997 y 2000, manteniéndose su proporción en el conjunto de transacciones de los países miembros en torno de 20%-21%. En particular, El Salvador, Guatemala y Costa Rica registraron apreciables aumentos de sus transacciones en el interior de esa zona (véase el cuadro VI.1d y el gráfico VI.1d).

La importante tendencia ascendente que evidenció el comercio intrarregional en el transcurso de toda la década hasta el año 1997, cuando para el conjunto de la región llegó a casi 55 000 millones de dólares, el equivalente al 20% de las exportaciones totales, se interrumpió bruscamente en 1998, al registrarse una caída de casi 6%, seguida de otra más contundente en 1999, en torno al 17.5% (véase el cuadro VI.2).² Además, los datos desagregados indican que el comercio intrarregional de productos industrializados sufrió un retroceso mayor que el de productos primarios (véanse los cuadros VI.4a y V.I.4b).

A causa de los problemas monetarios y financieros que enfrentaron las economías sudamericanas, dejaron de verificarse grandes

progresos en el Mercosur y la Comunidad Andina en cuanto al perfeccionamiento de sus respectivas uniones aduaneras. Muy por el contrario, los gobiernos tuvieron que encarar problemas sectoriales mediante soluciones contingentes, que terminaron por perjudicar notoriamente su comercio mutuo. Sin embargo, cabe mencionar, primero, que en comparación con la crisis financiera de los años ochenta, el retroceso en el intercambio intrazonal ha sido de menor envergadura; segundo, que pese a las dificultades, los socios de integración han reiterado su compromiso con los programas de expansión y profundización de la integración regional; y, finalmente, en el caso del Mercosur, que los agentes privados han demostrado la importancia que asignan al proceso de integración y han buscado soluciones pactadas para evitar conflictos mayores. A lo anterior contribuyen, como se ha señalado, el desarrollo industrial y empresarial alcanzado a lo largo del período anterior a la apertura comercial; los avances ya logrados en la integración económica y empresarial, y la consolidación del proceso de apertura llevado a cabo por los países de la región (véase el capítulo IV).

Considerando el entorno adverso y las dificultades internas que tuvieron que enfrentar los países, es digno de destacar que ninguno de los esquemas subregionales se disolviera o que los conflictos localizados no determinaran el estancamiento total de las relaciones comerciales. Predominó la conciencia de que la integración regional es fundamentalmente un proceso de largo plazo que no puede ser desbaratado por problemas coyunturales, al tiempo que el compromiso de los sectores público y privado con el relanzamiento del proceso de integración atestigua la presencia, en cada país, de profundos intereses económicos, empresariales y políticos en su permanencia. No

2 Para el conjunto de los países de la ALADI, el comercio intrarregional sufrió un retroceso de 20.4% en 1999, proporción que equivale al promedio anual de la caída registrada entre 1981 y 1983, cuando el comercio recíproco de los países de la ALADI retrocedió en total 40% a causa del impacto masivo de la crisis de la deuda de 1982 (ALADI, 2000). No obstante, la crisis reciente tuvo menor duración, por lo que el efecto acumulado apenas superó el 25%.

relación con el primer trimestre de 1998 (véase el cuadro VI.1c). En efecto, a fines de 1999 el comercio intrazonal volvió a los niveles de 1996 y, además, se redujo de más de 25% a cerca de 20% del comercio total de los cuatro países (véase el cuadro VI.2). A pesar de estas significativas reducciones, las relaciones comerciales dentro del esquema subregional parecen haber resistido las duras consecuencias de los ajustes macroeconómicos aplicados por los países miembros.

Como se ha señalado, las transacciones intrazonales en el MCCA presentaron un comportamiento totalmente opuesto a las tendencias descritas. Los datos trimestrales indican que el comercio en la subregión creció continuamente entre 1997 y 2000, manteniéndose su proporción en el conjunto de transacciones de los países miembros en torno de 20%-21%. En particular, El Salvador, Guatemala y Costa Rica registraron apreciables aumentos de sus transacciones en el interior de esa zona (véase el cuadro VI.1d y el gráfico VI.1d).

La importante tendencia ascendente que evidenció el comercio intrarregional en el transcurso de toda la década hasta el año 1997, cuando para el conjunto de la región llegó a casi 55 000 millones de dólares, el equivalente al 20% de las exportaciones totales, se interrumpió bruscamente en 1998, al registrarse una caída de casi 6%, seguida de otra más contundente en 1999, en torno al 17.5% (véase el cuadro VI.2).² Además, los datos desagregados indican que el comercio intrarregional de productos industrializados sufrió un retroceso mayor que el de productos primarios (véanse los cuadros VI.4a y V.I.4b).

A causa de los problemas monetarios y financieros que enfrentaron las economías sudamericanas, dejaron de verificarse grandes

progresos en el Mercosur y la Comunidad Andina en cuanto al perfeccionamiento de sus respectivas uniones aduaneras. Muy por el contrario, los gobiernos tuvieron que encarar problemas sectoriales mediante soluciones contingentes, que terminaron por perjudicar notoriamente su comercio mutuo. Sin embargo, cabe mencionar, primero, que en comparación con la crisis financiera de los años ochenta, el retroceso en el intercambio intrazonal ha sido de menor envergadura; segundo, que pese a las dificultades, los socios de integración han reiterado su compromiso con los programas de expansión y profundización de la integración regional; y, finalmente, en el caso del Mercosur, que los agentes privados han demostrado la importancia que asignan al proceso de integración y han buscado soluciones pactadas para evitar conflictos mayores. A lo anterior contribuyen, como se ha señalado, el desarrollo industrial y empresarial alcanzado a lo largo del período anterior a la apertura comercial; los avances ya logrados en la integración económica y empresarial, y la consolidación del proceso de apertura llevado a cabo por los países de la región (véase el capítulo IV).

Considerando el entorno adverso y las dificultades internas que tuvieron que enfrentar los países, es digno de destacar que ninguno de los esquemas subregionales se disolviera o que los conflictos localizados no determinaran el estancamiento total de las relaciones comerciales. Predominó la conciencia de que la integración regional es fundamentalmente un proceso de largo plazo que no puede ser desbaratado por problemas coyunturales, al tiempo que el compromiso de los sectores público y privado con el relanzamiento del proceso de integración atestigua la presencia, en cada país, de profundos intereses económicos, empresariales y políticos en su permanencia. No

2 Para el conjunto de los países de la ALADI, el comercio intrarregional sufrió un retroceso de 20.4% en 1999, proporción que equivale al promedio anual de la caída registrada entre 1981 y 1983, cuando el comercio recíproco de los países de la ALADI retrocedió en total 40% a causa del impacto masivo de la crisis de la deuda de 1982 (ALADI, 2000). No obstante, la crisis reciente tuvo menor duración, por lo que el efecto acumulado apenas superó el 25%.

Cuadro VI.1d

MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO (MCCA): COMERCIO INTRARREGIONAL, 1997-2000
VALORES TRIMESTRALES

(En millones de dólares y tasas de crecimiento)

Países	1997		1998			1999				2000			Crecimiento 2000 ^a		
	IV T	I T	II T	III T	IV T	I T	II T	III T	IV T	I T	II T	III T	I T	II T	III T
Costa Rica	113	120	66	131	144	121	139	139	152	151	154	161	24.9	10.9	16.4
El Salvador	91	100	101	106	106	96	104	112	112	176	173	180	82.8	66.5	61.1
Guatemala	164	164	214	134	153	133	170	142	162	204	212	195	53.3	24.5	37.2
Honduras	21	21	26	35	28	53	52	37	29	71	72	56	34.4	37.6	52.2
Nicaragua	21	34	31	65	73	65	79	69	77	43	39	38	-33.8	-50.2	-44.7
MCCA	389	405	406	370	403	469	544	498	533	645	650	630	37.8	19.4	26.6

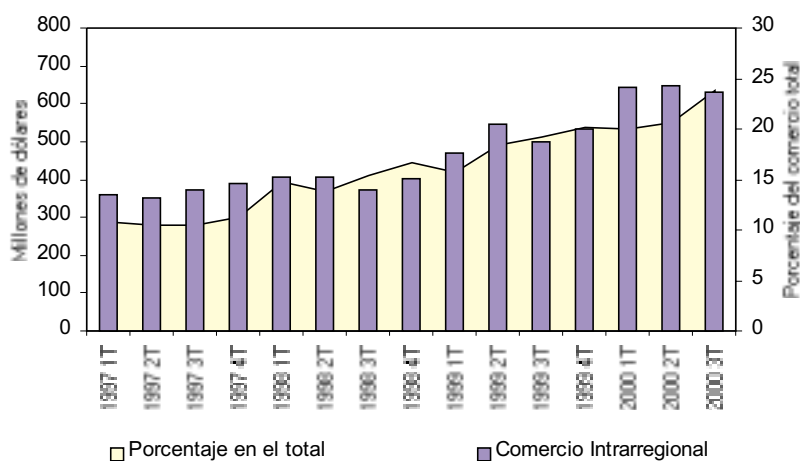
Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de información del Fondo Monetario Internacional, Direction of Trade Statistics, varios años, y de cifras oficiales de los respectivos países, publicadas en la página Web de la Secretaría de Integración Centroamericana (SIECA) (http://www.sieca.org.gt/publico/CA_en_cifras/).

^a Tasa de crecimiento con respecto a igual período.

Gráfico VI.1d

MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO (MCCA): COMERCIO INTRARREGIONAL, 1997-2000
VALORES TRIMESTRALES

(En millones de dólares y porcentajes)



Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de cifras oficiales publicadas en la página Web de la Secretaría de Integración Centroamericana (SIECA) (http://www.sieca.org.gt/publico/CA_en_cifras/CA_en_Cifras.HTM).

