



Aviso Legal

Capítulo de libro

Título de la obra: La integración económica regional latinoamericana

Autor: Puyana Mutis, Alicia

Forma sugerida de citar: Puyana, A. (2017). La integración económica regional latinoamericana. En A. D. Salinas (Ed.), *América Latina: nuevas relaciones hemisféricas e integración*. Universidad Iberoamericana; Universidad Nacional Autónoma de México, Centro de Investigaciones sobre América Latina y el Caribe.

Publicado en el libro:

América Latina : nuevas relaciones hemisféricas e integración

ISBN: 978-607-02-9305-4

Los derechos patrimoniales del capítulo pertenecen a la Universidad Nacional Autónoma de México. Excepto donde se indique lo contrario, este capítulo en su versión digital está bajo una licencia Creative Commons Atribución-No comercial-Sin derivados 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0 Internacional). <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/legalcode.es>



D.R. © 2021 Universidad Nacional Autónoma de México.
Ciudad Universitaria, Alcaldía Coyoacán, C. P. 04510, México, Ciudad de México.

Centro de Investigación sobre América Latina y el Caribe Piso 8
Torre II de Humanidades, Ciudad Universitaria, C.P. 04510, Ciudad de México. <https://cialc.unam.mx/>
Correo electrónico: betan@unam.mx

Con la licencia:



Usted es libre de:

- ✓ Compartir: copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato.

Bajo los siguientes términos:

- ✓ Atribución: usted debe dar crédito de manera adecuada, brindar un enlace a la licencia, e indicar si se han realizado cambios. Puede hacerlo en cualquier forma razonable, pero no de forma tal que sugiera que usted o su uso tienen el apoyo de la licenciante.
- ✓ No comercial: usted no puede hacer uso del material con propósitos comerciales.
- ✓ Sin derivados: si remezcla, transforma o crea a partir del material, no podrá distribuir el material modificado.

Esto es un resumen fácilmente legible del texto legal de la licencia completa disponible en:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/legalcode.es>

En los casos que sea usada la presente obra, deben respetarse los términos especificados en esta licencia.

LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL

LATINOAMERICANA

Alicia Puyana Mutis

INTRODUCCIÓN

Durante dos siglos, los países de América Latina y el Caribe han desplegado un esfuerzo permanente por consolidar su inserción en el mercado mundial, la fuente de recursos para financiar el crecimiento. En este periplo por el mercado mundial se pueden distinguir tres épocas: la etapa liberal y de especialización en productos básicos; la industrialización por sustitución de importaciones ISI y sus modificaciones tardías: la promoción de exportaciones de manufacturas y la integración económica regional; finalmente, la era liberal que se vive hoy. Fue instituida en los años ochenta, a raíz de la crisis de la deuda, y consiste en la apertura de las cuentas comercial y de capitales, la privatización del patrimonio estatal, la mercantilización de la seguridad social y los servicios y la flexibilización del mercado laboral. Se estableció un nuevo modelo, basado en las exportaciones e inversiones externas y la cada vez más intensa vinculación de las economías a la de los Estados Unidos de América. A estos cambios hay que sumar los esfuerzos, no siempre bien logrados, de acoplar al modelo los esquemas de integración económica latinoamericana.

Esta lectura a vuelo de pájaro de la historia a lo largo del siglo XX y lo que llevamos del XXI, muestra que, a pesar de intentar todas las vías factibles: el libre cambio, el proteccionismo, la integración económica regional latinoamericana, o con la economía de los Estados Unidos, los resultados no parecen reflejar los esfuerzos. No al menos, en términos de crecimiento económico o de superación de los rezagos del subdesarrollo. No obstante la evidente evolución, adaptación y diversificación de sus exportaciones, que si bien son importantes, no han permitido superar del todo la hegemonía de las exportaciones de productos y bienes tradicionales, durante un período en el que el mundo asistía a la

transformación del comercio internacional hacia el intercambio de bienes manufacturados, de alto valor agregado y creciente complejidad tecnológica.

Si bien la variable externa no es la única determinante de los cambios de rumbo en las políticas económicas, sí moldeó los parámetros en los que se desarrollaron: la trayectoria de las economías, la integración económica regional y la relación con países externos a la región. Las reacciones de la economía de América Latina a los choques externos constituyen etapas en las que se diferencian las políticas de industrialización, las tasas de crecimiento y los indicadores de desarrollo económico. Los quince primeros años del siglo XXI, y los pronósticos del futuro a mediano plazo, parecen confirmar esta propuesta.

Hoy las economías latinoamericanas buscan medios y formas para al menos amainar los efectos de la crisis económica mundial que, originada en el sistema financiero de los países desarrollados contagiara, como crisis de la economía real, a toda América Latina. En la actualidad, el impacto es más fuerte y directo ya que por la mayor inserción en la economía mundial está expuesta frontalmente a los choques externos. La región se despojó de casi todos los mecanismos de blindaje que tradicionalmente han dispuesto las economías nacionales, salvo el costoso e inefectivo congelamiento de reservas en el Banco de la Reserva Federal, estrategia en parte responsable de la crisis.

Con la liberalización comercial y de la cuenta de capitales, la privatización y las reformas fiscal y laboral, se esperaban ganancias en eficiencia productiva de tal magnitud que se atraerían inversiones extranjeras y nacionales privadas, necesarias para acelerar el crecimiento. Las inversiones extranjeras, además de cerrar la brecha del ahorro, aportarían la tecnología para cerrar la segunda brecha: la tecnológica. Con ello se lograría la convergencia económica, un fuerte supuesto de la economía ortodoxa y punto focal de las reformas.

Este trabajo busca relacionar en qué medida los acuerdos de integración, como parte de la política de inserción en la economía mundial y complemento del modelo de desarrollo vigente, han contribuido o no a la consecución de los objetivos de toda política pública: mejoría en el bienestar de toda la sociedad y la reducción de las

desigualdades económicas y sociales que afectan el crecimiento económico y base de la estabilidad política. Para ello, el ensayo se compone de tres secciones. En la primera, compuesta de dos partes se muestran, primero, los rasgos y objetivos de la liberalización económica, conducente a la instauración del modelo vigente, denominado exportador y basado en la liberalización de las cuentas comercial y de capitales y; segundo, la trayectoria de la integración económica regional y sus cambios para adaptarse al contexto internacional. La segunda sección presenta los cambios en el recorrido económico de la región en las últimas dos décadas y media: la dinámica del comercio y del flujo de capitales y su impacto sobre el ritmo de crecimiento, el empleo y los salarios. En la tercera, se presentan las consideraciones finales.

LA LIBERALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA Y LOS NUEVOS ROSTROS DE LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA

La liberalización de las economías

La etapa de economía liberal se extiende desde 1985 a nuestros días. Su rasgo fundamental es el tránsito del modelo de industrialización sustitutiva ISI hacia un modelo liberal de economía abierta. El cambio de política económica, o redefinición de las fronteras del estado, se caracteriza por la ejecución de programas de estabilización, ajuste, liberalización y privatización de la economía, con miras a aumentar la exposición de la producción nacional a la competencia mundial, para elevar la productividad y acelerar el crecimiento.

Los objetivos explícitos de estos cambios, en particular de los regímenes de comercio, incluidos los diversos modelos de integración económica intra latinoamericana y con los Estados Unidos, son de carácter múltiple: revertir la pérdida de competitividad en los mercados internacionales y recuperar dinamismo el peso perdido en el mercado mundial; avanzar hacia una etapa de industrialización con niveles superiores de productividad; superar la ineficiente asignación de factores productivos y reducir el desempleo; establecer un ambiente propicio a las inversiones privadas extranjeras y nacionales e incrementar la formación de capital fijo; mantener la estabilidad macroeconómica y controlar la inflación. Tal como en el pasado, también ahora se presenta la

integración económica regional, como un complemento de la estrategia macroeconómica global.

