

# 2. INTEGRACIÓN

## LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA LATINOAMERICANA Y CARIBEÑA EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA: UN PANORAMA

Fco. Javier del Río Sánchez\*

### I. INTRODUCCIÓN

Una vez finalizada la *década perdida* de los ochenta, y a la vista de los buenos resultados económicos de los primeros ejercicios de la década de los noventa, algunos economistas latinoamericanistas comenzaron a referirse a ésta como la *década de la esperanza*.

Dicha caracterización, sin embargo, no parece la más adecuada desde el punto de vista de lo acaecido en la integración económica regional. En este caso, sería más oportuno hablar de *década del cambio* (o, si se adopta una posición crítica en relación a la misma, de *década de la confusión*).

En todo caso, y más allá de cuestiones puramente nominalistas, lo verdaderamente importante es señalar que en la década de los noventa, y debido a una combinación de factores endógenos y exógenos a la región —de naturaleza no sólo económica— (Bataller, 1995, pp. 30 y 31), el proceso integrador latinoamericano y caribeño ha experimentado cambios profundos que lo han sacado de su atonía de décadas anteriores.

Entre dichos cambios destacan, por su importancia, los siguientes: a) la implementación de nuevas y múltiples iniciativas integradoras (*revitalización* del proceso); b) la intensificación de los esfuerzos para lograr la convergencia integradora regional y continental (*convergencia* del proceso); c) la transformación del rol de la integración en el paradigma de desarrollo económico vigente (*mutación* del proceso); d) la incorporación de nuevos países a los procesos de integración existentes (*ampliación* del proceso) y e) el inicio de la cooperación en materia de políticas macroeconómicas en el interior de algunos procesos (*fortalecimiento* del proceso).

Lamentablemente, en el espacio limitado del presente artículo no podemos abordar todos y cada uno de estos cambios. Por este motivo, únicamente vamos a referirnos en el mismo a aquellos que son, a nuestro juicio, los tres más importantes: la revitalización del proceso integrador, su convergencia regional y continental y la mutación que ha experimentado en relación al paradigma de desarrollo económico regional.

Como podrá comprobarse a continuación, la integración económica latinoamericana y caribeña (después de casi cuatro décadas de existencia) es, a la vez, una realidad dinámica y problemática.

### II. LA REVITALIZACIÓN DEL PROCESO INTEGRADOR

La sucesión de propuestas integradoras de la década de los noventa comenzó, en 1990, con la “Iniciativa para las Américas” (IPA) del ex-presidente norteamericano George Bush.

El objetivo comercial de esta iniciativa era, *a largo plazo*, constituir una zona de libre comercio continental; y, *a corto plazo*, estrechar la cooperación entre los Estados Unidos y los países latinoamericanos y caribeños de cara a la conclusión “exitosa”<sup>1</sup> de la ronda Uruguay del GATT. La consecución del primer objetivo habría de llevarse a cabo extendiendo, progresivamente, la preexistente zona

\* Instituto de Estudios de Iberoamérica y Portugal. Universidad de Salamanca.

1. Es decir, según los intereses de los Estados Unidos.

de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá (auténtico embrión del proceso) al resto de países del continente<sup>2</sup>.

El primer fruto significativo de esta iniciativa fue la firma, el 17 de diciembre de 1992, del Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre Canadá, Estados Unidos y México<sup>3</sup>. Como puede apreciarse en el CUADRO I, el espacio económico integrado derivado de dicho tratado —el Área de Libre Comercio de América del Norte (ALCAN)— es, en la actualidad, el más importante desde el punto de vista del tamaño del mercado doméstico (población y producto interior bruto), nivel de desarrollo económico (producto interior bruto per cápita) e intercambios comerciales intra-grupo (comercio intra-grupo<sup>4</sup>).

Si el paradigma de la integración norteamericana es el ALCAN, el paradigma de la integración sudamericana es el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Dicho proceso, formalmente constituido mediante la firma del Tratado de Asunción el 26 de marzo de 1991, engloba a las dos economías más diversificadas e industrializadas de América del Sur (Argentina y Brasil) y a otras dos de importancia relativa mucho menor (Uruguay y Paraguay)<sup>5</sup>.

