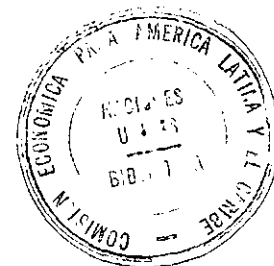


COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE**REGIONALIZACION ABIERTA DE AMERICA LATINA PARA
SU ADECUADA INSERCIÓN INTERNACIONAL**

Mikio Kuwayama*

**Documento de Trabajo N° 20 **/
Septiembre de 1993**

***/ El autor es funcionario de la División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento de la CEPAL. Las opiniones expresadas en este documento son de su exclusiva responsabilidad y pueden no coincidir con las de la Organización. El autor agradece las valiosas sugerencias de Héctor Assael y Juan Alberto Fuentes.**

****/ Los trabajos incluidos en esta serie tienen por finalidad dar a conocer los resultados de las investigaciones en la CEPAL en forma preliminar, a fin de estimular su análisis y la formulación de sugerencias para su revisión. Esta publicación no es un documento oficial; por lo tanto no ha sido sometido a revisión editorial. Se puede solicitar directamente a la División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento.**



386400034

**Documento de Trabajo - CEPAL,
N° 20 septiembre 1993 C. 1**

20 JAN 1994

INDICE

	<u>Página</u>
I. INTRODUCCION	1
II. LA GLOBALIZACION Y LA REGIONALIZACION DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE	2
A. TENDENCIAS GLOBALES DE LOS FLUJOS COMERCIALES	2
B. LA INTEGRACION ECONOMICA Y EL AGRADO DE APERTURA .	11
C. CAMBIOS EN LOS FLUJOS DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA (IED)	13
D. RASGOS PRINCIPALES DEL SECTOR EXPORTADOR LATINOAMERICANO	15
III. LA BUSQUEDA DEL DINAMISMO EXPORTADOR LATINOAMERICANO	20
A. EL POTENCIAL COMERCIAL	20
B. EL NUEVO PARADIGMA DE PRODUCCION	22
C. EL PARADIGMA EN LA PRACTICA: EJEMPLO DE LA INTEGRACION ASIATICA	23
D. COMERCIO INTRAINDUSTRIAL	25
E. LA LIBERALIZACION COMERCIAL	26
F. ZONAS DE PROCESAMIENTO DE EXPORTACIONES Y ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES	27
G. PRODUCCION COMPARTIDA: SU SITUACION ACTUAL Y DESAFIOS	29
H. LA INTEGRACION REGIONAL Y EL NUEVO PARADIGMA DE PRODUCCION	31
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	34
BIBLIOGRAFIA	37

I. INTRODUCCION

En el proceso de la globalización en la economía mundial existen dos tendencias diferentes y parcialmente opuestas: por una parte, la internacionalización y, por otra, la regionalización. La primera se caracteriza por un lado por el comercio entre los tres centros (Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea (CEE) y Japón), involucrando en forma creciente el intercambio intraindustrial horizontal, y, por otro, por el intercambio entre los países desarrollados y los países en desarrollo, basado en la nueva división de trabajo. Este escenario promueve la tesis de que los países con la mayor ponderación adaptan sus políticas nacionales a las nuevas realidades de la globalización basada en la competitividad internacional. Esto podría significar que se está produciendo una convergencia de las políticas y una economía internacional más abierta, más transparente y con una creciente movilidad de los factores productivos a través de las fronteras.

El concepto de regionalización, por su parte, se funda en la idea de que la economía mundial se está polarizando en núcleos regionales, con el apoyo de acuerdos que refuerzan los vínculos privilegiados entre Estados que comparten un ámbito geográfico, histórico, cultural o económico. Así, Estados Unidos, la CEE y Japón constituyen tres polos, cada uno de los cuales tiende a ejercer cierto grado de hegemonía en su propia región. De tal manera, la economía mundial se convierte en un número pequeño de grandes agrupaciones, con una integración hacia el interior de cada una de ellas. Al postular la competitividad internacional de las economías latinoamericanas y caribeñas a través de su inserción internacional como tema central de la transformación productiva con equidad (CEPAL, 1992a), es evidente que el grado y la modalidad de acceso a los distintos mercados bajo uno u otro de los dos escenarios se convierte en una variable clave.

El presente trabajo argumenta que dados el pequeño espacio que ocupa América latina y el Caribe en la economía mundial y la reducida interdependencia actual en la región, junto con el enfoque de la transformación productiva sustentada en la elevación de la competitividad internacional, especialmente a través del comercio, una integración regional excesivamente "autocentrada" u orientada hacia dentro, no es factible ni deseable. Al contrario, la creación de vínculos comerciales más estrechos con cada uno de los tres centros y su fortalecimiento es una tarea primordial para los países de la región.

A diferencia del pasado, los procesos integradores en curso constituyen un medio para lograr una mayor integración con el resto del mundo sobre la base de niveles de competitividad y eficiencia a escala global. Con un enfoque de una integración regional más bien "desde adentro hacia fuera", la región procura participar de manera más intensa y eficiente en la globalización e interdependencia mundiales. Así se define "la regionalización abierta". Un mayor crecimiento económico, la profundización de las políticas de apertura y una integración regional de gran alcance facilitarán el proceso de globalización de esos países. Asimismo, dicho proceso ayudaría el fortalecimiento de los principios del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) que propenden a crear un sistema de comercio abierto, transparente y multilateral. En tal sentido, la formación de agrupaciones de países no debería ser necesariamente un impedimento para avanzar hacia la integración de la economía mundial; más bien, los mercados comunes, las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio a nivel regional o de alcance hemisférico podrían convertirse en los cimientos de una economía mundial integrada, en vez de los escollos que contribuirán a su fragmentación.

II. LA GLOBALIZACION Y LA REGIONALIZACION DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE

A. TENDENCIAS GLOBALES DE LOS FLUJOS COMERCIALES

El ritmo de crecimiento del comercio mundial en el curso de los años ochenta experimentó una notable recuperación basada en productos de alto contenido tecnológico y también en bienes de consumo (tanto durables como no durables). Esta recuperación ha sido promovida por los países que fueron capaces de integrarse en forma creciente a los circuitos mundiales de su producción y comercialización. Estos países son principalmente los industrializados y algunos de Asia sud y sudoriental que desarrollaron un modelo de crecimiento basado en la exportación de bienes manufacturados. La mayoría de los países en América Latina y el Caribe se han visto marginados de este proceso. La participación de la región en las exportaciones e importaciones mundiales a principio de la década de 1990 alcanzó sólo a 4%, nivel todavía inferior a lo alcanzado diez años atrás. En contraste, se nota el incremento impresionante de Asia sud y sudoriental, cuya participación en el flujo mundial de bienes se duplicó en el curso de la década de 1980 y el comienzo de los años noventa (véanse los cuadros 1 y 2).

Durante los años ochenta, los tres centros (la CEE, Estados Unidos y Japón) fortalecieron considerablemente sus vínculos comerciales mutuos y con otros países desarrollados, tanto de exportación como de importación. Por otro lado, en cada uno de los tres centros, la participación relativa conjunta de los países en desarrollo en las exportaciones e importaciones se redujo marcadamente, salvo en el caso de los países asiáticos en desarrollo, en todos los cuales aumentó (véanse los cuadros 3 y 4). América Latina se quedó cada vez más marginalizada en cada uno de los tres centros, como socio comercial.

Sin embargo, las cifras de los años noventa sobre los flujos comerciales entre las principales regiones indican que la tendencia mencionada tiende a desacelerarse. Es interesante observar que para cada uno de los centros, tanto en las exportaciones como en las importaciones, la importancia relativa de los países desarrollados se ha reducido sustancialmente en los últimos años (véanse los cuadros 3 y 4). Mientras, el peso relativo de los países en vías de desarrollo, en su conjunto, ha aumentado marcadamente. Para Japón, se evidencia un notorio aumento en importancia de los países vecinos asiáticos en sus exportaciones e importaciones. En el caso de los Estados Unidos, el peso relativo de Asia, en sus exportaciones y especialmente en sus importaciones, ha subido enormemente. Un aspecto inquietante es que América Latina como importador ha recuperado su importancia relativa (especialmente en cuanto a los Estados Unidos), mientras como exportador, en contraste con el caso asiático, no se muestra un claro dinamismo con respecto a ninguno de los tres centros.

