

LOS PROCESOS DE INTEGRACION ECONOMICA EN AMERICA LATINA: NOTAS PARA UN BALANCE Y PERSPECTIVAS *

*Jaime Stay R. ***

En el presente trabajo, se entregan algunas consideraciones acerca de los procesos latinoamericanos de integración, para lo cual se ha dividido el tema en tres apartados: en el primero se hace una revisión de las tendencias mundiales a la globalización y a la formación de regiones, en el segundo se identifica el panorama de la integración regional que predominó durante los años ochenta, y en el tercero se presentan algunas de las tendencias que se han hecho presentes en los procesos regionales de integración en los años más recientes.

I. LA GLOBALIZACION Y LA FORMACION EN LA ECONOMIA MUNDIAL

Durante los últimos años, han cobrado especial fuerza dos tipos de formulaciones: por una parte, aquellas referidas al desarrollo de una creciente globalización de la economía mundial; por otra parte,

* El presente material, es uno de los resultados del proyecto "América Latina ante la Comunidad Europea", el cual cuenta con financiamiento del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología de México. Agradezco la colaboración de Hipólito Ruiz y de Julián Paz en la recopilación y procesamiento de la información estadística.

** Investigador del Programa de Estudios de Economía Internacional de la Universidad Autónoma de Puebla, México.

aqueillas que señalan un acelerado proceso de formación de bloques económicos. En el caso de América Latina, una u otra de esas formulaciones, o diferentes combinaciones de ambas, se han usado en el discurso oficial como justificante de buena parte de las estrategias que actualmente se impulsan en las economías de la región.

En lo que respecta a la globalización, ya se ha transformado en lugar común el usarla como argumento para justificar las políticas de apertura, de privatización y de liberación del funcionamiento de los mercados que hoy se aplican a ultranza en la mayor parte de los países de América Latina; en lo que se refiere a la formación de bloques, a partir del lanzamiento de la "Iniciativa Bush para las Américas" —e incluso desde antes— se ha dado por hecho que la creciente vinculación con la economía norteamericana es la forma principal y obligada en que la tendencia general debe tomar cuerpo en las economías latinoamericanas. En síntesis, en ambos casos las tendencias efectivamente existentes son reducidas a una suerte de "imperativo histórico", ante el cual sólo cabe una aceptación que, o bien es pasiva, o bien tiene como principal eje de actividad el empujar a las economías y sociedades en las direcciones que se postulan como insoslayables.

En el otro extremo, y principalmente como reacción ante las políticas y estrategias concretas que intentan ser derivadas de las tendencias generales, es posible encontrar formulaciones que niegan la globalización de la economía mundial y la formación de bloques, o que las postulan como fenómenos secundarios y/o transitorios cuya recuperación en el análisis es sólo una "moda" destinada a enmascarar los verdaderos intereses que hoy definen el rumbo de las sociedades latinoamericanas.

A nuestro juicio, en ambos casos las formulaciones son insuficientes, o por negar tendencias que tienen una existencia objetiva, o —lo que es más común— por asumirlas sin ningún esfuerzo para desentrañar su movimiento e identificar las contradicciones que acompañan su despliegue.

En lo que respecta a la globalización de la economía mundial nos parece que, independientemente del uso que actualmente se hace en América Latina de ese concepto, y de la necesidad de criticar ese uso —según el cual se vincula la globalización con el proyecto neoliberal, y se espera de dicha globalización un despegue acelerado de no pocas economías latinoamericanas que les permitiría alcanzar el desarrollo de los países industriales—, si existen las tendencias de la economía mundial a las cuales el concepto de globali-

zación hace referencia, como son la creciente integración de dicha economía y los nuevos niveles de despliegue de la vocación universal del capital.

En nuestra opinión, el esfuerzo debería estar dirigido no a negar las tendencias antes mencionadas sino más bien a analizarlas, a identificar sus contenidos y límites, y a despojar al concepto que las sintetiza —el de globalización— de algunos de los significados que le han asignado sus defensores y/o impugnadores. En tal sentido, nos parece que parte importante de la discusión acerca de la existencia o no de la globalización tiende a reproducir argumentos de una discusión más añeja: la de la existencia o no de la economía mundial. Así también, nos parece que en ambas discusiones las tomas de posición se asumen básicamente a partir de la respuesta —afirmativa o negativa— que se da a preguntas que no son las correctas.

De entre esas preguntas que no son las correctas, la más importante es la referida a si estamos o no en presencia de una homogeneización de condiciones nacionales de funcionamiento del capitalismo, ante una igualación en el comportamiento de distintas categorías: tasas de ganancia, tasas de interés, salarios, etc. Una vez aceptada la pertinencia de la pregunta, sólo queda rechazar la existencia de la globalización por considerar que en el funcionamiento actual y previsible del capitalismo no ocurrirá una homogeneización como la arriba mencionada, o aceptar dicha existencia si se considera que ese proceso de igualación existe.