A pesar de ser la unión aduanera más reciente en América Latina y el Caribe, MERCOSUR ha resultado ser, de hecho, la más dinámica de todas ellas (Bataller 1995, p. 33). Esto se ha manifestado, desde un punto de vista estrictamente económico, en el aumento que ha experimentado su comercio intra-grupo en el período 1990-1996, superior al de cualquier otro grupo subregional (véase CUADRO II).

Recientemente, además, la firma en la X Reunión Cumbre del MERCOSUR del acuerdo de asociación comercial con Chile y el acuerdo marco con Bolivia (1996) ha dado lugar a la aparición de un MERCOSUR *ampliado*, que refuerza así su influencia económica y política continental, a la espera de las necesarias reformas institucionales que en un futuro próximo habrá de afrontar<sup>6</sup>. Como puede comprobarse en el CUADRO I, este proceso ocupa actualmente el segundo puesto regional por detrás del ALCAN, si bien es cierto que a una considerable distancia de éste (particularmente en lo que se refiere al producto interior bruto, al producto interior bruto per cápita y al comercio intra-grupo).

La vitalidad de la integración regional se ha manifestado también, en lo que *va de década*, en la firma de numerosos acuerdos de liberalización comercial de carácter binacional o plurinacional (véase CUADRO III). Dichos acuerdos, denominados en la literatura *de nueva generación* (Gana [1995, p. 149]) han perseguido, generalmente, el establecimiento de preferencias arancelarias entre economías no fronterizas y con una elevada similitud en la orientación de su política económica.

Por otra parte, estos acuerdos han ido tejiendo una auténtica *tela de araña* que ha dado lugar a una elevada interconexión entre los distintos procesos subregionales de integración, y al surgimiento de algunos grupos comerciales significativos (como ha sido el caso del Grupo de los Tres (G-3) entre Colombia, México y Venezuela).

Como muy acertadamente han señalado Gitli y Ryd (1991, p. 53), no cabe duda de que la aparición en escena

de la IPA, así como la actual proliferación de acuerdos de nueva generación, se corresponde con una particular forma de entender el proceso integrador en América Latina y el Caribe: la convergencia hacia un mercado común mediante la multilateralización progresiva de las concesiones recíprocas.

En diciembre de 1994, y en un ambiente de moderado optimismo por la buena situación económica regional<sup>7</sup>, el proceso integracionista dio un nuevo paso adelante con la celebración de la Cumbre hemisférica de Miami, en la que participaron 34 jefes de Estado. Fue en dicha cumbre en la que se consensuó la formación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) para el año 2005, además de llegarse a otros acuerdos económicos y políticos de rango inferior.

La Cumbre de Miami, por otra parte, puso de manifiesto el cambio de aptitud de los Estados Unidos en relación a la integración continental y, en cierta medida, la resurrección de la Doctrina Monroe. Algunos autores (por ejemplo, Roy (1996, p. 442) han calificado dicho cambio de “contraataque del Imperio”.

Finalmente, hay que hacer referencia a la revitalización integradora sudamericana de los tres últimos años. El hecho más significativo al respecto ha sido la “ampliación” del MERCOSUR, el 25 de junio de 1996, con la firma del acuerdo de asociación comercial con Chile y el acuerdo marco con Bolivia.

Estos acuerdos han tenido, para ambas partes, un marcado carácter *estratégico*. Para el MERCOSUR ha supuesto el acceso, a través de Chile, al Océano Pacífico (y, por esa vía, al importante mercado de los países del sudeste asiático). Por otra parte, el acuerdo con Bolivia le ha permitido beneficiarse de los recursos energéticos de este país (petróleo y gas natural) a un coste inferior al que lo venía haciendo con anterioridad.

Por su parte, Chile y Bolivia han podido acceder al mayor mercado sudamericano en condiciones preferentes y, en el caso de éste último país (que no tiene salida al mar), se ha facilitado su acceso al Océano Atlántico.

La consecución de una zona de libre comercio entre el MERCOSUR, Chile y Bolivia (objetivo último de los acuerdos) es, en consecuencia, el instrumento necesario para alcanzar los propósitos estratégicos señalados.

2. Sobre la IPA pueden verse, entre otros muchos, Gana (1994, pp. 136 y 137), Gitli y Ryd (1991, pp. 149-151) y Tulchin (1992).

