
Las relaciones de América Latina en el umbral del siglo XXI: entre la globalización y la fuerza centrípeta de Estados Unidos, pensando en ALCA

ALICIA PUYANA*

Resumen

Las relaciones de América Latina en las dos últimas décadas se han orientado hacia la intensificación de los vínculos comerciales con Estados Unidos, el debilitamiento de los vínculos con Europa y Japón y un cierto estancamiento del intercambio intrarregional, o quizás el abandono de los esfuerzos de diversificación de los mercados de origen y destino de las exportaciones. La aplicación de indicadores novedosos, tales como *penetración de mercados*, *intensidad exportadora* y *propensión a exportar*, indican que se ha intensificado la fuerza gravitacional que el mercado estadounidense ejerce sobre la geografía del intercambio comercial latinoamericano. Podría sugerirse que, de hecho, se conforma un bloque comercial hemisférico que podría convertirse en una Fortaleza de América del Norte, según sea el contenido de los compromisos que den forma al Área de Libre Comercio de las Américas.

Abstract

Foreign relations in Latin America over the last two decades have been oriented towards the intensification of trade links with the United States, the weakening of connections with Europe and Japan, and a degree of stagnation in interregional exchange or, alternatively, the abandonment of efforts at diversifying markets of origin and export destination. The application of novel indicators, such as *market penetration*, *export intensity* and *propensity to export* indicates that the gravitational force exercised by the United States market over the geography of Latin American commercial exchange has intensified. It is possible to suggest that a hemispheric trading block is, in fact, being set up which might turn into a "Fortress North America", depending upon the contents of the undertakings which give form to the Free Trade Area of the Americas.

Palabras clave: América Latina, comercio exterior, integración económica regional, ventajas comparativas, crecimiento económico.

Keywords: Latin America, foreign trade, regional economic integration, comparative advantages, economic growth.

* Profesora investigadora de Flasco, Sede Académica México.

Introducción

Al iniciarse el siglo XXI bien podría sugerirse que el resurgimiento del regionalismo es el hecho más trascendente en la nueva diplomacia comercial internacional contemporánea. En este entorno, las relaciones económicas de América Latina se verán determinadas por el avance de los acuerdos de integración económica. Se trata del fortalecimiento de la integración subregional en el marco de la Iniciativa de las Américas, que más tarde dio origen al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), cuyo núcleo de atracción es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

El regionalismo de los países latinoamericanos obedece, en primer lugar, al efecto de la crisis de la deuda, que puso de relieve la vulnerabilidad de la región ante los cambios en la situación externa. Ello llevó al nuevo modelo de desarrollo, basado en la apertura unilateral de sus economías y en la búsqueda de acuerdos regionales, con miras a complementar la apertura con algún grado de reciprocidad selectiva. En segundo término, por el temor al aislamiento internacional resultante del fin de la Guerra Fría y de la consolidación de bloques comerciales en Europa y Asia (Hurrell, 1992). Tercero, por la ratificación del TLCAN y las intenciones de la Iniciativa para las Américas, ALCA, generaron un creciente optimismo por su repercusión en el crecimiento y la estabilidad económica y política de la región.

La integración latinoamericana podría evolucionar en tres direcciones: hacia una mayor vinculación intralatinoamericana, en el marco del “regionalismo abierto”; hacia la conformación de ALCA, en un formato de área de libre comercio y, una opción menos probable, a la ampliación del TLCAN. De todas formas, el avance en el proceso de integración de la actitud que asuma Estados Unidos, principal socio comercial de los países latinoamericanos y el mercado al cual todos los países desean acceder. Los países latinoamericanos tratarán de firmar acuerdos con otras áreas o regiones, pero éstos serán complementarios, pues la tendencia dominante es la intensificación de las relaciones hemisféricas. Esta dinámica regional se verá afectada, positiva o negativamente, por la marcha de las negociaciones en el marco de la OMC y de los compromisos de Doha.

Después de la adopción del tratado de libre comercio con México, era de esperar una mayor cautela en los objetivos de integración hemisférica por parte de Estados Unidos, en buena medida por el desgaste político que generó su ratificación (Fitzgerald, 1994). El presidente Clinton, al no lograr la aprobación del *fast track*, no pudo iniciar negociaciones con Chile ni presentar la lista de los “candidatos” a incorporarse al TLCAN. El otorgamiento del Fast Track al presidente Bush, en medio de los cambios políticos de la guerra contra el terrorismo, es un compromiso político que significa el mantenimiento de privilegios y proteccionismo para muchos sectores de especial

interés para América Latina. El gobierno estadounidense continuamente toma medidas proteccionistas claras, que desvirtúan la retórica librecamarista, como es el caso de la protección al acero y los subsidios a la agricultura. La decisión del presidente estadounidense de postergar la ratificación del acuerdo de libre comercio con Chile plantea nuevos interrogantes sobre la fluidez de las futuras negociaciones del ALCA.

La razón más fuerte del impulso regionalista fue el agotamiento de las negociaciones del GATT, la conversión al regionalismo de Estados Unidos al fortalecerse la percepción de que el regionalismo conviene a sus intereses y acelera el multilateralismo (Krugman, 1993). Las negociaciones bilaterales permiten avanzar en áreas de conflicto, de manejo casi imposible en el marco multilateral. Así, en el TLCAN se incluyeron normas sobre medio ambiente, aspectos laborales y de propiedad intelectual. Esa misma dinámica alienta las negociaciones del ALCA.

Si bien la aprobación de la ronda Uruguay del GATT fortalece el libre comercio multilateral, varios factores hacen prever la continuación del esfuerzo por constituir grandes grupos regionales de comercio: el limitado impacto de los arreglos multilaterales, GATT-OMC, en áreas tales como los productos agrícolas y textiles, sectores de particular importancia para el conjunto de los países en desarrollo; la permanencia de barreras no arancelarias, como mecanismo de protección de los países desarrollados y por la necesidad de consolidar el nuevo modelo de desarrollo "hacia afuera". En lo analítico, se han registrado avances al influjo del progreso en la Unión Europea y en Norteamérica. Sin embargo, al tiempo que ocurre una mayor integración entre países desarrollados, se observan con escepticismo los esquemas entre países en desarrollo (Robson, 1994). Esto es así porque al evaluar los efectos de los acuerdos de integración entre países en desarrollo, se aplican las hipótesis restrictivas de la teoría clásica del comercio internacional, que suponen, además de mercados perfectos y competitivos, información completa y libremente disponible. En consecuencia, estos esquemas de integración representan un distanciamiento con respecto al modelo óptimo del libre comercio global y reducen el bienestar global.

Los cálculos sobre los beneficios de la integración económica entre países en desarrollo serían más positivos si se incorporaran al análisis de sus costos y beneficios los efectos "no ortodoxos" que hoy en día se incluyen al evaluar los efectos de la liberación comercial multilateral (por ejemplo los estudios que evalúan los efectos de los acuerdos en la última Ronda del GATT) o a la integración entre países desarrollados (los trabajos que miden la repercusión del perfeccionamiento del Mercado Único Europeo) (Cecchini, 1992). Estos beneficios no ortodoxos (Robson, 1994) que surgen de: *a*) La eliminación de las distorsiones del mercado producidas por las políticas gubernamentales, como los aranceles, las cuotas, los requisitos de origen. En este caso, los beneficios no se limitan a los costos o beneficios estáticos, arancelarios o no aran-

celarios, sobre la ubicación de los factores. Incluyen el estímulo a nuevas inversiones y en nuevas actividades; las ganancias en materia de eficiencia administrativa y la contracción de los costos transaccionales, por la reducción o simplificación de los trámites. Estos beneficios se realizan aun cuando no haya diferencias significativas en las ventajas comparativas y en los costos relativos. *b)* La coordinación de políticas macroeconómicas que impide los choques y dislocaciones de los flujos comerciales, como los que ocurren en el Mercosur a consecuencia de la devaluación de la divisa brasileña, o de la prolongada crisis argentina y del logro de economías de escala en la administración pública (Devlin *et al.*, 2003). La integración económica es factor de credibilidad y estabilidad económica, siempre que, como en el caso de la UE, se otorgue atención efectiva a los problemas de distribución de beneficios y a las diferencias en el nivel de desarrollo. *c)* De la eliminación de los obstáculos al comercio entre países limítrofes, la cual consiste en la reintegración de regiones desarticuladas artificialmente al erigirse las fronteras nacionales. Se trata de un movimiento que induce efectos comerciales dinámicos, que van más allá del balance entre creación y desviación del comercio.¹

Este trabajo se centrará en el estudio de los cambios en la dirección e intensidad de los flujos comerciales de Latinoamérica en las dos últimas décadas, con especial referencia a las experiencias más recientes. Las experiencias mexicanas en el TLCAN permiten ilustrar las posibles trayectorias de la integración hemisférica y los efectos multiplicadores de proyectos tipo ALCA. Nuestra percepción es que la economía de América Latina es cada vez más abierta, que sus países están más integrados entre sí y con Estados Unidos, al tiempo que se debilitan los nexos con otros mercados del mundo, especialmente con la Unión Europea y Japón y con la región. No se trata de evaluar los efectos dinámicos o estáticos del incremento en el comercio. Es un intento de calibrar la integración de las economías de América Latina con los mercados más importantes, mediante indicadores más exactos que la estructura porcentual de los intercambios externos, para establecer las fuerzas que los orientan. Con tal propósito se calcularán los índices de *penetración de mercados*, *intensidad exportadora* y *propensión a exportar*, los cuales explican mejor los cambios relativos en la distribución de las exportaciones y la medida en que la apertura multilateral influye en la geografía de las ventas externas. La trayectoria del comercio externo mexicano y algunas reflexiones sobre los cambios en la dinámica de la economía del país nos permitirán plantear interrogantes sobre cuáles podrían ser los efectos del ALCA.

¹ La *creación de comercio* es el término utilizado para describir la sustitución de la producción interna o las importaciones de alto costo, por la de menor costo en un país asociado, inducida por las preferencias arancelarias acordadas en el acuerdo de integración. La *desviación de comercio* involucra el cambio, por efecto de las preferencias arancelarias, de las importaciones desde un productor de bajo costo, que no pertenece a la unión, a una fuente costosa de abastecimiento ubicada en un país miembro.