Cuadro VI.2
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EXPORTACIONES TOTALES Y POR ESQUEMAS
 SUBREGIONALES DE INTEGRACIÓN**
(En millones de dólares corrientes y porcentajes)

	1990	1995	1996	1997	1998	1999	Enero- septiembre	
							1999	2000 ^a
ALADI								
1 Exportaciones totales ^b	112 694	204 170	229 164	255 390	251 345	264 235	186 006	230 916
Porcentaje de crecimiento anual	10.6	22.1	12.2	11.4	-1.6	5.1	...	24.1
2 Exportaciones a la ALADI	12 302	35 552	38 449	45 48	43 231	34 391	25 200	30 500
Porcentaje de crecimiento anual	13.2	26.2	8.2	18.3	-5.0	-20.4	...	21.0
3 Porcentaje exportaciones intra ALADI (2:1) (%)	10.9	17.4	16.8	17.2	17.2	13.0	13.5	13.2
Comunidad Andina								
1 Exportaciones totales	31 751	39 134	44 375	46 60	38 896	43 211	31 271	44 085
Porcentaje de crecimiento anual	30.2	16.1	13.4	5.0	-16.5	11.1	...	41.0
2 Exportaciones a la Comunidad Andina	1 324	4 859	4 698	5 62	5 411	3 940	2 793	3 777
Porcentaje de crecimiento anual	31.0	39.9	-3.3	19.7	-3.7	-27.2	...	35.2
3 Porcentaje exportaciones intracomunitarias (2:1) (%)	4.2	12.4	10.6	12.1	13.9	9.1	8.9	8.6
Mercosur								
1 Exportaciones totales	46 403	70 129	74 407	82 59	80 227	74 300	55 879	64 714
Porcentaje de crecimiento anual	-0.3	13.3	6.1	11.0	-2.9	-7.4	...	15.8
2 Exportaciones al Mercosur	4 127	14 451	17 115	20 478	20 027	15 133	11 153	13 145
Porcentaje de crecimiento anual	7.3	20.0	18.4	19.7	-2.2	-24.4	...	17.9
3 Porcentaje exportaciones intra Mercosur (2:1) (%)	8.9	20.6	23.0	24.8	25.0	20.4	20.0	20.3
Mercado Común Centroamericano (MCCA)								
1 Exportaciones totales	3 907	6 777	7 332	9 27	11 077	11 633	8 529	9 016
Porcentaje de crecimiento anual	9.2	23.3	8.2	26.5	19.4	5.0	...	5.7
2 Exportaciones al MCCA	624	1 451	1 553	1 86	2 242	2 333	1 511	1 925
Porcentaje de crecimiento anual	8.9	18.2	7.0	19.9	20.3	4.1	...	27.5
3 Porcentaje exportaciones intra MCCA (2:1) (%)	16.0	21.4	21.2	20.1	20.2	20.1	...	21.4
CARICOM^c								
1 Exportaciones totales	3 634	4 511	4 595	4 68	4 791	4 223
Porcentaje de crecimiento anual	11.6	9.7	1.9	2.0	2.2	-11.9
2 Exportaciones a la CARICOM	469	690	775	785
Porcentaje de crecimiento anual	2.9	32.4	12.3	1.2
3 Porcentaje exportaciones intra CARICOM (2:1) (%)	12.9	15.3	16.9	16.7
América Latina y el Caribe^d								
1 Exportaciones totales	120 572	216 031	241 648	269 996	267 213	280 091	197 402	243 074
Porcentaje de crecimiento anual	6.5	21.8	11.9	11.7	-0.8	4.8	...	23.1
2 Exportaciones a América Latina y el Caribe	16 802	42 74	46 562	54 756	51 674	42 624	31 043	37 854
Porcentaje de crecimiento anual	8.2	21.9	8.9	17.6	-5.6	-17.5	...	21.9
3 Porcentaje intrarregional/ Total (2:1) (%)	13.9	19.8	19.3	20.3	19.3	15.2	15.7	15.6

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de información oficial.

^a Cifras parciales (enero a septiembre), comparadas con las correspondientes al mismo período en 1999. ^b A partir de 1992 incluye las exportaciones de maquila de México. ^c Incluye a Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tabago. ^d Incluye la ALADI, el MCCA, Barbados, Guyana, Jamaica, Panamá y Trinidad y Tabago, con informaciones oficiales de las respectivas agrupaciones subregionales –MERCOSUR, Comunidad Andina, MCCA, y los países más representativos de la CARICOM–, razón por la cual los datos difieren de los que se puede obtener agregando los datos de los cuadros previos.

obstante, hay que hacer hincapié en que la crisis financiera, aparte del impacto directo que tuvo sobre las transacciones comerciales, ejerció igualmente efectos negativos sobre la construcción de las instituciones que deben apoyar y consolidar el proyecto regional.

La transmisión de los efectos negativos de la crisis financiera internacional entre las economías nacionales hizo resurgir el debate sobre la necesidad de coordinar determinadas políticas macroeconómicas claves, entre las que se destacan las cambiarias y fiscales, y entre estas últimas principalmente aquellas orientadas a atraer inversiones.³ En algunos casos se lograron compromisos con vistas a coordinar la información estadística, con el objetivo de más largo plazo de establecer indicadores de meta para las variables macroeconómicas esenciales de los países. No obstante, cabe mencionar que si bien aumentó la demanda de coordinación de las políticas, las posibilidades reales de los países de aceptar disciplinas específicas en estas materias parecen

haber disminuido, en la medida en que, por una parte, las políticas nacionales se tornaron menos eficaces en lo que concierne a resguardar las economías de los choques externos, y, por otra parte, debido a que los esquemas subregionales ocupan una posición aún secundaria entre las prioridades nacionales de los gobiernos.⁴

A fines de 1999 se empezaron a oír los primeros llamados con vistas a relanzar los procesos de integración, al mismo tiempo que algunos países daban los primeros signos de estar superando la difícil coyuntura financiera. Aparte de las grandes iniciativas destinadas a coordinar las políticas macroeconómicas, cuyos resultados se verán tan sólo en el mediano plazo, urge que los gobiernos se dediquen también a la tarea de remover las barreras al comercio intrarregional que fueron reintroducidas recientemente y, asimismo, que retomen la obligación de cumplir los distintos compromisos que habían contraído en lo concerniente a perfeccionar las uniones aduaneras.

2. Evolución de los principales esquemas de integración subregional

Mercosur

En enero de 1999, el Gobierno de Brasil decidió abandonar la defensa de su banda cambiaria y permitió que el real flotara y se depreciara. La devaluación otorgó una relativa ventaja de precio a las exportaciones de Brasil, pero inferior a lo que se había esperado (véase el capítulo III). Sin embargo, la modificación de la política cambiaria y los efectos negativos de la caída de precio de los productos

básicos, asociados a la recesión económica que experimentaban los demás miembros del Mercosur, determinaron una escalada de conflictos comerciales localizados relativos a diversos productos manufacturados, como calzados, textiles, papel y acero, y a varios rubros agrícolas, como lácteos, arroz, pollos y cerdos. El esquema de integración más exitoso de América Latina se vio así frente a un contexto marcado por la incertidumbre y el escepticismo.

3 En la actualidad, Argentina y Brasil aplican políticas cambiarias diametralmente opuestas: cambio fijo en el primer país y cambio flotante en el segundo.

4 En general, persisten interrogantes sobre la conveniencia y la factibilidad de imponer compromisos regionales y subregionales a economías cuya vinculación por medio del comercio intrasubregional es aún limitada. Este es especialmente el caso de Brasil y de los países integrantes de la Comunidad Andina. Asimismo, Ferrer (2000) considera que la vulnerabilidad externa de los países del Mercosur es uno de los grandes obstáculos que encuentran éstos para definir políticas comunes.

De hecho, algunos analistas han señalado que los conflictos comerciales existían desde antes de la devaluación del real, pero se agravaron a partir de la solución unilateral adoptada por el Gobierno de Brasil para encarar los desequilibrios macroeconómicos. Según el Informe Mercosur (BID/INTAL, 2000, p. i),⁵ durante todo 1999 los gobiernos dedicaron la mayor parte del tiempo a “la tarea de administrar, tratar de encauzar y/o resolver los sucesivos y recurrentes focos de conflicto –algunos de los cuales llegaron a poner en cuestión los fundamentos mismos del proceso iniciado a mediados de la década pasada...”. Muchos de los problemas están asociados a las dificultades de algunos sectores productivos para adecuarse al contexto de apertura comercial, mientras que, por otra parte, los gobiernos de los cuatro países miembros adoptan soluciones con relativa independencia, sin incluir las restricciones de los compromisos contraídos anteriormente en el ámbito del esquema regional (Baumann, 2000, p. 19).

Por ejemplo, en 1998, Brasil fue el país más afectado por las investigaciones de Argentina sobre casos de dumping en que este último país llegó a una decisión negativa para el país exportador: 18 de estas decisiones recayeron sobre productos brasileños, lo que representa 29% del total de casos y 34% del valor de las importaciones comprometidas (Gobierno de Argentina, 1999, pp. 142 y 144). En 1999, Brasil fue el segundo país en número de casos (16, equivalente a 33%), pero el valor de las importaciones afectadas equivalió a 51% del valor total, más de 135 millones de dólares (Gobierno de Argentina, 2000, pp. 163 y 165).

Además, las autoridades argentinas adoptaron diversas medidas no arancelarias en productos de limpieza, electrodomésticos y otros, sin dar tiempo suficiente a los restantes exportadores del Mercosur para adaptar sus productos a las nuevas exigencias. El clima de pérdida creciente de confianza llevó a los empresarios de Brasil a entablar negociaciones directas con los empresarios de los demás países y, en algunos casos, a aceptar acuerdos de restricción voluntaria de exportaciones en alimentos, calzados, papel y celulosa, petroquímicos, textiles y prendas de vestir y otros (Baumann, 2000, pp. 20-22).⁶ Existe todavía el peligro de que aumente el número de sectores cuyas transacciones deben encuadrarse en un “comercio administrado”.