Los más interesados en postular a la globalización como un proceso de igualación —que además, obviamente, sería una igualación “hacia arriba”— han sido los gobiernos del subdesarrollo, que con ese simple razonamiento proponen un camino en el cual toda economía abierta y con sus mercados funcionando sin intervención estatal, tiene como destino natural —homogeneización mediante— el lograr un funcionamiento semejante al del capitalismo desarrollado.

Para nosotros, es claro que el concepto de globalización —o cualquier otro que se utilice para dar cuenta de tendencias que efectivamente tienen existencia en la economía mundial— si está correctamente construido no debe suponer un proceso de igualación del comportamiento de las distintas categorías económicas a nivel sistémico, sino que más bien en su construcción se debe asumir la existencia de procesos en los cuales la mayor homogeneidad de algunas categorías se va logrando a costa de una mayor heterogeno-

neidad en otras, como ocurre, por ejemplo, con la profundización de las diferencias nacionales de salarios entre los países del capitalismo desarrollado respecto de los del capitalismo atrasado, que sirve de sustento a la tendencia a la igualación de la tasa de ganancias ⁽¹⁾.

Así también, y estrechamente asociado con lo anterior, en nuestra opinión el concepto de globalización no debería suponer una anulación del desarrollo desigual entre regiones y países, en la medida en que ese desarrollo desigual responde a determinaciones que van mucho más allá de las formas específicas asumidas por el despliegue del capital, y están ubicadas en torno a la existencia misma del capital como relación dominante, en este caso de los vínculos entre países. En esa perspectiva, y teniendo presente el muy distinto panorama que en los años ochenta se dio en el capitalismo desarrollado respecto del capitalismo atrasado —de recuperación a partir de 1982 en el primer caso, y de crisis sin parangón en el segundo—, sobran las evidencias que apuntan a una profundización del desarrollo desigual como tendencia simultánea a la globalización de la economía mundial.

A otro nivel, también nos parece necesario tener presente que, si bien la tendencia a la globalización, lejos de anularla, acrecienta la competencia de capitales, en la medida en que empuja con mayor fuerza a que dicha competencia se dé en el escenario mundial, junto con lo anterior la globalización incrementa también el papel que los Estados están llamados a desempeñar como base de apoyo de los respectivos capitales nacionales. En tal sentido, es notoria la diferencia entre los grandes capitales de los países industriales, que se despliegan mundialmente haciendo un uso intensivo de sus respectivos aparatos estatales, y los grandes capitales latinoamericanos, que intentan un despliegue semejante pero sobre la base de negar a sus respectivos Estados y de "jibarizar" la capacidad de éstos para apoyarlos en la competencia internacional.

En lo que respecta a la formación de bloques económicos, las evidencias que dan cuenta de ello son más palpables, por lo que no nos parece necesario detenernos mayormente en el tema. Sólo interesa tener presente que desde hace ya tiempo ha tomado fuerza la tendencia a una concentración de las relaciones económicas inter-

1. Este aspecto es tratado por Orlando Caputo en *Crisis, Contradicciones y límites del proceso de globalización*, ponencia presentada en el ciclo internacional "Los EE.UU. y América Latina: teoría y realidad de la crisis y la globalización" IIE-UNAM, México, febrero 1991.

nacionales en el interior de las regiones encabezadas por Estados Unidos, Japón y Alemania, y que en esa tendencia la zona europea ha logrado un avance sustancialmente mayor que las demás.

Según se observa en el cuadro 1, un porcentaje cada vez mayor de los totales del comercio internacional se realiza en esas zonas, a tal punto que para 1989 cerca de un tercio de dicho comercio correspondió a exportaciones e importaciones intrazonales, las cuales representan casi la mitad del comercio global realizado por los países que forman las tres regiones.

Cuadro 1

La regionalización del comercio internacional

	<i>Comercio intrarregional como % del comercio total de cada región</i>			<i>Suma de las exportaciones intrarregionales de las tres regiones, como % de:</i>	
	E.E.U.U. México Canadá	Japón NIC's *	CEE	sus exportaciones totales	las exportaciones mundiales
1977	37.2	12.3	51.4	44.5	26.2
1980	33.6	12.6	53.5	43.9	25.4
1985	43.9	11.8	54.4	46.9	29.2
1991	41.8	21.2	61.8	48.3	34.9

(*) No incluye Taiwán.

Fuente: En base a cifras de Direction of Trade Statistics, Yearbook varios años, FMI.