3. El tratado entró en vigor el 1 de enero de 1994.

4. El comercio intra-grupo es un indicador *comercial* del grado de consolidación de un grupo económico o, lo que es lo mismo, de su madurez como tal. Numerosos autores (por ejemplo, Dornbush (1989, p. 26) y Meller (1993, p. 82)) lo utilizan para efectuar comparaciones entre los mismos.

5. Buena prueba de ello es que, en conjunto, estas dos economías no superan el 5% de la población, producción y comercio del MERCOSUR. Sobre la *asimetría interna* de éste, véase Ferrer (1995, pp. 49-53).

6. En particular, la transformación de su sistema de decisión intergubernamental al objeto de dotarse de uno supranacional.

7. Téngase en cuenta que en el período 1990-1994 se produjo una clara recuperación del crecimiento económico que coincidió con una elevada estabilidad de precios. Dicho crecimiento alcanzó —en promedio— un 3,4%, contrastando significativamente con el 1,1% de la década anterior. Por otra parte, a partir del año 1992 sólo la economía brasileña experimentó episodios hiperinflacionistas.

### III. LA CONVERGENCIA DEL PROCESO INTEGRADOR

Las iniciativas señaladas en el epígrafe anterior coexisten con los aún vigentes procesos subregionales de integración surgidos en las décadas de los sesenta, setenta y ochenta: el Mercado Común Centroamericano (MCCA) (1960), el Pacto Andino (PA) (1969), la Comunidad del Caribe (COMCA) (1973) y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) (1980) —sucesora de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) (1960)—.

Todo ello forma un auténtica *amalgama integradora* que arroja serias dudas acerca de la factibilidad futura de la convergencia integradora regional y continental (objetivo puesto de manifiesto —en numerosas ocasiones— en las declaraciones de los mandatarios latinoamericanos<sup>8</sup>).

El problema, al contrario de lo que pudiera parecer, no sólo es *técnico-económico* (armonización de los códigos de aduana; aproximación de las estructuras arancelarias; establecimiento de un arancel exterior común; coordinación de las políticas macroeconómicas; elección de foros de concertación...etc.), sino también —y sobre todo— *político*. Buena prueba de ello es que en la Cumbre hemisférica de Miami dos países, Estados Unidos y Brasil, lideraron posiciones claramente encontradas: la convergencia continental como resultado de la *ampliación gradual* del ALCAN al resto de países de la región (propuesta norteamericana) y la convergencia continental como resultado de la *aproximación gradual* de los distintos procesos subregionales de integración entre sí (propuesta brasileña).

Desde un punto de vista estrictamente geopolítico, es evidente que no es baladí proceder de una u otra forma, y ello dificulta enormemente el consenso necesario entre los distintos países para abordar un proyecto de gran envergadura, como es el caso.

La proliferación de acuerdos de nueva generación introduce, por otra parte, problemas adicionales a los ya mencionados. Entre ellos, cuatro nos parecen especialmente relevantes<sup>9</sup>: a) la *falta de concertación regional* derivada de liberalizaciones comerciales que responden, únicamente, a los intereses particulares de las economías firmantes de cada acuerdo; b) el *surgimiento de un modelo integrador de varias velocidades* a consecuencia de la disímil intensidad de participación en el mismo de cada economía; c) la *dispersión de esfuerzos* en la que incurren algunas economías<sup>10</sup> que participan en numerosas (por no decir excesivas) instancias integradoras; d) la *inseguridad jurídica* (y concomitante *confusión jurídica*) derivada de la superposición de normativas que regulan aspectos similares (fundamentalmente comerciales) en las mismas economías<sup>11</sup>.

En opinión de algunos especialistas (Salgado [1995, p. 83]), los acuerdos de nueva generación hacen más complicado y conflictivo el proceso de integración en la región o, lo que es lo mismo, aportan más perjuicios que beneficios al mismo. En esa misma línea argumental, y de forma muy gráfica, se ha señalado también que la proliferación de este tipo de acuerdos contribuye a la *balcanización* de la integración hemisférica (Saborio [1995, p. 97]). En todo caso,

y a pesar de su generalidad, este tipo de opiniones no son unánimemente compartidas por la profesión.