Estos conflictos comerciales reactivaron la discusión sobre la necesidad de consolidar y profundizar la construcción de la estructura institucional del Mercosur, destacándose la conveniencia de contar con un mecanismo más eficaz de solución de controversias en el seno del propio Mercosur.

Sin embargo, cabe mencionar como un hecho positivo el que los diferendos comerciales entre Argentina y Brasil hayan llevado a sus gobiernos a utilizar el sistema de solución de controversias del Mercosur, establecido por el Protocolo de Brasilia (17 de diciembre de 1991). Tres laudos arbitrales fueron emitidos por tribunales ad hoc del Mercosur constituidos para decidir sobre reclamaciones específicas: dos de Argentina y uno de Brasil. El primero trató de la controversia sobre la lista de productos sujetos a licencia no automática o a licencia automática con condiciones o procedimientos especiales establecida por la

5 El Informe Mercosur es una publicación de la serie anual BID/INTAL que proporciona información abundante y detallada sobre la evolución del proceso de integración en el Mercosur. Puede buscarse en la página *Web* del Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) (www.iadb.org/intal).

6 Para una descripción detallada de los conflictos ocurridos entre el segundo semestre de 1999 y el primero de 2000, véase el Informe Mercosur (BID/INTAL, 2000, cap. II, pp. 25-49).

Secretaría de Comercio Exterior de Brasil, que Argentina consideraba como una restricción al comercio intrazonal. La reclamación fue acogida parcialmente. El segundo laudo consideró la reclamación de Argentina sobre subsidios a la producción y exportación de carne de cerdo y al programa de incentivos a las exportaciones (PROEX) y otros instrumentos financieros. El tribunal decidió solamente aceptar la reclamación argentina referida al PROEX. Más importante aún, el tercer laudo se refiere a la reclamación de Brasil contra la aplicación de medidas de salvaguardia sobre productos textiles por el Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de Argentina. Aunque el tribunal falló por unanimidad que es posible aplicar de medidas de salvaguardia al comercio intrazonal del Mercosur en tanto haya una norma explícita que así lo autorice, no encontró normas del Mercosur que explícitamente permitiesen la aplicación de salvaguardias a la importación intrazonal de productos textiles.⁷

En términos estrictamente formales, la zona de libre comercio del Mercosur se ha consolidado de acuerdo con lo programado, dado el fin del régimen de adecuación el 31 de enero de 1999, aunque falta sin embargo definir la modalidad de incorporación del azúcar, pues actualmente Argentina grava el azúcar brasileño con impuestos de hasta 80%.⁸ Por otra parte, los países miembros han tenido dificultades para aplicar el arancel externo común (AEC) acordado, lo que impide que el Mercosur funcione efectivamente como una unión aduanera. Uno de los factores que contribuyen a la erosión del AEC es la vigencia de preferencias comerciales no multilateralizadas en el ámbito de la ALADI, lo que permite que haya aranceles diferenciados según el país o puerto de

entrada. Además, la existencia de regímenes especiales de importación en los países miembros y la aplicación de esquemas de reintegro (*drawback*) y admisión temporaria en las transacciones intrazonales, determinan un efecto similar de erosión del AEC. Asimismo, la vigencia de regímenes de zonas francas y áreas aduaneras especiales, las rebajas de alícuotas por razones de abastecimiento y la vigencia de regímenes de beneficios arancelarios implican, además de aranceles diferenciados en las distintas economías de la subregión, la necesidad de aplicar reglas de origen en el comercio intrazonal, lo que es en principio incompatible con el funcionamiento de una unión aduanera (BID/INTAL, 2000, p. 61).⁹

Por otra parte, el Mercosur tiene un régimen especial para el comercio de vehículos, chasis con motor, carrocerías, repuestos y otras máquinas, régimen que deberá estar vigente hasta el final de 2005, de modo que solamente a partir de enero de 2006 dejará de existir un comercio administrado para estos productos. En abril de 2000 Argentina y Brasil firmaron un acuerdo relativo al régimen automotor, que debería haber entrado en vigencia el 1o de agosto. Sin embargo, por divergencias entre ambos países sobre la forma de calcular el contenido local de los componentes de los automotores –que Argentina medía por pieza y Brasil entendía que debía medirse por conjunto de piezas–, fue necesario que se firmara un nuevo acuerdo el 21 de noviembre (véase el recuadro VI.3). El acuerdo definitivo debería suscribirse el 15 de diciembre, en Florianópolis, cuando tuvo lugar la XIX reunión del Consejo del Mercado Común.

7 Véase la lista completa de los laudos en la página *Web* de la Secretaría Administrativa del Mercosur (www.mercosur.org.uy).

8 El Gobierno de Argentina vincula la eliminación de los impuestos que inciden sobre el azúcar brasileño al fin de las subvenciones contenidas en el Programa de Producción del Alcohol Combustible (PROALCOOL).

9 Para más información, véase BID/INTAL, (2000, capítulo III, pp. 61-75).

Recuadro VI.3

EL RÉGIMEN DEL SECTOR AUTOMOTOR EN EL MERCOSUR Y LA COMUNIDAD ANDINA**A. MERCOSUR**

Mediante Decisión N° 29 de 1994 del Consejo del Mercado Común del Mercosur (Cumbre de Ouro Preto), se estableció que el primer día de 2000 debería haber un comercio irrestricto interno al Mercosur y un arancel externo común, para terceros países. A partir de esa fecha deberían eliminarse los requisitos de compensación y las subvenciones nacionales que pudieran distorsionar las condiciones de competencia entre los países miembros. De acuerdo con lo pactado en Ouro Preto, las importaciones de autos de los socios del Mercosur quedaban exentas de aranceles si no superaban el límite de 85 000 unidades, y siempre que fueran compensadas con exportaciones. A partir de 1997 se estableció un acuerdo bilateral entre Argentina y Brasil para atender las terminales que producían en Argentina pero no en Brasil y estaban, por lo tanto, imposibilitadas de obtener los incentivos condicionados al comercio compensado entre ambos países.

El intercambio automotor se convirtió en el elemento más dinámico del comercio intra-Mercosur, facilitado por el aumento de la demanda interna y la estabilidad de precios que permitió el desarrollo de mecanismos de crédito y financiamiento. Los acuerdos han permitido a las empresas transnacionales establecidas principalmente en Argentina y Brasil racionalizar sus operaciones, con lo cual el comercio intrafirma dentro del Mercosur se vio particularmente beneficiado. El mecanismo del intercambio compensado aseguró a Argentina una corriente de exportaciones equivalente a la de las importaciones. El proceso de inversión fue además promovido en ambos países mediante el establecimiento de aranceles preferenciales para las importaciones de vehículos terminados desde terceros países, dentro de cupos disponibles para las firmas con producción interna. No obstante, queda aún pendiente el desafío de cómo incrementar las exportaciones a terceros mercados, a fin de compensar la creciente necesidad de importar repuestos desde fuera del Mercosur.

A fines de 1998, los ministros de industria de los cuatro países acordaron modificaciones a la Decisión 29/94, conveniendo en la necesidad de mantener un período de transición hacia el libre comercio subregional hasta 2005, con un mecanismo de supervisión de la producción, las inversiones establecidas en la subregión y los flujos comerciales.

En marzo de 2000 Argentina y Brasil lograron superar sus divergencias y aunar posiciones en un preacuerdo sobre los elementos básicos de un trato común en el Mercosur, el cual contempla en principio la continuación del comercio administrado hasta fines del año 2005, para luego liberalizarlo totalmente. Además, el arancel externo común debería aumentar gradualmente hasta llegar a 35% para los automóviles, 25 % para los camiones y 14% para la maquinaria agrícola, con tasas significativamente menores (alrededor del 10%) para los repuestos. A principios de abril Argentina y Brasil presentaron a Uruguay y Paraguay esta propuesta. No obstante, estos últimos dos países, que no cuentan con industria automotriz propia, opinaron que recibirían escasos beneficios del plan, al tiempo que se sienten perjudicados por los elevados aranceles que pesan sobre las importaciones desde terceros países.

El 21 de noviembre de 2000, los dos países firmaron un acuerdo por el cual, a partir del primer día de 2001, las terminales podrán optar por un contenido local mínimo de 44% para un conjunto de partes producidas en uno de los países o por un índice de 30% para cada pieza individual producida en Argentina. El nuevo régimen común otorgará a las ensambladoras que estén por debajo de esos porcentajes un período de gracia de dos años para adaptarse a las nuevas disposiciones. El convenio mantiene el acuerdo anterior en lo que se refiere al AEC de 35%, y debería ser firmado por los cuatro países miembros en la cumbre presidencial del Mercosur, que se realizó en Florianópolis, entre el 15 y 16 de diciembre de 2000.

Recuadro IV.1 (conclusión)

B. COMUNIDAD ANDINA

En septiembre de 1993, Colombia, Ecuador y Venezuela firmaron un Convenio de Complementación Industrial referido al sector automotor, en virtud del cual adoptaron un arancel externo común (AEC) aplicable a productos importados y pusieron en práctica una política común para el ensamblado de vehículos automotores, que contempló fundamentalmente incentivos para el uso de insumos subregionales en la producción local. Mediante la resolución 355 de diciembre de 1994, el Convenio fue modificado para incluir compromisos relacionados con la armonización de las políticas automotrices nacionales, de tal modo de definir una estrategia sectorial integral para el desarrollo de la industria automotriz en los países participantes en el Convenio.