El examen de las principales corrientes extrarregionales e intrarregionales de exportaciones de mercancías en valor muestra (cuadro 5) que el ritmo de crecimiento de los flujos comerciales intrarregionales de los tres bloques aumentó sustancialmente, especialmente en la segunda mitad de la misma década. La aceleración de los flujos intrarregionales fue particularmente importante para Europa occidental en la segunda mitad de la década. Estos constituyeron en 1990 más de 33% de las exportaciones mundiales de bienes. Aunque en menor grado, los flujos entre los países de Asia, que representaron cerca de 10% de las exportaciones mundiales, también crecieron a una tasa muy alta.

CUADRO 1
ESTRUCTURA DE EXPORTACIONES MUNDIALES DE BIENES, POR REGIONES
(en millones de dólares corrientes de los EEUU, FOB)

	1950	1960	1970	1975	1980	1985	1990	1991	1992
Mundo	60,700	129,100	315,100	875,500	1,998,600	1,935,600	3,396,510	3,438,565	3,461,816
Economías desarrolladas	36,900	85,100	223,500	574,200	1,251,600	1,281,400	2,445,205	2,507,065	2,462,283
Economías en desarrollo	18,900	28,300	57,900	214,800	573,500	456,500	779,361	840,462	906,643
Europa oriental y ex-URSS	4,140	13,000	31,000	78,300	153,100	167,600	171,944	91,039	92,890
CEE	16,830	42,880	115,760	307,580	680,750	649,860	1,351,043	1,367,722	1,256,349
Estados Unidos	10,149	20,412	43,224	108,050	220,786	218,828	374,449	400,984	420,754
Japón	820	4,055	19,319	55,840	129,812	175,683	286,947	314,525	340,485
Africa en desarrollo	3,150	5,390	12,770	35,920	94,660	61,250	66,548	70,092	68,627
América en desarrollo	7,540	9,980	17,400	45,540	109,890	104,840	133,596	136,644	138,583
ALADI	5,500	7,280	12,730	29,630	80,790	85,280	112,494	116,698	118,578
Sud y Sudeste Asia*/	6,610	7,820	15,010	45,320	144,670	178,520	451,273	515,732	577,729
Medio Oriente	1,370	4,400	10,580	82,650	210,880	98,980	110,733	105,129	114,462
(en porcentajes)									
Economías desarrolladas	60.8	65.9	70.9	65.6	62.6	66.2	72.0	72.9	71.1
Economías en desarrollo	31.1	21.9	18.4	24.5	28.7	23.6	22.9	24.4	26.2
Europa oriental y ex-URSS	6.8	10.1	9.8	8.9	7.7	8.7	5.1	2.6	2.7
CEE	27.7	33.2	36.7	35.1	34.1	33.6	39.8	39.8	36.3
Estados Unidos	16.7	15.8	13.7	12.3	11.0	11.3	11.0	11.7	12.2
Japón	1.4	3.1	6.1	6.4	6.5	9.1	8.4	9.1	9.8
Africa en desarrollo	5.2	4.2	4.1	4.1	4.7	3.2	2.0	2.0	2.0
América en desarrollo	12.4	7.7	5.5	5.2	5.5	5.4	3.9	4.0	4.0
ALADI	9.1	5.6	4.0	3.4	4.0	4.4	3.3	3.4	3.4
Sud y Sudeste y Sudeste Asia*/	10.9	6.1	4.8	5.2	7.2	9.2	13.3	15.0	16.7
Medio Oriente	2.3	3.4	3.4	9.4	10.6	5.1	3.3	3.1	3.3
total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

*/ Se excluye la República Popular de China.

Fuentes: para los años 1950, 1960, 1970, 1975, 1980 y 1985, véase UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics, 1990, Nueva York. Para otros años, Naciones Unidas, Monthly Bulletin of Statistics, Nueva York, varios números.

CUADRO 2
ESTRUCTURA DE IMPORTACIONES MUNDIALES DE BIENES, POR REGIONES
(en millones de dólares corrientes de los EEUU, CIF)

	1950	1960	1970	1975	1980	1985	1990	1991	1992*
Mundo	63,600	136,000	328,300	903,700	2,058,600	2,014,400	3,559,900	3,542,800	3,748,251
Economías desarrolladas	41,300	88,300	234,900	605,900	1,405,500	1,386,200	2,574,800	2,579,600	2,707,983
Economías en desarrollo	17,300	30,800	58,700	195,500	471,300	412,300	728,400	798,500	948,571
Europa oriental y ex-URSS	4,000	13,900	31,700	92,100	158,100	166,300	195,800	91,280	90,699
CEE	20,570	46,430	124,000	323,570	765,900	659,610	1,407,160	1,436,460	1,515,897
Estados Unidos	8,853	15,071	39,952	103,843	256,984	361,626	516,987	509,320	548,295
Japón	974	4,491	18,883	57,880	140,524	129,480	234,800	236,744	233,548
Africa en desarrollo	3,410	6,640	11,080	38,480	74,240	54,400	75,500	72,210	69,926
América en desarrollo	6,450	9,860	18,090	55,900	121,270	78,260	115,870	129,380	148,270
ALADI	4,550	6,800	11,650	37,010	83,580	50,010	82,080	95,620	116,259
Sud y Sudeste Asia**/	5,640	9,760	19,000	54,960	153,310	173,500	406,630	464,670	603,783
Medio Oriente	1,390	3,380	6,550	36,310	99,930	90,120	102,630	113,230	116,900
(en porcentajes)									
Economías desarrolladas	64.9	64.9	71.6	67.0	68.3	68.8	72.3	72.8	72.2
Economías en desarrollo	27.2	22.6	17.9	21.6	22.9	20.5	20.4	22.5	25.3
Europa oriental y ex-URSS	6.3	10.2	9.7	10.2	7.7	8.3	5.5	2.6	2.4
CEE	32.3	34.1	37.8	35.8	37.2	32.7	39.5	40.5	40.4
Estados Unidos	13.9	11.1	12.2	11.5	12.5	18.0	14.5	14.4	14.6
Japón	1.5	3.3	5.8	6.4	6.8	6.4	6.6	6.7	6.2
Africa en desarrollo	5.4	4.9	3.4	4.3	3.6	2.7	2.1	2.0	1.9
América en desarrollo	10.1	7.3	5.5	6.2	5.9	3.9	3.3	3.7	4.0
ALADI	7.2	5.0	3.5	4.1	4.1	2.5	2.3	2.7	3.1
Sud y Sudeste Asia**/	8.9	7.2	5.8	6.1	7.4	8.6	11.4	13.1	16.1
Medio Oriente	2.2	2.5	2.0	4.0	4.9	4.5	2.9	3.2	3.1
total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

*/ Cifras estimadas. Sólo para este año se incluye la República Popular de China en Sud y Sudeste Asia.

**/ Se excluye la República Popular de China, salvo el año 1992.

Fuentes: UNCTAD, *Handbook of International Trade and Development Statistics 1992* (TD/STAT. 20), Nueva York, 1993. Para el año 1992, Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*, Vol. 47, No. 6, Nueva York, 1993.