Los procesos subregionales de integración tampoco están exentos de problemas específicos, aun cuando la posición relativa de cada uno de ellos al respecto sea muy diferente. Así, por ejemplo, el PA presenta problemas *graves, estructurales y de origen diverso*, lo cual arroja serias dudas acerca de su viabilidad futura. Algunos de esos problemas son los siguientes: sistemático incumplimiento de los acuerdos por parte de las economías de menor desarrollo relativo (Ecuador y Bolivia); progresiva vinculación de sus miembros a espacios geo-económicos distintos (Colombia y Venezuela a América del Norte y Centroamérica; y Bolivia, Perú y Ecuador al Cono Sur)<sup>12</sup>; escaso nivel de comercio intra-grupo (10,8% en 1996) en relación a otros procesos de integración; negativo desempeño económico de Venezuela (motor del proceso) en los últimos ejercicios; permanentes transformaciones institucionales sin que se consolide un modelo definido; escarpada orografía y disposición geográfica no radial de los distintos países; periódicos enfrentamientos bélicos por litigios fronterizos...etc. El acumulado de problemas del PA es de tal magnitud que, en algunos foros de debate, se reflexiona ya —abiertamente— sobre el fracaso y ruptura de éste.

La situación es muy diferente, sin embargo, en el MERCOSUR. Aunque es innegable la existencia de diversos problemas en este proceso (en particular, las asimetrías económicas y políticas entre las distintas economías que lo forman; la debilidad institucional del mismo por el carácter exclusivamente inter-gubernamental de su proceso de toma de decisiones; la divergente evolución de las cuotas de mercado bilaterales entre Argentina y Brasil; la diferente vocación comercial de las dos grandes economías del acuerdo...etc.), no es menos cierto que estos problemas —en general— *no parecen graves, son coyunturales y tienen un marcado carácter económico*<sup>13</sup>. Por este motivo, el dinamismo comercial del MERCOSUR ha sido muy notable en su corta existencia, y ya ha alcanzado niveles de comercio intra-grupo elevados (21,5% en 1996).

A todo lo señalado hay que añadir, además, que las previsiones de los organismos económicos internacionales son optimistas en relación a la evolución futura del MERCOSUR. Según el Banco Interamericano de Desarrollo, por ejemplo, en la segunda mitad de la década de los noventa la renta per cápita de éste aumentará, ininterrumpidamente, desde 3233,9 US\$ (en el año 1996) hasta 3640 US\$ (en el año 2000). Dicho aumento vendrá acompañado

8. Véase, por ejemplo, la Declaración de Foz de Iguazú suscrita por los presidentes de Argentina y Brasil el 30 de noviembre de 1985.

9. Los dos primeros son señalados por Vacchino (1989, pp. 64-72).

10. Por ejemplo, Venezuela.

11. Por ejemplo, en México. Téngase en cuenta que, según el artículo 44 del tratado constitutivo de la ALADI (a la que pertenece México), este país no está facultado para negociar unilateralmente con Estados Unidos y Canadá (como de hecho ha ocurrido).

12. Este problema se denomina "fractura interna" del PA.

13. El lector interesado en la problemática del MERCOSUR puede consultar, entre otras muchas, las siguientes referencias: Del Río (1996, p. 38), Ferrer (1995, pp. 49-53), Gana (1994, pp. 138 y 139) y Primo Braga *et al.* (1994, p. 587).

de un distanciamiento progresivo de la renta per cápita del MERCOSUR del promedio regional, lo que dará lugar a la aparición de una brecha, al finalizar la década, de 705,1 US\$<sup>14</sup>. De suceder así las cosas, el MERCOSUR se consolidaría como un auténtico *mercado emergente*.

Entre las dos situaciones extremas que se han comentado hasta aquí (la del PA y la del MERCOSUR), existen otras de carácter intermedio. El paradigma de ellas es, sin lugar a dudas, la situación del MCCA.

Dicho proceso, que fue el de mayor éxito en el primer período de la historia integradora regional (1960-1973), se encuentra en la actualidad con *problemas de distinta naturaleza, pero no todos ellos graves ni estructurales*. Este hecho hace que se contemple su futuro con moderado optimismo, lo cual contribuye a atraer la atención de nuevas economías al mismo (como ha ocurrido con Panamá, en febrero de 1993, al crearse el Sistema de Integración Centroamericano [SICA]<sup>15</sup>).