Luego de que América Latina introdujo sus reformas macroeconómicas, su comercio exterior se ha dinamizado considerablemente, lo que en primer lugar ha originado un mayor coeficiente de apertura de sus economías y una mayor expansión del comercio intrarregional y con Estados Unidos. Si bien las relaciones comerciales recíprocas y con la Unión Europea son más importantes de lo que suele aceptarse, su dinamismo no contrarresta la fuerza gravitacional del mercado de Estados Unidos. El ejemplo mexicano puede sugerir cuáles son las expectativas probables en las relaciones externas de América Latina, si continúan las tendencias actuales.

Este trabajo se desarrolla así: en la segunda sección se analiza la trayectoria de la integración latinoamericana y del intercambio comercial, a partir de las reformas estructurales de los años ochenta, con el objeto de identificar los cambios más relevantes y sugerir si se avanzó de acuerdo con los supuestos argumentados. En la tercera se exploran los cambios en los patrones geográficos del intercambio latinoamericano, para medir más finamente la intensidad de las relaciones con Estados Unidos. En la cuarta se ilustran, a la luz de los resultados del TLCAN, los probables efectos de ALCA, y en la última se presentan, como conclusiones, opciones de negociación que permitan estructurar una complementariedad entre la integración subregional y la hemisférica, para así lograr los mayores beneficios de la intensa inserción de las economías latinoamericanas al mercado mundial.

Las relaciones externas de América Latina. ¿Entre el multilateralismo y el regionalismo?

Desde fines de los años ochenta, los países latinoamericanos liberalizaron unilateralmente sus economías y replantearon sus vínculos con los sistemas de comercio multilateral. Estas medidas fueron complementadas por reformas en materia fiscal, financiera, de los sistemas laborales y de inversión extranjera. La nueva estrategia comercial ha conducido a una mayor aceptación de los principios multilaterales y a la vinculación al GATT de un número creciente de países de la región, con lo cual se sujetaron las reformas a las reglas de juego internacionales. En este contexto, el regionalismo latinoamericano sería un factor positivo para la consolidación del libre comercio global, complemento del nuevo modelo económico y forma de estabilizar y dar credibilidad a estas reformas (A. Puyana, 1994).

Si bien la liberalización y el desmonte de los mecanismos de la sustitución de importaciones disminuyeron ciertos costos de la integración provenientes de la disparidad de políticas internas, como las diferencias en las políticas tarifarias, o en los subsidios a la producción y a las exportaciones industriales, aún subsisten algunos

factores que limitan el alcance de la integración regional. En primer lugar, las diferencias en la intensidad y la amplitud de la liberalización dan origen a reservas, excepciones y cláusulas de salvaguarda, que limitan la integración comercial. Existe cierta dispersión en las tarifas que sugiere preferencias entre actividades productivas y diferentes grados de protección, que pueden provocar conflictos de interés nacionales. Por otra parte, hay dificultades, inestabilidad y desequilibrios macroeconómicos en algunos países, que coinciden con la estabilidad en otros, como lo muestra la crisis brasileña de 1999 y la argentina del 2001 (Bauman, 2003 y Hughes *et al.*, en prensa). Esta divergencia macroeconómica afecta la permanencia y el alcance de los acuerdos (Scott, 2003 y Bauman, 2003). Debido a las variaciones en el tamaño y el nivel de desarrollo de las economías, en la medida en que avance la integración surgirán los problemas de distribución de sus beneficios. Además, hay desconfianza y falta claridad debido a la proliferación de reglamentaciones y ausencia de un compromiso claro de armonización de políticas monetarias, fiscales o cambiarias, que el mismo crecimiento del comercio pondrá sobre la mesa de las discusiones (Nogués y Quintanilla, 1993).

La proliferación de acuerdos regionales se ha considerado como un factor positivo en la conformación de espacios de amplia libertad comercial y avances hacia el pleno librecambio universal (Devlin *et al.*, 2003), pero pueden convertirse en impedimentos para el avance de los acuerdos y en factor de incremento de costos de transacción. La necesidad de negociar simultáneamente ALCA, OMC, a la vez que una infinidad de acuerdos binacionales, una onda expansiva que recorre todo el mundo,² obedece a un sinnúmero de objetivos, no siempre vinculados al comercio y puede convertirse en una maraña espesa que haga imposible acuerdos multilaterales y que conduzca al fracaso de las negociaciones de la OMC.

La aprobación del TLCAN entre Canadá, Estados Unidos y México, en noviembre de 1993, constituye el acontecimiento más importante para la integración regional latinoamericana de los últimos años. Con su firma se consolidó un viraje radical en la política comercial de Estados Unidos y de México y se dio impulso definitivo a la Iniciativa de las Américas. Desde ese momento la negociación de acuerdos comerciales bilaterales o regionales con Estados Unidos se convertiría en el eje central de la diplomacia económica de todos los mandatarios de la región. Ese interés ha promovido las negociaciones del ALCA y la firma de acuerdo bilaterales con México. Por

² Singapur, un librecambista a ultranza, ha firmado acuerdos con Japón, Nueva Zelanda y Corea del Sur. Estados Unidos negocia aceleradamente con varios países africanos y con numerosos miembros de APEC. China y diez miembros de ASEAN crearon, en noviembre 2002, la más extensa área de libre comercio posible, por perfeccionarse en 2010, y se ha sorprendido a la India y al Japón, países que trataban de iniciar negociaciones con ASEAN (Asociación de Naciones del Sureste Asiático, por sus siglas en inglés).

ese motivo ampliaremos el estudio de las motivaciones y los efectos del TLCAN sobre la economía mexicana en otra sección de este trabajo.

Las reformas económicas latinoamericanas (México fue líder en estos cambios) se llevaron a cabo con el fin de dinamizar la economía con un nivel superior de eficiencia, promoviendo la asignación de recursos de acuerdo con las ventajas comparativas internacionales y fortaleciendo su papel de acelerador del crecimiento. Se buscaba revertir la pérdida de competitividad en los mercados internacionales y recuperar una mayor participación en el intercambio global, avanzar hacia una industrialización con niveles superiores de productividad, reducir el desempleo, establecer un ambiente propicio para la inversión nacional y extranjera, mantener la estabilidad macroeconómica y controlar la inflación. Todo lo anterior buscaba superar la vulnerabilidad externa de las economías de la región.

Con base en algunos indicadores del comercio global, se procurará explorar en qué medida las reformas han logrado los objetivos relacionados con el sector externo, para después estudiar cómo se han modificado las relaciones de América Latina, y entonces establecer si en el cambio de la dinámica del comercio externo, el intercambio intraindustrial desempeña un papel central. Antes que todo, es preciso establecer algunos parámetros importantes. Primero, que las exportaciones latinoamericanas se han dinamizado a partir de las reformas. Ello se constata al observar la elevación considerable del índice de apertura de todas las economías de la región, presentado en el Cuadro 1. Esto debe traducirse en mayor eficiencia productiva, pues se ha reducido el sesgo antiexportador de la sustitución de importaciones. En segundo término que, a pesar de lo anterior, América Latina no ha recuperado las fracciones del intercambio global registradas desde 1934 y hasta 1980, tal como se observa en el Cuadro 2. Y en tercer lugar, que el comercio se mueve más en la dirección de relaciones privilegiadas con Estados Unidos, lo que debilita los nexos intrarregionales y con otros mercados mundiales.

Cuadro 1. Latinoamérica y el intercambio global 1934-2000*

Años	Exportaciones	Importaciones
1934-8	9.4	6.3
1948	12.5	10.1
1950	11.1	9.6
1960	7.7	7.7
1970	5.5	5.7
1980	5.5	5.9
1985	4.5	6.1

Años	Exportaciones	Importaciones
1987	4.0	4.7
1989	3.9	4.8
1990	3.8	4.5
1991	4.2	4.3
1995	4.9	4.7
1999	5.4	5.5
2000	5.7	5.9

*porcentaje del intercambio mundial

Fuente: Fondo Monetario Internacional, *Direction of Trade Statistics Yearbook 2001*; *UNCTAD Handbook of Statistics 2001 and 2002*, Naciones Unidas.

Cuadro 2

Índice de apertura económica Exportaciones más importaciones/PIB.100

	1960*	1970*	1980	1985	1990	1995	1999	2000
El mundo	18.6	20.9	34.2	29.8	31.2	34.6	36.7	41.4
EE.UU.	7.2	13.6	17.1	13.3	15.4	18.1	18.6	20.5
LA	27.9	21.7	25.1	23.2	22.3	27.3	34.1	36.6
Argentina	19.3	14.6	22.6	13.5	11.4	15.5	16.7	17.6
Brasil	18.6	13.1	18.3	17.4	11.2	13.7	18.4	18.6
Chile	27.9	29.3	36.9	40.8	51.0	47.0	43.7	49.4
Colombia	24.4	21.9	24.8	21.0	30.3	25.7	26.3	30.4
Ecuador	27.6	27.7	40.6	28.3	41.5	50.2	40.2	65.3
Perú	40.4	26.6	33.9	25.9	23.8	24.9	24.9	26.9
México	15.6	10.8	17.5	24.5	31.3	53.1	58.1	59.3
Venezuela	45.6	42.9	43.5	35.5	50.5	40.3	32.9	40.3

Fuente: Fondo Monetario Internacional, *Direction of Trade Statistics Yearbook 2001*; *UNCTAD Handbook of Statistics 2001 and 2002*, Naciones Unidas.

La distribución regional de los intercambios internacionales de América Latina

Las matrices de comercio de los Cuadros 3A y 3B, calculadas como la participación porcentual de cada mercado de origen y destino de las importaciones y las exportaciones totales de los principales mercados regionales, sugieren nexos recíprocos crecientes con Estados Unidos y América Latina, por un lado, y de Japón con la UE y del comercio intrarregional de esta última agrupación, por el otro. América Latina avanza en la tendencia iniciada a mediados de los años setenta, de un fortalecimiento

del intercambio intrarregional y con Estados Unidos; al tiempo que se debilita con la Unión Europea y Japón. A esta condensación de las relaciones en el hemisferio occidental, particularmente intenso a partir de 1992, corresponde la intensificación de las relaciones de Japón y la Unión Europea con los países del sudeste asiático.