Se proponía que estos objetivos eran realistas pues el proceso de liberalización comercial, al elevar el grado de apertura de la economía, reducir los niveles de protección y eliminar los impuestos a las exportaciones, induciría cambios en las estructuras productivas y de comercio, las cuales se desplazarían hacia los productos con ventajas comparativas. Este cambio impulsaría, simultáneamente, la participación de los sectores transables en el PIB y el empleo así como el crecimiento de su productividad. Dado que el sector exportador tiene una productividad mayor que el resto de la economía, aquellos países que reubican los factores productivos hacia las exportaciones, registrarán aumentos en el coeficiente externo del PIB y mayores tasas de crecimiento del producto. La mayor apertura y superior productividad permitirían recuperar la participación en el intercambio global y superar la vulnerabilidad externa generada, entre otros, por la inestabilidad de los precios de las materias primas, predominantes en las exportaciones regionales. Se elevarían las exportaciones de manufacturas y avanzaría hacia las de mayor contenido tecnológico. Hasta allí la teoría. Como se verá más adelante, las economías latinoamericanas sí se abrieron a la competencia externa. Se abatieron las tarifas a las importaciones y se redujo la dispersión de las tarifas, a niveles difícilmente comparables con los de antaño.¹ La cuenta de capitales es libre y la tasa de cambio se mueve según la oferta y demanda de divisas y las tasas de interés nacionales y externas. Los costos distributivos inherentes a dichas reformas fueron ensombrecidos por la magnitud de la crisis de la deuda, cuyos efectos desarmaron los argumentos de los sectores que se oponían al cambio, al percibir que sus intereses serían negativamente afectados. Se logró así, imponer un tránsito del régimen ISI hacia el de libre mercado, no gradual, drástico e intenso, y sin los necesarios debate y consenso políticos.

Integración regional

Antes de presentar la trayectoria de la integración regional latinoamericana, cabe enfatizar que la finalidad de las políticas económicas de un país, y la integración económica regional es una de ellas, no es el avance del bienestar universal. Son los logros en bienestar

nacional, para toda la población. Todo país ingresa a pactos comerciales, regionales o bilaterales, cuando considera que ni el libre cambio universal ni el proteccionismo garantizan sus intereses nacionales. De ahí emanan muchos de los obstáculos enfrentados por la integración económica hemisférica, regional y subregional y las que hicieron encallar las negociaciones multilaterales, tanto las pretéritas en el GATT como las presentes en la OMC y dan cuenta del fracaso del proyecto Bushiano de la Asociación de Libre Comercio de las Américas ALCA y la actual agonía de la Ronda Doha. Esta aseveración parte del principio de que la política de comercio exterior, universal o regional de todo país integra el cuerpo de su economía política y debe ser evaluada como tal. Y la finalidad de todo gobierno no es lograr las mayores tasas de crecimiento del PIB si no mejorar el bienestar de todos los miembros de la sociedad y garantizar la distribución equitativa, la equidad en el acceso a los beneficios del desarrollo a todos los ciudadanos. Este punto de partida orienta las discusiones siguientes.

Entre los intentos más notables para aumentar las exportaciones y fortalecer el modelo sustitutivo, destaca la integración económica regional, en cuyo origen se encontraban las ideas de Prebisch sobre la industrialización de América Latina y las lecciones de la integración europea. El primer programa fue La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), con el fin reducir, hasta eliminar, los aranceles entre los países de la región y crear preferencias arancelarias en su favor. Posteriormente, y un tanto más complejos y como reacción al predominio de Argentina, Brasil y México, se establecieron el pacto Andino y el Mercado Común Centro Americano. En 1962, la integración económica regional recibió el aval de la Alianza por el Progreso,² como parte del plan de acción para promover el desarrollo y contener el contagio de la Revolución Cubana. Al igual que con la Unión Europea, los Estados Unidos consideraron la integración regional latinoamericana, como la estrategia comercial que ayudaría a acelerar el crecimiento del sector manufacturero, el empleo y los ingresos urbanos, y evitar el comunismo en la región. Por supuesto, Cuba fue excluida del club de miembros favorecidos por la Alianza y también de la OEA y de ALALC.

Los primeros años de vigencia de los acuerdos marcaron el avance del intercambio recíproco y con éste, el agravamiento de los conflictos de

interés en torno a la distribución de los beneficios del comercio. Estos conflictos dificultaron las negociaciones del arancel externo común. Los escollos se magnificaron por las repetidas crisis de balanza de pagos, generadas por las caídas abruptas de los precios de las materias primas, que obligaban a suprimir las importaciones prescindibles, fácilmente sustituibles con producción nacional.³

En el periodo de 1970-1980, al influjo de los grandes cambios que experimentaba la economía mundial, y por el estallido de la crisis de la deuda, comenzó la desintegración económica latinoamericana. La ALALC fue sustituida por la ALADI, surgieron trabas insalvables en el Pacto Andino y el Mercado Común Centroamericano colapsó por la inestabilidad política y la fragilidad económica de esos países. No obstante, desde 1984, América Latina experimenta un nuevo e intenso interés en renovar los existentes programas de integración (GRAN, CACM, ALADI), crear otros nuevos (MERCOSUR, ALBA, UNASUR) o tejer una densa red de acuerdos bilaterales o multilaterales (Grupo de los 3, los 8, etcétera). Es la respuesta a la formación de bloques económicos o una defensa frente a la recesión económica en los países desarrollados o a la falta de progreso, primero en la Ronda Uruguay del GATT y, segundo, en las negociaciones de Doha en la OMC. La Década de los años 90 se inició sin que se hubieran contestado muchas interrogantes que emergen de la persistente crisis en el Grupo Andino y el MCCA; la salida de escena de ALADI; ciertas ambigüedades en el MERCOSUR y los efectos que sobre las relaciones comerciales regionales puedan tener la evidencia de los magros logros mexicanos con el TLCAN, a casi más de 20 años de negociado.⁴ Al avanzar la segunda década del siglo XXI, la crisis económica global y la inestabilidad financiera de los países desarrollados, pueden abrir campos de nueva expansión del intercambio intraregional y de mayor vinculación de sus economías. Hay, no obstante, más incertidumbre que certezas.

En más de 40 años, las experiencias latinoamericanas en integración económica sugieren que ni los esquemas basados casi exclusivamente en la liberación comercial (ALAC-ALADI), ni aquellos que incorporan mecanismos de planificación y de redistribución de beneficios (GRAN-CACM), pero tampoco los acuerdos comerciales Norte Sur (TLCAN), han logrado superar los problemas que emergen de los divergentes intereses

nacionales y, de las en ocasiones conflictivas percepciones sobre los costos y los beneficios derivados de la integración y del intercambio global.

El estancamiento de los procesos integracionistas empezó al inicio de las negociaciones sobre el arancel externo común y la armonización de políticas macroeconómicas, es decir, el traslado de soberanía nacional a instituciones supranacionales.⁵ La imposibilidad se originó en la inexistencia de objetivos comunes a todos los miembros y centrados en el proyecto industrialista. La percepción de una distribución desigual de los resultados dinámicos de la expansión comercial en un mercado relativamente pequeño debilitó el consenso. Más aún, la contracción en la economía norteamericana ha dejado en evidencia, nuevamente, que los periodos de lento crecimiento o recesión, originados por una crisis externa, tienen efectos desfavorables en el proceso de integración, específicamente en términos de desarrollo de comercio intra-regional como en el mejoramiento del marco institucional. Los países adoptan diversas medidas restrictivas a las importaciones (tipo de cambio, modificación de aranceles, medidas antidumping, barreras no arancelarias, etcétera) con el objeto de ajustar sus economías al entorno adverso.

La inexistencia de un nivel adecuado de homogeneidad económica refleja el carácter competitivo de las economías y puede empujar los acuerdos de integración en la dirección de esquemas comerciales de tipo defensivo. Es aceptado que los bloques económicos que tienen marcadas diferencias en el crecimiento y desarrollo económicos experimentan serias dificultades derivadas de los costos de la redistribución del empleo y del ingreso que resultan de los cambios en las corrientes comerciales. En estas condiciones, la tendencia es abandonar la creación de mercados comunes o unidades económicas y preferir arreglos, estrictamente comerciales, menos integrativos. Esta ruta se dinamizó en los años noventa a raíz del efecto “contagioso” generado por la firma del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN, entre México, Canadá y los Estados Unidos.

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 la Comunidad Europea y Japón. Esta falta de diversificación de mercados incrementa la vulnerabilidad del sector externo latinoamericano al desempeño de la economía estadounidense, así como también al manejo de su política comercial.

*El regionalismo abierto latinoamericano, el TLCAN
y la política comercial estadounidense*

El TLCAN inició rutas que cambiarían la esencia de los acuerdos de integración regional inspirados en el Mercado Común Europeo y sancionados en el GATT.⁶ El TLCAN instauró la era de acuerdos comerciales que son simples zona de libre comercio, aderezadas con compromisos que las superan: obligaciones sobre inversión extranjera, la “Joya de la Corona” ganada por EUA en el TLCAN; la inclusión plena del sector agrícola en el proceso de desgravación; el abandono del tratamiento preferencial al país de menor desarrollo; la protección de los derechos de propiedad intelectual, la apertura de los servicios y la aplicación de las leyes de comercio internacional de los EUA, ante la ausencia de tribunales supranacionales.⁷ El carácter rígido y proteccionista de las reglas de origen y los compromisos en textiles, automotriz y agrícola asimilan el TLCAN a un acuerdo de comercio administrado, más que a uno de libre comercio.⁸ En los acuerdos suscritos por Chile, los países centroamericanos, Perú y Colombia con los EUA, se consagró ese carácter. Estos acuerdos se ajustan más al modelo económico liberal de los EUA y al rol que al estado se asigna en este país que al imperante en América Latina, cuyas instituciones devienen de diferente tradición jurídica. En el diseño de los acuerdos comerciales con países en desarrollo, la OMC y la Unión Europea han arrogado plenamente los elementos más liberales de la política comercial de los EUA.