Con el propósito de dar un mayor impulso a este Convenio, los países signatarios decidieron en septiembre de 1999 suscribir un nuevo Convenio de Complementación en el Sector Automotor, con el fin de aprovechar mejor el mercado andino y sentar las bases para un mayor desarrollo del sector en la subregión. Como resultado de la aplicación de este convenio, los países esperan aumentar la producción subregional de vehículos de 212 000 a 500 000

unidades en menos de diez años. El nuevo Convenio es compatible con los compromisos contraídos por los países ante la OMC, al eliminar las cláusulas contractuales que exigían un contenido subregional en la producción local. El convenio entró en vigencia el 1° de enero de 2000, con una duración de diez años prorrogables. Basta el cumplimiento del requisito específico de origen fijado por la Secretaría General de la Comunidad Andina, para que los vehículos ensamblados por los productores andinos tengan libre acceso al mercado subregional.

El arancel externo común permaneció en 35% para los vehículos livianos con una capacidad máxima de 16 personas y los de un máximo de 4.5 toneladas de capacidad de carga (categoría 1), en tanto que para las unidades de la categoría 2, que son los vehículos pesados que superan la capacidad máxima antes mencionada, el AEC quedó en 15% en los casos de Colombia y Venezuela, y en 10% en el de Ecuador. Otra medida destacable es que los países que firmaron el convenio se comprometieron a autorizar solamente la importación de vehículos y repuestos nuevos.

C. COMPARACIÓN ENTRE LOS DOS REGÍMENES

Ambos regímenes tienden a garantizar el comercio de automotores en los países con mayor industria automotriz, Argentina y Brasil en el caso del Mercosur, y Colombia, Ecuador y Venezuela en el de la Comunidad Andina. En esta perspectiva, podría decirse que existen dos regímenes parciales en cada subregión, ya que el resto de los países –Uruguay y Paraguay en el primer caso; Perú y Bolivia en el

segundo– no tienen mayor interés por asociarse a la política común.

Es interesante constatar que merced a estos arreglos, el comercio administrado del sector automotor entre los países firmantes se ha visto potenciado en forma considerable, con excepción de la caída de las exportaciones intracomunitarias durante 1999, derivada de la crisis financiera internacional.

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo/Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (BID/INTAL), Informe Mercosur período 1999-2000, año 5, N° 6; Juan José Taccone, Luis Jorge Garay (comps.), Impacto sectorial de la integración en el Mercosur, Washington, D.C., BID/INTAL (Banco Interamericano de Desarrollo/ Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe), 1999, pp. 36-41; Reuters, "Brasil y Argentina acuerdan regimen automotor bilateral", 22 de noviembre de 2000; página Web de la Comunidad Andina (www.comunidadandina.org).

La XVIII reunión del Consejo del Mercado Común se realizó el 30 de junio de 2000 en Buenos Aires, y en ella participaron los Presidentes de los cuatro países miembros, a los que se agregaron los de Chile y Bolivia. En su comunicado conjunto, los presidentes destacaron los acuerdos logrados en el relanzamiento del proceso subregional de integración. Específicamente se refirieron a la importancia de la convergencia y la coordinación macroeconómicas, que en el corto plazo deben llevar al establecimiento de metas fiscales, de deuda pública y de precios acordadas en forma conjunta. Asimismo, entre otros, adoptaron el compromiso de no imponer ninguna medida que restringiese el comercio recíproco, y destacaron la importancia de establecer disciplinas comunes en materia de incentivos a las inversiones, a la producción y a la exportación intrazonal. Con respecto al AEC, coincidieron en que éste debe tomar en cuenta la necesidad de incentivar la competitividad externa. Ratificaron la decisión de perfeccionar el sistema de solución controversias y, además, concordaron en que es importante tratar en forma interrelacionada los aspectos relativos a la defensa comercial intrazonal y a la defensa de la competencia.

Comunidad Andina

En 1999, la notoria disminución que experimentó el comercio intrarregional de los países andinos se debió a la fuerte caída de la demanda interna en Ecuador y Venezuela, países en los cuales el PIB se retrajo cerca de 7% (CEPAL, 2000a). Los instrumentos empleados por estos dos países y también por Colombia, como la imposición de sobretasas arancelarias temporales y de restricciones no arancelarias a las importaciones,¹⁰ perjudicaron en especial al comercio intracomunitario, que declinó 27%, después de haber retrocedido

ligeramente en 1998. En efecto, en 1999, las exportaciones intracomunitarias (en valores corrientes) volvieron a los niveles de 1994 (véase el cuadro VI.2).

De todos modos, es importante destacar que dada la escasa diversificación de las exportaciones andinas, el comercio intraandino no mostró a lo largo de la década de 1990 el mismo dinamismo que el comercio intra-Mercosur.¹¹ Las exportaciones intrazonales oscilaron entre 10% y 13% del total exportado por los países miembros, aunque en 1998 las exportaciones intracomunitarias de manufacturas ascendieron a 40% del total de las exportaciones manufactureras, frente a menos del 15% que representaban en 1990 (FLAR, 2000, p. 9).

En septiembre de 1999, Colombia, Ecuador y Venezuela suscribieron un nuevo Convenio de Complementación en el Sector Automotor, haciéndolo compatible con los compromisos contraídos en la OMC, al eliminar las cláusulas que exigían un contenido subregional. Igual como ocurre en el Mercosur, el intercambio de automóviles y sus componentes se ha convertido en uno de los segmentos más dinámicos del comercio subregional (véase el recuadro VI.3). Además, en el transcurso de los últimos años los países miembros de la Comunidad también han perfeccionado el Sistema Andino de Franjas de Precios para una serie de productos agrícolas, mediante el cual procuran proteger sus producciones agrícolas esenciales de los efectos de las variaciones y distorsiones de los precios en los mercados internacionales (véase el recuadro VI.4).

Las negociaciones entre la Comunidad Andina y el Mercosur, tendientes a establecer una zona de libre comercio ampliada, avanzaron lentamente después de haber sido lanzadas con

10 Entre estas restricciones destacan las salvaguardias, las restricciones fitosanitarias, las inspecciones preembarque y las limitaciones al transporte intercomunitario.

11 En un trabajo reciente del Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR) se demuestra que la elevada inestabilidad cambiaria e inflacionaria de la subregión andina ha afectado negativamente el desarrollo del comercio intracomunitario (FLAR, 2000).

Recuadro VI.4

SISTEMA DE FRANJAS DE PRECIOS EN LA COMUNIDAD ANDINA

En la Comunidad Andina rige un sistema especial de franjas de precios y aranceles variables para los productos agrícolas, mediante el cual sus países miembros procuran proteger sus producciones agrícolas esenciales de los efectos de las variaciones de precios y subsidios en los mercados internacionales. Este sistema, que fue adoptado en noviembre de 1994 mediante la Decisión 371, declara como objetivo principal "...estabilizar el costo de importación de un grupo especial de productos agropecuarios caracterizados por una marcada inestabilidad de sus precios internacionales, o por graves distorsiones de los mismos".

Ese sistema permite a los países miembros aplicar a las importaciones de un determinado número de productos procedentes desde terceros países derechos variables adicionales al arancel externo común (AEC), cuando los precios internacionales de referencia de esos productos son inferiores a determinados niveles piso. En el evento de que los precios internacionales resultasen superiores a determinados niveles máximos, los países miembros deben aplicar rebajas al AEC. En el primer caso, los países procuran protegerse de una competencia desmedida proveniente desde terceros, mientras que en el segundo el ajuste de los aranceles sirve para mitigar los efectos negativos del costo de importación sobre las metas inflacionarias y sobre la seguridad alimentaria.

El sistema abarca 13 clases de productos agropecuarios básicos, representados por un mismo número de productos "marcadores", a los cuales se agregan aproximadamente 130 productos

estrechamente vinculados a los primeros, con el fin de evitar la sustitución entre ellos y el consecuente desequilibrio de la estructura de protección efectiva. El cálculo del gravamen sobre un producto vinculado se basa en el establecido para su producto "marcador" especificado. Así por ejemplo, el gravamen sobre el maní, las semillas de girasol y las tortas y residuos sólidos está vinculado al precio de la soja, que es el producto marcador de la categoría.

La determinación de los precios referenciales de los productos marcadores, los aranceles aplicables, así como las rebajas arancelarias y los derechos adicionales, se efectúa siguiendo criterios de transparencia mediante un monitoreo de los mercados internacionales. Así, los precios se calculan y ajustan con una antelación de cuatro meses a su aplicación, tomando como referencia las franjas respectivas que se constituyen con los promedios móviles de los precios internacionales en los últimos 60 meses, publicados por fuentes reconocidas, como son Reuters, Oil World, Bolsa de Chicago y otras. Como ejemplo puede citarse que en el período comprendido entre el 16 y el 30 de abril del 2000, los gravámenes más altos fueron los correspondientes a trozos de pollo (193%) y al azúcar (110%). En general, para el resto de productos, los aranceles oscilaban entre 0 y 100%.

Las modificaciones del Sistema Andino de Franjas de Precios pueden convenirse únicamente a nivel subregional. En consideración a los elevados costos de transporte que enfrenta por su situación geográfica, Bolivia fue eximido de la aplicación del Sistema de Franjas de Precios.