Cuadro 3

**JAPON, ESTADOS UNIDOS Y COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA:
ESTRUCTURA DE EXPORTACIONES, POR DESTINO**

Centros	Años	Países desarrollados					Países en desarrollo					Europa Central y Oriental
		TOTAL	Total	Japón	Estados Unidos	CEE	Total	Africa	América Latina	Medio Oriente	Asia	
Japón	1980	47.6	37.7		24.5	13.2	45.4	4.6	6.6	10.1	23.8	7.1
	1985	58.7	49.0		37.6	11.4	32.1	2.0	4.4	6.4	19.0	9.2
	1986	63.0	53.7		38.9	14.8	30.3	1.4	4.1	4.4	20.0	6.7
	1987	62.6	53.4		36.5	16.6	32.2	1.6	3.5	3.6	23.1	5.2
	1988	61.4	51.9		34.1	17.8	33.4	1.4	3.3	3.1	25.3	5.2
	1989	61.1	51.6		34.1	17.5	34.3	1.2	3.2	2.8	26.7	4.6
	1990	59.3	50.3		31.7	18.6	39.5	1.3	3.4	3.3	31.1	1.2
	1991	56.5	48.2		29.3	18.9	42.6	1.3	3.9	3.7	33.5	0.9
	1992	54.7	46.5		28.1	18.4	44.3	1.2	4.7	4.2	33.9	1.1
Estados Unidos	1980	59.8	34.3	9.5		24.8	36.2	2.9	17.6	4.7	10.8	3.5
	1985	61.7	31.6	10.5		21.1	32.1	2.6	14.3	3.6	11.2	3.4
	1986	63.3	35.4	11.1		24.3	32.1	2.1	14.5	3.3	11.8	2.5
	1987	64.1	34.3	11.0		23.3	30.9	1.7	13.8	2.9	12.3	2.3
	1988	62.8	34.9	11.7		23.2	32.5	1.7	13.7	2.9	14.1	2.8
	1989	64.1	35.8	12.2		23.6	32.6	1.7	13.6	2.9	14.2	3.2
	1990	64.7	37.1	12.3		24.8	34.0	1.6	14.0	2.7	15.5	1.2
	1991	62.1	35.8	11.5		24.3	36.6	1.6	15.3	3.4	16.1	1.2
	1992	60.0	34.0	10.9		23.1	39.5	1.7	17.4	3.7	16.6	1.3
CEE	1980	77.7	60.2	1.0	5.6	53.6	17.6	6.5	3.0	5.3	2.8	3.9
	1985	79.9	63.6	1.2	10.1	52.3	15.8	4.8	2.1	4.8	3.4	3.6
	1986	82.0	67.7	1.4	9.3	57.0	14.2	4.0	2.2	3.8	3.3	3.3
	1987	83.4	69.1	1.6	8.7	58.8	13.1	3.4	2.2	3.3	3.5	3.0
	1988	83.8	69.7	1.9	8.0	59.8	12.7	3.3	1.9	3.0	3.7	3.0
	1989	82.2	68.7	2.0	7.5	59.2	12.1	2.7	1.8	2.8	3.7	3.0
	1990	83.2	69.9	2.1	7.1	60.7	13.4	3.2	1.9	3.0	4.4	2.3
	1991	82.3	69.8	2.0	6.4	61.4	13.5	3.0	2.1	3.3	4.5	2.8
	1992	82.3	70.0	1.8	5.8	62.4	13.6	3.1	2.4	3.3	4.5	3.4

Fuente: Naciones Unidas, Monthly Bulletin of Statistics, Nueva York, varios números.

Cuadro 4

**JAPON, ESTADOS UNIDOS Y COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA:
ESTRUCTURA DE IMPORTACIONES, POR ORIGEN**

Centros	Años	Países desarrollados					Países en desarrollo					Europa Central y Oriental
		TOTAL	Total	Japón	Estados Unidos	CEE	Total	Africa	América Latina	Medio Oriente	Asia	
Japón	1980	32.4	21.6		16.5	5.1	62.7	1.6	3.6	34.3	22.7	4.9
	1985	39.5	26.4		19.5	6.9	53.5	0.8	4.4	21.9	26.0	7.0
	1986	46.2	32.1		21.5	10.6	46.9	0.9	4.1	14.8	26.7	6.9
	1987	46.9	32.6		20.6	12.0	46.4	0.9	3.8	12.1	29.2	6.7
	1988	49.1	34.4		22.2	12.1	43.6	1.0	3.9	10.2	28.6	6.7
	1989	50.1	35.9		23.3	12.6	43.6	0.8	3.7	10.2	28.4	6.4
	1990	51.2	37.3		23.1	14.2	47.3	0.7	3.6	10.4	32.2	1.5
	1991	49.0	35.7		22.5	13.2	49.8	0.7	3.7	11.1	33.9	1.3
	1992	46.3	33.3		22.4	10.9	52.2	0.7	3.5	11.8	35.8	1.5
Estados Unidos	1980	51.3	28.7	13.2		15.5	47.7	12.3	14.5	8.4	12.3	1.0
	1985	66.9	39.9	20.6		19.3	31.9	2.2	12.2	1.2	16.1	1.3
	1986	69.0	44.6	23.4		21.2	29.6	1.8	8.6	1.3	17.7	1.3
	1987	66.2	42.8	21.6		21.2	32.5	2.1	8.6	1.7	19.8	1.3
	1988	65.2	40.6	21.1		19.5	33.4	1.9	9.2	1.9	20.2	1.4
	1989	64.1	39.7	20.8		18.9	34.5	2.0	9.7	1.8	20.8	1.5
	1990	64.7	39.2	19.1		20.1	34.8	2.6	9.2	2.0	20.8	0.5
	1991	62.9	37.7	19.3		18.4	36.7	2.7	10.2	1.5	22.1	0.4
	1992	61.2	34.6	19.6		15.0	38.4	2.7	9.8	1.6	24.2	0.4
CEE	1980	74.0	60.6	2.4	7.6	50.6	21.5	5.8	2.9	9.7	3.0	4.5
	1985	79.4	65.1	3.4	7.4	54.3	15.6	5.4	3.0	3.2	3.4	5.0
	1986	83.9	72.0	4.2	6.8	61.0	12.2	3.7	2.4	2.2	3.6	3.8
	1987	84.2	72.3	4.2	6.3	61.8	12.2	3.3	2.1	2.1	4.2	3.6
	1988	84.3	72.4	4.6	6.9	60.9	12.3	2.9	2.4	1.8	4.7	3.4
	1989	84.4	72.3	4.3	7.4	60.6	12.2	2.8	2.3	2.0	4.6	3.4
	1990	83.7	61.7	4.0	6.9	60.8	12.7	2.9	2.1	2.0	5.2	3.6
	1991	84.0	72.4	4.3	7.1	61.0	13.4	2.9	2.5	1.9	5.8	2.6
	1992	82.9	70.3	4.7	7.2	58.4	14.0	2.9	2.5	2.1	6.3	3.1

Fuente: Naciones Unidas, Monthly Bulletin of Statistics, Nueva York, varios números.

CUADRO 5
EVOLUCION DE LAS PRINCIPALES CORRIENTES INTERREGIONALES E INTRARREGIONALES
DE EXPORTACION DE MERCANCIAS, 1980-1990

Principales corrientes	Porcentaje de las exportaciones mundiales de mercancías 1990	Variación media anual	
		1985-90	1980-90
De Asia a Europa occidental	4.3	21.0	10.5
De Europa occidental a Asia	3.4	19.0	11.5
Dentro de Europa occidental	33.4	18.0	8.0
Dentro de Asia	10.3	16.5	10.5
De América del Norte a Europa occidental	3.6	15.0	5.0
De América del Norte a Asia	3.8	15.0	8.0
De América del Norte a América Latina	1.6	11.0	3.0
De Asia a América del Norte	6.0	9.5	11.5
De Europa occidental a América del Norte	3.7	8.5	10.0
De Europa occidental a Europa central/oriental/URSS	1.3	8.5	2.5
Dentro de América del Norte	5.1	8.0	8.0
De América Latina a Europa occidental	1.0	8.0	2.2
De Europa central/oriental/URSS a Europa occidental	1.8	7.0	7.0
De América Latina a América del Norte	2.0	6.5	5.0
De Europa occidental a África	1.6	6.5	-0.5
De Oriente Medio a Europa occidental	1.0	4.0	-8.5
De Oriente Medio a Asia	1.5	3.5	-3.0
De Europa occidental a Oriente Medio	1.3	3.5	0.5
De África a Europa occidental	1.5	2.0	-0.5
Dentro de Europa central/oriental/URSS	2.2	0.5	0.5
Exportaciones mundiales	100.0	12.5	5.5

Notas: En este cuadro se recogen las corrientes comerciales interregionales e intrarregionales que representaron el 1% o más del valor de las exportaciones mundiales de mercancías en 1990.

La parte combinada de estas corrientes comerciales regionales representa más del 90% del comercio del mundo de mercancías.

Fuentes: Compiladas en base de datos (GATT, 1992).

Los correspondientes a América del Norte (Estados Unidos y Canadá), que fue responsable de 5% de ellas, mantuvieron una tasa de crecimiento de 8%.