A la fecha EUA ha firmado acuerdos con un gran número de países,⁹ y nunca por iniciativa suya. Esta política les permite, cuando algún país lo propone, extraer a cambio del acceso a su mercado las mayores concesiones en áreas prioritarias para EUA: servicios, agricultura, propiedad intelectual, inversiones, normas ambientales, anticorrupción y laborales, y se exigen compromisos en áreas no relacionadas con el

comercio: apoyar a EUA en asuntos de política exterior y de seguridad nacional.¹⁰ El acceso al mercado estadounidense puede ser simbólico, dadas las bajas barreras arancelarias¹¹ y no duradero por una constante firma de TLC inclusive con la UE, desplegada por los gobiernos Clinton y Bush. La crisis financiera que afectó a los EUA en 2007, impidió que Obama solicitara hasta el 2011 al Congreso de EUA la ratificación de los acuerdos que ya firman y ratificaran, Corea, Colombia y Panamá.

El gobierno de EUA escoge los países que han solicitado iniciar negociaciones y, al seleccionar con cuál negociar un acuerdo regional, aplica exigencias que van de lo político a lo económico, cuidando no lastimar intereses de sus productos sensibles. Explícitamente, se establece que, como en un torneo, los países compiten entre sí para obtener el premio del acceso al mercado y no cargar los costos de la exclusión del club¹². Esta contienda, en la ideología y estrategia de EUA, conducirá al libre cambio global pues crecerá el número signatarios hasta cubrir a todos, ya por que los que quedan fuera reducen sus barreras para eliminar los costos de desviación de comercio ya porque intentan no quedar aislados en el escenario internacional o por simple prestigio. Investigaciones recientes no confirman que los costos de la exclusión sean una causa de la decisión a firmar TLC con EUA¹³ y sugieren que es una especie de contagio, no del todo racional que ha afectado las relaciones intra latinoamericanas.

A GUISA DE EVALUACIÓN

De los varios objetivos de la política comercial de los países latinoamericanos, presentados en las secciones anteriores, concentraremos la atención en algunos que consideramos más relevantes para tasar la contribución de los esquemas de integración al desarrollo de los países: la apertura de las economías, lo comercial y en cuenta de capitales y los nexos de esa liberalización con el crecimiento del PIB per cápita; así como los avances en la diversificación de las exportaciones, por mercados y por productos; la inversión extranjera, las ganancias en productividad laboral y los efectos sobre el empleo y los ingresos.

El grado de apertura económica, y el crecimiento del PIB. Las economías de la región se abrieron considerablemente a la competencia

externa, intensamente unas con alguna cautela otras. En todos los países los sectores transables compiten con la producción externa, en el mercado nacional los importables y en el externo, los exportables. El coeficiente externo de toda la región creció del 24% del PIB en 1960 al 43 en 2001. El gran avance se dio a partir de los años noventa, al empuje del crecimiento de las economías desarrolladas y la demanda productos básicos por parte de China e India. El coeficiente se ha calculado en dólares constantes de 2000 y capturar más fielmente el proceso de liberalización de las economías. Véase Cuadro 1.

CUADRO 1
ÍNDICE DE APERTURA ECONÓMICA
EXPORTACIONES MÁS IMPORTACIONES/PIB. 1960-2010

	1960	1970	1980	1985	1990	1995	1999	2000	2005	2009	2010
El Mundo	24.2	27.8	39.5	38.7	38.9	42.7	45.5	49.8	53.7	49.7	0.0
Estados Unidos	9.6	11.3	20.8	17.2	20.6	23.4	24.1	25.9	26.5	25.2	0.0
América Latina	24.2	22.7	31.0	30.8	32.3	40.7	42.6	44.3	46.4	42.3	42.2
Argentina	15.2	10.3	11.5	18.0	15.0	19.7	21.3	22.4	44.3	37.4	39.8
Brasil	14.2	14.5	20.4	19.3	15.2	16.0	20.2	21.7	26.6	22.3	21.4
Chile	29.2	28.6	49.8	53.9	64.5	56.4	56.9	61.3	74.1	69.5	69.5
Colombia	30.4	30.1	31.8	26.3	35.4	35.5	36.1	33.1	35.8	34.3	33.3
Ecuador	36.3	37.5	52.0	51.7	65.0	54.0	56.5	68.1	62.7	93.8	64.9
México	20.1	17.4	23.7	25.7	38.3	58.1	63.1	63.9	55.7	56.6	60.7
Perú	41.6	33.9	41.8	39.4	29.6	30.8	32.5	34.2	44.3	44.4	44.6
Venezuela	43.3	37.8	50.6	42.2	59.6	48.9	42.1	47.9	60.1	38.7	30.8

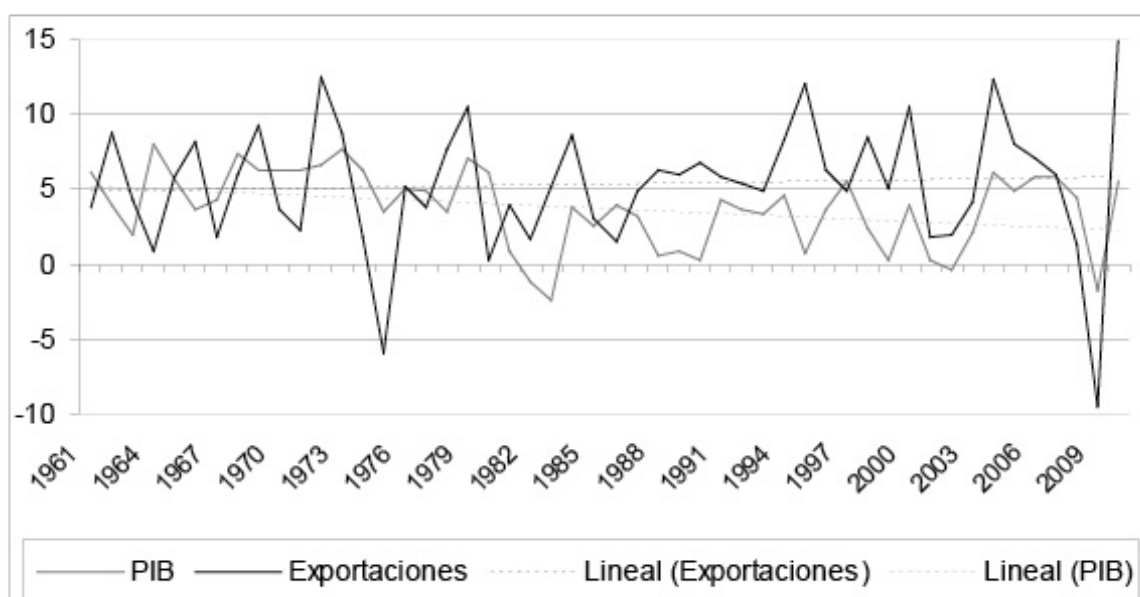
Fuente: Elaboración propia basada en World Bank, WDI, Data Bank 2011.

Es de notar que en la mayoría de los países se ha acumulado el déficit comercial en valores absolutos y como proporción del PIB. Esto en razón del mayor crecimiento de las importaciones y, en el caso de México y otros países centroamericanos, por el efecto de la maquila, que ha disparado la elasticidad del ingreso de las importaciones y debilitado la relación directa entre el crecimiento de las exportaciones (y del coeficiente externo de la economía) y el del PIB. Por esta razón no verificamos que la apertura se haya traducido en mayores y más estables tasas de expansión del PIB, como se argüía, forzando la teoría, en favor de la liberalización y de la firma de acuerdos tipo TLCAN. En efecto, la tasa de crecimiento promedio en el volumen de las exportaciones entre 1983 y

2010, fue mayor a la registrada en el periodo 1960-1982, mientras el PIB tuvo la trayectoria contraria lo que resulta en tendencia descendente para el crecimiento del producto y ascendente de las exportaciones (Véase Gráfica 1).

GRÁFICA 1

AMÉRICA LATINA: TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DEL PIB Y DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS DE Y EL CARIBE



Fuente: Elaboración propia con datos del World Development Indicators, World Bank 2011.