Sin embargo, también en relación a la formación de bloques es necesario tomar distancia, al menos en dos sentidos:

— Por un lado, y en un sentido general, la regionalización no es un proceso lineal ni homogéneo. Al igual que el proceso de globalización —y, por cierto, al igual que la mayor parte de los fenómenos que se presentan en la economía mundial— la formación de bloques está sujeta a marchas y contramarchas, a lapsos de desarrollo acelerado y a lapsos de relativo estancamiento, de acuerdo a las situaciones nacionales y a la situación regional prevalecientes en cada bloque y de acuerdo a los vaivenes del mercado mundial, particularmente del movimiento cíclico y del desarrollo desigual que caracterizan su funcionamiento.

— Por otra parte, en un sentido más particular, hay que tener reservas con relación a la eventual reconstitución de la zona norteamericana de influencia. Sin negar que esa reconstitución pueda darse, e incluso aceptando la necesidad de que ello ocurra para el propio desarrollo futuro de la economía norteamericana, no debe perderse de vista el hecho de que dicha economía se ha venido desarrollando sobre la base de profundos desequilibrios, y que su hegemonía económica ha sufrido un notable deterioro frente a la competencia japonesa y alemana, todo lo cual arroja cuando menos un velo de incertidumbre, tanto respecto a su efectiva capacidad de reconstituir su zona económica de influencia como respecto a las futuras posibilidades de ese eventual bloque para evitar sucesivas derrotas en la arena de la competencia mundial.

En suma, por tanto, y en lo que respecta a este primer apartado, a nuestro juicio los procesos de integración de América Latina deben ser ubicados en ese contexto de globalización y formación de bloques, pero también de contradicciones, rupturas e incertidumbres en el despliegue de esas tendencias.

II. LA INTEGRACION LATINOAMERICANA EN LOS AÑOS OCHENTA

Los intentos latinoamericanos de integración, tienen una historia larga y sinuosa, que arranca desde los años cincuenta, y en la cual los primeros dos esquemas de integración formalmente constituidos fueron la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio —que en 1980 se transformó en la Asociación Latinoamericana de Integración— y el Mercado Común Centroamericano (MCCA), creados ambos en 1960 a través de los Tratados de Montevideo y de Managua respectivamente, a los cuales se sumó en 1969 el Grupo Andino —con el Acuerdo de Cartagena— y en 1973 la Comunidad del Caribe —con el Acuerdo de Chaguaramas.

En todos esos casos, los años previos a la década de los ochenta fueron testigo de éxitos y fracasos, de logros importantes en algunos ámbitos —sobre todo en los primeros años de funcionamiento de cada esquema— y de problemas y conflictos no resueltos —sobre todo en la década de los setenta— de tal manera que para el inicio de los años ochenta los balances de la integración compartían apreciaciones como la que se desprende de las siguientes

tes dos citas que corresponden a un documento de la CEPAL publicado en 1982:

“Los esquemas formales de integración de la región, que abarcan la gran mayoría de los países, se han visto sometidos a grandes tensiones desde mediados de los años setenta a causa de múltiples y complejos factores, derivados tanto de los cambios en las estructuras políticas y económicas de los propios países latinoamericanos y del Caribe, como de los efectos sobre ellos de las turbulencias experimentadas por el resto del mundo...” (2).

“Pese a las tensiones y momentos de crisis experimentados en diverso grado y oportunidad por los esquemas de integración en los últimos años, se han manifestado al mismo tiempo evidentes signos de progreso, particularmente en las posibilidades de crecimiento que ha ido abriendo la integración al comercio exterior de los países de la región, y en el avance concreto en el desarrollo de algunos instrumentos coadyuvantes del comercio intrarregional...” (3).

Sin embargo, incluso los peores años de la década de los setenta resultaron buenos, en comparación con el notable deterioro ocurrido durante los años ochenta. A partir del inicio de la crisis económica regional, los problemas previamente existentes en los esquemas de integración se agudizaron y los avances que se habían logrado se esfumaron de tal manera que los esfuerzos integradores desarrollados en las décadas previas y los éxitos parciales obtenidos, cedieron su lugar a una virtual paralización de los distintos esquemas de integración, que se mantuvo hasta los años finales de la década de los ochenta.

El deterioro de los años ochenta, si bien se expresó a todos los niveles —incumplimiento de metas y plazos, crisis de los mecanismos de pago, etc.—, fue especialmente evidente en el comercio intrarregional, ámbito éste en el que se habían concentrado los esfuerzos de las décadas anteriores —tal vez con la sola excepción del Pacto Andino, en el cual los objetivos a alcanzar incluían no sólo al comercio sino también a la programación industrial conjunta—, y respecto al cual se habían alcanzado resultados de cierta importancia.