ímpetu en la Segunda Cumbre de las Américas (Santiago de Chile, abril de 1998). El proceso fue destrabado por una iniciativa de Brasil, que emprendió negociaciones con la Comunidad Andina para renovar las preferencias otorgadas en el ámbito de la ALADI. En agosto de 1999 Brasil y cuatro países andinos suscribieron un Acuerdo de Complementación Económica (ACE 39) que establece una zona de comercio preferencial entre ellos que cubre un gran número de productos.¹² El 1o de agosto entró en vigencia un acuerdo semejante suscrito entre Argentina con los mismos cuatro países de la Comunidad Andina (ACE 48). Estos países se proponen entablar prontamente negociaciones similares con Paraguay y Uruguay, para luego perfeccionar una zona de libre comercio entre todos los países de la Comunidad Andina y del Mercosur. Como se ha mencionado, en la reunión de los presidentes de América del Sur realizada en Brasilia, entre el 31 de agosto y el 1o de septiembre de 2000, los gobernantes suscribieron el compromiso de terminar las negociaciones entre los dos esquemas antes del final de 2002 (véase el recuadro VI.1).

La XII reunión del Consejo Presidencial Andino tuvo lugar los días 9 y 10 de junio de 2000 en Lima, ocasión en que se adoptó el Acta de Lima. En ésta, los presidentes confirmaron su decisión anterior en el sentido de que el mercado común andino tiene que estar en pleno funcionamiento a fines del año 2005, mediante la ejecución de una agenda de programación anual. Esto último incluye la eliminación de las restricciones no arancelarias que aún afectan el intercambio mutuo. Destacaron además con satisfacción la vocería única lograda en las negociaciones del ALCA y la culminación de las negociaciones tendientes a establecer una zona de comercio preferencial con Argentina y Brasil, respectivamente.

Mercado Común Centroamericano (MCCA)

Tal como ocurrió con los otros esquemas de integración, en la primera mitad de los años noventa el acuerdo de integración centroamericano logró significativos avances en la instauración de una unión aduanera entre sus miembros y en la consecuente reactivación del comercio intrasubregional. Sin embargo, el impulso se diluyó en la segunda mitad de la década, debido a las dificultades para poner en práctica el AEC acordado, por lo cual su implementación fue aplazada de 1999 a 2005. Mayores fueron los avances en el establecimiento del libre comercio, que llegó a comprender el 95% del universo arancelario, aunque el régimen comercial centroamericano admite la aplicación de salvaguardias temporales a ciertos rubros que son sensibles a la competencia intrasubregional.

La Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA) define la integración en Centroamérica como un proceso que está en el límite entre una zona de libre comercio perfeccionada y una unión aduanera imperfecta. Rige un libre comercio casi total en lo tocante a los bienes originarios, aunque persisten algunas restricciones arancelarias y no arancelarias. Según un estudio reciente, el AEC ha sido seriamente erosionado y la normativa aduanera común –esto es, el Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA)– todavía no se aplica en los cinco países. El establecimiento de un servicio aduanero común, la adopción de un AEC, y la coordinación y armonización de políticas, particularmente en el campo de los impuestos, las tasas y otros cobros que afectan al comercio intrarregional, se mantienen como tareas pendientes.¹³

Con todo, el comercio intrasubregional sigue representando entre 20% y 22% del comercio total de los países miembros. Según datos de la SIECA, las

12 Desde 1997 está vigente el ACE 36 entre Bolivia y el Mercosur, que tiene como objetivo constituir una zona de libre comercio. Por otra parte, la vigencia de los acuerdos bilaterales entre Paraguay y Uruguay y los cuatro países de la Comunidad Andina se extendió hasta fines de 2000.

13 SIECA, *La Unión Aduanera Centroamericana*, agosto de 1999 (www.sieca.org.gt).

exportaciones intra-MCCA crecieron a tasas similares a las exportaciones hacia el resto del mundo; pero las importaciones intra-MCCA no lograron mantener la misma tasa de expansión de las importaciones provenientes de terceros países.¹⁴ A diferencia de los esquemas sudamericanos, el comercio intracentroamericano se expandió durante todo 1999. Sin embargo, varios de los países de la subregión están aún recuperándose de las consecuencias devastadoras del huracán Mitch, de fines de 1998. Los países más afectados fueron Honduras y Nicaragua, básicamente a causa de la destrucción de la infraestructura de transportes y comunicaciones, lo que también afectó negativamente su comercio intrasubregional (véanse el cuadro VI.1d y el gráfico VI.1d).

Los presidentes de los países que integran el Triángulo del Norte Centroamericano (El Salvador, Guatemala y Nicaragua) suscribieron el 2 de mayo de 2000 una Declaración Trinacional y un plan de acción tendientes a perfeccionar la unión aduanera constituida por estos países. Mediante estos instrumentos acordaron la consolidación inmediata de sus aranceles a terceros, la aplicación conjunta de la cláusula de salvaguardia regional a aquellos rubros cuyos aranceles se hubieran consolidado, y la pronta identificación y eliminación de las barreras no arancelarias que afectan el intercambio mutuo. Acordaron asimismo suscribir en un futuro próximo un tratado de servicios, adoptar medidas para el fomento y la protección de las inversiones recíprocas, e instaurar un mecanismo de procedimientos administrativos de solución de controversias.

En la cuarta Reunión de Jefes de Estado y Gobierno de los Países Integrantes del Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla, celebrada en Ciudad de Guatemala, el 25 de agosto de 2000, los presidentes de los cinco países centroamericanos de Belice y de Panamá manifestaron su satisfacción por la reciente firma del tratado de libre comercio de México con El Salvador, Guatemala y Honduras, que entrará en vigor el 1o de enero de 2001. De este modo llega a completarse el conjunto de acuerdos que ha concertado México con los cinco países centroamericanos, ya que anteriormente había celebrado acuerdos con Costa Rica y Nicaragua, y se encuentra en fase de negociación un entendimiento con Panamá. En general los mandatarios expresaron su convencimiento de que el Mecanismo de Tuxtla constituye el foro idóneo para intensificar los esfuerzos comunes tendientes a consolidar una Comunidad Mesoamericana de Naciones, que cuenta ya con un mecanismo de seguimiento integrado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) de México y la SIECA desde fines de octubre de 1999.

Comunidad del Caribe (CARICOM)

A fines de 1992, la estructura del AEC de la CARICOM aprobada por los países miembros contemplaba un programa quinquenal para la reducción gradual de su nivel máximo, que era de 45%, hasta llegar a un rango de valores de entre 5% y 20%. No obstante, los países se han topado con diversos obstáculos para cumplir con este compromiso y muchos se han atrasado en la ejecución de sus cuatro fases, debido

14 Véase la página *Web* de la SIECA.

principalmente a las dificultades para encontrar un sustituto para los recursos fiscales correspondientes.¹⁵ Asimismo, la Secretaría de la CARICOM constató que a fines de 1999 siete países miembros aún aplicaban licencias a la importación y derechos arancelarios a varios productos sensibles que cuentan con producción local.¹⁶

En su última reunión (21a conferencia, San Vicente y las Granadinas del 2 al 5 de julio de 2000), los jefes de Estado de la CARICOM confirmaron que el marco legal básico del mercado único de la CARICOM estará completado hacia fines de 2000, cuando todos los protocolos se integren al tratado revisado. Resolvieron también que en ese mismo lapso todos los países miembros deben firmar el acuerdo que establece la Corte de Justicia del Caribe. Con respecto a las negociaciones en el ALCA, los jefes de Estado confirmaron la importancia de seguir presentando una posición unificada por medio del Mecanismo regional de negociación (Regional Negotiating Machinery) y de asegurar que no se diluyeran los tratamientos

favorables de que gozan actualmente los países del Caribe.

De manera análoga a lo que ocurre con las economías centroamericanas, los países caribeños mantienen estrechos vínculos con la economía estadounidense, aunque también se benefician de relaciones preferenciales con la Unión Europea.¹⁷ Por lo tanto, el impacto de la crisis financiera internacional ha sido menor en este grupo de países que en los países sudamericanos. No obstante, el tamaño reducido de sus economías y la concentración de sus exportaciones en unos pocos productos básicos y de maquila, así como servicios como el turismo, se reflejan en bajas tasas promedio de crecimiento. Estos mismos factores explican en buena parte que el comercio mutuo se haya estancado en niveles que no superaban el 17% de sus exportaciones totales en los años para los cuales se dispone de datos.

Los países se encuentran ante la disyuntiva de continuar la apertura general de sus economías de modo unilateral, lo que implicaría la desaparición de varias industrias locales, o de

15 Esta limitación es especialmente fuerte en el caso de los países más pequeños que integran la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS), donde los aranceles sobre la importación aportan más de 20% de los ingresos fiscales. No obstante, algunos países como Jamaica y Santa Lucía han logrado paliar la merma de impuestos mediante reformas del sistema de impuestos directos y la conversión de medidas no arancelarias en aranceles. Véase al respecto: CEPAL (1999d y 1999e).

16 El perfeccionamiento del mercado único de la CARICOM se lleva a cabo mediante la ejecución de nueve protocolos complementarios al Tratado de Chaguaramas, que abarcan desde aspectos institucionales hasta reglas de competencia. Los protocolos I, II, III y IV, referidos respectivamente a aspectos institucionales, derechos de establecimiento, provisión de servicios y movimiento de capitales, política industrial y política agropecuaria, han sido ratificados. En marzo de 2000 los Jefes de Estado aprobaron los últimos protocolos (XIII y IX), pero la aplicación de éstos y varios otros está aún pendiente. Por otra parte, según informaciones recientes de la Secretaría de la CARICOM (véase <http://www.caricom.org>), el protocolo IV, que trata de la liberalización comercial y el establecimiento del arancel externo común, está siendo aplicado provisionalmente por 13 de los 15 miembros de la CARICOM. Específicamente, siete países requieren algunas licencias de importación y aplican derechos tarifarios a algunos productos sensibles, como aceites comestibles, ron y otras bebidas alcohólicas, vehículos automotores, y derivados de leche fresca.