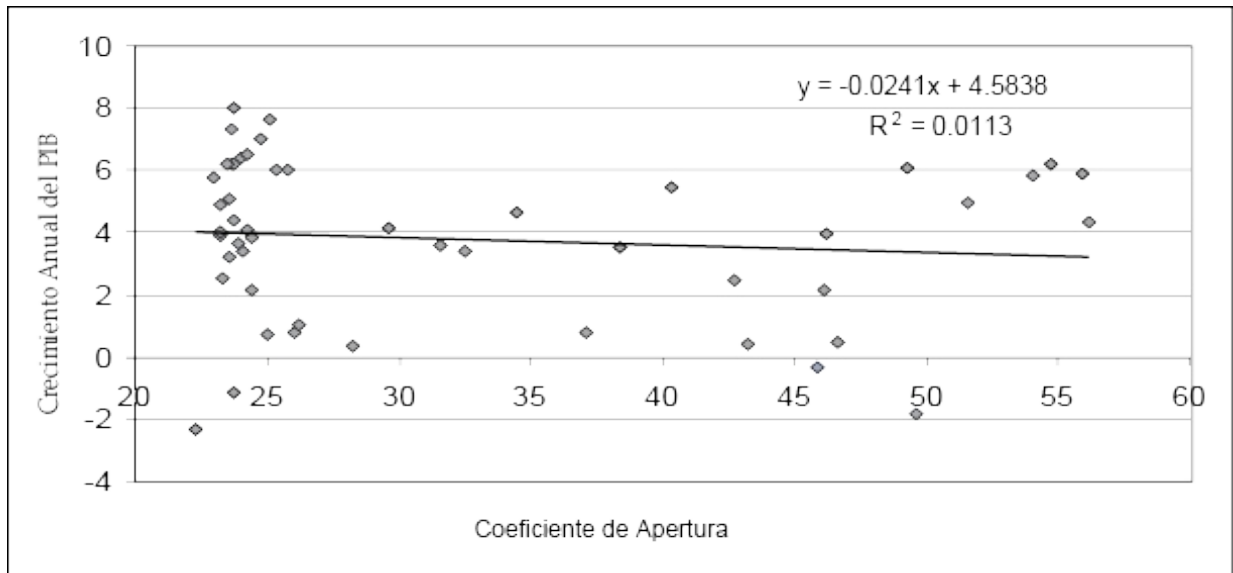
De hecho, a pesar del fuerte incremento de las exportaciones, de 130 mil a 640 mil millones de dólares en 2000, los ingresos reales cayeron por el deterioro de los términos de intercambio que contrajeron el efecto positivo de la expansión de las ventas externas en el crecimiento económico. El precio de los bienes primarios se redujo en términos reales, a los niveles más bajos que se tengan registrados, y sólo se recuperaron parcialmente, en dólares constantes, hacia 2004. La inestabilidad en los precios se debe, en parte, a la liberalización de los mercados internacionales, a la entrada de más oferentes y la especulación en los mercados de futuros.¹⁴ Lo preocupante es que hay una reprimarización de las exportaciones de varios países latinoamericanos, anulando los esfuerzos por la industrialización de las economías y el paso a

exportaciones con mayor valor agregado nacional. Esto ha conducido a ciertos analistas a adoptar posiciones ambiguas: mientras saludan que la liberalización impulse ese retorno a las ventas de materias primas, alertan sobre su inestabilidad y piden tomar medidas preventivas ante un debilitamiento de la demanda china e india de estos bienes.¹⁵ Así, por ejemplo, en los últimos años, la estructura de las exportaciones de Brasil se han volcado hacia las materias primas, y las manufacturas sólo representan el 39% de las totales. La demanda de productos básicos caerá en el momento en el que China e India pasen a producir y exportar bienes manufacturados más sofisticados. Estas advertencias son un llamado a retomar la industrialización por sustitución, invocando los argumentos de Prebisch, pero sin nombrarlo. En este contexto, la apertura comercial no a resultado en el crecimiento económico del *export-led growth model*, como lo corrobora la Gráfica de dispersión y la ecuación de la regresión resultante. Si bien el R² no es altamente significativo, sí demuestra la tendencia inversa entre las dos variables, véase Gráfica 2 .

Es aceptado que los países tienen mayores ganancias en bienestar al participar en el comercio internacional que en autarquía, no se ha comprobado, más allá de toda duda, que exista fuerte relación positiva entre apertura y crecimiento del PIB o entre los cambios en las políticas comerciales hacia el libre intercambio y el crecimiento económico. Las experiencias de América Latina en las dos últimas décadas parecerían inclinar la balanza a favor de los analistas que sugieren que esa relación positiva puede o no existir (Véase Gráfica 2).

GRÁFICA 2

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: RELACIÓN ENTRE LOS
CRECIMIENTOS DEL PIB Y DE LA APERTURA (1960-2010)



Fuente: Cálculos propios basados en Banco Mundial, WDI, accedido el 20 de Septiembre en: <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do?Step=12&id=4&CON=2>

Con la apertura y el movimiento de factores que ésta induciría se pretendía elevar la productividad, recuperar una mayor participación en el intercambio global y superar la vulnerabilidad externa a las economías y estimular el flujo de inversión extranjera, la cual, aceleraría nuevamente el crecimiento. Como se muestra en el Cuadro 2, el gran crecimiento del intercambio y del índice de apertura, no se refleja plenamente en la fracción del mercado mundial que concentra la región. Si bien las exportaciones y las importaciones latinoamericanas crecieron aceleradamente a partir de las reformas, América Latina no ha recuperado las fracciones del intercambio global registradas desde 1934 y hasta 1980 (Véase Cuadro 2). Lo anterior, implica que el comercio mundial ha crecido a mayor velocidad y que otros países han ganado mayores fracciones de éste que América Latina. Es verdad a gritos que China e India han incrementado su peso en el mercado mundial. India lo ha hecho desde niveles bajos, pero China es un gran jugador. Mientras que América Latina logró avanzar y concentrar en 2010 una proporción de las importaciones y las exportaciones mundiales similar a la que tenía en 1970, China pasó de capturar 0.6 al 17.6% y el 14.6% de las exportaciones y las importaciones mundiales respectivamente.

CUADRO 2

PARTICIPACIÓN DE AMÉRICA LATINA, CHINA E INDIA

EN EL INTERCAMBIO COMERCIAL GLOBAL

	<i>América Latina</i>		<i>Rep. Pop. China</i>		<i>India</i>	
	<i>Exports</i>	<i>Imports</i>	<i>Exports</i>	<i>Imports</i>	<i>Exports</i>	<i>Imports</i>
1934-8	9.4	6.3	ND	ND	ND	ND
1948	12.5	10.1	ND	ND	ND	ND
1950	11.1	9.6	ND	ND	ND	ND
1960	7.7	7.7	ND	ND	1.1	1.7
1970	5.5	5.7	0.6	0.6	0.6	0.6
1980	5.5	5.9	0.9	0.9	0.6	0.6
1990	3.8	4.5	1.3	1.1	0.5	0.7
1995	4.9	4.7	3.0	2.7	0.5	0.6
2000	5.7	5.9	3.5	3.1	0.8	0.8
2005	5.9	5.9	6.4	5.5	1.2	1.4
2010	5.6	6.6	10.9	9.4	2.0	2.8
2010/1970	1.0	1.2	17.6	14.6	3.3	4.4

Fuente: Para 1934-1959, Naciones Unidas. Para 1960-2010, Banco Mundial, WDI, 2011, accedido sept 23/2011 en: <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do?Step=12&id=4&CON=2>

Hay, con diferencias notables entre los países del sur del continente y los del norte, aspectos importantes en la dinámica del intercambio externo de la región. Por una parte, el avance de las manufacturas. Los primeros exportan más materias primas y manufacturas basadas en éstas y, los segundos, casi exclusivamente manufacturas insertas en las cadenas de valor. Uno y otro tipo de países se han especializado en la venta externa de factores naturales, materias primas, los primeros, y mano de obra los segundos. En conjunto, en 2008, las exportaciones de materias primas y sus manufacturas representaron el 61% del total, un gran cambio desde el 88% en 1970 que contrasta con el bajo peso de estos bienes en las importaciones totales. Avanzaron las ventas externas de manufacturas de alto contenido tecnológico, hasta representar el 28% del total, mientras que de estos bienes la región importa el 43% del total de sus compras en el exterior. Esta relación es un tanto equívoca pues no se tiene en cuenta que muchas de las exportaciones de estas manufacturas son maquila, con muy bajo contenido de valor agregado nacional y poco aporte tecnológico propio (Véase Cuadro 3).