En 2000 la región envió 58.1 por ciento del total de sus exportaciones a Estados Unidos (Cuadro 3 sección A), donde se originó 49.1 por ciento de sus importaciones (Cuadro 3B). Desde la perspectiva de Estados Unidos, en cambio, en 2000 el intercambio con América Latina representó 17 por ciento del total de sus importaciones, en un ascenso constante desde 1992, y 21.7 por ciento de las exportaciones estadounidenses se orientó a la región y superó el límite registrado en 1980. Los vínculos de América Latina con la Unión Europea son relativamente débiles y decrecientes, en especial a partir de 1992. Sólo el 2.5 por ciento de las exportaciones de la Unión Europea (Cuadro 3, sección A) se destina a América Latina y el 2.0 por ciento de sus compras externas se origina en esta región. La relación inversa es más importante, aunque se debilita aceleradamente a partir de 1992. La UE representó, en 2000, el 13 por ciento de las exportaciones y el 15 por ciento de las importaciones latinoamericanas. El mercado intralatinoamericano se había fortalecido como nunca antes, pues llegó a constituir el segundo mercado externo. En efecto, en términos del destino de sus exportaciones, en 1997 la región representó 20.8 por ciento de las ventas externas latinoamericanas, al tiempo que en la región se originó 17.5 por ciento del total de sus importaciones. Ese dinamismo se debilitó y en 2000 las exportaciones intrarregionales descendieron 17 por ciento. En este panorama se distingue la intensidad de las relaciones de México con Estados Unidos. En 2000, 82.3 por ciento de las exportaciones de México se concentraron en Estados Unidos, en tanto que 79% de sus importaciones se originó en este país.

Cuadro 3
Relaciones comerciales de los principales socios de América Latina (porcentajes)

A. Exportaciones según destino

MERCADO DE DESTINO						
América Latina						
ORIGEN	1970	1980	1990	1997	1999	2000
Am. Latina	12.0	16.0	13.0	20.8	16.39	17.35
U. Europea	3.4	3.1	2.3	2.6	2.455	2.463
Estados Unidos	12.9	17.5	13.7	20	20.50	21.70
Japón	4.5	6.0	5.0	4.7	4.282	3.868

Cuadro 3 (continuación)
Relaciones comerciales de los principales socios de América Latina (porcentajes)

A. Exportaciones según destino

MERCADO DE DESTINO						
Unión Europea						
ORIGEN	1970	1980	1990	1997	1999	2000
Am. Latina	31.0	24.0	33.0	14.7	14.865	13.386
U. Europea	42.8	55.7	54	64.9	63.311	62.059
Estados Unidos	22.6	26.6	14.4	23.9	25.433	24.402
Japón	9.6	9.3	11.8	17.4	18.729	17.189
Estados Unidos						
ORIGEN	1970	1980	1990	1997	1999	2000
Am. Latina	31.0	30.0	39.0	48.8	57.5	58.1
U. Europea	8.2	5.6	9.4	7.6	8.8	9.3
Estados Unidos	—	—	—	—	—	—
Japón	31.1	24.4	35.6	28.1	31.1	30.2
Japón						
ORIGEN	1970	1980	1990	1997	1999	2000
Am. Latina	6.0	5.0	6.0	3.2	2.4	2.8
U. Europea	1.2	1.1	1.2	2.2	1.7	1.8
Estados Unidos	10.7	9.4	14.3	9.6	8.4	8.4
Japón	—	—	—	—	—	—
Otros						
ORIGEN	1970	1980	1990	1997	1999	2000
Am. Latina	20.0	25.0	9.0	12.4	8.8	8.4
U. Europea	44.4	34.6	33.1	23.0	23.7	24.3
Estados Unidos	53.8	46.5	57.6	47.0	45.7	45.5
Japón	54.8	60.3	47.6	49.8	45.9	48.8

B. Importaciones según origen

MERCADO DE ORIGEN						
América Latina						
DESTINO	1970	1980	1990	1997	1999	2000
Am. Latina	13.0	15.0	17.0	17.5	15.3	16.9
U. Europea	4.3	3.4	2.4	2.1	2.1	2.2
Estados Unidos	14.6	15.1	11.8	16.1	16.3	17.0
Japón	6.6	3.9	3.4	3.3	3.0	2.8
Unión Europea						
DESTINO	1970	1980	1990	1997	1999	2000
Am. Latina	27.0	19.0	18.0	15.2	15.6	13.7
U. Europea	49.7	49.3	60.3	64.0	60.7	57.9
Estados Unidos	23.1	15.6	18.5	17.6	18.6	17.2
Japón	8.3	5.9	18.8	11.9	12.1	10.9
Estados Unidos						
DESTINO	1970	1980	1990	1997	1999	2000
Am. Latina	40.0	34.0	41.0	43.4	49.8	49.1
U. Europea	8.5	8.6	7.0	8.3	8.1	8.2
Estados Unidos	—	—	—	—	—	—
Japón	29.4	38.6	31.7	22.4	21.7	19.2
Japón						
DESTINO	1970	1980	1990	1997	1999	2000
Am. Latina	6.0	7.0	6.0	6.4	4.0	4.1
U. Europea	1.4	2.5	2.6	3.7	3.6	3.6
Estados Unidos	14.7	12.8	17.9	13.8	12.8	12.1
Japón	—	—	—	—	—	—
Otros						
DESTINO	1970	1980	1990	1997	1999	2000
Am. Latina	14.0	25.0	18.0	17.4	15.4	16.1
U. Europea	36.1	36.2	27.7	21.8	25.4	28.1
Estados Unidos	43.6	56.6	51.8	52.5	52.3	53.7
Japón	55.7	51.6	66.1	62.3	63.1	67.0

Fuente: Fondo Monetario Internacional, *Direction of Trade Statistics Yearbook 2001*; *UNCTAD Handbook of Statistics 2001 and 2002*, Naciones Unidas.

Las matrices presentadas arriba sólo ilustran parte del panorama de las relaciones comerciales internacionales latinoamericanas, pero ocultan el peso de las economías mayores, las cuales determinan la distribución regional y la trayectoria de los intercambios. El Cuadro 4 muestra la elevada concentración de las exportaciones latinoamericanas Estados Unidos y a la Unión Europea. México aporta 64.1 por ciento de las ventas regionales a Estados Unidos, mientras Argentina y Brasil contribuyen con 1.6 y 6.9 por ciento respectivamente, y Venezuela y Colombia conjuntamente, con 10.7 por ciento. En cuanto al mercado de la Unión Europea la concentración es un tanto menor. En efecto, 55.1 por ciento se generó entre Brasil, Argentina y México, y 24.1 por ciento adicional en Colombia, Chile, Perú y Venezuela. Estos siete países concentran un total cercano a 80 por ciento de las ventas latinoamericanas a la Comunidad. Esta concentración menor resulta del inmenso volumen de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos y el hecho de que 85 por ciento del total de las ventas externas mexicanas se destina a este mercado. México apenas ha logrado mantener su participación en las ventas hacia Europa, mientras Brasil acusa un notable incremento, seguido por Colombia, Ecuador y Perú. Venezuela ha descendido notablemente, lo que se atribuye al descenso de los precios del petróleo. La caída de las cotizaciones externas del crudo en 1998 ha tenido también el efecto de reducir el peso de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos, en cuya estructura este producto representa algo más de 10 por ciento.

Cuadro 4. América Latina. Exportaciones a la Unión Europea y a Estados Unidos (porcentajes de participación)

Países de origen	UNIÓN EUROPEA						ESTADOS UNIDOS					
	1980	1985	1992	1997	1999	2000	1980	1985	1992	1997	1999	2000
Argentina	10.9	10.3	12.3	10.3	11.6	10.3	2.7	2.7	1.9	1.6	1.6	1.6
Bahamas	3.8	0.7	1.6	0.6	1.1	1.0	0.0	0.0	0.8	0.1	0.1	0.1
Brasil	25.4	32.0	35.1	34.1	37.5	34.0	18.5	18.5	11.3	7.0	6.9	6.8
Chile	7.6	5.3	9.5	8.9	8.3	9.4	2.2	2.2	2.3	1.8	1.9	1.7
Colombia	6.3	4.9	6.1	7.2	5.1	4.5	3.1	3.1	4.3	3.5	3.8	3.4
Ecuador	1.8	1.6	1.7	2.8	2.4	1.7	4.4	4.4	2.1	1.6	1.2	1.2
Guatemala	1.3	0.8	1.4	1.2	0.9	0.8	1.0	1.0	1.6	1.5	1.4	1.3
México	10.4	17.1	10.8	10.2	11.3	13.1	37.8	37.8	49.9	60.4	64.1	64.1
Perú	2.9	3.0	2.8	3.5	3.0	2.6	2.7	2.7	1.1	1.3	1.2	1.0
Trinidad y Tobago	1.6	1.1	0.7	1.2	0.8	0.9	3.6	3.6	1.3	0.9	0.8	1.1
Uruguay	1.3	0.8	1.4	1.3	1.1	0.8	0.2	0.2	0.4	0.2	0.1	0.1
Venezuela	12.0	11.7	5.3	4.6	4.2	5.0	19.2	19.2	12.0	10.0	6.9	8.8
Subtotal	88.0	9.03	88.0	85.8	87.3	84.1	95.4	95.4	89.0	89.8	90.1	91.3
Otros	12.0	9.7	12.0	14.2	12.7	15.9	4.6	4.6	11.0	10.2	9.9	8.7
Total América Latina	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Fondo Monetario Internacional, *Direction of Trade Statistics Yearbook 2001*; *UNCTAD Handbook of Statistics 2001 and 2002*, Naciones Unidas.