17 De gran importancia para los países centroamericanos y del Caribe ha sido la firma, el 2 de octubre de 2000, del Acta de Asociación Comercial con la Cuenca del Caribe (AACCC/ICC), que responde a las demandas de estos países tendientes a recibir un tratamiento comparable al otorgado por los Estados Unidos a México. Los 24 países beneficiarios de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe reciben mediante esta acta un tratamiento preferencial significativamente ampliado para las confecciones de ropa exportadas al mercado estadounidense. Sin embargo, sólo otorga acceso libre de aranceles y de cuotas a aquellos productos fabricados a partir de telas enteramente producidas en los Estados Unidos. Ciertos tejidos reciben este mismo tratamiento, a condición de que sean fabricados a partir de hilados estadounidenses, y están sujetos a una cuota anual global. El tratamiento también se aplica a vestuario hecho a partir de telas que se consideran de insuficiente disponibilidad en los Estados Unidos y para aquellos de tipo artesanal o hilados a mano. Aparte de estas preferencias para el sector textil, el acta concede también un tratamiento arancelario equivalente al que otorga el TLC a algunos productos antes excluidos el tratamiento libre de aranceles en el programa de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, entre otros calzado, atún en lata, derivados del petróleo, relojes y partes de relojes.

fortalecer su integración con las economías estadounidense y europeas mediante la negociación de acuerdos de libre comercio. Además, podrían considerar la celebración de acuerdos de integración con países

centroamericanos y sudamericanos.¹⁸ En todo caso, semejantes acuerdos deberían contener preferencias no recíprocas en su favor, en atención a su pequeño tamaño y a la debilidad de sus estructuras productivas.

C. LA EVOLUCIÓN DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTRARREGIONALES EN LA DÉCADA DE 1990

Los acuerdos suscritos en 1986 entre Argentina y Brasil, con vistas a establecer una zona bilateral de comercio preferencial, acuerdos que precedieron los esfuerzos de liberalización unilateral de ambos países, marcaron el inicio del resurgimiento de la integración en la región. En 1991, tras la adhesión de Paraguay y Uruguay, el acuerdo bilateral se convirtió en el Tratado de Asunción, en virtud del cual se creaba el Mercosur. Asimismo, a fines de los años ochenta se reactivaron el Grupo Andino (transformado posteriormente en Comunidad Andina), el MCCA y la CARICOM. Hacia mediados de los años noventa, estos esquemas subregionales de integración lograron liberalizar lo esencial de su comercio mutuo y, además, dar inicio a programas de desgravación y convergencia de los aranceles hacia terceros que les debían permitir operar a mediano plazo como uniones aduaneras aunque con ciertas imperfecciones.

En el cuadro VI.3 se muestra en forma resumida que, salvo ciertas divergencias significativas, hay claras coincidencias entre las estructuras arancelarias y las medidas vinculadas a los aranceles de las cuatro uniones aduaneras de la región. Cabe tener presente, con todo, que las coincidencias en esta materia pueden ser aparentes, en el sentido de que no siempre

dan cuenta de la exacta distribución de los aranceles en cada caso, que de hecho pueden determinar márgenes de protección efectiva muy distintos a nivel de productos individuales.

Las cuatro uniones aduaneras imperfectas existentes en la región tienen como objetivo último constituir mercados comunes. La consecución de esta meta supone, además de la liberalización del comercio de bienes y el establecimiento de un AEC, la facilitación de los movimientos de capital, la liberalización del comercio de servicios y la libre movilidad de las personas. Sólo mediante la puesta en obra de estas disciplinas complementarias los cuatro esquemas subregionales de integración podrían asegurar su razón de ser y su supervivencia en el interior de una zona de libre comercio que liberalizaría el intercambio en todo el hemisferio occidental, finalidad que persigue la iniciativa para la formación del ALCA.¹⁹

Simultáneamente con el desarrollo de los esquemas subregionales, se produjo una proliferación de acuerdos parciales, casi todos de corte bilateral, que han sido denominados de “nueva generación”, ya que se caracterizan por tener metas exigentes en cuanto a la liberalización del comercio de bienes, además de incorporar compromisos en

18 La CARICOM ha resistido las presiones hacia su ampliación y ha admitido solamente como nuevos miembros a Haití y Suriname. De hecho, a instigación de la CARICOM se creó la Asociación de Estados del Caribe (AEC), organización que envuelve a todos los países de la cuenca del Caribe con el objeto de crear un espacio económico ampliado entre ellos.

19 La Declaración de Costa Rica definió un principio importante con respecto a la relación entre el ALCA y los acuerdos de integración preexistentes: “El ALCA puede coexistir con acuerdos bilaterales y subregionales, en la medida en que los derechos y obligaciones bajo tales acuerdos no estén cubiertos o excedan los derechos y obligaciones del ALCA.”

Cuadro VI.3
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ESTRUCTURA ARANCELARIA Y OTRAS MEDIDAS
 QUE AFECTAN A LAS IMPORTACIONES DE LOS GRUPOS SUBREGIONALES, 1999**
 (En porcentajes)

Estructura arancelaria	Mercosur (promedios)	Comunidad Andina (promedios)	MCCA ^a (promedios)	CARICOM ^a (promedio)
Estructura	Escalonado	Escalonado	Escalonado	Escalonado
Nº de aranceles as calores	9 623.0	6 749	5 971	Aprox. 4000
Arancel promedio (1999)	12.8	11.7	6.4	10
Arancel máximo (1999)	27.0	49.4	78.2	13 de los 15 aplican el AEC ^a (25-40)
Arancel promedio (1999)	12.8	11.7	6.4	10
Arancel máximo (1999)	27.0	49.4	78.2	13 de los 15 países aplican el AEC ^c (25-40)
Arancel mínimo (1999)	0.0	2.4	0	5 (0 Jamaica)
Consolidado (% de líneas)	100.0	100.0 ^d	< 100	< 100
Arancel agricultura (SA 1-24)				
Consolidado	23.5	53.3 ^d	45	100
Aplicado	10.8	14.3 ^d	15	40
Arancel manufacturas (SA 25-97)				
Consolidado	23.3	36.3 ^d	39.4	50-70
Aplicado	12.5	13.8 ^d	10	20-30
Medidas vinculadas a los aranceles				
Contingentes arancelarios	Solamente en acuerdos preferenciales	En acuerdos preferenciales de la ALADI ^c	Algunos productos agrícolas de Guatemala y Nicaragua	No se reportan
Aranceles estacionales	En general no se aplican	No	No se aplican	No se aplican
Regímenes especiales	Todos los países. Zonas francas	Importación temporal y zonas francas	Exención de aranceles y suspensión temporal de impuestos para zonas francas	Zonas francas (Jamaica y Trinidad y Tabago)
Concesiones arancelarias	Todos los países. Acuerdos preferenciales de la ALADI ^c	Acuerdos preferenciales en el marco de la ALADI ^c	Acuerdos MCCA ^a Costa Rica y Nicaragua tienen acuerdos con México	Acuerdos CARICOM ^b y CARICOM Colombia

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de los cuadros IV.4 al IV.8.

^a MCCA: Mercado Común Centroamericano. ^b CARICOM: Comunidad del Caribe. ^c AEC: arancel externo común. ^d Excluye Ecuador por falta de información. ^e ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración

áreas complementarias, como son la liberalización de los servicios, mecanismos *ad hoc* para la solución de controversias, la promoción y protección de las inversiones mutuas y convenios en materia de infraestructura física. La incorporación de estas últimas disciplinas fue promovida, principalmente, por los nuevos compromisos y temas contenidos en el TLC, en virtud de los tratados bilaterales y plurilaterales que tienen a México como eje principal. En el ámbito de la ALADI se firmaron ya más de una docena de acuerdos de este tipo, a los cuales hay que agregar los suscritos por México con Costa Rica y Nicaragua, además de los acuerdos celebrados entre varios miembros de la ALADI y algunos países centroamericanos y del Caribe.

Mediante su participación en el TLC, México consolidó sus vinculaciones con los Estados Unidos, en primer lugar para promover el ingreso de inversiones y, en segundo lugar, para asegurarse un acceso más estable y amplio al mercado estadounidense. Como se ha mencionado, con esa decisión aumentó la importancia de los Estados Unidos, y se redujo paralelamente la de América Latina y el Caribe como destino de las exportaciones mexicanas. La gravitación del mercado de los Estados Unidos, que ya era grande en 1987 (66%), aumentó todavía más, hasta llegar a cerca de 88% en 1999. Consiguientemente, la participación de América Latina y el Caribe en el comercio mexicano se redujo a cerca de 3% en 1999, a pesar del gran número de acuerdos de libre comercio suscritos con países de la región.

De manera análoga a México, Chile tampoco pertenece a ninguna unión aduanera, lo que lo ha inducido a concretar acuerdos con todos los países sudamericanos y, además, con Canadá y México. Debido a su ubicación geográfica y la relativa preponderancia de sus lazos comerciales y de inversión con los países del Mercosur, Chile ha

demostrado un creciente interés por vincularse más estrechamente a esta agrupación, pero no está dispuesto a aceptar las obligaciones subsecuentes.

Como resultado de las políticas de apertura unilateral y preferencial aplicadas por los países latinoamericanos, a comienzos de los años noventa el comercio intrarregional se recuperó del agudo retroceso sufrido en los años ochenta, para luego expandirse aceleradamente en los años siguientes, a tasas muy superiores a las correspondientes a las exportaciones hacia terceros países, hasta llegar a representar en los años 1997 y 1998 el 20% de las exportaciones totales de los países de la región (véase el cuadro VI.2).²⁰ La apertura de las economías y la consolidación de los procesos de integración permitieron que el sector privado descubriera las ventajas de la cercanía y aprovechara el potencial de sus mercados naturales en la región, especialmente para la exportación de manufacturas y de servicios. Se produjo una auténtica y significativa creación de comercio entre los países participantes en los acuerdos de integración, mientras que la rebaja general de los aranceles limitó una posible desviación del comercio.