El destino de las exportaciones latinoamericanas registra un claro sesgo

hacia Estados Unidos. Cerca del 60% de las exportaciones y un tanto menos de las importaciones se dirigieron a ese mercado. Sin embargo, la participación de América Latina en las importaciones totales de ese país fue apenas mayor al 15%. El segundo destino en importancia es el mercado intraregional, lo que sugiere síntomas de intensificación en la integración de los países de la región. Se ve claramente en este cuadro, por una parte, el ascenso de los “otros”, en el intercambio global, pues es el mercado de destino y origen del intercambio más dinámico y el que tiende a concentrar la tajada más importante. (Véase Cuadro 4).

En este cambio, en el destino de las exportaciones, es interesante considerar simultáneamente, su composición, por tipo de productos y evaluar a qué mercados se dirigen los bienes con mayor valor agregado y contenido tecnológico nacionales y qué mercados reflejan un comercio de tipo ricardiano. Los primeros abren margen para el crecimiento de áreas de especialización más dinámicas y los segundos refuerzan la que se basa en recursos naturales, con menores efectos multiplicadores. Los EUA son los receptores más importantes de las manufacturas latinoamericanas, seguidas por los EUA, y esa relación se ha consolidado a partir de 1990 (Véase Cuadros 5 y 6) mientras que Japón y Europa,

CUADRO 3
ESTRUCTURA DEL INTERCAMBIO COMERCIAL LATINOAMERICANO POR TIPO DE BIENES

	1970	1980	1990	2000	2005	2008	1970	1980	1990	2000	2005	2008
	<i>Exportaciones</i>						<i>Importaciones</i>					
Bienes Primarios	52.0	49.2	42.9	24.2	26.9	35.4	14.5	29.6	15.9	7.9	9.6	10.3
Agrícolas	29.9	16.5	14.9	8.4	8.8	8.4	7.6	7.1	5.6	3.6	3.3	3.8
Mineros	7.4	4.7	4.7	2.7	6.7	4.5	1.1	1.1	1.5	0.5	0.9	1.0
Energéticos	14.7	28.1	23.2	13.2	11.4	22.5	5.9	21.5	8.8	3.8	5.4	5.5
Bienes Industrializados	47.4	50.0	56.5	75.0	70.3	62.2	85.0	70.0	79.8	89.1	84.4	86.7
Tradicionales	20.5	21.2	19.5	19.9	18.6	16.9	14.7	13.1	16.5	19.5	16.3	15.7
Alimentos, bebidas y tabaco	15.3	15.0	10.4	6.9	9.0	8.8	4.1	4.8	6.3	4.0	4.0	4.0
Otros tradicionales	5.2	6.2	9.1	13.0	9.6	8.1	10.6	8.3	10.2	15.5	12.3	11.6
Con economías de escala	23.8	23.1	24.5	17.3	20.5	16.8	27.6	23.1	26.0	21.3	25.3	27.7
Duraderos	0.6	2.1	4.9	13.5	13.3	12.3	9.8	9.2	7.3	10.7	11.2	10.4
Difusores de progreso técnico	2.4	3.5	7.6	24.3	18.0	16.2	32.8	24.5	30.0	37.7	31.6	32.9
Otros bienes	0.6	0.8	0.7	0.8	2.8	2.4	0.5	0.4	4.3	2.9	6.0	3.0
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

Fuente: Elaboración propia, basada en CEPAL, Panorama de la Inserción Internacional de América Latina, 2010-2011, consultado en Septiembre 25/2011 en: http://www.eclac.cl/Comercio/paninsal/Anexo2008_2009/spañol/cuadroestadisticos.htm

CUADRO 4
MATRIZ DE COMERCIO EXTERIOR DE AMÉRICA LATINA Y SUS PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES

	América Latina			Unión Europea			Estados Unidos			Japón			Otros							
	1970	1990	2007	1970	1980	1990	2007	1970	1980	1990	2007	1970	1980	1990	2007					
América Latina																				
Exportaciones	12	16	13	16	31	24	33	13	31	30	39	54	6	5	6	2	20	25	9	16
Importaciones	13	15	17	17	27	19	18	15	40	34	41	41	6	7	6	5	14	25	18	22
Estados Unidos																				
Exportaciones	13	18	14	21	23	27	14	21	-	-	-	-	11	9	14	7	54	47	58	51
Importaciones	15	15	12	17	23	16	19	19	-	-	-	-	15	13	18	9	44	57	52	54
Unión Europea																				
Exportaciones	3	3	2	2	43	56	54	61	8	6	9	9	1	1	1	2	44	35	33	26
Importaciones	4	3	2	2	50	49	60	59	9	9	7	6	1	3	3	3	36	36	28	30
Japón																				
Exportaciones	5	6	5	4	10	9	12	15	31	24	36	25	-	-	-	-	55	60	48	56
Importaciones	7	4	3	3	8	6	19	13	29	39	32	16	-	-	-	-	56	52	66	69

Fuente: Cálculos propios basados en CEPAL, 2011, *Inserción Internacional de América Latina*, consultado el 20 de Agosto de 2011 en: http://www.eclac.org/Comercio/paninsal/Anexo2007_2010/espanol/cuadroestadisticos.htm

replican las tradicionales relaciones norte-sur. Es necesario, no obstante, hacer una advertencia. Por un parte, el peso de México en las exportaciones manufacturadas a Estados Unidos y, por otra, su composición basada en maquila y con limitado valor agregado. El comercio intraregional de manufacturas refleja el empuje del MECOSUR y las ventas brasileras, que son manufacturas de mayor valor agregado nacional y superior contenido tecnológico. Cumplirían con las recomendaciones actuales sobre la necesidad de exportar mayor valor agregado nacional y las advertencias sobre la importancia de producir y exportar manufacturas.¹⁶

El crecimiento de la productividad, el empleo y los salarios. Después de todo el esfuerzo por poner los precios en orden y alineados con la productividad internacional, es lamentable reconocer que la región se ha rezagado en el crecimiento de la productividad por trabajador, en relación a la de Estados Unidos. Esta evolución limita la capacidad de penetrar y mantenerse en ese mercado, ya que los importadores buscan en primer lugar, productos menos costosos, y de mejor o equivalente calidad, que los producidos domésticamente y, en segundo, exploran las mejores oportunidades en el mercado mundial. La productividad es un indicador *sine qua non* para tomar esas decisiones. En la Gráfica 3, se muestra la productividad laboral de varios países latinoamericanos, como proporción de la estadounidense. El ascenso registrado hasta 1980 se revirtió y en 2009, no se habían recuperado aun los niveles máximos de los años 80. No lo han logrado ni siquiera Brasil y Chile, las economías más dinámicas de la región, y México es quizás el que mayor pérdida acumula. Lo más preocupante es que China e India, amén de otros países del Sureste Asiático y de Europa Oriental, han reducido la distancia en productividad con EUA y con los de la región, por ejemplo, con México, como se ve en las gráficas 3 y 4.

CUADRO 5

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS POR TIPO DE PRODUCTOS
Y MERCADOS DE DESTINO EN PORCENTAJES DEL TOTAL, 1990-2008

Bienes	1990										2008					
	Región	EUA	UE	Asia Pa.	China	Japón	Otros	Mundo	Región	EUA	UE	Asia Pa.	China	Japón	Otros	Mundo
Primarios	10.1	44.7	24.9	2.6	0.5	6.4	10.9	100	12.3	39.8	16.0	4.5	7.7	2.1	17.6	100.0
Agrícolas	9.7	33.7	36.4	3.4	0.9	5.4	10.4	100	12.3	22.7	28.7	4.6	14.8	2.3	14.6	100.0
Mineros	9.5	15.7	35.9	7.7	1.1	20.6	9.5	100	9.4	6.0	26.1	13.1	24.8	11.9	8.7	100.0
Energéticos	10.4	57.8	15.2	1.1	N.D.	4.2	11.4	100	12.8	52.9	9.3	2.7	1.7	0.1	20.5	100.0
Industrializados	18.2	35.4	23.6	5.1	0.9	5.3	11.5	100	24.7	46.7	11.9	4.1	1.9	1.2	9.4	100.0
Tradicionales	17.1	31.7	30.9	2.9	0.6	3.3	13.5	100	24.8	32.3	18.2	5.2	1.5	2.0	16.0	100.0
Alimentos, bebidas, tab.	14.6	22.6	38.4	2.9	0.5	3.4	17.6	100	22.0	13.0	26.1	7.6	1.5	3.2	26.6	100.0
Otros tradicionales	19.9	41.9	22.4	2.8	0.8	3.2	8.9	100	27.9	53.5	9.6	2.5	1.6	0.6	4.4	100.0
Con altas econ. escala	17.7	27.1	23.1	8.3	1.6	9.1	13.0	100	31.4	31.6	14.2	6.9	4.1	1.9	9.9	100.0
Duraderos	18.9	63.6	11.8	1.2	0.1	0.1	4.3	100	22.8	63.0	6.7	1.3	0.2	0.3	5.7	100.0
Difusores de progre. Tecn.	22.3	53.2	13.8	3.1	0.1	1.2	6.3	100	19.3	64.8	6.9	2.4	1.2	0.4	5.0	100.0
Otros	7.7	25.4	8.0	0.6	0.0	2.1	56.3	100	3.6	40.3	10.1	2.5	1.2	0.6	41.6	100.0
Total	14.6	39.3	24.0	4.0	0.7	5.8	11.5	100	19.8	44.1	13.3	4.2	3.9	1.5	13.1	100.0