Por otra parte, el Cuadro 5 presenta la limitada participación de toda la región en las importaciones Comunitarias y de Estados Unidos. Teniendo en cuenta el limitado peso de América Latina (y aun de los tres países mayores) en las importaciones totales de la Comunidad Europea, podría suponerse que éstos tendrían un buen margen de acción para aumentar las ventas en la comunidad. Esto es particularmente cierto para México, país que ha perdido participación en el mercado europeo, ya que sólo representa 0.29 por ciento del total de las importaciones comunitarias. En 1997 Argentina concentró 0.23 por ciento de las importaciones totales de la Unión Europea, al tiempo que Brasil, el país con la mayor presencia en el mercado Comunitario, únicamente 0.74 por ciento. Por lo que respecta a la participación de los países latinoamericanos en las exportaciones totales a Estados Unidos, la situación no es muy diferente, salvo en el caso de México, que concentró en 2000 el dos por ciento del total de las compras externas norteamericanas. Hay que anotar que se incluyen las exportaciones de la industria maquiladora, que contiene muy poco valor agregado nacional, mismas que constituyen el 50 por ciento de las exportaciones totales mexicanas de bienes manufactureros que se dirigen a Estados Unidos. Para todos los demás países, la participación en las compras norteamericanas es limitada, pues no supera el dos por ciento inclusive en el caso de Brasil. Salvo para el café, el banano, el petróleo y otros productos básicos, en los cuales la región representa proporciones más importantes, todas las demás exportaciones a esos dos mercados podrían comportarse de acuerdo con los supuestos de “país pequeño”. Al ser agentes que, por su pequeño peso en las importaciones totales del mercado de destino, no afectan los precios en esos mercados, podrían expandir su oferta exportable y aprovechar más activamente el incremento de la demanda. La importancia de las políticas sectoriales en la dinámica y la estructura de las exportaciones se desprende de uno de los supuestos básicos de la situación de país pequeño que establece que los volúmenes de exportación se explican por factores internos que afectan la oferta exportable y no por aquellos que afectan la demanda (P. Athukorala y J. Riedel, 1991). Los obstáculos para una mayor participación de América Latina en los mercados norteamericano, europeo y japonés, podrían ser la política agrícola común y los subsidios y protección que a este sector se otorgan en Estados Unidos y en el Japón, lo que afecta a muchos productos en los cuales ciertos países latinoamericanos tienen ventajas comparativas, como el trigo y la carne argentinas, el banano ecuatoriano y colombiano, entre otros. En el caso mexicano es factible que las causas sean de otro tipo. Es de esperar que, en términos de precios y calidades, las exportaciones manufactureras mexicanas sean eficientes, ya que han logrado consolidarse en el mercado norteamericano. Los costos de transporte, las relaciones consolidadas durante muchos años y aun aspectos culturales, pueden explicar la poca importancia

que para México tiene los mercados europeo y japonés. La política comunitaria constituye una jerarquía, una pirámide de preferencias que otorga escalonada y discriminatoriamente sus privilegios a los socios comerciales extracomunitarios. En la base de esta pirámide se encuentran las otorgadas a los países miembros de la Zona Europea de Libre Comercio (ZELC), seguidos por las concedidas a Europa Central y Oriental; los países mediterráneos y los de Lomé y por último los países del Sistema Generalizado de Preferencias y los otorgados a los países andinos. América Latina se encuentra en la periferia de los privilegios y esta marginación tiende a crecer. Es de esperar que el nuevo acuerdo firmado recientemente por México y la Unión Europea sea el inicio de una nueva diplomacia comercial que acerque a las dos regiones.

Cuadro 5

América Latina. Exportaciones a la Unión Europea y a los Estados Unidos
Participación porcentual en las importaciones totales

Países de origen	UNIÓN EUROPEA						ESTADOS UNIDOS					
	1980	1985	1992	1997	1999	2000	1980	1985	1992	1997	1999	2000
Argentina	0.36	0.38	0.27	0.22	0.24	0.22	0.29	0.29	0.25	0.26	0.26	0.27
Bahamas	0.12	0.03	0.03	0.01	0.02	0.02	0	0	0.11	0.02	0.02	0.02
Brasil	0.86	1.2	0.78	0.75	0.79	0.74	1.97	1.97	1.47	1.13	1.13	1.16
Chile	0.25	0.2	0.2	0.19	0.18	0.20	0.23	0.24	0.29	0.29	0.31	0.29
Colombia	0.21	0.19	0.12	0.16	0.11	0.10	0.33	0.33	0.55	0.56	0.62	0.58
Ecuador	0.03	0.02	0.04	0.06	0.05	0.04	0.47	0.47	0.27	0.25	0.19	0.20
Guatemala	0.05	0.03	0.03	0.03	0.02	0.02	0.1	0.1	0.21	0.23	0.23	0.22
México	0.26	0.64	0.24	0.22	0.24	0.29	4.03	4.03	6.49	9.70	10.44	10.91
Perú	0.09	0.11	0.06	0.08	0.06	0.06	0.29	0.29	0.14	0.21	0.20	0.17
Trinidad y Tobago	0.05	0.04	0.01	0.03	0.02	0.02	0.38	0.38	0.17	0.14	0.13	0.19
Uruguay	0.05	0.03	0.03	0.03	0.02	0.02	0.02	0.02	0.05	0.03	0.02	0.02
Venezuela	0.24	0.44	0.11	0.10	0.09	0.11	2.05	2.05	1.56	1.60	1.13	1.50
Subtotal	2.91	3.34	1.9	1.88	1.84	1.83	10.18	10.18	11.58	14.43	14.68	15.54
Otros	0.39	0.40	0.30	0.31	0.27	0.35	0.49	0.49	1.42	1.63	1.60	1.48
Total América Latina	3.3	3.7	2.2	2.2	2.1	2.18	10.7	10.7	13.0	16.1	16.3	17.02

Fuente: Fondo Monetario Internacional, *Direction of Trade Statistics Yearbook 2001*; UNCTAD *Handbook of Statistics 2001 and 2002*, Naciones Unidas.

La dinámica del comercio latinoamericano y la fuerza gravitacional de Estados Unidos

La medición del potencial integrador del comercio no se capta plenamente a través de la participación porcentual de un mercado en el total del comercio de cada uno de los países. Los índices de *penetración de mercados*, de *intensidad exportadora* y de *propensión a exportar* explican mejor los cambios relativos en la distribución geográfica de las exportaciones. El primero, el índice de *penetración de mercados* mide la capacidad del país exportador para llegar a los mercados. Si el valor del índice crece, está sugiriendo que el país exportador ha logrado expandir sus exportaciones a un determinado mercado, a una velocidad mayor que el crecimiento del PIB del importador, ya que presenta sus exportaciones como la proporción del PIB del país importador. El *índice de intensidad exportadora* expresa el sesgo o preferencia de un país exportador por un determinado mercado o grupo de mercados y se define como la razón entre la proporción del comercio que un país destina a otro (o a un grupo de países) y la participación del país importador en el comercio global, tanto el numerador como el denominador netos del comercio del país exportador. Si el comercio de un país no está sesgado geográficamente, es decir, si la proporción de sus exportaciones dirigidas a un país determinado es igual al peso del país importador en el intercambio global, el índice tendrá un valor de 1. La desviación de este valor indicaría un sesgo a favor o en contra. El *índice de la propensión a exportar* calcula en qué medida el crecimiento del grado de apertura de un país (medido por el coeficiente de exportaciones o importaciones del PIB) explica los cambios en la distribución geográfica de las exportaciones. Este indicador capta el efecto de las políticas macroeconómicas en el grado de apertura de la economía y su relación con el patrón geográfico del comercio exterior. En esta forma puede explorarse, por ejemplo, en qué medida las repercusiones de un acuerdo de integración se traducen en un aumento general del comercio, por la vía del incremento en la relación exportaciones/PIB, es decir de la intensificación comercial de una economía.³

Durante el periodo de 1980–1997, se registraron cambios importantes en los sistemas comerciales y en el grado de apertura de las economías que de alguna manera se reflejan en los valores de los índices mencionados. El dinamismo del valor de las ventas externas latinoamericanas debe analizarse considerando la limitada *capacidad de penetrar los mercados* de los socios comerciales, medida por la participación de sus exportaciones en el PIB de los países importadores (Cuadro 6). Este

³ Los cálculos se realizaron para todos los países de Latinoamérica, aunque por razones de espacio sólo se presentan los más grandes. De haber interés por los demás, se pueden solicitar a la autora.

indicador presenta a la región con un potencial menor que el conjunto de los países en desarrollo y los asiáticos (aunque se excluyan los países recientemente industrializados) y con muy poco avance en el periodo 1980–2000, salvo en los mercados norteamericano e intrarregional. Es de anotar que 1999 marcó un descenso de este indicador inclusive en estos últimos mercados, pero mucho más acentuado para América Latina. Estados Unidos es el principal mercado de las ventas externas latinoamericanas, en comparación con Japón y la Unión Europea. El grado de penetración del mercado de la Unión Europea logrado por América Latina en 1980 no se ha recuperado y la explicación podría ser la caída de los precios de las materias primas, fundamentales en las ventas externas de la región. El cambio considerable se observó en el grado de penetración del mercado latinoamericano y, a partir de 1996, el de Estados Unidos, en virtud del formidable avance de las ventas mexicanas.

Cuadro 6
Países en desarrollo, penetración a los principales mercados¹ (en %)

	Unión Europea	Estados Unidos	Japón	América Latina
Total países en desarrollo				
1970	2,0	1,0	2,0	1,0
1980	6,5	4,3	8,5	5,9
1990	3,2	3,0	3,5	4,1
1998	5,2	5,4	5,2	4,9
1999	5,6	5,3	3,9	4,3
2000	7,0	6,2	4,8	5,7
América Latina				
1970	0,5	0,6	0,3	0,7
1980	0,9	1,3	0,5	2,0
1990	0,5	0,8	0,3	2,4
1998	0,5	1,9	0,2	3,0
1999	0,5	1,8	0,2	2,6
2000	0,6	2,1	0,2	3,4
Asia²				
1970	0,7	0,4	1,4	nd
1980	0,9	1,1	3,4	0,5
1990	1,3	1,8	2,4	0,9
1995	nd	nd	nd	nd
1999 ³	2,2	2,8	2,8	1,3
2000 ³	2,7	3,2	3,3	1,6

Fuente: Elaborado por el autor con base en información obtenida de UNCTAD; Naciones Unidas, Nueva York, 1993; CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina, World Development Report*, 1998, y Fondo Monetario Internacional, *Direction of Trade Statistics Yearbook 2001*; UNCTAD *Handbook of Statistics 2001 and 2002*, Naciones Unidas.