Asimismo, como se dijo en el capítulo III, las exportaciones intrarregionales se distinguen de las que salen de la región por su mayor contenido de bienes manufacturados (79% y 75% respectivamente en 1999), diferencia que aumenta cuando se excluye a México de los flujos comerciales (véanse los cuadros VI.4a y VI.4b). Además, la diferencia suele ser mayor mientras más elevado sea el contenido tecnológico de las exportaciones. En efecto, al calcular la participación que tuvieron en promedio durante el período 1995-1999 las exportaciones intrarregionales en las exportaciones totales de la región según su distribución sectorial, excluido México, se observa con mayor claridad el predominio de las

20 Esta última proporción resulta mucho más alta (33%) si se excluye a México, que como ya se dijo tiene débiles vínculos comerciales con los demás países de la región.

Cuadro VI.4a

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (INCLUIDO MÉXICO): COMPOSICIÓN SECTORIAL Y EVOLUCIÓN
DE LAS EXPORTACIONES INTRARREGIONALES Y EXTRARREGIONALES, 1995-1999^a**

(En miles de millones de dólares y porcentajes)

Regiones / Años	Exportaciones al mundo					Exportaciones intrarregionales					Exportaciones extrarregionales				
	1995	1996	1997	1998	1999	1995	1996	1997	1998	1999	1995	1996	1997	1998	1999
Miles de millones de dólares	215.3	240.8	269.2	263.7	301.1	42.6	46.4	54.7	52.9	44.3	172.7	194.4	214.5	210.8	256.8
Bienes primarios	57.4	67.3	71.7	60.1	71.2	7.7	9.4	9.4	8.3	9.3	49.7	57.9	62.3	51.8	61.9
Bienes industrializados	156.2	172.4	196.0	202.3	228.0	34.7	36.9	45.2	44.5	34.9	121.5	135.5	150.8	157.8	193.1
Otros bienes	1.7	1.1	1.5	1.3	1.9	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	1.4	1.0	1.4	1.2	1.8
% del total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Bienes primarios	26.7	28.0	26.6	22.8	23.6	18.1	20.3	17.1	15.6	20.9	28.8	29.8	29.0	24.6	24.1
Bienes industrializados	72.5	71.6	72.8	76.7	75.7	81.3	79.4	82.7	84.2	78.8	70.4	69.7	70.3	74.8	75.2
Otros bienes	0.8	0.5	0.6	0.5	0.6	0.6	0.3	0.2	0.2	0.3	0.8	0.5	0.6	0.6	0.7
Variaciones anuales	...	11.9	11.8	-2.1	14.2	...	8.9	17.8	-3.3	-16.3	...	12.6	10.3	-1.7	21.8
Bienes primarios	...	17.2	6.4	-16.1	18.5	...	22.2	-0.8	-11.7	12.1	...	16.4	7.6	-16.8	19.5
Bienes industrializados	...	10.4	13.7	3.2	12.7	...	6.4	22.7	-1.6	-21.7	...	11.5	11.3	4.6	22.4
Otros bienes	...	-32.8	34.7	-13.8	46.9	...	-41.1	-14.9	-14.6	18.1	...	-31.4	41.8	-13.7	49.4

Fuente: Elaborado por la CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de cifras de la Base de datos estadísticos del comercio externo (COMTRADE) de las Naciones Unidas.

^a Información correspondiente a 17 países.

Cuadro VI.4b

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (EXCLUIDO MÉXICO): COMPOSICIÓN SECTORIAL Y EVOLUCIÓN
DE LAS EXPORTACIONES INTRARREGIONALES Y EXTRARREGIONALES, 1995-1999^a**

(En miles de millones de dólares y porcentajes)

Regiones / Años	Exportaciones al mundo					Exportaciones intrarregionales					Exportaciones extrarregionales				
	1995	1996	1997	1998	1999	1995	1996	1997	1998	1999	1995	1996	1997	1998	1999
Miles de millones de dólares	135.9	145.4	159.3	146.5	146.1	37.2	39.3	45.9	44.5	37.6	98.7	106.1	113.4	102.0	108.5
Bienes primarios	44.6	51.7	56.1	48.4	56.7	7.2	8.7	8.6	7.5	8.7	37.4	43.0	47.6	40.9	48.0
Bienes industrializados	89.9	92.8	101.8	96.9	87.6	29.8	30.4	37.2	36.9	28.8	60.1	62.3	64.5	60.0	58.8
Otros bienes	1.5	1.0	1.4	1.2	1.8	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	1.3	0.9	1.3	1.1	1.7
% del total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Bienes primarios	32.8	35.5	35.2	33.0	38.8	19.3	22.2	18.6	16.9	23.1	37.8	40.5	41.9	40.1	44.2
Bienes industrializados	66.1	63.8	63.9	66.1	60.0	80.1	77.4	81.1	82.9	76.6	60.9	58.7	56.9	58.8	54.2
Otros bienes	1.1	0.7	0.9	0.8	1.2	0.6	0.3	0.2	0.2	0.3	1.3	0.8	1.2	1.1	1.6
Variaciones anuales	...	7.0	9.5	-8.0	-0.3	...	5.6	16.9	-3.2	-15.5	...	7.5	6.8	-10.0	6.4
Bienes primarios	...	16.0	8.6	-13.8	17.1	...	21.4	-2.0	-12.2	15.4	...	15.0	10.7	-14.1	17.4
Bienes industrializados	...	3.2	9.7	-4.8	-9.6	...	2.2	22.4	-1.0	-21.9	...	3.7	3.5	-7.0	-2.0
Otros bienes	...	-33.4	44.0	-14.8	49.4	...	-43.6	-17.2	-18.8	22.8	...	-31.6	52.9	-14.5	51.4

Fuente: Elaborado por la CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de cifras de la Base de datos estadísticos del comercio externo (COMTRADE) de las Naciones Unidas.

^a Información correspondiente a 17 países.

Cuadro VI.5
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES
 INTRARREGIONALES Y EXTRARREGIONALES EN EL
 COMERCIO TOTAL, 1995-1999^a**

(En porcentajes del total)

Productos / Años	Exportaciones intrarregionales (con México)					Exportaciones intrarregionales (excluido México)				
	1995	1996	1997	1998	1999	1995	1996	1997	1998	1999
América Latina y el Caribe	19.8	19.3	20.3	20.1	14.7	27.4	27.0	28.8	30.4	25.7
Productos básicos	13.4	14.0	13.1	13.7	13.0	16.1	16.9	15.3	15.5	15.3
Agricultura	13.6	14.7	12.6	14.1	11.7	15.9	16.3	13.8	15.4	13.2
Minería	12.3	10.7	11.1	10.5	9.6	11.3	9.7	9.2	8.4	8.7
Energía	13.6	14.1	14.0	14.4	15.0	18.7	19.9	19.5	19.4	19.4
Bienes industrializados	22.2	21.4	23.1	22.0	15.3	33.1	32.8	36.6	38.0	32.9
Tradicional	21.9	21.6	21.8	23.2	19.2	27.2	27.6	29.2	33.3	29.8
Alimentos, bebidas y tabaco	21.7	22.2	23.2	27.6	24.0	22.2	22.5	23.5	28.8	25.2
Otros	22.1	21.1	20.8	20.5	16.5	33.1	34.7	36.6	39.1	35.5
Intensivos en economías de escala	28.2	27.7	30.9	31.3	28.0	30.3	28.3	31.4	32.4	30.5
Duraderos	19.7	19.2	24.5	21.6	9.5	66.8	69.7	74.2	69.7	56.7
Difusores de progreso técnico	15.4	14.9	15.4	13.3	8.8	47.0	48.4	51.1	43.8	34.4
Otros bienes	14.4	12.6	8.0	7.9	6.4	15.0	12.7	7.3	7.0	5.7

Fuente: Elaborado por la CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, sobre la base de cifras de la Base de datos estadísticos del comercio externo (COMTRADE) de las Naciones Unidas.

^a Información correspondiente a 17 países.

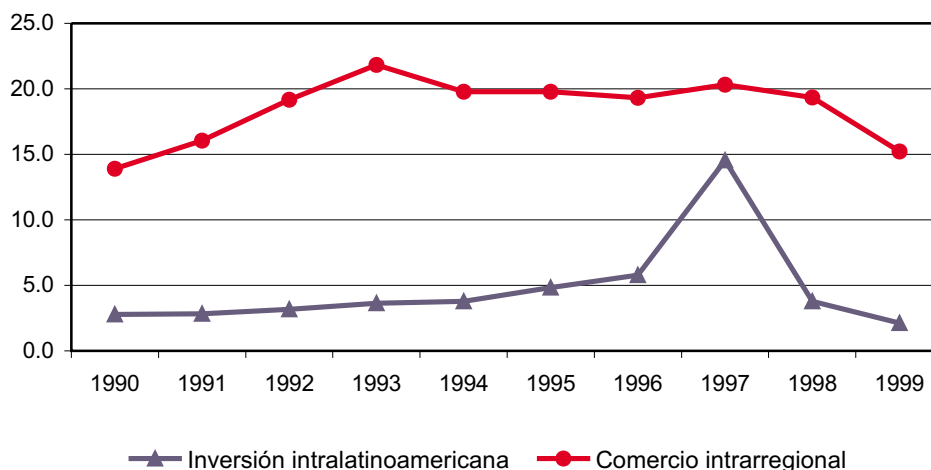
exportaciones de manufacturas. En el caso de los bienes duraderos, la participación se acerca al 67%; en el de los bienes difusores de progreso técnico, el 45%, y el 30% en el caso de las exportaciones intrarregionales de bienes cuya producción es intensiva en economías de escala y recursos naturales (véase el cuadro VI.5).