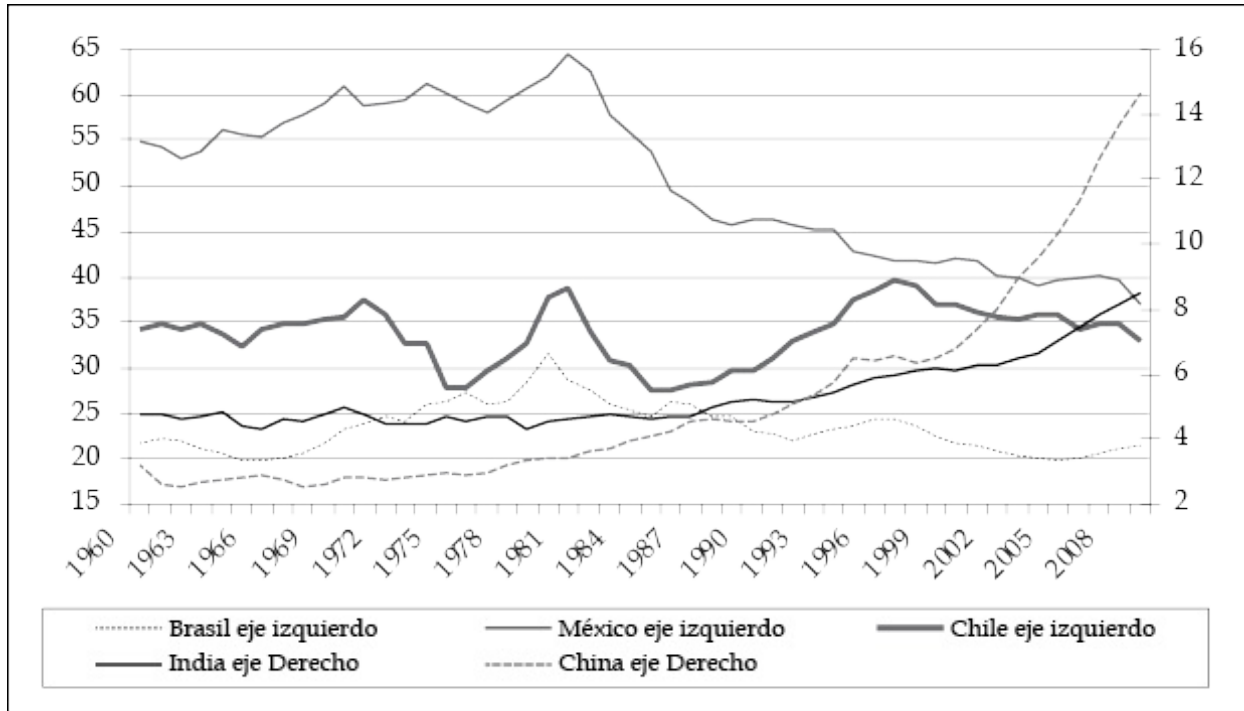
Fuente: Cálculos propios basados en CEPAL, 2011, *Inserción Internacional de América Latina*, consultado el 20 de Agosto de 2011 en: http://www.eclac.org/Comercio/panisal/Anexo2007_2010/espanol/cuadroestadisticos.htm

CUADRO 6
ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES LATINOAMERICANAS POR TIPO DE PRODUCTOS Y MERCADOS DE DESTINO EN
PORCENTAJES DEL TOTAL, 1990-2008

Bienes	1990							2008								
	Región	EUJA	UE	Asia P.	China	Japón	Otros	Mundo	Región	EUJA	UE	Asia P.	China	Japón	Otros	Mundo
Primarios	24.1	0.0	25.6	0.0	2.2	0.0	2.9	0.0	28.8	27.6	1.9	4.1	1.7	0.1	35.8	100
Agrícolas	24.9	0.0	53.7	0.0	5.0	0.0	4.9	0.0	30.0	48.7	3.0	5.2	1.9	0.0	11.2	100
Mineros	43.8	0.0	27.1	0.0	3.6	0.0	3.8	0.0	51.3	17.1	3.1	1.5	1.4	0.2	25.4	100
Energéticos	20.4	0.0	7.6	0.0	0.3	0.0	1.5	0.0	24.0	15.1	0.9	3.8	1.7	0.1	54.4	100
Industrializados	16.4	0.0	41.8	0.0	23.6	0.0	3.5	0.0	17.7	33.4	15.8	9.8	11.3	4.5	7.4	100
Tradicionales	23.6	0.0	39.9	0.0	19.7	0.0	7.9	0.0	24.9	35.6	11.8	7.2	14.7	1.5	4.2	100
Alimentos, bebidas, tab.	33.2	0.0	30.8	0.0	23.1	0.0	7.4	0.0	39.9	40.3	10.1	5.1	1.2	0.0	3.4	100
Otros tradicionales	17.7	0.0	45.6	0.0	17.6	0.0	8.2	0.0	19.7	34.0	12.4	7.9	19.4	2.1	4.5	100
Con altas econ.escala	23.2	0.0	41.9	0.0	20.7	0.0	1.4	0.0	20.9	36.1	15.3	6.1	5.5	2.0	14.1	100
Duraderos	13.5	0.0	35.3	0.0	14.8	0.0	6.0	0.0	25.4	27.8	12.9	8.5	9.3	10.9	5.2	100
Difusores de progre. Técn.	7.3	0.0	44.3	0.0	30.5	0.0	2.2	0.0	9.0	31.8	19.2	14.6	15.1	6.1	4.1	100
Otros	3.7	0.0	65.2	0.0	17.6	0.0	1.1	0.0	9.5	17.9	10.6	18.9	28.8	7.3	7.0	100
Total	17.1	0.0	40.2	0.0	20.0	0.0	3.3	0.0	18.6	32.3	14.2	9.5	10.8	4.2	10.3	100

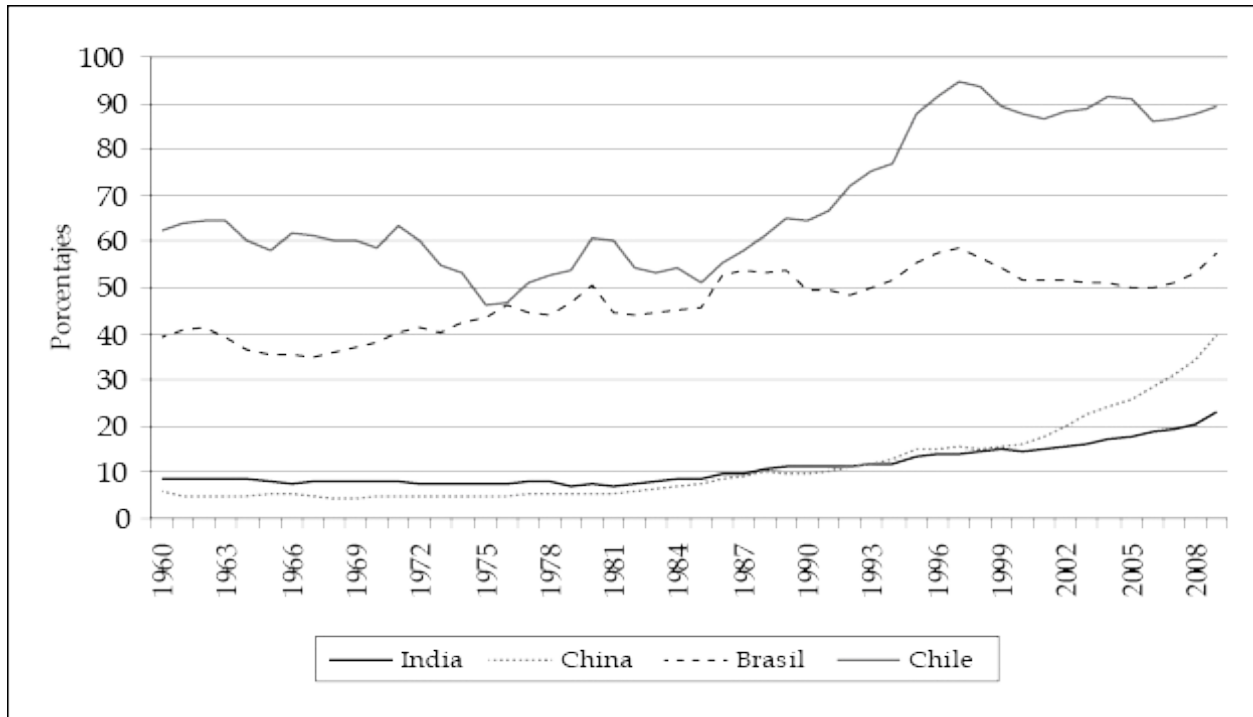
Fuente: Cálculos propios basados en CEPAL, 2011, *Inserción Internacional de América Latina*, consultado el 20 de Agosto de 2011 en: http://www.eclac.org/Comercio/paninal/Anexo2007_2010/espanol/cuadroestadisticos.htm

GRÁFICA 3
 PRODUCTIVIDAD LABORAL COMO PROPORCIÓN DE LA
 ESTADOUNIDENSE



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la cepal.