2. CEPAL. *Integración y Cooperación Regionales en los Años Ochenta*. Estudios e Informes de la CEPAL N° 8, Santiago de Chile, 1982, p. 11.

3. *Ibid*, p. 13.

En lo que respecta a las exportaciones de cada país de América Latina dirigidas a los restantes países de la región en el Cuadro II se entregan los porcentajes que ellas han representado respecto al total de lo exportado por cada uno de los países.

CUADRO II

EXPORTACIONES HACIA AMERICA LATINA COMO PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES TOTALES

	1970	1975	1980	1985	1991
Argentina	20.8	25.8	23.5	18.5	27.0
Bolivia	8.9	34.8	36.7	60.1	50.7
Brasil	11.3	14.4	17.8	9.3	11.0
Chile	12.2	23.7	24.1	14.3	14.1
Colombia	9.1	20.4	16.2	10.7	13.8
Costa Rica	23.7	31.7	34.1	22.4	15.6
Ecuador	10.0	35.2	19.2	9.3	13.2
El Salvador	31.7	22.2	28.5	17.1	23.9
Guatemala	36.6	29.3	32.5	22.9	36.0
Haití	0.7	0.7	0.8	1.0	0.4
Honduras	15.2	19.1	12.6	9.8	4.5
México	9.3	12.7	6.1	5.1	3.4
Nicaragua	26.8	25.5	18.7	15.4	12.7
Panamá	4.1	5.5	18.4	11.7	20.7
Paraguay	38.2	36.3	45.4	32.2	35.2
Perú	6.2	16.8	17.9	13.9	16.7
R. Dominicana	0.8	0.8	10.1	1.3	2.0
Uruguay	12.6	29.2	37.3	27.8	40.3
Venezuela	7.8	8.1	11.9	10.9	13.0
AM. LATINA	12.2	16.0	16.2	10.7	12.1

Fuente: DOTS, FMI, varios números.

En el Cuadro II se ve que para la mayor parte de los casos y para el promedio de América Latina, a mediados de los años ochenta la importancia relativa del comercio dirigido a la región disminuyó bruscamente, respecto del nivel que tenía a mediados y fines de los años setenta. Así también, en el mismo Cuadro se observa que, si bien entre la segunda mitad de los ochenta y comienzos de

los noventa el comercio intrarregional recupera algo de importancia, para 1991 está todavía lejos de la posición alcanzada en el segundo lustro de los años setenta y en varios casos incluso está por debajo del nivel que tenía hacia finales de la década de los sesenta.

Respecto a esto último, de entre los mayores países de América Latina destaca México, cuyo comercio dirigido a la región ha ido perdiendo importancia de manera ininterrumpida a partir de mediados de los años setenta, a tal punto que la participación de ese comercio en el total de las exportaciones mexicanas ha disminuido casi a una cuarta parte entre 1975 y 1991, pasando de 12.7% a 3.4% de dicho total entre esos dos años, respectivamente.

Según puede observarse en el Cuadro III la situación general de un profundo deterioro del comercio intrarregional en la primera mitad de los años ochenta y de una leve recuperación en los años más recientes, se reproduce —en varios casos de manera ampliada— en el comercio al interior de los distintos esquemas de integración.

En el Cuadro III, se ve que el esquema de integración donde se han dado con menor fuerza las tendencias arriba señaladas es el Pacto Andino. Por una parte, durante la primera mitad de los ochenta más que una caída lo que se ocurre en el Pacto Andino es un estancamiento del peso relativo del comercio intraesquema, con disminuciones notorias para Ecuador y Venezuela y un crecimiento importante para Bolivia; por otra parte, para 1991 el comercio intraesquema promedio y de cada uno de los países del Pacto Andino alcanza un peso mayor que el que tenía en 1970 —a diferencia de lo ocurrido para el conjunto de América Latina—, lo que es resultado no tanto del crecimiento de los últimos años sino de la menor caída que se dio en la primera mitad de los ochenta. Sin embargo, junto con lo anterior es necesario tener presente que a lo largo de las últimas dos décadas es en el Pacto Andino, con mucho, donde han tenido un menor peso las exportaciones intraesquema como porcentaje del comercio total de los países miembros.