¹ Medido como la participación de las exportaciones de América Latina y los países en desarrollo en el PIB de las áreas importadoras.

² Incluye China y excluye los países del Sudeste asiático.

³ Toda Asia.

El *índice de intensidad exportadora* (Cuadro 7) mide el “sesgo o preferencia regional” del comercio de un país o un grupo de países. Los resultados obtenidos para el periodo 1970–2000 sugieren dos etapas diferentes, en cuanto a la intensidad de las relaciones intralatinoamericanas, es decir a la preferencia al intercambio intrarregional: entre 1970 y 1990 la primera y entre 1990 y 2000 la segunda. Durante la primera etapa, la intensidad exportadora intrarregional aumentó considerablemente, en el caso de Aladi, Mercosur. Tomados individualmente algunos países, tenemos que salvo México, cuyo índice no tuvo cambio significativo, todos los países grandes intensificaron sus nexos comerciales con la región. Esto parecería confirmar nuestro planteamiento anterior de que, antes que un debilitamiento de las relaciones comerciales, los vínculos recíprocos se intensificaron, luego de las reformas de mediados de los años ochenta. Es sorprendente, por ejemplo, el alto valor del índice en el caso de Argentina, país tradicionalmente menos integrado a la región, cuya intensidad exportadora con la región se acerca a la registrada por países pequeños, como Bolivia, Paraguay y Uruguay.⁴ Esta intensificación de las relaciones comerciales de Argentina con la región se deben al Mercosur y se concretan al intercambio bilateral con Brasil. No tenemos datos para medir el efecto de la crisis argentina, pero es de esperar un debilitamiento. En cuanto a Aladi, podría decirse que la crisis de la deuda externa, el descenso de la actividad económica y la mayor protección directa o por medio de las devaluaciones masivas afectaron el comercio intrarregional, en grado similar al total. En la segunda etapa, se constata un debilitamiento del sesgo regional que no se restablece en 2000. El sesgo regional intralatinoamericano, en el marco de la Aladi se debilita, es decir parecería que los vínculos de los países de América Latina no miembros de la Aladi no se han fortalecido en una medida tal que afecten el valor del índice total, a pesar del comportamiento positivo del Mercosur.

Con respecto a la intensidad exportadora con los socios extrarregionales, los resultados son interesantes. En primer lugar, es claro que para el Mercosur y para varios países tomados individualmente (Argentina, Brasil y Chile entre otros), el mercado de la Comunidad Europea es el que presenta los mayores valores del índice de intensidad exportadora (Chile y Paraguay). Para 2000 todos los países, salvo Chile, habían modificado la dirección de sus exportaciones y ostentaban un sesgo regional muy fuerte con Estados Unidos y un debilitamiento sostenido con la UE y Japón. En este año, Aladi, que agrupa a la mayoría de los países de América Latina, presentaban un índice muy superior con Estados Unidos. Incluso países tradicionalmente vinculados con la Unión Europea, como Argentina y Brasil, cambiaron el sesgo regional y prefirieron vincularse más estrechamente con Estados Unidos, aun a

⁴ Por razones de espacio no se presentan todos los países, pero están a disposición de quien desee consultarlos.

costa del debilitamiento del sesgo regional con América Latina. En efecto, entre 1980 y 1999, se elevó la intensidad del intercambio comercial de la Aladi con Estados Unidos y el TLCAN, al tiempo que descendió con los demás socios comerciales, especialmente el de las relaciones recíprocas latinoamericanas, sugiriendo que las fuerzas centrípetas del mercado estadounidense se manifiestan con mayor vigor y se reducen los nexos con el resto del mundo. Esta conclusión es válida inclusive para el caso del Mercosur, en el cual la expansión del intercambio con Latinoamérica fue muy elevada. La intensidad de las relaciones comerciales con Estados Unidos creció en el periodo 1992–1999, como resultado de la liberalización comercial unilateral latinoamericana y de la voluntad política manifiesta de acercarse paulatinamente hacia una zona hemisférica de libre comercio. Llama la atención el descenso registrado en el valor del índice con Estados Unidos, durante 1990–1999, cuando la región parecía entrar en un periodo de recuperación y los propósitos de integración hemisférica se fortalecerán con las negociaciones del TLCAN y del ALCA. Los movimientos del dólar, la pérdida del precio del petróleo, el café y demás materias primas y la trayectoria de la economía de Estados Unidos y sus preferencias comerciales, pueden ser parte de la explicación.

Cuadro 7
América Latina
Grado de intensidad del comercio, mercados, 1970-2000 (Índice)

	Estados Unidos	TLC	U Europea	Japón	A. Latina
Argentina					
1970	0.6	0.2	8.5	1.4	0.5
1980	0.7	0.3	4.4	0.5	5.1
1990	1.2	0.4	3.6	1.2	10.0
1999	0.6	0.5	0.6	0.4	7.2
2000	0.6	0.5	0.5	0.3	7.3
Brasil					
1970	1.8	0.7	6.4	1.2	2.6
1980	1.4	0.6	4.4	1.3	3.8
1990	2.0	0.7	3.5	3.1	4.4
1999	1.2	1.0	0.9	0.8	3.8
2000	1.2	1.1	0.8	0.7	3.9

Cuadro 7 (continuación)
América Latina.
Grado de intensidad del comercio, mercados, 1970-2000 (Índice)

	Estados Unidos	TLC	U Europea	Japón	A. Latina
Chile					
1970	1.0	0.4	9.9	2.6	2.7
1980	1.0	0.4	5.9	2.4	5.3
1990	1.5	0.5	4.1	4.6	3.6
1999	1.0	1.0	0.6	2.6	3.4
2000	0.9	0.9	0.7	2.4	3.3
México					
1970	4.3	1.6	1.1	1.1	2.0
1980	4.7	1.9	2.3	0.9	1.6
1990	5.3	1.8	1.4	1.7	2.1
1999	4.7	3.5	0.1	0.1	0.6
2000	4.4	3.4	0.1	0.1	0.6
ALADI					
1970	2.1	0.8	5.1	1.1	3.3
1980	2.2	0.9	3.4	1.0	4.6
1990	3.2	1.0	2.6	2.4	4.9
1999	2.3	1.8	0.5	0.5	3.2
2000	2.2	1.8	0.5	0.4	3.2

Fuente: elaborado por el autor con base en información del INTAL, CEPAL y FMI y Fondo Monetario Internacional, Direction of Trade Statistics Yearbook 2001; UNCTAD Handbook of Statistics 2001 and 2002, Naciones Unidas.

Nota: El índice de intensidad de comercio: participación de las exportaciones del país *i* al mercado *j*, dividido por la participación de *i* en las importaciones mundiales (excluyendo las importaciones de *i*): $Iij = (Xij/Xit)/(Mj/Mw-Mi)$

Como era de esperarse, México es el país latinoamericano más intensamente vinculado con Estados Unidos y el menos relacionado con la Unión Europea, Japón y América Latina. El notable descenso del sesgo regional hacia la Comunidad Europea puede ser consecuencia de la desaceleración del comercio exterior total comunitario, en el cual los países latinoamericanos sufrieron las mayores pérdidas. Por otra parte, puede señalar los efectos del perfeccionamiento del Mercado Único Europeo y las preferencias otorgadas a los países de Europa Oriental. Es de esperarse que la firma del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea revierta esta tendencia a la consolidación de la que podemos llamar la Fortaleza del TLCAN, en torno al mercado de Estados Unidos. La evolución de este índice podría ilustrar la reducción en los costos de transacción inducidos por la apertura y, en el caso de México, por la instrumentación del TLCAN (Zahniser y M. Gehlner, 2001).

El *índice de propensión a exportar* (Cuadro 8), que relaciona los cambios en el grado de apertura de una economía (o sea, las exportaciones como proporción del PIB del país exportador) con la variación en el patrón geográfico de sus exportaciones (es decir con el sesgo regional), confirma las tendencias generales. El proceso de sustitución de importaciones y la caída de los precios externos de los productos básicos redujeron la proporción del PIB que la región exportaba al mundo. Los acuerdos de integración económica permitieron atenuar esa caída, al ampliar las exportaciones intrarregionales durante la sustitución de importaciones y hasta 1980. Y las reformas macroeconómicas y del sector externo buscaron concluir esa tendencia elevando la apertura de las economías y reduciendo el sesgo regional.

Para la Aladi, en conjunto, entre 1970 y 1992 parece operarse un proceso de fortalecimiento sostenido en la propensión a exportar intrarregionalmente, por las razones ya señaladas, y se ha mantenido como el mercado con el mayor valor del índice. A partir de 1992 el valor se reduce sustancialmente y es reemplazado en el primer lugar por Estados Unidos. Es decir, la mayor apertura de las economías latinoamericanas, las ganancias en el índice de apertura del PIB, se han traducido en el cambio en el patrón geográfico de las ventas y las compras externas latinoamericanas, y en la consolidación de los nexos con el mercado de Estados Unidos al precio del debilitamiento de la inserción con otros mercados mundiales. Es la trayectoria seguida más intensamente por México y podría sugerir la posible evolución para el resto de la región si se consolida el ALCA. Destaca la mayor integración, aunque con una tendencia marcadamente descendente, del Mercosur con la Unión Europea y con América Latina. La relativamente mayor propensión a exportar de manera intrarregional, entre 1970 y 1992, no fue en perjuicio de las relaciones con otras zonas del mundo, ya que los valores del índice se elevan también hasta 1992, en el comercio con la Comunidad Europea, Estados Unidos y Japón. En este sentido, el incremento de las relaciones intralatinoamericanas fue positivo para la región y para el mundo. Durante 1992–2000 se aceleró el proceso de desvinculación intrarregional, aunque se mantiene la supremacía de las relaciones intralatinoamericanas, respecto de Europa y el Japón. Es factible que el descenso del valor del índice con la UE sea un efecto combinado de la intensidad de las relaciones con Estados Unidos (especialmente las mexicanas) y del avance del mercado único europeo.