A pesar del creciente comercio intra-bloque, vale la pena subrayar que los flujos más dinámicos fueron los extrarregionales entre Asia y Europa occidental, que crecieron a un ritmo muy intenso no sólo para el período 1980-1990, sino también en la segunda mitad de la década. La tasa de crecimiento de las exportaciones extrarregionales desde América del Norte a Asia superó por un gran margen realizadas dentro de la primera (cuadro 5). Estos datos confirman que tanto en el caso de Europa occidental como en el de América del Norte, el comercio con la región asiática fue, sin duda, el que creció más rápidamente.^{1/} Para Asia, su comercio con Europa occidental aumentó con mayor celeridad que el comercio entre los países de Asia. Hoy en día todavía, salvo el caso de la CEE, el comercio extrarregional sigue siendo más importante que el intrarregional tanto para el conjunto de los países del continente americano (Estados Unidos, Canadá y América Latina) como para el grupo compuesto por Japón y los países de Asia sud y sudoriental. Aun cuando para la CEE el comercio intrarregional ha superado al extrarregional, este último todavía tiene una importancia destacable, y su participación en el PIB comunitario supera la de América del Norte. Esto significa que, para cualquier bloque el comercio extrarregional sería demasiado importante como para sacrificarlo con el objeto de crear nuevos acuerdos regionales comerciales o de favorecer los existentes.

Sobre la base de estas tendencias globales, el GATT concluye que las seis corrientes comerciales regionales entre Europa occidental, América del Norte y Asia o dentro de esas regiones fueron las más importantes, y que "en el marco de estos favorables resultados comerciales, el dinámico crecimiento del comercio de mercancías en las tres regiones durante el decenio de 1980 favoreció el comercio interregional [extrarregional], más que el intrarregional" (GATT, 1990, p. 34).^{2/} Estas observaciones ponen en relieve un proceso simultáneo de internacionalización y regionalización, con cierta proclividad a esta última, durante la segunda mitad de la década de 1980 y a comienzos de los años noventa.^{3/}

América Latina y el Caribe son un espacio económico pequeño. La CEE económicamente integrada, que en conjunto con los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) hoy en día genera cerca de 46% del comercio mundial, con una participación de más de 31% en el PIB

^{1/} Cabe señalar que desde principios de la década de 1980, el volumen del comercio entre los países del Pacífico supera al de las naciones del Atlántico, razón por la cual actualmente se reconoce la importancia creciente de la zona de la Cuenca del Pacífico en la presente década.

^{2/} Durante los años ochenta, es indudable que cada una de las tres regiones aumentó más rápidamente su intercambio intrarregional que su intercambio extrarregional conjunto. Sin embargo, el GATT advierte que esa conclusión podría invalidarse si se excluyeran el Medio Oriente y África, ya que la fuerte disminución del valor del comercio aumentaría automáticamente la proporción del intercambio intrarregional de cada uno de los tres grupos. Dadas las observaciones anteriores, el GATT concluye que "no hay unos bloques comerciales en evolución, con la orientación interior que denota el término 'bloque', sino unos centros de comercio en evolución, con intereses comerciales mundiales" (GATT, 1990).

^{3/} En cuanto a América Latina, sus importaciones provenientes de América del Norte se han recuperado significativamente. Asimismo, si bien sus exportaciones a Europa occidental y América del Norte han mostrado un repunte en el segundo quinquenio, no lograron alcanzar la tasa de las exportaciones mundiales. Otras corrientes comerciales extrarregionales e intra-latinoamericanas no figuran entre las que representaron el 1% o más del valor de las exportaciones mundiales de bienes en 1990.

mundial,^{4/} es y será un competidor formidable y un mercado con gran potencial para otras regiones, incluso la latinoamericana. La región asiática -excluida la República Popular de China- genera en su conjunto cerca de 20% del PIB mundial y del comercio internacional.

Por otra parte, el continente americano, otro hipotético bloque compuesto por América del Norte, América Latina y el Caribe, genera más de 31% del PIB y 20% del comercio mundial. Sin embargo, América Latina y el Caribe constituyen una zona que representa sólo de 5% del PIB mundial y menos de 4% del comercio internacional. La misma región, con una población similar a la de los países constituyentes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ocupa un lugar relativamente pequeño en el PIB de la agrupación hemisférica: la participación de los países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) en el PIB y el comercio del continente americano alcanza sólo a 14% y 15%, respectivamente. Lo anterior significa por un lado que una integración latinoamericana por sí sola tendría que partir de una base sumamente pequeña y, por otro, que su transformación productiva a través del comercio involucraría relaciones flexibles con otras agrupaciones geográficas, dentro y fuera del continente.

Como lo señala el GATT (1990), durante la década de 1980 ninguna de las regiones rezagadas como América Latina, África y el Medio Oriente aumentó su participación en las exportaciones mundiales de cualquiera de las seis grandes categorías de bienes y servicios (productos agropecuarios, industria extractiva, manufacturas, transporte, viajes y otros servicios).

Uno de los rasgos más notorios de la evolución de la composición del comercio internacional es el fuerte descenso de la participación relativa de los productos primarios. Durante el período 1980-1991, las tasas de crecimiento promedio anual del volumen de exportaciones de productos agrícolas y de minerales y metales, incluidos los combustibles, fueron 1.7% y 1.0%, respectivamente (GATT, 1993a). Las causas de esta reducción de la importancia de los productos primarios en general han sido: i) el descenso de su demanda global, provocado por el menor crecimiento económico; ii) la generalización creciente de procesos sustitutivos; iii) el progreso técnico que permite una mayor economía en los procesos de producción, y iv) las políticas y otros instrumentos proteccionistas de los países desarrollados. Debido a la combinación de estos factores, los precios de los productos básicos, aún en términos nominales, hoy en día se sitúan al nivel más bajo de las últimas décadas. Si bien algunos productos básicos provenientes de varios países de la región, tanto tradicionales como no tradicionales, han logrado penetrar ciertos mercados, todavía se caracterizan por la gran inestabilidad de la demanda y la oferta a nivel mundial y por el reducido valor retenido en el país productor. Cabe recalcar que más de dos tercios de las importaciones mundiales de productos primarios se destinan a los países desarrollados, mientras que la importancia relativa de América Latina y el Caribe como destino de ellas alcanza a sólo 3% o 4% (UNCTAD, 1993a). Dada la limitada capacidad de absorción del mercado regional de esos productos, una transformación productiva latinoamericana de dicho sector no se puede lograr sin su vinculación eficaz con los mercados desarrollados.

En contraste con el sector primario, se ha registrado un aumento sustancial de la participación de los productos manufacturados en las exportaciones totales mundiales, de 54% en 1980 a 72% en 1991. Durante la década de 1980 las exportaciones de manufacturas de los países del Asia sud y sudoriental, excluido Japón, aumentaron de tal manera que su participación en las exportaciones

^{4/} Estos cálculos se basan en las cifras de 1990 (UNCTAD, 1993a).

totales de estos rubros de productos subió de 6.6% en 1980 a 12.4% en 1990 (UNCTAD, 1993a). La cifra correspondiente a América Latina aumentó ligeramente, de 1.5% a 1.7%.^{5/} Cabe señalar que los países desarrollados en su conjunto contribuyen alrededor de 70% de las importaciones mundiales de manufacturas. La importancia relativa de América Latina y el Caribe como destino de esos productos durante la década se situó alrededor de sólo 5%. Por ende, como en el caso de productos primarios, una integración productiva en este sector, que sea eficaz a nivel regional o hemisférico, debería adoptar una forma que permita una inserción mucho más profunda en esos mercados.

Dentro del sector manufacturero, las subcategorías más activas fueron las relacionadas con diversos bienes de capital, los equipos de oficina y de comunicaciones, especialmente los de tecnología avanzada, como las computadoras personales y sus accesorios, los semiconductores y los artículos electrónicos de consumo. Tales productos no sólo ponen las innovaciones tecnológicas al alcance de las empresas y de los consumidores en general, sino que también prestan apoyo a diversos sectores de servicios, como las comunicaciones, los seguros y la banca (GATT, 1990). Si bien las exportaciones mundiales de servicios comerciales de todas las grandes regiones aumentaron su valor, solamente América del Norte y Asia incrementaron su participación, tanto en el total como en cada una de las seis subcategorías.^{6/} Actualmente, los bienes de capital representan alrededor de 30% de las exportaciones mundiales de mercancías.