También en el Cuadro III, se ve que el Mercado Común Centroamericano ha atravesado por una situación opuesta a la del Pacto Andino, al menos en dos sentidos. Por una parte para las dos últimas décadas en el MCCA se dieron los mayores porcentajes de comercio intraesquema de América Latina, a tal punto que en varios años dicho comercio llegó a representar en promedio más de un cuarto del comercio total de los países miembros, con cifras que para Guatemala llegaron a ser superiores al 35%. Por otra parte,

CUADRO III

EXPORTACIONES AL INTERIOR DE CADA ESQUEMA COMO
PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES TOTALES

	1970	1975	1980	1985	1991
ALADI	9.8	12.9	13.4	8.4	10.2
—Argentina	20.6	25.5	23.1	17.7	26.6
—Brasil	10.4	12.3	14.8	7.8	9.0
—Bolivia	8.9	34.8	36.7	59.9	50.7
—Chile	12.2	23.5	23.6	14.0	13.7
—Colombia	7.5	15.8	14.0	8.1	11.9
—Ecuador	9.6	19.9	18.1	4.6	8.7
—México	7.1	9.2	4.3	2.7	2.2
—Paraguay	38.2	36.3	45.4	32.2	35.2
—Perú	6.1	16.4	15.1	12.0	15.8
—Uruguay	12.5	29.2	37.1	27.7	40.0
—Venezuela	4.4	4.0	8.4	7.0	9.6
P. ANDINO	2.1	4.6	4.9	4.8	5.9
—Bolivia	8.9	34.8	36.7	60.1	50.7
—Colombia	4.8	11.3	9.8	6.1	7.5
—Ecuador	4.3	9.8	5.9	2.5	4.9
—Perú	1.9	3.3	6.7	6.9	7.8
—Venezuela	0.9	1.3	1.6	1.8	3.2
MCCA	26.0	22.9	25.5	15.9	17.3
—Guatemala	35.3	29.3	32.5	22.9	36.0
—Costa Rica	20.3	24.0	27.6	15.5	10.4
—El Salvador	31.2	20.6	27.6	14.1	21.2
—Honduras	11.0	10.1	11.0	9.3	3.7
—Nicaragua	25.6	24.7	18.2	12.3	7.9
MERCOSUR*	9.4	8.5	11.6	5.5	8.9
—Argentina	10.3	9.8	14.2	8.0	16.1
—Brasil	8.3	6.8	9.0	3.9	4.0
—Paraguay	33.2	33.6	40.2	27.1	35.2
—Uruguay	8.7	25.7	32.9	24.8	35.2

* Las cifras de MERCOSUR de 1970 a 1985 se entregan sólo como referencia general, ya que ese esquema comenzó a funcionar en la segunda mitad de los años ochenta.

Fuente: DOTS, FMI, varios números.

durante los años ochenta el comercio al interior del MCCA es el que sufre el mayor deterioro de todos los esquemas regionales de integración; dicho comercio intraesquema pasa, de representar un 25% del comercio total de los países miembros del MCCA en 1980, a representar un 15.9% en 1985. Esa violenta caída, sumada a la escasa recuperación que se dio posteriormente y a los elevados niveles alcanzados por el comercio intraesquema en décadas anteriores, implican que el MCCA es el esquema latinoamericano de integración cuyo comercio interno hoy se encuentra más lejos de los máximos que llegó a obtener hace veinte años.

CUADRO IV

COMPOSICION DEL COMERCIO DE LOS PAISES DE AMERICA LATINA, POR TIPOS DE PRODUCTOS

	1970		1980		1990		
		<i>Extra-Región</i>	<i>Intra-Región</i>	<i>Extra-Región</i>	<i>Intra-Región</i>	<i>Extra-Región</i>	<i>Intra-Región</i>
Productos primarios *	91.6	70.6	88.2	69.1	72.1	49.5	
Comidas, bebidas y tabaco	44.9	18.2	31.0	11.0	25.0	18.8	
—Cereales	3.7	4.5	1.6	1.9	0.8	3.8	
Materias primas, exc. petr.	19.3	10.3	12.1	5.1	11.9	11.0	
—Fibras textiles	4.2	2.0	1.9	0.6	1.1	2.3	
—Fertilizantes y minerales	n.d	n.d	0.5	0.3	0.5	0.5	
—Metalíferos y otros met.	10.6	1.0	5.6	1.3	5.4	3.2	
Combustibles	18.4	38.5	40.5	49.6	28.9	11.0	
Metales no ferroso	9.0	3.7	4.6	3.5	6.2	3.4	
Productos manufacturados **	8.2	28.1	10.5	30.3	27.8	50.2	
Productos químicos	1.7	6.1	1.8	5.9	3.8	12.6	
Maq. y equipo de transp.	1.4	6.5	3.1	11.1	10.1	14.4	
—Vehíc. de pasaj. y partes	n.d	n.d	0.3	1.1	2.5	1.7	
Otros bs. manufact.	14.1	19.2	10.2	16.8	20.1	26.6	
—Textiles	0.8	2.5	1.1	1.9	1.3	2.3	
—Acero	0.8	2.9	1.2	1.6	4.5	5.4	
—Otras manufac. de metal	n.d	n.d	0.2	1.1	0.7	2.1	
—Vestido	0.0	0.0	0.6	1.4	1.5	2.4	
TOTAL	100.0	100.00	100.0	100.0	100.0	100.0	

n.d = No disponible.