A partir de la crisis de la deuda, el ajuste y la liberalización de las economías, América Latina tiende a asignar prioridad a las relaciones con Estados Unidos y con otros países de la región sobre el intercambio con el resto del mundo, especialmente con la Comunidad Europea y Japón. Si esta conclusión es acertada, el desempeño de la economía estadounidense, la evolución de la paridad del dólar y el manejo de su política comercial tendrán una recuperación importante en el sector externo y en

las economías latinoamericanas. En consecuencia, los efectos directos e indirectos del TLCAN y el proyecto ALCA se tornarán más críticos y obligarán a una reflexión objetiva sobre los beneficios y los costos de esta estrategia, que conduciría a una estructura del comercio poco diversificada en cuanto a mercados de intercambio. Ello será así sobre todo tomando en cuenta que Estados Unidos mantiene una gran diversificación geográfica en su comercio exterior y la coordinación de sus políticas macroeconómicas, en función de su sector externo, se lleva a cabo dentro del Grupo de los Siete (Puyana, 1994; Hulmes y Stern, 1994).

Podría sugerirse que, en los primeros años del periodo estudiado, la integración regional latinoamericana contribuyó al crecimiento de su intercambio con el mundo y a la mayor vinculación de la región con el mercado internacional. Pero, en el caso de México la internacionalización se puede concebir como más excluyente, en el sentido en que los indicadores presentados sugieren un debilitamiento constante de las relaciones con todos los demás mercados, que coincide con el aumento de los valores con Estados Unidos. Inclusive, podría añadirse que tampoco son más estrechas las vinculaciones de México con el otro socio del TLCAN, Canadá, a juzgar por el menor valor de los indicadores cuando se trata del TLCAN, y no sólo de Estados Unidos.

La conclusión es que América Latina, salvo México, se ha integrado progresivamente a la economía mundial, a pesar del avance de los acuerdos de integración regionales. Ésta ha venido acompañada de una liberalización general del comercio global, medida por el crecimiento del coeficiente de apertura del PIB global o por el descenso de la intensidad del intercambio dentro de los antiguos bloques coloniales (Anderson y Blackhurst, 1993). Pero también es igualmente válido que América Latina se ha distanciado cada vez más de los mercados de la Unión Europea y del Japón, de suerte que se acentúa la vinculación de América Latina en una dirección continental, en la cual parecen privilegiarse los nexos con Estados Unidos.

Las relaciones externas mexicanas y su relevancia para Latinoamérica y el proyecto ALCA

Por varias razones las experiencias mexicanas en integración y apertura comercial son de particular interés y relevantes para América Latina.⁵ Una particularidad importante del comercio externo mexicano es que la mayor parte del intercambio total, el 92 por ciento, lo realiza con países desarrollados, con los cuales son mayores

⁵ Para un análisis detallado de las evaluaciones *ex ante* del TLCAN y sobre los efectos a los cinco años de su puesta en marcha, véase Puyana, en prensa.

las diferencias en dotación de factores y son máximos los beneficios de la especialización con base en las ventajas comparativas. Es decir, las relaciones comerciales externas mexicanas se ajustan perfectamente a la teoría clásica del comercio exterior y permiten poner a prueba sus supuestos. Adicionalmente, la economía mexicana exhibe un grado superlativo de apertura, medido por el coeficiente externo del PIB, como se ilustró en el Cuadro 2, de lo cual se desprende que ha mejorado la eficiencia por la competencia a la que están sometidos los bienes transables, en el mercado nacional los importables y en el externo los exportables. Por otra parte, desde la firma del TLCAN, se han intensificado las relaciones económicas entre México y Estados Unidos. En efecto, las importaciones mexicanas se expandieron entre 1994 y 2000, de un total de 79 000 a 125 000 000 de dólares, mientras las exportaciones lo hicieron de 60 000 000 a 117 000 000. Este crecimiento del intercambio total mexicano ha sido desigual, ya que el más importante es el registrado con uno de los miembros del TLCAN, Estados Unidos, que pasó de representar 75.9 por ciento del intercambio total mexicano en 1994, a copar cerca de 85 por ciento en 2002. Esta realción sugiere que el intercambio con los mercados diferentes a Estados Unidos es marginal y tiene poca participación⁶ en el intercambio con los otros socios comerciales. Lo anterior sugiere que los efectos del TLCAN sobre la economía mexicana son de interés para los negociadores del ALCA, pues es factible asumir que en México podrían mejorarse los efectos de la integración regional con Estados Unidos y los de la liberalización de las economías. En esta sección se ilustran algunos resultados relevantes para el tema de los efectos probables del ALCA, que por sorprendentes y contradictorios los presentamos para estimular el debate.

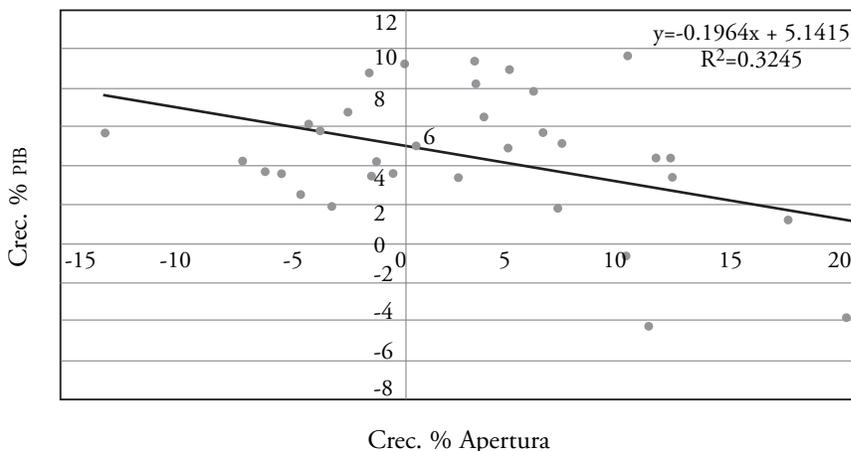
Al parecer, el dinamismo del comercio exterior mexicano se explica marginalmente por la entrada en vigencia del TLCAN, en vista de que la desgravación arancelaria y las ventajas concedidas partieron de niveles muy bajos. Las variables más explicativas de la evolución del intercambio entre los países miembros del TLC, y entre éstos y otros socios comerciales, son el nivel de ingreso, la distancia, tener fronteras y lenguas comunes y la membresía de algún acuerdo de integración regional. Las variables más relevantes en la determinación de la elasticidad de la demanda de Estados Unidos por importaciones desde México son tanto la tasa de crecimiento del producto interno estadounidense como los cambios en los precios internos en Estados Unidos. La elasticidad de las exportaciones estadounidenses a México está relacionada positivamente con el crecimiento de la economía mexicana y la estabilidad de sus precios internos. Como se sugirió antes, ni para las importaciones ni para las exportaciones parecen significativas las variaciones de los precios relativos, por los

⁶ Esta marginalidad se establece por el número de registros y el valor de cada uno (Puyana, en prensa).

movimientos de la tasa de cambio (Fullerton *et al.*, 1997), como tampoco lo es la desgravación acordada en el TLCAN, misma que, si bien tiene el signo esperado, su relevancia estadística es insignificante (Puyana, en prensa). Por otra parte, hay evidencia de que en el crecimiento del comercio intra TLCAN, no se ha manifestado ningún efecto de desviación de comercio (Krueger, 1999).

El formidable crecimiento de las exportaciones mexicanas ha tenido efectos multiplicadores menores a los esperados. La relación entre expansión de las exportaciones y del producto es débil y desciende (Romero y Puyana, 2003). La relación de causalidad entre las dos variables es motivo de intensa discusión en el mundo de los economistas y con nuestros hallazgos deseamos ilustrar los resultados en México, como elemento del debate, sin pretender ser concluyentes, lo cual escapa del alcance de este trabajo. Todo parece indicar que en el caso mexicano no existe la relación positiva que, según se ha argüido, debe existir entre el índice de apertura del PIB y el crecimiento de la economía. Este índice es uno de los más sólidos y menos controvertidos índices del grado de apertura de las economías (Sheeby, 1992; Berg y Krueger, 2003). Un proceso exitoso de liberación comercial, “to put prices right”, debe generar un crecimiento sostenido del coeficiente de exportaciones y de importaciones respecto del PIB. Este indicador señala el grado de apertura de la economía e, indirectamente, de la productividad. Dado que el sector exportador debe tener una productividad mayor que el resto de la economía, cabría esperar que aquellos países que registran aumentos en el coeficiente externo del PIB, han reubicado sus factores productivos hacia las exportaciones y deben acusar mayores tasas de crecimiento de la productividad y de la economía (Berg y Krueger, 2003; Rodrik, 1992). Lo sorprendente del caso mexicano, y debe ser motivo de análisis sereno, es que no hay una relación positiva entre la apertura del PIB y el crecimiento, tal como se ilustra en la Gráfica 1. Más interesante aún es que dicha relación sí es muy positiva para el caso de Canadá y menos fuerte pero del signo esperado para Estados Unidos (Puyana y Romero, 2003).

Cuadro 8
México: Relación entre los crecimientos del PIB y de la apertura



Fuente: Puyana y Romero, 2003.

La relación detectada entre apertura, crecimiento de las exportaciones, y el crecimiento económico ha debilitado la relación entre expansión de la economía y la generación de empleo. En la actualidad se requieren tasas mayores de crecimiento para estimular las tasas de creación de empleo anteriores. Además, para México se registra otra evolución que va en sentido contrario a los supuestos esperados: se ha reducido la dotación de capital por trabajador y no se han restablecido los niveles anteriores de formación bruta de capital fijo como proporción del PIB (Puyana y Romero, 2003). Sugerimos que estas tendencias paradójicas resultarían de la acción de factores que se retroalimentan: primero, por la industria maquiladora, de limitado contenido de factores productivos nacionales; segundo, por el avance de las importaciones totales que ha elevado el contenido importado de todo el producto nacional y el fortalecimiento de la elasticidad ingreso de las importaciones, que intensifica las restricciones externas de la economía nacional. En efecto, un punto de crecimiento del PIB estimula un 3.1 de crecimiento de las importaciones (Romero, 2003). Por esta razón, para mantener el actual balance de la cuenta corriente, el PIB mexicano no podría crecer más allá de 1.7 por ciento anual, con lo cual se acumularía el desempleo y el empleo informal.