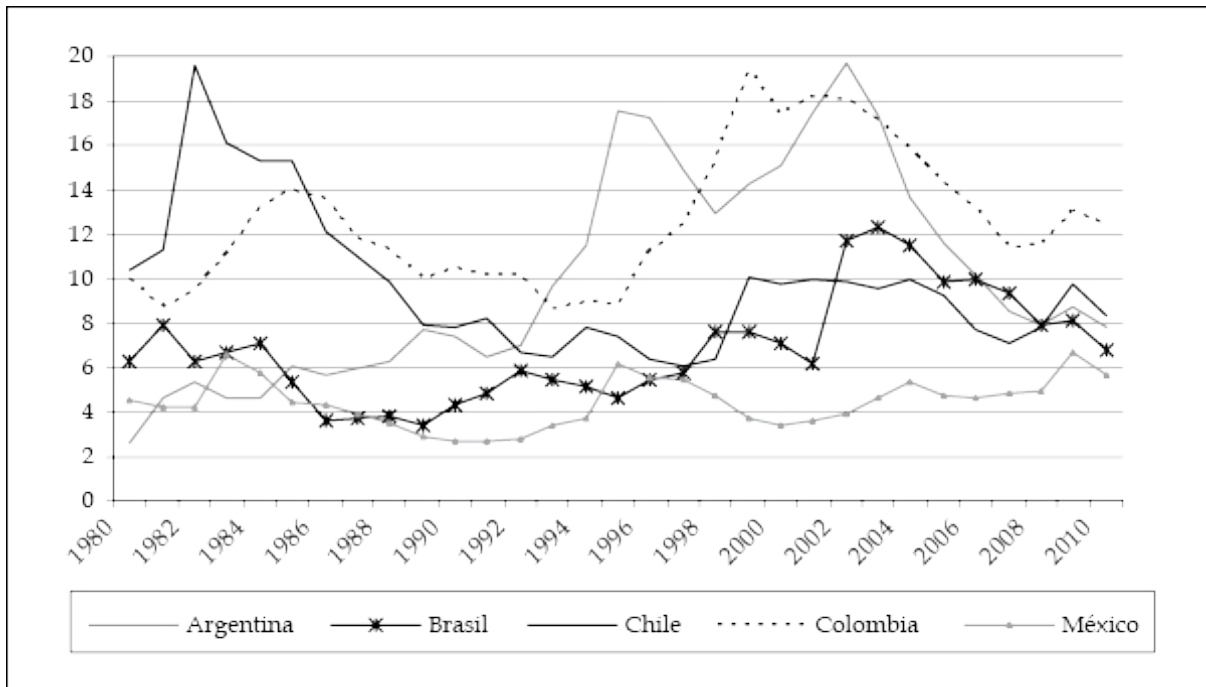
GRÁFICA 4
 PRODUCTIVIDAD LABORAL COMO PROPORCIÓN DE LA
 ESTADOUNIDENSE



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la CEPAL.

¿Qué puede explicar este no del todo positivo desarrollo? Una razón es la trayectoria de la elasticidad producto del empleo, que ha descendido notablemente en la región,¹⁷ la cual, sumada a descenso del crecimiento del PIB, deja al margen del empleo formal y productivo a cada vez mayores contingentes de trabajadores, especialmente a los más jóvenes y mejor preparados. La tendencia en la región es que las crisis generan cada vez mayor desempleo y las recuperaciones lo restauran menos, de suerte que se genera el efecto ya muy nombrado del “crecimiento sin empleo”, que en el argot de los economistas se puede traducir en una cada vez más alta tasa natural de desempleo. (Véase Gráfica 5).

GRÁFICA 5
 TASAS DE DESEMPLEO DE ALGUNOS PAÍSES
 LATINOAMERICANOS
 1980-2010 EN PORCENTAJES DE LA POBLACIÓN
 ECONÓMICAMENTE ACTIVA, PEA



Fuente: Elaboración Propia basado en cepal, www.eclac.org, consultado el 17 de agosto de 2011.

El panorama del empleo se enturbia aún más si se consideran las condiciones de precariedad e informalidad. El ejemplo más impactante es México, con cerca de un 60% de la PEA ocupada, en la informalidad, definida como los empleados no cubiertos con ningún sistema de seguridad social. El segundo país con mayor informalidad es Brasil, bordeando el 50%, y el resto de países de ingreso medio tienen sobre el 40% de informalidad. En nuestra perspectiva, la informalidad es uno de los resultados de la apertura de las cuentas de capital y de bienes, la cual, sumada a la revaluación cambiaria como ancla de precios, ha reducido, casi hasta eliminar las oportunidades de inversión, diferentes a la especulación financiera y el crédito al consumo y el hipotecario.¹⁸ La apertura de las dos cuentas, manteniendo cerrado el mercado laboral, magnifica la movilidad del capital y eleva su rentabilidad en relación al trabajo y a las inversiones no reversibles. En esta tijera, se devalúa el trabajo, en términos relativos y absolutos. El panorama actual es de un creciente desequilibrio entre el capital y el trabajo, se traduce en la pérdida sistemática de participación en el ingreso, de este último el ascenso del capital y la tendencia a su concentración por fusiones y privatizaciones. Frente a este proceso se tiene la pérdida de fuerza negociadora del trabajo, por efecto de la liberalización de facto o por acto

legislativo de la legislación laboral. El resultado, no puede sorprender: deterioro acumulado de las remuneraciones reales, mínimas y medias. El Cuadro 7 devela una sorprendente realidad.

Con la excepción de Colombia, los salarios mínimos y las remuneraciones reales (medidas como el índice año 2000=100), se desplomaron entre 1980 y 1990, con variada intensidad en los diferentes países. El país con las mayores pérdidas es México. Esta nación marca una diferencia notable con el resto. Es el único en el que hubo una pérdida sustancial del salario mínimo real, de estas remuneraciones al punto que en 2010, sólo representaban el 315% del salario en 1980. En ese período los salarios medios se mantuvieron. Los demás países protegieron el salario mínimo y dejaron caer el medio. En México, creció el número de asalariados que devengan entre 2 y 3 salarios mínimo y cayó el que obtiene un salario mínimo. Pero dos y tres salarios mínimos de 2010 no equivalen a un salario mínimo de 1980.

CUADRO 7
EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE LOS SALARIOS MÍNIMOS REALES SMR Y DE LAS REMUNERACIONES REALES MEDIAS RMR 1980-2010

	<i>Argentina</i>		<i>Brasil</i>		<i>Chile</i>		<i>Colombia</i>		<i>México</i>	
	<i>SMR</i>	<i>RMR</i>	<i>SMR</i>	<i>RMR</i>	<i>SMR</i>	<i>RMR</i>	<i>SMR</i>	<i>RMR</i>	<i>SMR</i>	<i>RMR</i>
1980	131.7	121.3	135.1	...	66.0	66.2	93.5	64.9	311.8	114.1
1985	153.0	126.7	126.5	...	50.4	61.6	101.8	75.0	224.1	86.6
1990	28.3	93.3	73.8	99.7	57.7	69.3	100.4	76.3	144.5	88.9
1995	99.5	94.2	87.2	95.5	75.1	88.0	96.0	86.4	112.9	100.9
2000	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2005	171.1	99.0	128.5	85.2	113.4	108.5	105.0	105.3	99.0	110.2
2010	226.6	117.9	155.9	89.5	119.5	114.5	108.9	109.4	98.4	114.7
Δ 1980-90	-78.5	-23.1	-45.3	ND	-12.6	4.8	7.4	17.6	-53.7	-22.1
Δ 1980-10	2.4	-0.1	0.5	-0.5	2.7	2.4	0.5	2.3	-2.3	0.0
2010/1980	172.1	97.2	115.4	89.7	180.9	173.0	116.5	168.7	31.5	100.6

Fuente: CEPAL, base de datos, 2011.