* Para prod. primarios, se consideraron las fracciones CUCI 0 a 4 más 68.

** Para prod. manufacturados, se consideraron las fracciones CUCI 5 a 8 menos 68.

Fuente: Naciones Unidas, International Trade Statistics.

Una consecuencia de la mayor importancia, que ha traído consigo el deterioro del comercio intrarregional y del comercio al interior de los distintos esquemas, está vinculada a la composición que tenía ese comercio, cuestión ésta que imprime un sello muy particular al deterioro ocurrido durante los años ochenta. Según se puede observar en los cuadros IV y V la estructura de las exportaciones dirigidas hacia América Latina y hacia la ALADI tiene notables diferencias respecto de las exportaciones dirigidas al resto del mundo, dado que en las primeras el peso de los productos manufacturados es considerablemente mayor.

En lo que respecta al conjunto de América Latina (Cuadro IV), si bien la tendencia general es hacia una disminución de los porcentajes correspondientes a productos primarios, y un consiguiente incremento de los productos manufacturados en el total de las exportaciones de la región, dicha tendencia es mucho más acentuada en el comercio intrarregional. Así, para 1990 la mitad de dicho comercio consistió en productos manufacturados, en tanto que para ese mismo año los productos manufacturados sólo representaron un 28% de las exportaciones latinoamericanas dirigidas hacia el resto del mundo.

En lo que respecta a la ALADI (Cuadro V), las tendencias en la composición de las exportaciones son las mismas que para el conjunto de América Latina. En este caso, si bien tanto en las exportaciones intraesquema como en las exportaciones hacia el resto del mundo se da una mayor presencia de los productos manufacturados, la diferencia de composición entre ambos destinos está acentuada como la existente para el conjunto de América Latina. Así para 1991 en las exportaciones al interior de la ALADI los productos manufacturados representaron un 53% del total, en tanto que en las exportaciones de los países de ese esquema dirigidas hacia el resto del mundo, para ese mismo año la porción correspondiente a productos manufacturados fue de un 31%. Al interior de las exportaciones de manufacturas, para el mismo año de 1991 cabe destacar a los productos químicos, dado el contraste existente entre el poco peso de ellos en el comercio hacia el resto del mundo (3.9%) y su elevado peso en el comercio entre los países de la ALADI (14%).

Por todo lo anterior, resulta evidente que un importante costo adicional al deterioro ocurrido en el comercio intrarregional y en el comercio en el interior de los distintos esquemas. Se ha dado en el campo de la diversificación de exportaciones de América Latina. En

CUADRO V

COMPOSICION PORCENTUAL DEL COMERCIO DE LOS PAISES DE LA ALADI POR TIPOS DE PRODUCTOS

	1970		1980		1990	
	Extra-Aladi	Intra-Aladi	Extra-Aladi	Intra-Aladi	Extra-Aladi	Intra-Aladi
Productos primarios *	92.2	65.4	86.7	53.7	68.2	47.3
Comidas, bebidas y tabaco	39.7	29.6	25.7	17.1	20.2	20.6
—Cereales	4.8	8.4	2.0	3.2	1.0	5.0
Materias primas, exc. petr.	18.6	16.8	12.5	9.0	12.0	13.5
—Fibras textiles	4.6	4.2	1.9	1.1	1.2	3.3
—Fertilizantes y minerales	n.d	n.d	0.6	0.4	0.5	0.4
—Metalíferos y otros met.	0.7	1.7	5.2	2.0	4.6	4.5
Combustibles	22.5	11.2	42.9	20.7	28.8	8.7
Metales no ferrosos	11.4	7.8	5.6	6.9	7.2	4.4
Productos manufacturados**	7.7	33.5	12.7	46.1	30.9	52.5
Productos químicos	1.5	5.8	1.9	7.6	3.9	14.0
Maq. y equipo de transp.	1.7	11.6	4.0	20.4	11.6	16.7
—Vehíc. de pasaj. y partes	n.d	n.d	0.4	2.2	3.0	1.5
Otros bs. manufact.	15.9	24.0	12.4	25.1	22.6	26.3
—Textiles	0.9	1.0	1.3	2.1	1.5	2.5
—Acero	0.9	6.2	1.4	2.8	5.1	5.7
—Otras manufac. de metal	n.d	n.d	0.3	1.7	0.9	2.0
—Vestido	n.d	n.d	0.6	1.6	1.2	1.0
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

n.d = No disponible.

* Para prod. primarios, se consideraron las fracciones CUCI 0 a 4 más 68.