Dos son los problemas verdaderamente graves y estructurales del MCCA: la inestabilidad política del mismo y su aún no definitiva pacificación (problema *político*), y la enorme pobreza que padece buena parte de su población (problema *económico*). Aunque últimamente se han dado pasos importantes para resolver el primero de estos problemas (por ejemplo, la sustitución de gobiernos dictatoriales por otros democráticos y la firma de acuerdos de paz entre éstos y las fuerzas guerrilleras), no hay que olvidar que Centroamérica ha sido, en las últimas décadas, una de las regiones más conflictivas del mundo, y por ello la situación actual debe considerarse *frágil* hasta que el paso del tiempo demuestre lo contrario.

En relación al problema de la pobreza, hay que señalar que la situación es especialmente grave en Nicaragua, Honduras, El Salvador y Guatemala. Estos países se encuentran entre los de menor renta per cápita de toda América Latina y el Caribe (véase CUADRO IV), no alcanzando en ningún caso el 35% de la renta per cápita de ésta (3080,3 US\$). La situación descrita se agrava si se tiene en cuenta que en el primer quinquenio de la década de los noventa el nivel de actividad económica ha sido modesto en la mayor parte de las economías del MCCA, especialmente en Nicaragua y Honduras (donde el promedio de las tasas de crecimiento del producto interior bruto ha sido, respectivamente, del 0,6% y 2,5%).

Finalmente, no queremos dejar de mencionar un problema al que tendrán que enfrentarse los países centroamericanos, a corto plazo, si el actual paradigma de integración latinoamericano y caribeño (el *regionalismo abierto*<sup>16</sup>) se consolida: su marginación comercial frente a las grandes –y mejor dotadas– economías de la región<sup>17</sup>. Solventar este problema exige implementar una estrategia difícil de definir y, además, hacerlo con celeridad (ya que la pérdida de posiciones competitivas en un mercado fuertemente integrado –y globalizado– es difícil de recuperar).

#### IV. LA MUTACIÓN DEL PROCESO INTEGRADOR

Uno de los hechos económicos más relevantes que se han producido en América Latina y el Caribe, en la década

de los noventa, ha sido el cambio del modelo de desarrollo económico regional.

Durante cuatro décadas (entre 1950 y 1990) se implementó un modelo de desarrollo económico *hacia adentro* basado en la industrialización sustitutiva de importaciones (modelo neoestructural). En la actualidad, por el contrario, se ensaya un modelo de desarrollo económico *hacia afuera* basado en la industrialización orientada a la exportación (modelo neoliberal).

En ambos casos, la integración económica regional desempeña un papel instrumental, si bien es cierto que al servicio de la consecución de objetivos muy diferentes.

Así, por ejemplo, en la industrialización sustitutiva de importaciones el objetivo perseguido por la integración fue el aumento de la protección arancelaria y no arancelaria frente a las economías no latinoamericanas (objetivo de reserva del mercado interior de la economías de la región). Por el contrario, en la industrialización orientada a la exportación el objetivo ha sido la desprotección frente a terceros (liberalización comercial) como paso previo para lograr un aumento de la competitividad de las economías de la región en el mercado global<sup>18</sup>.

Este último papel de la integración económica lo postulaba ya, a finales de la década de los ochenta, Vacchino (1989, p. 82), quien señalaba que "...la integración regional (...) debería llegar a ser el banco de pruebas, y el terreno de la experimentación en el camino del aprendizaje y de la práctica, que conduzca a una creciente eficiencia y a una mayor flexibilidad para una inserción más plena en el mercado mundial...".

El tiempo dirá si se logra o no esa inserción y, en el caso de que así sea, los beneficios y costes de la misma.

#### V. REFLEXIONES FINALES

A pesar de la existencia de numerosos problemas asociados a la revitalización y convergencia del proceso integrador latinoamericano y caribeño en la década de los noventa hay, también, algunos hechos que nos hacen ser *moderadamente* optimistas respecto al mismo.

14. Dicha brecha era, en el año 1996, de 603,7 US\$.

15. El SICA (formado por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá) es el embrión de un MCCA *ampliado*, si bien es cierto que su función actual es, básicamente, pacificadora (y por lo tanto, política).