El proceso de apertura en general, las condiciones de estabilidad monetaria alcanzadas, la liberalización del marco regulador de la inversión extranjera, las privatizaciones, los acuerdos de promoción y protección de las inversiones mutuas y las perspectivas que ofrece un mercado integrado de gran potencial, como es el caso del Mercosur, contribuyeron a que la región se haya convertido en un destino importante para la inversión extranjera directa del resto del mundo. Se estima que los flujos de inversión extranjera directa recibidos por la región, que ascendían a unos 10 000 millones de dólares a principios de la década, aumentaron a aproximadamente 86 000 millones de dólares en 1999 (CEPAL, 2000b, p. 41). Las inversiones representaron además una parte importante y

creciente del total de los capitales extranjeros captados por la región, a pesar de que cerca de 40% de éstos continúan consistiendo en capital financiero.

La relación causal entre comercio e inversión no es clara, es decir, no se sabe si el despegue del comercio intrarregional ha inducido inversiones complementarias, o si las inversiones están dando lugar a la creación de flujos adicionales de comercio. Lo más probable es que ambos procesos actúen simultáneamente, con distinta intensidad, según las condiciones objetivas que imperan en un determinado momento. En primera instancia, por ejemplo, puede haber sido la liberalización comercial lo que dio lugar al establecimiento de representaciones comerciales, para ser secundado en fases posteriores por inversiones que apuntaban a racionalizar los procesos de producción y comercialización en un conjunto de mercados que se estaban integrando entre sí. De ser así, la reciente crisis interrumpió temporalmente este proceso virtuoso, al afectar la confianza de los agentes privados y al hacer escasear los recursos externos.

Gráfico VI.2
AMÉRICA LATINA: COMERCIO E INVERSIÓN INTRALATINOAMERICANOS, 1990-1999^a
(En porcentajes)



Fuente: CEPAL, utilizando las bases de datos de la Unidad de Inversión y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial y de la División de Comercio Internacional y Financiamiento del Desarrollo.

^a Se refiere a la proporción entre el comercio intralatinoamericano y el comercio latinoamericano total, y a la proporción entre la inversión intralatinoamericana y la inversión extranjera directa total.

Los factores mencionados pueden también haber incidido en un incremento de la inversión intrarregional, que aunque de magnitud modesta (pues representó solo entre 3% y 5% de la inversión extranjera total que ingresó a los países de la región en el período 1990-1999), resulta notable por su dinamismo y algunos atributos que le otorgan particular importancia para la efectiva integración de los aparatos productivos y comerciales a nivel regional. Esta inversión, casi inexistente en el pasado, surgió a principios de la década, primero impulsada por las privatizaciones, pero más tarde impulsada por el deseo de las empresas de establecerse en los mercados subregionales que se estaban integrando mediante compromisos ineludibles, como el Mercosur y la Comunidad

Andina. Las inversiones mutuas, que se vieron favorecidas por la cercanía geográfica y cultural de los países participantes, se apoyaron en los conocimientos adquiridos por aquellos países que se habían adelantado en las privatizaciones, y se dirigieron inicialmente a ciertos servicios básicos (como generación y distribución de electricidad en Argentina y Perú), al sistema financiero y a los seguros privados sociales (sector bancario en Colombia y Venezuela; fondos de pensiones en Perú) y, más recientemente, hacia la industria automotriz y de alimentos elaborados, en Argentina, Brasil y Chile.

Parece haberse dado también una relación de retroalimentación mutua entre la intensificación del

Cuadro VI.6

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED) INTRARREGIONAL
POR MODALIDAD, SEGÚN EL PAÍS DE ORIGEN, 1990-1999 ^a**

(En millones de dólares)

País	IED en compra de activos privados		IED en compra de activos estatales		IED total por compra de activos	
	Montos	Porcentajes	Montos	Porcentajes	Montos	Porcentajes
Argentina	2 062	20.1	1 474	14.8	3 535	17.5
Bolivia	6	0.1	6	0.0
Brasil	1 162	11.3	370	3.7	1 532	7.6
Chile	2 261	22.0	4 466	44.9	6 728	33.3
Colombia	149	1.4	791	8.0	940	4.7
Costa Rica	2	0.0	2	0.0
Ecuador	167	1.6	2	0.0	169	0.8
México	3 356	32.7	1431	14.4	4 786	23.7
Perú	136	1.4	136	0.7
Venezuela	355	3.5	1 225	12.3	1 580	7.8
Otros	744	7.2	41	0.4	784	3.9
América Latina y el Caribe	10 257	100.0	9 941	100.0	20 198	100.0

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información obtenida de la prensa financiera internacional: *América economía, Expansión, The Wall Street Journal, Estrategia, Diario Financiero, Latin Finance, Gazeta Mercantil*, y otras publicaciones financieras.

^a Montos acumulados durante el período 1990-1999. Incorpora inversiones por compras de activos privados nacionales y activos estatales.

comercio intrarregional y el peso creciente de la inversión intrarregional en la inversión extranjera directa en la región. Se aprecia en el gráfico VI.2 que en el período 1990-1997 ambas proporciones aumentaron bastante,²¹ mientras que en los dos años siguientes, correspondientes a la última crisis financiera, acusaron un retroceso abrupto.²²

En el transcurso del período 1990-1999 se acumularon aproximadamente 20 200 millones de dólares por concepto de inversiones intralatinoamericanas, lo que equivale a 5.5% del total acumulado de la inversión extranjera directa ingresada en la región durante el mismo período (365 000 millones de dólares). Las principales

inversiones se hicieron bajo la modalidad de compras de activos privados (51%), con una participación muy marcada de empresarios de Argentina, Brasil, Chile y México (véase el cuadro VI.6). En cuanto a las privatizaciones, se destaca la fuerte presencia de inversionistas chilenos, con una participación del 45%, seguidos por los de Argentina, México y Venezuela, que en conjunto suman 41%.

Al considerar las inversiones por origen y destino según agrupaciones subregionales, el Mercosur (incluido Chile) resulta ser el origen más importante, con más del 50% del total de la inversión intralatinoamericana, sobresaliendo la posición preponderante de Chile como país fuente, seguido

21 En 1997 el peso de la inversión intrarregional se elevó temporalmente a 15% a causa de la privatización masiva de empresas en Colombia –Comercializadora y Distribuidora de Energía de Bogotá (CODEMSA); Hidroeléctrica CHIVOR; Energía del Pacífico; Generadora de Energía Eléctrica de Bogotá (EMGESA) y Central Hidroeléctrica Betania (CHB)–, Brasil –Cía Energética do Ceara (COELCE) y Cía de Electricidade do Estado de Rio de Janeiro (CERJ)–, y Venezuela –Siderúrgica del Orinoco (SIDOR)–, operaciones en las que participaron intereses chilenos, argentinos y mexicanos (CEPAL, 1998d, p. 141).

22 Según estimaciones preliminares en 1999 la inversión intrarregional declinó hasta tan sólo unos 1 800 millones de dólares, o 2.4% de la IED total, aparentemente a causa de la restricción financiera externa que afectó a los países y la declinación del proceso de privatizaciones.

por Argentina y Brasil, países con importantes inversiones recíprocas, mientras que las demás inversiones suelen concentrarse entre pares de países pertenecientes a una misma agrupación (véanse los cuadros VI.7a y VI.7b).

Es de esperar también que en el futuro próximo se recupere e intensifique la inversión intrarregional, paralelamente con el desarrollo del

comercio intrarregional e intraindustrial entre los países. También puede preverse que las fusiones y las adquisiciones entre empresas de distintos países se incrementarán a medida que se consoliden los mercados subregionales, conforme a la misma tendencia observada durante las últimas fases del proceso de unificación del mercado europeo.

Cuadro VI.7a

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
INTRARREGIONAL, POR SUBREGIONES DE ORIGEN Y DESTINO, 1990-1999^a**

(En millones de dólares)

Origen / Destino	Mercosur + Chile	Comunidad Andina	México y otros	América Latina
Mercosur	5 786	5 585	425	11 795
Comunidad Andina	139	2 180	512	2 831
México y otros	1 035	2 901	1 636	5 573
Total América Latina	6 960	10 666	2 573	20 198

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información obtenida de la prensa financiera internacional: *América economía, Expansión, The Wall Street Journal, Estrategia, Diario Financiero, Latin Finance, Gazeta Mercantil*, y otras publicaciones financieras.

^a Montos acumulados durante el período 1990-1999. Incorpora inversiones por compras de activos privados nacionales y activos estatales.

Cuadro VI.7b

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
INTRARREGIONAL, POR PAÍS DE ORIGEN Y DESTINO, 1990-1999^a**

(En millones de dólares)

Origen / Destino	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Perú	Venezuela	Otros	Total
Argentina	...	534	1 097	400	...	263	1 129	113	3 535
Bolivia	6	6
Brasil	985	48	151	151	165	32	1 533
Chile	1 513	176	1 791	...	1 333	1 426	209	279	6 727
Colombia	18	922	...	940
Costa Rica	2	2
Ecuador	115	7	45	2	169
México	702	...	206	111	700	19	2 152	897	4 786
Perú	...	6	100	30	136
Venezuela	118	15	967	480	1 580
Otros	17	31	...	737	785
América Latina y el Caribe	3 335	764	3 093	532	3 265	1 915	4 721	2 573	20 198

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información obtenida de la prensa financiera internacional: *América economía, Expansión, The Wall Street Journal, Estrategia, Diario Financiero, Latin Finance, Gazeta Mercantil*, y otras publicaciones financieras.

^a Montos acumulados durante el período 1990-1999. Incorpora inversiones por compras de activos privados nacionales y activos estatales.