**Cuadro 9. Exportaciones e importaciones
 como porcentaje del PIB**

Año	Exportaciones totales	Exportaciones maquila	Exportaciones no-maquila	Importaciones totales	Importaciones maquila	Importaciones no-maquila
1980	7.36	1.03	6.33	8.95	0.74	8.21
1985	18.04	3.43	14.61	11.75	2.45	9.30
1990	15.50	5.30	10.20	15.80	3.90	11.90
1995	26.80	10.50	16.30	24.30	8.80	15.50
1996	28.90	11.10	17.80	26.90	9.20	17.70
1998	27.90	12.60	15.30	29.70	10.10	19.60
1999	28.20	13.20	15.00	29.40	10.40	19.00
2000	28.20	13.00	15.20	29.20	10.20	19.00

Fuente: Romero y Puyana, 2003.

Como se aprecia en el Cuadro 9, las exportaciones de la maquila representan 13 por ciento del PIB, es decir 46 por ciento del coeficiente de exportaciones. Pero estas exportaciones demandan importaciones que cubren 14 por ciento del PIB. En términos netos, el valor agregado de la industria maquiladora se ubica en torno a 2.6 por ciento del PIB, y ésta es su contribución a la generación del producto interno bruto total. Esta participación está concentrada en un alto grado en salarios con una demanda débil de insumos industriales o agrícolas y explica el poco avance del sector manufacturero en la generación del PIB y del empleo total.

El comercio de manufacturas más dinámico en el mundo es el intraindustrial. Este intercambio sugiere mayores posibilidades de adaptación a cambios en el ambiente comercial y de competir en los mercados extranjeros, además de ilustrar estructuras productivas diversificadas para atender demandas igualmente complejas, competitividad y alto aprovechamiento de las economías de escala. La posibilidad de que mediante acuerdo comercial se genere un incremento importante del comercio intraindustrial sugiere que los costos de ajuste serán menores, ya que el traslado de factores productivos se realizaría entre sectores, inclusive entre unidades productivas y no entre sectores (Greenaway, 1983; Globerman, 1992).

En el caso mexicano,⁷ los valores del comercio intraindustria encontrados son relativamente bajos, comparados con otros países de similar nivel de desarrollo e industrialización. Se concentran en bienes de menor calidad que la de los importados, tienen menor contenido tecnológico y se orientan a consumidores de menores ingresos en el mercado norteamericano. El peso del comercio intraindustria vertical sugiere poca convergencia en las estructuras exportadoras de México y Estados Unidos, y se parece en sus efectos al comercio interindustrial. Estos resultados pueden estar relacionados con la preminencia del intercambio con los Estados Unidos, con el cual las distancias en nivel de industrialización y capacidad productiva son mayores, lo que contradiría los supuestos teóricos que explican la existencia y dinámica del comercio intraindustria y por el peso de la maquila en las exportaciones totales. En este intercambio el comercio intraindustria es sólo 12 por ciento del total y México se especializa en bienes de menor contenido tecnológico, menores precios y calidad, para mercados masivos, poco diversificados y reducida elasticidad al ingreso.

En el marco del TLCAN, parecen actuar con vigor fuerzas centrípetas y centrífugas de efectos diferentes en cuanto a la concentración del crecimiento inducido por el comercio. Las primeras se pueden observar en la concentración de los intercambios y de la actividad económica en torno a Estados Unidos, la conformación de grupos productivos en torno al centro y a los proveedores y el debilitamiento de los nexos con otros países. Las fuerzas centrífugas tienden a inducir efectos de dispersión de la actividad económica y a gestar un largo proceso de convergencia en las estructuras productivas y en los patrones de la demanda de los grupos de ingresos similares de los países miembros (Venables, 1999). La fuerte presencia de las inversiones extranjeras y las estrategias de largo plazo de las empresas multinacionales soportan y aceleran este proceso. Las fuerzas centrípetas incluyen, entre otros, los efectos de congestión, contaminación y otras externalidades asociadas con la concentración de la actividad económica. También deben incluirse la escalada de precios de los factores productivos, mano de obra, personal especializado, terrenos, edificios, servicios. La dispersión de los consumidores induce la dispersión de la producción. Del balance de estas dos fuerzas se verá si la convergencia o el crecimiento de las desigualdades prevalece, como resultado del TLCAN. Se sugiere que las fuerzas centrífugas tienden a ser más fuertes en acuerdos de integración Norte-Sur que las que operarían en los de tipo Sur-Sur (Venables, 1999). Los resultados preliminares de un estudio en progreso sobre el TLCAN sugieren que las fuerzas centrífugas no actúan con la fuerza suficiente como para inducir los efectos de convergencia. Es más, la convergencia que

⁷ Para un análisis novedoso y promenorizado del comercio intraindustria mexicano, y para una revisión amplia de la teoría, véase Puyana, en prensa.

se registró para el periodo de 1945–1980 se revirtió entre 1983–1999, sin que ese movimiento hacia una mayor divergencia se haya atenuado a partir de 1994 (Puyana y Romero, 2003).

Conclusiones

En el marco de lo expuesto en este artículo, cabe preguntar cuáles son las perspectivas de la integración latinoamericana y qué conclusiones se desprenden de la trayectoria experimentada por México. La consolidación del proyecto del ALCA significa oportunidades y riesgos para América Latina. La trayectoria de México puede indicar que las exportaciones desde la región hacia Estados Unidos podrían expandirse rápidamente. Sin embargo, el mercado norteamericano será competido y las presiones sobre los precios y la productividad, formidables. Es posible que se repitan las experiencias mexicanas del ascenso de la integración con el mercado norteamericano y el debilitamiento de las relaciones con los demás mercados del mundo, en cuyo caso se incrementaría la vulnerabilidad externa de las economías. El traslado de la actividad productiva desde Estados Unidos hacia América del Sur y Central podría estar determinado por el agotamiento de los recursos abundantes en México, y por las estrategias de las empresas líderes.Cuál de las dos fuerzas, la centrífuga o la centrípeta, prevalecerá en el largo plazo, puede depender del tipo de acuerdos que se pacten. Todo parece indicar que el más favorable, en términos de bienestar de los países miembros y globales, son las Uniones Aduaneras, modalidad que no interesa hoy a Estados Unidos.

Es factible especular y visualizar una doble estrategia negociadora en el marco de ALCA, con una doble oferta exportable que se diferencia según el nivel de desarrollo y la estructura de la demanda en los mercados de destino.

Los países de América Latina negociarían entre sí preferencias arancelarias excluyentes, al ser sólo aplicables a favor de los países miembros, en aquellos productos y sectores en los cuales son competitivos, en el sentido de producir bienes similares y a costos relativos diferentes. Estas ventajas crearían las condiciones para el fortalecimiento de sectores nuevos, más intensivos en tecnología, los cuales podrían desarrollarse y ganar competitividad para concurrir luego en los mercados desarrollados. Se fomentaría un intenso intercambio intraindustria, con evidentes ganancias sectoriales. Este intercambio generaría ganancias y beneficios de aprendizaje, economías de escala y acumulación de capacidades tecnológicas.

Con Estados Unidos (con otros países desarrollados y en el marco multilateral) se negociarían ventajas para favorecer las exportaciones que, como señala el patrón del

intercambio mexicano, serían de manufacturas más intensivas en factores abundantes. Para los bienes primarios los aranceles en ese país son nulos, de suerte que sería conveniente explorar el margen de reducción de las barreras al valor agregado. Las ganancias serían más de acumulación de capital y de economías de escala.

Para la definición de la estrategia negociadora de los acuerdos de integración que adelantan los países de América Latina, y para la estructuración de su política comercial, se debe considerar que al partir de tarifas muy reducidas, el margen de las preferencias comerciales es limitado y por lo tanto menores los beneficios derivables de la apertura de los mercados, no de bienes. Como lo sugiere la experiencia mexicana, los efectos multiplicadores del comercio exterior no son extraordinarios o, por lo menos a los diez años de vigencia del TLCAN, aún no se han manifestado con toda su vitalidad.

La dinámica y dirección de los flujos comerciales de América Latina sugieren que, a la luz de todos los indicadores estudiados y en la medida en que se profundizan las relaciones con Estados Unidos, se debilitan los nexos con Europa, Japón y Latinoamérica. Es decir podría observarse la incipiente conformación de un ALCA *de facto*, proceso que se ha intensificado a partir de la apertura unilateral de las economías de la región, en los años ochenta. El centro gravitacional es el mercado estadounidense.

Los países establecen acuerdos comerciales, geográficamente discriminatorios, como los de integración regional o los multilaterales, procurando la satisfacción de sus intereses nacionales, de muy variado tipo. Buscan, en primer lugar, un crecimiento mayor y más estable de sus economías, que permita la más eficiente e intensa utilización de sus factores productivos; en segundo lugar, atraer inversiones y el progreso técnico que éstas aportan; en tercer lugar y como resultado de lo anterior, elevar el nivel de bienestar general de la población. En este contexto, la integración es un elemento del modelo de desarrollo, que debería contribuir a resolver los problemas que afectan la dinámica del crecimiento de los países. Las experiencias mexicanas son un modelo por estudiar detalladamente, pues el ALCA, aun si tiene mecanismos diferentes al TLCAN, puede inducir en los países latinoamericanos los efectos registrados para México. Además de la formidable expansión de las exportaciones, es necesario explorar los efectos sobre la absorción de trabajo y la estructura salarial, las inversiones, la dotación de capital por trabajador y la productividad, la dinámica de los sectores transables y los encadenamientos en cadenas productivas dinámicas, el debilitamiento del vínculo entre crecimiento del producto, las exportaciones, la generación de empleo y la terquedad de la pobreza que se niega a retroceder. Éstas son preguntas aún abiertas a la investigación y al debate, ojalá desapasionado.