16. Proceso de creciente interdependencia económica a nivel regional, impulsado tanto por acuerdos preferenciales de integración como por otras políticas en un contexto de apertura y desreglamentación, con el objeto de aumentar la competitividad de los países de la región y de constituir en lo posible un cimiento para una economía internacional más abierta y transparente (véase CEPAL [1994, p. 8]). Un término equivalente es el de *regionalismo no excluyente*.

17. Los fundamentos teóricos de esta aseveración están estrechamente relacionados con la naturaleza de la mayor parte del comercio internacional actual (comercio imperfectamente competitivo derivado del aprovechamiento de las economías de escala y la diferenciación de la producción). Sobre el particular, véase Rainelli (1997).

18. Téngase en cuenta que dicha competitividad se redujo, paulatinamente, a lo largo del período 1960-1990. Buena prueba de ello es la evolución de la *cuota de mercado en exportación* de la región frente al resto del mundo en dicho período: 7,7% en 1960, 5,5% en 1970, 5,5% en 1980 y 3,9% en 1990 (véase CEPAL [1995, p. 35]).

Uno de ellos es la formación y consolidación de grandes bloques económicos y comerciales a nivel mundial. Dicho fenómeno, que en la actualidad parece imparable, ha de forzar –tarde o temprano– la convergencia regional y continental. Esto es debido a que no es concebible un paulatino fortalecimiento de los bloques europeo y asiático en el contexto económico internacional (como de hecho viene sucediendo desde el final de la segunda guerra mundial) sin que se produzca una reacción en el bloque latinoamericano (o americano-continental).

Lógicamente, dicha reacción requiere activar y consolidar la convergencia y lograr, por esa vía, un mejor posicionamiento de América Latina y el Caribe en el competitivo mercado mundial.

La transformación que se ha producido del rol de la integración en el paradigma de desarrollo económico vigente puede, asimismo, contribuir a mejorar ese posicionamiento. Este hecho es debido a que la integración juega, hoy en día, un papel activo en la apertura exterior de las economías (y esta última proporciona, sin lugar a dudas, algunas ventajas competitivas<sup>19</sup>).

19. La moderación de los precios nacionales por el aumento de la competencia exterior, la reducción del sesgo anti-exportador de la protección...etc.

CUADRO I

| PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS DE LOS PROCESOS SUBREGIONALES DE INTEGRACIÓN DEL CONTINENTE AMERICANO (1995) |                      |                                 |                          |            |
|---|----------------------|---------------------------------|--------------------------|------------|
|   | P<br>(Mill. de hab.) | PIB<br>(Bill. de US \$ de 1990) | PIBpc<br>(US \$ de 1990) | CIG<br>(%) |
| ALCAN   | 383,0                | 6926,0                          | 18082                    | 47,3       |
| COMCA   | 5,9                  | 16,1                            | 2748                     | n.d.       |
| MCCA  | 29,6                 | 29,4                            | 992                      | 19,9       |
| MERCOSUR  | 203,8                | 648,0                           | 3179                     | 21,5       |
| PA  | 99,3                 | 190,6                           | 1919                     | 10,8       |

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del BID (1997). <http://www.iadb.org/statistics/4.htm>. Los datos referidos al comercio intra-grupo corresponden al año 1996. P: población; PIB: producto interior bruto; PIBpc: producto interior bruto per cápita; CIG: comercio intra-grupo; ALCAN: Área de Libre Comercio de América del Norte; COMCA: Comunidad del Caribe (solamente incluye Bahamas, Barbados, Belice, Guyana, Jamaica, Surinam y Trinidad y Tobago); MCCA: Mercado Común Centroamericano; MERCOSUR: Mercado Común del Sur; PA: Pacto Andino; n.d.: no disponible.