** Para prod. manufacturados, se consideraron las fracciones CUCI 5 a 8 menos 68.

Fuente: Naciones Unidas, International Trade Statistics.

ese tipo de comercio la diversificación había tenido importantes avances, por lo cual la redefinición de los destinos de las exportaciones latinoamericanas y la consiguiente mayor presencia de los mercados extrarregionales, trajeron consigo una reafirmación de las estructuras tradicionales de exportación para la región en favor de los productos primarios y en contra de los productos manufacturados.

Incluso distintos estudios indican que, para varios de los esquemas de regionales de integración, la mayor parte de las reducciones ocurridas en el comercio intraesquemas se hicieron con cargo a los

intercambios de productos manufacturados ⁽⁴⁾. En esos casos, la diversificación no sólo retrocedió como resultado del mayor peso de los destinos extrarregionales en las exportaciones latinoamericanas, sino también como resultado de un regreso a la composición tradicional de las exportaciones en el propio comercio entre los países de esos esquemas.

III. LAS NUEVAS TENDENCIAS DE LA INTEGRACION

Cualquier seguimiento de los discursos oficiales respecto a la integración regional para los años ochenta, o de las reuniones gubernamentales que en ese lapso se dedicaron al tema, apuntaría a resultados que difícilmente se corresponden con las tendencias mencionadas en el apartado anterior. El notable deterioro de los esquemas de integración ocurrido durante esa década, se acompañó de una permanente reivindicación de los objetivos integradores la cual, sobra decirlo, se quedó sólo en las palabras.

Más allá de las barreras que la propia situación de crisis imponía al desarrollo de los esquemas de integración, lo cierto es que conforme fue transcurriendo la década de los ochenta fue quedando claro que a la integración regional no se le asignaba ningún papel de importancia en los intentos para enfrentar la crisis. Esa devaluación de los objetivos integradores, en nuestra opinión se debió a la confluencia de dos factores:

— Por una parte, en la búsqueda de nuevas condiciones internas de funcionamiento para la salida de la crisis predominó en definitiva un enfoque estrictamente nacional, y ello se correspondió con una búsqueda también nacional de nuevas formas de vinculación de cada economía latinoamericana con el resto del mundo.

Incluso más: si se tienen presentes las formas impulsadas —o cuando menos aceptadas— por los gobiernos latinoamericanos para negociar la deuda externa, empezando por el “tratamiento caso por caso”; la prioridad asignada a la obtención de superávit en balanza comercial sobre todo a través de la reducción de importaciones; y los esfuerzos desplegados para captar los pocos

4. Por ejemplo, a esa conclusión llega Germánico Salgado respecto al MCCA y, sobre todo, respecto al Pacto Andino, en “Comercio intrarregional e integración económica. Crisis y tendencias recientes” del libro *América Latina en la Economía Mundial*, Ed. INTAL/CEPAL, Santiago de Chile, 1988.

créditos y las escasas inversiones dispuestas a fluir hacia América Latina, la única conclusión posible es que durante los ochenta las relaciones entre las economías latinoamericanas fueron estrictamente de competencia y que durante esa década lo que dominó fue la tendencia a la disgregación, al "sálvese el que pueda".

En este contexto, ni el impulso a la integración tenía cabida en el funcionamiento de las distintas economías latinoamericanas, ni la cooperación y concertación regionales tenían cabida en la definición de las formas de inserción mundial de esas economías.

— Por otra parte, durante los años ochenta tanto el funcionamiento interno de las economías latinoamericanas como las formas de inserción mundial de esas economías fueron redefinidos en función de concepciones, de objetivos y de prácticas por completo diferentes a aquellas que sirvieron de marco a los intentos integradores de las décadas previas. En tal sentido, el tipo de integración impulsado en los años cincuenta a setenta, y las modalidades específicas de funcionamiento de los distintos esquemas integradores, poco o nada tenían que hacer en el interior del nuevo proyecto de economía y sociedad que se comienza a imponer en América Latina desde los años ochenta. Se trata, en suma, de una notoria falta de correspondencia entre el proyecto integrador de los años cincuenta y el proyecto neoliberal de los años ochenta y noventa.

En ese contexto, desde la segunda mitad de los ochenta comienzan a escucharse llamados para ajustar la integración regional a las nuevas realidades. Por ejemplo, en la Declaración de los Jefes y Representantes de los Organismos Regionales de Integración, Cooperación y Concertación de América Latina y el Caribe, suscrita en Lima el 21 de julio de 1988 se hace el siguiente planteamiento:

"Enfocar la integración regional exige la necesidad de pensar en soluciones desde una perspectiva de globalidad, lo cual demanda una revisión conceptual que incorpore etapas y variantes bilaterales, subregionales, sectoriales y, principalmente, que asimile los cambios que se han producido en los sistemas de producción y comercialización internacionales" ⁽⁵⁾.