Bibliografía

- Anderson, K. y R. Blackhurst (comps.), 1993, *Does Regional Integration Foster Open Trade? Economic Theory and GATT's Article XXIV*, Nueva York, MacMillan.
- Athukorala, P. y J. Riedel, 1991, "The Small Country Assumption: A Reassessment with Evidence from Korea", *Weltwirtschaftliches Archiv* 126.
- Bhagwati, G., 1993., "Regionalism and Multilateralism", en J. de Melo y A. Panagariya (comps.), *New Dimension in Regional Integration*, Cambridge, Reino Unido, Cambridge University Press.
- Bauman, R., 2003, "Mercosur, orígenes, logros, desencuentros y perspectivas", en A. Puyana (coord.), *La integración económica y la globalización. ¿Nuevas propuestas para el proyecto latinoamericano?*, México, Flacso/Plaza y Valdes.
- Berg, Andrew y A. Krueger, 2003, "Trade Growth and Poverty: A Selective Survey", FMI WP/03/30
- Braga, C.A. *et al.*, 1994, "Regional Integration in the Americas", *The World Economy* 17 (4).
- Brenton, P. *et al.*, 1997, *International Trade, A European Text*, Nueva York, Oxford University Press.
- Brouer, D., 1992, "Deardurff Agreement: Analytical Issues", *The World Economy* (enero).
- Cecchini, P., 1992, *The European Challenge*, Londres, Wildwood House.
- Calderón, A., 1999, "Did Nafta Reduce the Vulnerability to External Shocks? An analysis of the Displacement of Mexican Exports from USA Markets by Asian Countries During 1997–8", Washington, BID.
- Devlin, R. *et al.*, en prensa, "Área de Libre Comercio de las Américas. Expectativas a largo plazo", en A. Puyana, *La integración económica y la globalización. ¿Nuevas propuestas para el proyecto latinoamericano?*, México, Flacso/Plaza y Valdes.
- Erzan, R. y A. Yeats, 1991, "Prospects for the United States–Latin America Free Trade Areas: Empirical Evidence Concerning the View for the South", Washington D.C. Banco Mundial, mayo.

- Fitzgerald, V., 1994, "The Impact of NAFTA on the Latin American Economies", V. Bulmer-Thomas, N. Craske y M. Serrano (comps.), *Mexico and the North American Free Trade Agreement. Who Will Benefit?*, Nueva York, St. Martin's Press.
- Fullerton, Thomas, *et al.*, "Functional Form for United States-Mexico Trade Equations", *Estudios Económicos*, vol. 12., núm. 1, enero-junio de 1997
- Globerman, Steve, 1992, "North American Trade Liberalization and Intra-Industry Trade", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 128, pp. 486-496.
- Greenaway, David y C. Milner, 1983, "On the Measurement of Intra-Industry Trade", *The Economic Journal*, vol 93, pp. 900-908
- , 1984, "A Cross Section Analysis of Intra-Industry Trade", *European Economic Review*, vol. 25.
- Grilli, E., 1992., *The European Community and the Developing Countries*, Cambridge, Reino Unido, Cambridge University Press.
- Gruben, W. C. y J. Welch, 1994, "Is NAFTA More Than a Free Trade Agreement? A View from the United States", en V. Bulmer-Thomas, N. Craske y M. Serrano (comps.), *Mexico and the North American Free Trade Agreement. Who Will Benefit?*, Nueva York, St. Martin's Press.
- Hughes *et al.*, en prensa, "¿Argentina debería adoptar el dólar americano?", en A. Puyana (coord.), en prensa, *La integración económica y la globalización. ¿Nuevas propuestas para el proyecto latinoamericano?*, México, Flacso/Plaza y Valdes.
- Hulmes, D. y R. Stern, 1994, "Patterns of North American Trade", *The World Economy* 16 (1).
- Hurrell, A., 1992., "Latin America in the New Order: A Regional Block of the Americas", *International Affairs* 68, enero.
- Krueger, Anne, 1999, "Trade Creation and Trade Diversion Under NAFTA", documento de trabajo 7429 NBER, diciembre.
- , 1992, "Free Trade Agreements as Protectionist Devices: Rules of Origin", Universidad de Duke, Carolina del Norte, EE.UU., documento mimeografiado.

- Krugman, P., 1993, “Regionalism and Multilateralism: Analytical Notes”, en J. de Melo, y A. Panagariya (comps.), *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge, Reino Unido, Cambridge University Press.
- Laird, S., 1990., “US Trade Policy and Mexico: Simulations of Possible Trade Regime Changes”, Washington DC, Banco Mundial, agosto.
- Linder, B., 1982., *An Essay on Trade and Transformation*, Ann Arbor, Michigan, University Microfilms International.
- Loyns, R.M.A, 2001, *Trade Liberalization Under Nafta: Report Card on Agriculture*, Texas, Agricultural and Food Policy Centre, Texas A & M University.
- Nogués, J. y R. Quintanilla, 1993, “Latin America’s Integration and the Multilateral Trading System”, en J. de Melo y A. Panagariya (comps.), *New Dimension in Regional Integration*, Cambridge, Reino Unido, Cambridge University Press.
- Page, S., 1994, *The International Economic System After the Uruguay Round*, Londres, ODI.
- Pomfret, R., 1997, *The Economics of Regional Trading Arrangements*, Oxford, Reino Unido, Nueva York, Oxford University Press
- Puyana, A., 2002, “The Mexican Road to Open Regionalism. Trade Agreements with Developed Countries”, trabajo presentado para la Cepal–Chile.
- , en prensa, “Comercio intra–industria de México a los cinco años de vigencia del TLCAN”, en A. Puyana (coord.), *La integración económica y la globalización. ¿Nuevas propuestas para el proyecto latinoamericano?*, México, Flacso/Plaza y Valdes.
- , 1994, “The External Sector and the Latin American Economy in the 1990s: Is there Hope for Sustainable Growth?”, en R. Bird y A. Helwege (comps.), *Latin American Economic Future*, Londres, Academic Press.
- , 1995, “El regionalismo económico y las relaciones de América Latina y la Unión Europea en la era post GATT”, BID, documento de trabajo.
- Puyana, A. y J. Romero, 2003, “La convergencia en el TLCAN ¿Experiencias para el ALCA?”, ponencia presentada en la conferencia “EL ALCA y el futuro de la integración en las Américas”, UDLA, Puebla, abril.

- Robson, P., 1994, "New Regionalism and the Developing Countries, 1994", en *Economic and Political Integration in Europe. Internal Dynamics and Global Context*, Reino Unido, Oxford University Press.
- Rodríguez y D. Rodrik, 1997, "Trade Policy and Economic Growth: A Skeptics Guide to Cross-National Evidence", NBER documento de trabajo núm. 7081.
- Rodrik, D., 1992, "The Rush to Free Trade in the Developing World: Why so Late? Why Now? Will it Last?", NBER, documento de trabajo núm. 3947, enero.
- Romero, J., 2003, "Sustitución de importaciones y apertura comercial. Resultados para México", en A. Puyana (coord.), en prensa, *La integración económica y la globalización. ¿Nuevas propuestas para el proyecto latinoamericano?* México, Flacso/Plaza y Valdes.
- y Puyana, 2003, "The Mexican Economy Two Decades After Liberalization", mimeo.
- Ros, J., 1994., "Mexico and Nafta: Economic Effects and the Bargaining Process", en V. Bulmer-Thomas, N. Craske y M. Serrano (comps.), *Mexico and the North American Free Trade Agreement. Who Will Benefit?*, Nueva York, St. Martin's Press.
- Scott, A., 1994, "Europe's External Trade Policy", Reino Unido, Universidad de Edimburgo, Europa Institute, documento mimeografiado.
- , en prensa, "Uniones monetarias. ¿Importa el tamaño?", en A. Puyana (coord.), *La integración económica y la globalización. ¿Nuevas propuestas para el proyecto latinoamericano?*, México, Flacso/Plaza y Valdes.
- Schott, J. y G. Hufbauer, 1991, "Free Trade Areas, the Enterprise for the Americas Initiative and the Multilateral Trading System: Implications for Latin America", Washington DC, Banco Interamericano de Desarrollo y OCDE.
- Sheeby. M., 1992, "Exports and Growth: Additional Evidence", *Journal of Development Studies*, vol. 28, núm. 4.
- Smith, M., 1993, "The North American Free Trade Agreement", en A. Anderson, y R. Polack Blackhurst (comps.), *Does Regional Integration Foster Open Trade? Economic Theory and GATT's Article XXIV*, Nueva York, MacMillan.
- Trela, I. y J. Whalley, 1994, "Differences between Explicit and Ad Valorem Barrier Representations in Analyses of the Effect of North American Economic Integration", *The World Economy* 17 (1).

Trigueros, I., 1994., “The Mexican Financial System and NAFTA”, en V. Bulmer–Thomas, N. Craske y M. Serrano (comps.), *Mexico and the North American Free Trade Agreement. Who Will Benefit?*, Nueva York, St. Martin’s Press.

UNCTAD, 1993, *Trade and Development Report*, Nueva York, Naciones Unidas.

USITIC, 1993, “Potential Impact in the USA Economy and Selected Industries of the North American Free Trade Agreement”, documento núm. 2596, Washington D.C., Comisión para el Comercio Internacional de los EE.UU. (USITIC).

Venables, A. J., 1999, “Regional Integration Agreements: a Force for Convergence or Divergence?”, WBWP, LSE.

Whalley, J, 1993, “Regional Trade Arrangements in North America”, en J. de Melo, y A. Panagariya (comps.), *New Dimension in Regional Integration*, Cambridge, Reino Unido, Cambridge University Press.

Zahniser, E. y M. Gehlnar, 2001, “North American Agricultural Trade During 1975–98”, en Loyns, 2001, *op cit.*

recibido en diciembre de 2002

aceptado en febrero de 2003