CUADRO II

| EVOLUCIÓN DEL COMERCIO INTRA-GRUPO EN LOS ESQUEMAS DE INTEGRACIÓN DEL CONTINENTE AMERICANO (1990-1996) |               |               |            |
|--|---------------|---------------|------------|
|  | CIG 1990<br>% | CIG 1996<br>% | Δ CIG<br>% |
| ALCAN  | 42,8          | 47,3          | 4,5        |
| COMCA  | 12,6          | n.d.          | n.d.       |
| MCCA   | 17,3          | 19,9          | 2,6        |
| MERCOSUR   | 8,9           | 21,5          | 12,6       |
| PA   | 4,1           | 10,8          | 6,7        |

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del BID (1997), OMC (1996, p. 31) y Gana (1995, p. 149). CIG1990: comercio intra-grupo en el año 1990; CIG1996: comercio intra-grupo en el año 1996; ΔCIG: incremento del comercio intra-grupo en el período 1990-1996; ALCAN: Área de Libre Comercio de América del Norte; COMCA: Comunidad del Caribe (solamente incluye Bahamas, Barbados, Belice, Guyana, Jamaica, Surinam y Trinidad y Tobago); MCCA: Mercado Común Centroamericano; MERCOSUR: Mercado Común del Sur; PA: Pacto Andino; n.d.: no disponible.

CUADRO III

| ACUERDOS DE NUEVA GENERACIÓN EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE |  |
|--|--|
| PAÍSES PARTICIPANTES                                       | OBJETIVOS PRINCIPALES  |
| ARGENTINA Y VENEZUELA (1990)                               | Preferencias arancelarias y cooperación económica                              |
| BOLIVIA Y URUGUAY (1991)                                   | Preferencias arancelarias y cooperación económica                              |
| ARGENTINA Y CHILE (1991)                                   | Preferencias arancelarias y cooperación económica                              |
| CHILE Y MÉXICO (1991)                                      | Zona de libre comercio y fomento de las inversiones                            |
| ARGENTINA Y BOLIVIA (1991)                                 | Preferencias arancelarias y cooperación económica                              |
| MÉXICO Y CENTROAMÉRICA (1992)                              | Zona de libre comercio y cooperación económica                                 |
| VENEZUELA Y COMCA (1992)                                   | Aumento de las relaciones comerciales bilaterales y fomento de las inversiones |
| ARGENTINA Y ECUADOR (1993)                                 | Preferencias arancelarias y cooperación económica                              |
| BOLIVIA Y CHILE (1993)                                     | Aumento de las relaciones comerciales bilaterales y cooperación económica      |
| CHILE Y VENEZUELA (1993)                                   | Zona de libre comercio y fomento de las inversiones                            |
| COLOMBIA Y CHILE (1993)                                    | Zona de libre comercio y fomento de las inversiones                            |
| BRASIL Y PERÚ (1993)                                       | Preferencias arancelarias y cooperación económica                              |
| VENEZUELA Y CENTROAMÉRICA (1993)                           | Zona de libre comercio   |
| COLOMBIA, VENEZUELA Y CENTROAMÉRICA (1993)                 | Zona de libre comercio y fomento de las inversiones                            |
| COLOMBIA Y COMCA (1993)                                    | Aumento de las relaciones comerciales bilaterales                              |
| BOLIVIA Y BRASIL (1994)                                    | Preferencias arancelarias y cooperación económica                              |
| BRASIL Y VENEZUELA (1994)                                  | Preferencias arancelarias y cooperación económica                              |
| ECUADOR Y URUGUAY (1994)                                   | Preferencias arancelarias y cooperación económica                              |
| BOLIVIA Y PARAGUAY (1994)                                  | Preferencias arancelarias y cooperación económica                              |
| ECUADOR Y PARAGUAY (1994)                                  | Preferencias arancelarias  |
| BOLIVIA Y MÉXICO (1994)                                    | Aumento de las relaciones comerciales bilaterales                              |

Fuente: Elaboración propia a partir del original de Gana (1995, 158 y 159).

CUADRO IV

| RENTA PER CÁPITA DE LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS Y CARIBEÑOS (1994) |                 |                 |                 |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|
| PAÍS   | PIBpc<br>(US\$) | PAÍS            | PIBpc<br>(US\$) |
| ARGENTINA  | 4.177,5         | COLOMBIA        | 1.577,0         |
| TRINIDAD-TOB.  | 3.666,0         | ECUADOR         | 1.423,2         |
| VENEZUELA  | 3.376,6         | PARAGUAY        | 1.281,5         |
| CHILE  | 3.171,8         | REP. DOMINICANA | 1.223,8         |
| URUGUAY  | 2.641,2         | GUATEMALA       | 961,8           |
| MÉXICO   | 2.569,4         | PERÚ            | 953,9           |
| BRASIL   | 1.959,5         | BOLIVIA         | 708,2           |
| PANAMÁ   | 1.955,2         | EL SALVADOR     | 701,8           |
| JAMAICA  | 1.630,3         | HONDURAS        | 653,0           |
| COSTA RICA   | 1.606,0         | NICARAGUA       | 435,2           |

Fuente: CEPAL (1996, 191). PIBpc: producto interior bruto per cápita.

**VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

- BATALLER, F. (1995): "Sombras y luces de ayer y de hoy en la integración latinoamericana" en: *Síntesis*, n.º 24, 27-41.
- CEPAL (1996): *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Ed. Naciones Unidas.
- CEPAL (1995): *América Latina y el Caribe: políticas para mejorar la inserción en la economía mundial*. Santiago de Chile: Ed. Naciones Unidas.
- CEPAL (1994): *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Ed. Naciones Unidas.
- DEL RÍO, F. J. (1996): "Presente y futuro de la integración económica latinoamericana" en: *Boletín de Información Comercial Española*, n.º 2493, 33-39.
- DORNBUSH, R. (1989): "Los costes y beneficios de la integración económica regional: una revisión" en: *Pensamiento Iberoamericano*, n.º 15, 25-54.
- FERRER, A. (1995): "Mercosur: trayectoria, situación actual y perspectivas" en: *Síntesis*, n.º 24, 43-67.
- GANÁ, E. (1995): "Enfoques de cooperación macroeconómica en el ámbito de la integración en América Latina" en: *Síntesis*, n.º 24, 135-160.
- GANÁ, E. (1994): "Procesos de integración subregional y coordinación de políticas macroeconómicas" en: *Información Comercial Española. Revista de Economía*, n.º 732-733, 131-142.
- GITLI, E. y RYD, G. (1991): "La integración latinoamericana frente a la Iniciativa para las Américas" en: *Pensamiento Iberoamericano*, n.º 20, 149-164.
- MELLER, P. (1993): "América Latina en un eventual mundo de bloques económicos" en: *Síntesis*, n.º 19, 51-86.
- OMC (1996): *Informe Anual 1996*, vol. II, Ginebra.
- PRIMO BRAGA ET AL. (1994): "Regional integration in the Americas: Déjà Vu all over again?" en: *The World Economy*, vol. 17, n.º 4, 577-601.
- RAINELLI, M. (1997): *La nouvelle théorie du commerce international*. París: Ed. La Découverte.
- ROY, J. (1996): "El proceso de Miami, un año después", en: EFE (1996): *Anuario Iberoamericano 1996*. Madrid: Agencia EFE, 441-449.
- SABORIO, S. (1995): "Centroamérica 2000: el reto de la internacionalización" en: *Síntesis*, n.º 24, 93-98.
- SALGADO, G. (1995): "El Grupo Andino: entre dos concepciones de la integración económica" en: *Síntesis*, n.º 24, 69-92.
- TULCHIN, J. S. (1992): "La iniciativa Bush para las Américas" en: *América Latina, Hoy*, n.º 4, 39-47.
- VACCHINO, J. M. (1989): "Esquemas latinoamericanos de integración: problemas y desarrollos" en: *Pensamiento Iberoamericano*, n.º 15, 57-84.

**RESUMEN**

En el presente artículo se analizan los principales cambios que se han producido en el proceso integrador latinoamericano y caribeño, a lo largo de la década de los noventa, así como sus implicaciones para la economía regional. El autor focaliza su análisis en tres aspectos que caracterizan esa evolución: la revitalización del proceso de integración a nivel continental, la convergencia entre diferentes espacios económicos y la incidencia de estos aspectos en el modelo de desarrollo regional.

Palabras clave: Integración Económica - Revitalización Integradora - Convergencia Integración - América Latina y el Caribe.

**ABSTRACT**

This article analyses main changes during the present decade in latin american and caribbean integration process, as well as its implications on regional economy. The author focuses on three aspects that characterize this evolution: continental revitalization of the integration process, convergence among different economical areas and incidence of these aspects on the regional development model.

Key words: Economical Integration - Integrational revitalization - Convergence of Integration - Latin America and Caribe.