Sin embargo, vale la pena recalcar que otras ramas de productos de consumo tales como juguetes, artículos de deporte, prendas de vestir, muebles y calzados, en los cuales la ventaja comparativa basada en la mano de obra barata es esencial, también han mostrado un acelerado ritmo de crecimiento (GATT, 1990). Estos bienes de consumo se caracterizan por una alta frecuencia de subcontratación o por la producción compartida, a nivel internacional. Por lo tanto, para la modernización del sector industrial de América Latina y el Caribe, el fortalecimiento de la capacidad exportadora de ambos, tanto de bienes de capital como los de consumo, sería un factor determinante.

La mayoría de los países en América Latina han dependido tanto de las exportaciones con alto contenido de recursos naturales como de los productos manufacturados que suponen uso intensivo de mano de obra. De acuerdo con las cifras sobre importaciones de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), en el período 1978-1989, un elemento común de los 12 países exportadores con "un mejor posicionamiento" y "alta eficiencia"^{7/} es el predominio de las manufacturas no basadas en recursos naturales, que equivalen a más de dos y media veces las exportaciones de recursos naturales, incluido el petróleo. Los países latinoamericanos que integran este grupo, México y República Dominicana, se han insertado en el mercado internacional con

^{5/} Pese al estancamiento de la región, en algunos países han mostrado extraordinarios resultados en sus exportaciones de manufacturas. Para información a nivel nacional, véase BID (1992).

^{6/} De acuerdo con cifras del GATT (1993b), en 1992 el valor de las transacciones de servicios comerciales -categoría que abarca el transporte, el turismo, las comunicaciones, los seguros, la banca y otros servicios profesionales- alcanzó a 960 000 millones de dólares, lo que equivale aproximadamente a 21% de las exportaciones mundiales de bienes y servicios.

^{7/} Por posicionamiento se entiende el dinamismo relativo de un rubro determinado en las importaciones de la OCDE, mientras que por eficiencia se entiende la participación relativa del país en un rubro determinado. En otras palabras, un país está bien posicionado cuando exporta rubros de alto dinamismo relativo y es eficiente cuando, cualesquiera sean los rubros en los que participa, dicha participación aumenta respecto a la de otros países que exportan el mismo rubro (para estos conceptos, véase CEPAL (1992a), capítulo V).

manufacturas no basadas en recursos naturales, "merced en buena medida al proceso de globalización del comercio internacional, en virtud del cual las empresas líderes de los países desarrollados se desplazan hacia proveedores con bajo costo de mano de obra y con variadas modalidades de coproducción, incluida la maquila." (CEPAL, 1992a, p. 116). Por otra parte, la mayor participación de países como Brasil, Costa Rica, Chile y Uruguay proviene, fundamentalmente, de que han mejorado la eficiencia productiva en rubros poco dinámicos. Su situación es vulnerable, tanto por el menor dinamismo de esos productos como por las oscilaciones de precios que los afectan.

En resumen, la economía internacional ha experimentado una notable recuperación del ritmo de crecimiento del comercio mundial, basada no sólo en productos de alto contenido tecnológico sino también en los bienes de consumo (tanto durables como no durables) y en los países que los producen o que han sido capaces de integrarse en forma creciente a los circuitos mundiales de su producción y comercialización. Estos países son principalmente los altamente industrializados y bien algunos del Asia sud y sudoriental que han desarrollado un modelo de crecimiento basado en la exportación de bienes manufacturados cada vez más sofisticados. Existe también una relación de complementariedad entre la capacidad de una economía para producir y exportar bienes de alto contenido tecnológico y su disponibilidad interna de servicios modernos. La mayoría de los países en desarrollo, y en especial los de África y América Latina, se han visto cada vez más marginados de este proceso. Para estas economías, que están relativamente al margen del proceso de globalización, el mayor desafío es encontrar caminos y medios para insertarse en las corrientes principales del dinamismo comercial y productivo, lo que contribuye también a su proceso de transformación productiva.

B. LA INTEGRACION ECONOMICA Y EL GRADO DE APERTURA

El grado de interdependencia económica entre los mercados se refleja principalmente en un aumento del comercio acorde con el nivel de producción de los países participantes; esto significaría que se puede esperar un incremento del grado de apertura comercial de los países. A partir del supuesto de que las corrientes comerciales tienden a reaccionar de manera más acentuada ante las variaciones de los precios relativos en mercados integrados, es posible inferir que la relación positiva entre el grado de integración y la interdependencia se manifestaría en un aumento de la elasticidad-precio del comercio. Asimismo, el proceso de integración debería inducir un incremento de la elasticidad-ingreso del comercio, como resultado de la mayor especialización productiva de los participantes. En tal sentido, para medir el grado de interdependencia debería utilizarse no sólo la simple relación entre el comercio intrarregional y extrarregional del grupo en cuestión, sino también el concepto según el cual el comercio intrarregional incide en la actividad económica. Por lo tanto, una de las medidas relativamente fáciles para evaluar la tendencia a una mayor interdependencia e integración es que el comercio intrarregional debe crecer más que el PIB.

Los esfuerzos integradores de la CEE tienen una larga trayectoria y se encuentran en una etapa avanzada de especialización regional. Como se puede apreciar en el cuadro 6, el Espacio Económico Europeo, ante la fusión de la CEE con los países de la AELC, ha mostrado una tendencia gradual al crecimiento de la participación del comercio entre los países de Europa (exportaciones e importaciones) en el PIB combinado, que ya alcanzan a un nivel impresionante de más de 30%. Para esta agrupación económica, la participación del comercio entre los países de Europa en el comercio total se sitúa alrededor de 70% (GATT, 1993a).

Cuadro 6

**COMERCIO INTRARREGIONAL COMO PORCENTAJE DEL PIB
POR PRINCIPALES REGIONES**
(Porcentajes)

	1970	1980	1985	1990	comercio intra/total (1992)
Continente de América	5.8	9.6	8.8	9.1	47.6
América Latina y el Caribe	4.1	5.5	4.3	3.6	17.3
Europa occidental	25.5	31.5	35.1	33.9	71.0
Asia sud y sudoriental*/	6.1	11.5	10.2	11.4	47.4

Fuente: Las cifras del PIB se derivan de varios números de la UNCTAD, *Handbook of International Trade and Development Statistics*. Las cifras de los flujos comerciales se extraen de varios números del GATT, *El comercio internacional*. Los coeficientes del comercio intra/total se basan de cifras en Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*, vol. 47, N° 6, junio, 1993. Con la excepción de la República Popular de China.

*/

En la región asiática, integrada en este caso por los países de Asia sud y sudoriental y Japón, se observa un nivel estable de interdependencia cercano a 10%, que es muy inferior a la de Europa. Aunque el comercio entre los países de Asia crece rápidamente, más de la mitad de su comercio todavía realizase con países de fuera de la región. A pesar de la creciente capacidad de Japón para absorber más importaciones de manufacturas de otros países del Pacífico asiático, ésta aún no es suficiente para desplazar a los Estados Unidos. Simultáneamente, los países asiáticos recientemente industrializados han comenzado a desempeñar un papel propio, al abrir sus mercados a las importaciones de Asia sudoriental y de China. Al mismo tiempo, estos países buscan y establecen sus propios modos de inserción en el mercado estadounidense y europeo. Esas observaciones apoyan la tesis de que junto a la intensificación de la "regionalización abierta" de Asia y el Pacífico, subyace una tendencia aún mayor de creciente globalización en el marco de la Cuenca del Pacífico, donde la participación de los Estados Unidos es decisiva.

En el hipotético bloque comercial integrado por los países del continente americano (Estados Unidos, Canadá, América Latina y Caribe), la tasa de comercio intrarregional en relación con el PIB combinado no se ha alterado sustancialmente. Para esta región, la participación del comercio intrarregional en el PIB fluctúa entre 9% y 10%, nivel semejante al asiático. Esto contrasta claramente con el caso de Europa, en la que dicha relación llega a más de 30%. El coeficiente del comercio entre los países americanos alcanza a aproximadamente a 47%, nivel análogo al caso asiático, pero muy inferior al europeo.

Dentro del mismo continente, cabe destacar que América Latina y el Caribe no han experimentado cambios importantes en cuanto a grado de apertura. La relación entre el comercio intrarregional y el PIB combinado tiene un valor muy reducido (3% a 5%). En vista de la baja participación del comercio intrarregional, tema que se examinará más adelante, y el casi insignificante aporte del comercio intrarregional al PIB, se considera muy difícil que la integración regional logre el nivel de interdependencia mutua que existe en la CEE en el mediano plazo. Para que la integración de los países latinoamericanos sea factible, debería ser gradual y por etapas, y permitir simultáneamente la inserción de estos países en terceros mercados.