En términos del nuevo funcionamiento de las economías latinoamericanas que se ha venido imponiendo, el principal ajuste

5. "Reflexión de Lima", en Capítulos N° 19, abril-junio 1988 SELA, Caracas, Venezuela, p. 75.

que se exige al viejo proyecto integrador —o, más bien, el principal componente de la nueva integración— es su complementariedad con el objetivo general de abrir las economías a la competencia internacional. En palabras de la CEPAL, el problema se plantea en los siguientes términos:

“Al explorar acciones y estrategias tendientes a transformar las estructuras productivas de los países de América Latina y el Caribe, conviene también reexaminar las potencialidades que ofrece la integración económica en materia de aportes a ese proceso. Primero, porque en el pasado se postuló a la integración como un instrumento funcional para una estrategia de industrialización cuya finalidad fundamental era abastecer la demanda interna. Faltaría ahora demostrar que la integración puede ser igualmente funcional para estrategias tendientes a lograr mayor competitividad internacional”⁽⁶⁾.

Esa complementariedad, en función de la cual el desarrollo de los esquemas de integración es concebido como una etapa intermedia entre economías básicamente cerradas y economías totalmente abiertas, ha estado presente en una buena parte de los muchos intentos de integración que han venido tomando cuerpo en América Latina durante los años y meses más recientes. En efecto, el “auge de la integración” —tanto a través de la reactivación de los esquemas preexistentes, como a través de la creación de nuevos esquemas y de la firma de todo tipo de acuerdos—, cuyo punto de arranque podría ser ubicado con el MERCOSUR, ha tenido como prerrequisito una profunda redefinición de los objetivos que se pretenden cubrir con el esfuerzo integrador.

En tal sentido, y más allá de las incertidumbres respecto al futuro de los procesos de integración que hoy están en marcha —entre las cuales ocupa un primer lugar la posible concreción de la “iniciativa para las Américas”, que si bien se ha desdibujado notoriamente con la nueva administración demócrata, sigue siendo la primera prioridad para los gobiernos latinoamericanos—, lo cierto es que, incluso si esos procesos logran tomar fuerza, difícilmente se constituirán en una verdadera palanca de desarrollo de nuestros países y/o en un medio para consolidar los niveles de concertación y las capacidades de negociación a nivel regional.

La actual integración de América Latina lleva el signo de la estrategia económica que la cobija, y es de allí de donde se derivan

6. CEPAL, *Transformación productiva con equidad*, Santiago de Chile, 1990, p. 163.

tanto sus mayores debilidades como los cuestionamientos centrales a los que debe ser sometida. A una estrategia de apertura irrestricta de las economías, corresponde una integración que abandona los objetivos de consolidación de los mercados nacionales y del mercado regional; a una estrategia de aceptación pasiva de los vaivenes del mercado internacional y de las "Iniciativas" del capitalismo desarrollado, corresponde una integración que excluye las posibilidades regionales tanto de redefinición de las tendencias mundiales como de formulación de un proyecto propio de inserción en la economía internacional; a una estrategia de jibarización de la capacidad estatal de definición de los rumbos del desarrollo, corresponde a una integración en la que los Estados participantes se limitan a aplicar los objetivos e instrumentos definidos por el capital privado; y, a una estrategia que privilegia los intereses del gran capital, corresponde una integración puesta al servicio de los mayores capitales latinoamericanos y del capital transnacional.

Para el caso del MERCOSUR, que además de ser el punto de partida de la actual oleada integradora es también el esquema que mejor se ajusta a los objetivos que hoy guían a la integración, los grados de correspondencia recién señalados configuran un panorama del siguiente tipo:

"En síntesis: el proyecto del Mercosur reafirma la opción neoconservadora del Estado mínimo, que se impone a nivel nacional y se reproduce en la integración regional. Los Estados nacionales que lo componen renuncian a su capacidad reguladora: la reestructuración productiva será procesada por la lógica de los mercados, por la canibalización y/o la cartelización. Pero esta opción abarca también a los efectos del proceso sobre las estructuras regionales y sociales. El 'fanatismo de mercado' es tal que, a diferencia de otros procesos de integración internacional, como la Comunidad Europea o el Pacto Andino, no está previsto ningún tratamiento preferencial para los países de menor desarrollo relativo" (7).

En definitiva, pues, de lo que se trata es de preguntarse si la actual integración latinoamericana, definida con base en la estrategia y a los intereses que hoy prevalecen en la región, tiene algo más que ofrecer a nuestros pueblos que no sea la perpetuación de la dependencia y del atraso.

7. Héctor Alimonda. "Una agenda democrática frente al Mercosur", en *Nueva Sociedad* N° 121, septiembre octubre 1992.