CONSIDERACIONES FINALES

Latinoamérica y el Caribe deben sortear y resolver exitosamente lo varios problemas que frenan su desarrollo. Tendrá la región que remediar, en primer lugar, el inconveniente de distribución de los costos y los beneficios que el nuevo modelo de desarrollo generó y el debilitamiento de los factores de crecimiento, como la productividad y la demanda interna. El modelo exportador, incluida la integración, no ha logrado

superar los efectos negativos que en algunos aspectos se han derivado de la apertura de las cuentas comercial y de capitales, como el aumento del contenido importado de la producción nacional, evidente en déficit comercial como proporción del PIB y la pérdida de relación entre la expansión de las exportaciones y del grado de apertura y el crecimiento del PIB. Ni el crecimiento de la apertura, incluido el intercambio regional, han actuado como catalizadores del crecimiento de la economía ni de los sectores transables, tampoco del empleo productivo y los ingresos laborales, efecto del estancamiento de la productividad laboral.

La integración no es un motor de desarrollo y de cambio estructural de las economías, pues el modelo general y la política macro que prioriza la estabilidad por la vía de la apreciación cambiaria, le deja poco margen de acción. No hay tampoco, ningún mecanismo que proteja a la región de los choques externos. Si no hay indicadores claros de estas mejoras, los países tenderán hacia acuerdos bilaterales o multilaterales, y en la búsqueda de maximizar beneficios los países estarán compitiendo entre sí, debilitando la posibilidad de integrarse. Tampoco ha servido mucho la inclinación a una mayor integración con la economía estadounidense, como lo demuestran los avatares de la economía Mexicana.

Ahora bien, la asignatura pendiente de los tomadores de decisiones, los académicos y los empresarios, será explicar las razones por las cuales el modelo de economía abierta, orientada hacia afuera, que compite por la atracción de IED, y privilegia los mecanismos de mercado como la mejor forma de asignación de factores, no ha repercutido positivamente en: la participación de América Latina y el Caribe en el comercio mundial y en sus tasas de crecimiento económico que se traduzcan en mejoras en el bienestar de la población. No ha reactivado el crecimiento de la productividad ni impedido que otros países la desplacen sus exportaciones de los mercados externos. El pobre desempeño de la productividad es causa también del retroceso de los sectores que compiten con las importaciones. Lo cual, se ha traducido en el creciente contenido importado de la producción nacional. Dicho en otras palabras, se pasó del modelo de sustitución de importaciones al de sustitución de valor agregado y empleo nacionales por importados. En este proceso han concurrido tanto el modelo en general como los acuerdos de integración y los arreglos comerciales con los EUA y otros países desarrollados.

Desde varios foros se recomienda o se reclama o aconseja, una mayor vinculación con las economías hoy en amplio crecimiento y un mayor intercambio Sur-Sur, que abra espacios al crecimiento de manufacturas sofisticadas, estrategia que debe ir acompañada de nuevas versiones de política sectorial y de cambio tecnológico. Esta aproximación demanda un nuevo modelo y nuevas responsabilidades para el Estado, del que se espera tome las riendas para conducir la economía. ¿Cuáles? Esa es la cuestión.

BIBLIOGRAFÍA

- Bergsten, Fred C., "Competitive Liberalization and Global Free Trade A Vision for the Early 21st Century", *IIE Working Paper* 96-15, 2006. Disponible en: <http://www.iie.com/publications/wp/wp.cfm?ResearchID=171htm>
- Cárdenas, Mauricio y Adriana Kluger, "The Reversal of the Structural Transformation in Latin America After China's Emergence", *Brookings Working Paper*, 2011. Disponible en: http://www.brookings.edu/papers/2011/0802_structural_transformat
- Evenett, Simon y Michael Meier, "An Interim Assessment of the U.S. Trade Policy of "Competitive Liberalization", *CEPR Working Paper*, 2006.
- Evenett, Simon, "Competitive Liberalization: A Tournament Theory-Based Interpretation", 13 september, Mimeo, 2005, Disponible en: http://www.ustraderep.gov/assets/Document_Library/Reports_Publications/2006/2006_Trade_Policy_Agenda/asset_upload
- Hausmann, Ricardo, Hwang, Jason y Dani, "What You Export Matters", *NBER Working Paper*, núm. 11905, 2005. Disponible en: <http://www.nber.org/papers/w11905>
- Puyana, Alicia, "Economic Growth, Employment And Poverty Reduction: A Comparative Analysis of Chile and Mexico with references to Argentina, Brazil and Colombia", en Puyana, Alicia y Okuro, Samwel Ong'Wen, *Strategies Against Poverty 'Designs From The North And Alternatives From The South'*, Buenos Aires, CLACSO-CROP, 2011.

_____, "Integrating South American Economies to the USA Market. Effects upon Development, Productivity and Employment", International Development Economics Associates (IDEAS), New Delhi, 10 de marzo, 2007.

_____, "Los nuevos senderos de la integración económica regional de América Latina y El Caribe: impactos sobre su desarrollo económico", en Francisco Rojas [coord.], *América Latina y la segunda Administración Bush: un debate sobre comercio*, San José Costa Rica, FLACSO-Secretaría General, 2008.

_____, "El camino mexicano hacia el regionalismo abierto: los acuerdos de libre comercio de México con América del Norte y Europa", en *Cuadernos CEPAL*, Serie Comercio Internacional, núm. 35, 2003.

_____, *Economic Integration Amongst Unequal Partners. The case of the Andean Group*, Nueva York, Pergamon Press, 1982.

Puyana, Alicia y José Romero, "¿De qué sufre la economía mexicana? ¿De falta de recursos o de oportunidades de inversión?", en *Economía Informa*, núm. 363, UNAM, 2008.

Murray Smith, "The North American Free Trade Agreement", en Kym Anderson y Richard Blackhurst [comps.], *Regional integration in the global trading system*, Londres, Harvester Wheatsheaf, 1993.

USTR, "Trade Policy Agenda and 2005 Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program", 2006. Disponible en:

http://www.ustraderep.gov/assets/Document_Library/Reports_Publications/2006_Trade_Policy_Agenda/asset_upload_file765_9077.pdf

World Trade Organization, *World Trade Report 2011*, 2011. Disponible en:

http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report11_e.pdf

Zoellick, Robert, "The United States, Europe and the World Trading System", Speech given to The Kangaroo Group, France, Strasbourg, 15 may, 2001.

¹ Alicia Puyana, "Economic Growth, Employment And Poverty Reduction: A Comparative Analysis of Chile and Mexico with references to Argentina, Brazil and Colombia"; Alicia Puyana, "Integrating South American Economies to the USA Market. Effects upon Development, Productivity and Employment".

² En agosto de 1961 se lanzó por iniciativa estadounidense la Alianza por el Progreso, un plan de

acción en lo económico y social para promover el desarrollo de la región y contener la influencia de la Revolución Cubana.

³ Alicia Puyana, *Economic Integration...*, *op. cit.*

⁴ Alicia Puyana, "Economic Growth, Employment...", *op. cit.*

⁵ Alicia Puyana, *Economic Integration Amongst Unequal Partners. The case of the Andean Group.*

⁶ Alicia Puyana, "El camino mexicano hacia el regionalismo abierto: los acuerdos de libre comercio de México con América del Norte y Europa".

⁷ Alicia Puyana, "El camino mexicano...", *op. cit.*

⁸ Murray Smith, "The North American Free Trade Agreement".

⁹ Alicia Puyana, "Los nuevos senderos de la integración económica regional de América Latina y El Caribe: impactos sobre su desarrollo económico".

¹⁰ Simon Evenett y Michael Meier, "An Interim Assessment of the U.S. Trade Policy of "Competitive Liberalization", p. 9.

¹¹ Robert Zoellick, "The United States, Europe and the World Trading System", p. 9.

¹² Fred C. Bergsten, *Competitive Liberalization and Global Free Trade A Vision for the Early 21st Century.*

¹³ Alicia Puyana, "Los nuevos senderos...", *op. cit.*; Simon Evenett y Michael Meier, "An Interim Assessment of the U.S. Trade Policy of "Competitive Liberalization".

¹⁴ Alicia Puyana, "Economic Growth, Employment And...", *op. cit.*

¹⁵ Mauricio Cárdenas y Adriana Kluger, "The Reversal of the Structural Transformation in Latin America After China's Emergence".

¹⁶ Mauricio Cárdenas y Adriana Kluger, *op. cit.*

¹⁷ Alicia Puyana, "Economic Growth, Employment And...", *loc. cit.*

¹⁸ Alicia Puyana y José Romero "¿De qué sufre la economía mexicana? ¿De falta de recursos o de oportunidades de inversión?".