C. CAMBIOS EN LOS FLUJOS DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA (IED)

Las empresas transnacionales (ET) han ido adquiriendo cada vez mayor relevancia como protagonistas claves del comercio mundial, que han establecido una relación simbiótica entre el comercio y la IED. Se calcula que las empresas transnacionales generan entre 30% y 40% del comercio mundial (Naciones Unidas, 1992). Asimismo, la IED promovida por las ET está ingresando en el pujante comercio intraindustrial. Igualmente, en la actualidad está claro que las transnacionales no sólo han cumplido un papel de creciente importancia en la conducción de los países en desarrollo hacia los mercados internacionales de manufacturas.

Durante 1985-1990 los flujos de IED a nivel mundial crecieron a una tasa promedio anual de 34%, con lo que superaron con largueza el ritmo de crecimiento de las exportaciones mundiales de mercancías (13%) y del producto interno bruto mundial (12%). Cabe señalar que la IED destinada a los países en desarrollo alcanzó a cerca de 40 000 millones de dólares, en 1992, nivel cuatro veces mayor que el alcanzado a mediados de la década pasada, y 50% más alto si se compara con los dos años anteriores. Así, la IED se ha convertido en el flujo financiero más importante destinado a las economías del Tercer Mundo y en la fuente principal de capital privado para los países en desarrollo de menor ingreso, que aporta cerca de la cuarta parte de los flujos netos de esos países y supera los flujos de deuda externa de largo plazo (Banco Mundial, 1993). Cabe reiterar que los flujos de la IED dirigidos al Tercer Mundo aumentaron sustancialmente en la década de 1990, cuando los dirigidos a los países desarrollados se han desacelerado. Con el dinamismo mostrado, según las cifras compiladas por la UNCTAD (1993b), la participación de los países en desarrollo como receptores de la IED a nivel mundial subió de un 19% en 1987 a 32% en 1992.

A este dinamismo contribuyeron la globalización de las operaciones de empresas e industrias, el progreso técnico, la creciente importancia de los servicios y el proceso de integración regional. Además, desde el punto de la vista latinoamericano, los mejores desempeños macroeconómicos, las reformas económicas en marcha, el proceso de liberalización y desreglamentación, la privatización de las empresas públicas y el aumento de la importancia del mercado como consecuencia del protagonismo del sector privado han sido elementos relevantes del repunte de los flujos de IED hacia la región.

Sin embargo, como en períodos anteriores, los países desarrollados siguen atrayendo la mayor parte de la IED mundial. Así, durante 1986-1991 más de cuatro quintos de ella fueron absorbidos por esos países. Además, los miembros de la "tríada" integrada por la CEE, los Estados Unidos y Japón han estado invirtiendo cada vez más en sus propias regiones. Cada polo de la "tríada" fortalece también sus vínculos con determinados países en desarrollo que suelen pertenecer, aunque no necesariamente, a su propia región.^{8/} Como resultado, existe una tendencia de las empresas

^{8/} Los Estados Unidos son el inversionista dominante en la mayoría de los países latinoamericanos y en algunos asiáticos. Los miembros de la CEE siguen siendo los inversionistas principales en Europa central y oriental, África y algunas naciones asiáticas con las que poseen fuertes lazos históricos. Japón, en conjunto con los inversionistas provenientes de Singapur, la República de Corea y la provincia china de Taiwán, está creando redes de especialización productiva dentro de Asia sud y sudoriental, a través de la IED. Asimismo, la región asiática siguió siendo una exportadora de IED, que la dirige principalmente a las economías desarrolladas y sus vecinos de la misma área geográfica. Así, para la República de Corea y la provincia china de Taiwán, las salidas superaron a las entradas, un rasgo que suele ser característico de los países desarrollados.

transnacionales (ET) a la creación de redes autosustentables, pero integradas regionalmente, en torno a cada uno de los tres polos. Sus operaciones están llevando a la integración económica en el plano mundial, de manera que los sistemas de producción se extienden no sólo dentro de los límites regionales, sino a través de los "bloques" regionales. En tal sentido, "la regionalización de la economía mundial es, paradójicamente, corolario de una mayor globalización; e influye también en la nueva configuración del medio en que se desenvuelven los países en desarrollo". (Naciones Unidas, 1992, p. 113). Esta tendencia, por supuesto, tendrá fuerte impacto sobre el crecimiento del comercio interregional e intrarregional latinoamericano.

Cabe señalar que durante la segunda mitad de los años ochenta, los países asiáticos superaron a América Latina como receptores de IED en el Tercer Mundo. Además, los flujos intrarregionales asiáticos de IED por parte de los países en desarrollo se han incrementado de tal manera que en algunos países asiáticos esos flujos provenientes de los países en vías de desarrollo superan los correspondientes a Japón o los Estados Unidos. Como reflejo del desempeño económico muy favorable, Asia en desarrollo sobrepasó a América Latina en 1986 en términos de afluencia de IED, y continuó atrayendo en 1990, 1991 y 1992 el grueso de la inversión de esa índole destinada a los países en desarrollo (58%, 49% y 53%, respectivamente) (UNCTAD, 1993b, capítulo II).

Pese a la declinación relativa en la década pasada, como una respuesta parcial a su repunte en el crecimiento económico, en los años recientes América Latina y el Caribe recibieron una creciente cuota de IED: de acuerdo a las cifras compiladas por la UNCTAD (1993b, capítulo II), 33%, 38% y 40% de la toda la IED dirigida a los países en desarrollo en 1990, 1991 y 1992, respectivamente.

Históricamente, las ET han invertido en América Latina y el Caribe por sus mercados internos. Este sesgo se acentuó gracias a la existencia de políticas basadas en la sustitución de importaciones, aplicadas más frecuentemente en los países de mayor desarrollo con economías internas grandes. En este esquema, las ET, aprovechando la experiencia adquirida en sus países de origen, se situaron en los mercados internos con características oligopólicas que les permitieron lograr una posición sólida en las economías receptoras de la región. Paralelamente, las restricciones introducidas en los sectores primario y de servicios significaron la concentración de las actividades de las ET en el sector manufacturero.

No obstante, hacia fines de la década los cambios de política en tales áreas, con el nuevo enfoque acerca del mejoramiento en la competitividad internacional a través de las exportaciones, incentivaron nuevos flujos. En este escenario, México, por ejemplo, al haber abandonado gran parte de sus actividades manufactureras sustitutivas de importaciones, transformó algunas industrias, como la automotriz y la electrónica, en importantes sectores exportadores. En otras economías más pequeñas como la chilena, en la cual se hicieron los ajustes más severos a nivel regional, las ET concentran sus actividades cada vez más en las áreas relacionadas con recursos naturales, en muchos casos en alianza con inversionistas locales. Asimismo, la liberalización de políticas restrictivas en muchos países, junto con los programas de conversión de la deuda externa y la privatización de empresas públicas, está abriendo nuevos campos, como el turismo, telecomunicaciones, transporte aéreo, y actividades financieras y de seguros.

Frente a un panorama económico alentador, el proyecto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la Iniciativa para las Américas, se podría pensar que los flujos hacia México y otros países de la región estarían aumentando en forma dinámica, al aprovechar el libre acceso al

mercado estadounidense. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte debería impulsar nuevas oportunidades de inversión en México para las ET, lo que también desplazaría hacia esa región parte de la inversión que se efectúa en Asia en el montaje de productos y componentes que requieren uso intensivo de mano de obra. El mismo tratado también ofrece a las ET de origen no norteamericano un incentivo adicional para expandir la producción y agregar más valor en México, en respuesta a la exigencia de que las exportaciones posean un alto contenido "norteamericano". Asimismo, los esquemas de integración subregionales, las reformas económicas en marcha y la armonización de las reglas relacionadas con la IED entre distintos países de la región tenderán a incentivar corrientes futuras de IED de origen no sólo estadounidense sino también europeo y asiático.

D. RASGOS PRINCIPALES DEL SECTOR EXPORTADOR LATINOAMERICANO

Durante la década de 1980, la distribución geográfica de las exportaciones de América Latina y el Caribe experimentó ciertos cambios. Entre ellos, el más notable ha sido la creciente importancia del mercado estadounidense: en dicho período, la participación de ese mercado subió 10 puntos porcentuales y alcanzó a 45% en 1990, con la inclusión de las exportaciones de maquiladoras mexicanas. Otra corriente dinámica ha sido la dirigida a la región asiática, aunque su participación en el total todavía se sitúa alrededor de 10%. Las exportaciones a Europa occidental han mantenido un nivel cercano a 20%, a pesar de una declinación importante desde los años sesenta y setenta. A pesar del repunte muy significativo en los últimos años, el flujo intra-latinoamericano ha significado un mercado relativamente pequeño, llegando a cerca de 17% en 1992.^{9/}

Existe una gran diversidad entre los países en la región en cuanto al grado de dependencia del mercado norteamericano. En efecto, algunos países de la ALADI mantienen a la CEE como el primer destinatario de sus exportaciones de bienes, esquema en el cual los Estados Unidos ocupa el segundo lugar. De acuerdo con las cifras de 1991, los países integrantes del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y Chile muestran en general una dependencia menos acentuada de la economía norteamericana, mientras los países constituyentes del Grupo Andino (salvo Bolivia) sí tienen una dependencia alta en dicho mercado (cuadro 7). En el caso de Paraguay y Uruguay, el socio principal es la propia región. Por ende, algunos países de la ALADI se contraponen a México, y la República Dominicana, que tienen una dependencia extremadamente alta del mercado estadounidense y que, como ya se señaló, han sido más exitosos en la adquisición de la competitividad internacional dentro de la región. Esto es un eco del proceso de especialización regional mediante producción compartida que está en marcha. Los tres principales exportadores de la región -Brasil, México y Venezuela-, que son responsables de más de dos tercios de las exportaciones regionales, acuden relativamente poco al mercado regional. En materia de importaciones, se detecta que en todos los países de la ALADI la participación relativa de las de origen estadounidense ha disminuido de un modo apreciable durante las últimas dos décadas, con la sola excepción de México, desviándose hacia aquellas

^{9/} Al contrario de lo que fue la experiencia de los años ochenta, para América Latina y el Caribe en su conjunto las exportaciones intrarregionales han crecido a tasas más altas que las exportaciones al resto del mundo entre 1990 y 1992. Así, las exportaciones intrarregionales entre los países de la ALADI pasaron de alrededor de 11% de las exportaciones totales de la región en 1990 a casi 17% en 1992. En el caso de Centroamérica, éstas pasaron de 14% en 1990 a alrededor de 20% en 1992. En el caso de la Comunidad del Caribe (CARICOM) se observan tasas similares de crecimiento de las exportaciones intrarregionales y extrarregionales en 1992 y 1992.

provenientes de ese mismo esquema de integración. Una recuperación dinámica del comercio intrarregional involucraría una fuerte participación de esos países relativamente avanzados como centro de gravitación, aunque para ellos el comercio extrarregional seguirá siendo demasiado importante para sacrificarse sólo con el objeto de aumentar el primero.

Por otra parte, la estructura de las exportaciones de América Latina, por destino y por grupos de productos, muestra diferencias significativas entre los tres bloques (la CEE, los Estados Unidos y Japón). Se observa que mientras la composición de las exportaciones hacia los Estados Unidos se ve afectada por una alta concentración de productos manufacturados y energéticos, la de la CEE se concentra más en los productos alimenticios, y la de Japón en los minerales y metales (cuadro 8). Se destaca especialmente el incremento muy marcado de las exportaciones de manufacturas hacia los Estados Unidos. La participación de estos productos en los mercados de la CEE y de Japón, aunque es creciente, es todavía de nivel reducido, en comparación con la que registra en los Estados Unidos. Cabe indicar que mientras este país sólo absorbió 22% de las exportaciones de manufacturas de la región en 1980, su participación aumentó a 43% en 1990. Como resultado, el aporte de estos productos a las exportaciones totales a los Estados Unidos hoy es superior a 41%, si se excluyen las realizadas bajo el sistema de maquiladoras (UNCTAD, 1993a), y más de 50% si se incluye el valor agregado de ésta en México (Kuwayama, 1992a).^{10/} Gran parte de las importaciones estadounidenses procedentes de la región corresponden a maquinarias y productos manufacturados livianos. En el caso de las exportaciones estadounidenses, se podría hacer la misma observación: un porcentaje mucho mayor de la maquinaria procede de los Estados Unidos que de Japón.

Por lo tanto, en términos generales, la estructura del comercio de América en desarrollo con la CEE y Japón se ajusta más al modelo "periférico", según el cual la región es exportadora de productos básicos e importadora de productos manufacturados. La división del trabajo se basa más bien en una especialización de tipo "vertical", mientras que con el mercado de los Estados Unidos existen más flujos de intercambio "horizontal". Estos elementos, que supuestamente muestran cierto grado de especialización productiva dentro del hemisferio americano, abren nuevas oportunidades y plantean nuevos desafíos. Como se analizará más adelante, la alta incidencia del comercio intraindustrial de América Latina con los Estados Unidos (CEPAL, 1991b) refleja en parte el proceso de adaptación a las nuevas modalidades internacionales de producción y comercio.

En cambio, 75% de las exportaciones de la región a la CEE se compone de productos primarios tradicionales tales como grano de soya, café, petróleo crudo, cobre refinado, hierro, banano, carbón y tabaco. Los productos manufacturados, especialmente equipos de transporte y productos químicos, han ido cobrando mayor importancia, si bien en forma moderada, pero en conjunto no representan más de 25% del total de las exportaciones y se concentran en dos países: Brasil y México.

^{10/} El empuje de las exportaciones manufactureras al mercado estadounidense no ha sido compartido por igual entre los países en América Latina y el Caribe. En la segunda mitad de los años ochenta, si se incluyen las exportaciones realizadas por el sistema de maquiladoras, México duplicó con creces sus exportaciones de este rubro a los Estados Unidos, lo que le hizo responsable de más de 6% de las importaciones totales de manufacturas y de 18% de las provenientes de los países en desarrollo. Asimismo, México absorbió 48% y 63% de las importaciones totales y las importaciones de manufacturas respectivamente, procedentes de los Estados Unidos hacia la región. En contraste, los países sudamericanos, incluido Brasil, país que históricamente es uno de los más importantes exportadores de manufacturas, no han penetrado en el mercado estadounidense en forma marcada. Estos logros diferenciados significan que es necesario analizar la modalidad de acceso que permitió esa penetración en el mercado del norte.

CUADRO 7
AMERICA LATINA Y EL CARIBE: DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LAS EXPORTACIONES, POR PAIS, 1991

(en porcentajes)

Exportaciones totales (\$ millones)	PAISES DESARROLLADOS						Europa oriental	PAISES EN DESARROLLO					Países socialistas de Asia
	Total	EEUU y				Total		América Latina y Caribe	Asia occidental	Asia Sud y Sudeste	Países socialistas de Asia		
		Europa	Canadá	Japón	otros								
MERCOSUR													
Argentina	12,498.0	50.1	32.8	12.1	3.2	2.0	5.8	42.1	28.0	2.5	6.2	5.1	2.0
Brasil	31,621.7	64.2	32.9	21.7	8.1	1.5	1.2	32.8	16.9	2.7	3.9	9.2	0.7
Uruguay	1,573.8	41.0	25.9	11.1	1.3	2.8	4.1	47.5	41.4	0.5	2.1	3.5	6.4
Paraguay	737.0	42.6	36.6	4.8	0.5	0.5	-	56.9	49.6	0.2	0.1	7.0	0.5
Grupo Andino													
Bolivia	699.7	50.1	27.8	22.0	0.2	-	-	49.9	48.8	-	0.1	1.1	-
Colombia	7,268.6	72.2	28.6	40.0	3.2	0.5	0.9	26.1	24.6	0.1	0.5	0.7	0.2
Ecuador	2,851.2	69.2	17.1	49.3	2.2	0.6	0.4	30.2	17.1	0.1	0.3	12.5	-
Perú	3,411.4	62.5	25.9	26.8	9.4	0.3	2.6	24.4	16.7	0.7	0.9	5.1	5.8
Venezuela	15,680.3	75.1	32.5	40.6	4.0	-	0.2	14.1	12.9	0.2	0.1	0.9	-
MCCA													
Costa Rica	1,518.8	82.3	32.0	49.2	1.0	0.2	1.6	14.8	12.8	0.3	1.4	1.3	-
El Salvador	594.0	63.0	23.8	36.5	2.4	0.3	-	37.0	36.6	-	-	0.2	-
Guatemala	1,033.2	82.2	13.4	65.2	3.5	0.1	0.2	17.5	13.0	0.1	1.9	1.9	-
Nicaragua */	253.8	58.9	35.7	17.2	5.9	-	1.6	31.8	30.8	2.4	-	1.0	-
CARICOM													
Bahamas	2,667.5	98.3	4.3	92.4	1.1	0.4	-	1.7	1.6	-	-	0.1	-
Barbados	207.0	52.2	27.9	23.7	0.8	-	-	46.0	45.9	-	-	0.1	-
Guyana	302.1	87.9	43.2	36.7	5.6	0.5	1.7	10.1	8.5	0.3	-	-	-
Jamaica	1,104.0	82.2	39.6	41.3	1.0	0.3	3.5	13.9	9.1	4.6	-	0.1	-
Trinidad y Tabago	1,985.0	62.6	9.6	51.7	1.3	0.1	-	31.5	28.9	1.0	0.1	1.5	0.3
Otros													
Chile	8,860.1	70.5	34.4	16.1	18.7	1.3	0.4	26.7	14.9	0.4	1.2	10.0	0.9
México	26,804.0	85.2	12.5	66.4	4.7	1.5	0.2	11.8	9.9	0.4	0.3	1.2	0.4
República Dominicana	750.0	90.2	18.0	69.6	2.6	-	0.7	9.1	3.8	0.1	-	4.7	-
Haiti	103.0	95.8	15.1	80.4	0.9	-	-	4.2	3.3	0.4	0.1	-	-

*/ Se refiere al año 1989.

Fuente: UNCTAD, *Handbook of International Trade and Development Statistics, 1992* (TD/STAT.20), Nueva York, 1993.

Las exportaciones latinoamericanas a la CEE consisten en los productos menos dinámicos del comercio internacional; entre los 25 principales productos de exportación no figuran manufacturas con alto valor agregado (CEPAL, 1992b). Asimismo, Japón, que absorbe menos de 3% de las exportaciones latinoamericanas de manufacturas, es un importante comprador de un grupo pequeño de productos, casi todos los cuales son materias primas. Sólo seis productos (hierro, petróleo crudo, aluminio, café, cobre, y minerales metálicos) componen 50% del total de las exportaciones al país. Por lo tanto, la modalidad de transformación productiva a través del comercio exterior con la CEE y la región asiática por lo menos a mediano plazo, tendría que ser distinta y consistir en la incorporación de tecnologías de diferente índole en la producción y la comercialización de recursos naturales. La introducción de innovaciones tecnológicas e institucionales en sectores tales como el minero, el agrícola y el de comercialización, que respaldan en general al comercio, podría constituir un aspecto importante del proceso de la transformación productiva.

Cuadro 8

**ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE AMERICA EN DESARROLLO
POR PRINCIPALES GRUPOS DE PRODUCTOS Y DESTINOS**
(Porcentajes)

Grupo de productos	Año	CEE	Estados Unidos	Japón
Alimentos	1970	51.8	38.3	35.4
	1980	38.2	21.3	19.2
	1990	41.5	20.1	19.0
Materias primas agrícolas	1970	7.5	1.9	18.5
	1980	5.0	1.1	8.4
	1990	5.2	2.1	6.6
Minerales y metales	1970	26.2	16.7	38.4
	1980	15.7	5.8	36.1
	1990	18.8	6.5	40.1
Combustibles	1970	8.2	32.4	3.9
	1980	29.1	61.4	25.3
	1990	10.4	29.9	17.9
Manufacturas	1970	6.2	10.2	3.7
	1980	11.0	10.0	10.7
	1990	23.2	40.9	16.0

Fuente: UNCTAD, *Handbook of International Trade and Development Statistics* (TD/STAT.20), cuadro 3-2, Nueva York, 1993, pp. 84 y 85).

Nota: La suma no equivale a 100%, debido a la exclusión de algunos productos.

En todo caso, los distintos grados y formas de asociación de las distintas economías de la región con los "bloques" señalan que es necesario analizar la factibilidad y los costos y beneficios asociados a la integración regional o hemisférica desde el punto de vista de cada país y tomando en cuenta sus particularidades; por ejemplo, el grado de afinidad comercial inicial con cada uno de los tres bloques, la proximidad geográfica y la idiosincrasia.

III. LA BUSQUEDA DEL DINAMISMO EXPORTADOR LATINOAMERICANO

A. EL POTENCIAL COMERCIAL

La posibilidad de lograr la integración regional y la modalidad que ésta adopte dependerán del potencial de los países latinoamericanos y caribeños para aumentar su comercio en el futuro. Un interrogante interesante es si existe un potencial de esos países, que no se haya aprovechado en la década pasada, para incrementar su comercio, sea intrarregional o extrarregional. Así, se podría plantear la hipótesis de que un desempeño económico más favorable esperado para la década de 1990, después de la "década perdida", significará una expansión tan fuerte del comercio de esos países como la experimentada hasta ahora por otros países de otras regiones con un nivel similar de apertura.

En este marco, las estimaciones de tipo transversal de Hufbauer y Schott (1992) indican que al utilizar un crecimiento hipotético anual promedio del PIB de 4% para los años ochenta, en vez del 1.3% efectivamente registrado, las exportaciones latinoamericanas de bienes en 1990 habrían superado en 65 000 millones de dólares (157 000 millones) las realizadas (92 000 millones), mientras las importaciones las habrían superado en 77 000 millones (142 000 millones) que las realizadas de 65 000 millones. Asimismo, un crecimiento hipotético de 4% en la década de 1990 aumentaría para el año 2000 las exportaciones y las importaciones en 70 000 millones y 80 000 millones de dólares, respectivamente, en comparación con el caso de que el PIB regional creciera a la tasa registrada en la década de 1980. Además, suponiendo que los países de la región siguen liberalizando sus economías y adoptan las políticas más abiertas, una relación más alta resultante entre el comercio y el PIB añadiría otros 60 000 millones a las exportaciones y 90 000 millones a las importaciones en el año 2000. Por lo tanto, si se suman esos dos efectos (mayor crecimiento y mayor intensidad comercial), se podría suponer que el nuevo curso de esos países producirá una suma adicional de 130 000 millones y 170 000 millones hacia fines de la presente década, es decir que el comercio exterior de la región se duplicaría con creces en dicho período.

Una lógica extensión de lo anterior es preguntarse cómo se compartirían los previsibles aumentos del comercio latinoamericano entre distintas regiones del mundo. Una aproximación fácil sería extrapolar la tendencia actual a los flujos comerciales intrarregionales y extrarregionales dentro de las principales regiones y entre ellas, sólo sobre la base de valores absolutos. También se podría utilizar el concepto de las exportaciones "normalizadas", y medir la participación en las exportaciones a cada región destinataria deflactada por su PIB, lo que reflejaría la intensidad comercial conforme al tamaño de su mercado. Al reflejar la complementariedad existente, los flujos comerciales con un alto índice normalizado indicarían la posibilidad de rápido crecimiento si se logra alto crecimiento económico en el grupo de socios comerciales.

De acuerdo a las cifras de 1990, en América del Norte (Estados Unidos, Canadá y México) se observa una concordancia entre los criterios ya señalados. En cada uno de los dos casos, América del Norte es su más importante socio comercial. Desde la óptica del primero criterio, a América del Norte le siguen Europa occidental (CEE y AELC), Asia sud y sudoriental. Sólo bajo el criterio normalizado, América Latina tiene cierta importancia para el mercado norteamericano. Tanto América del Norte por sí sola como Europa occidental aparecen como más favorecidos de acuerdo con ambos criterios. Desde el punto de vista de América Latina, sin embargo, bajo ambos criterios,

las regiones más favorecidas incluyen América del Norte y la propia región. Esa última agrupación geográfica no aparece como un socio importante en relación con otras regiones. Dado el estrecho vínculo comercial ya existente, mostrado en una medida normalizada por el tamaño del mercado, Hufbauer y Schott señalan que un mayor crecimiento y una mayor apertura en América Latina y el Caribe se traducirán en un mayor crecimiento comercial intrarregional.

A nivel más desagregado, es evidente que los Estados Unidos es el socio más deseable para Canadá y México, independientemente del criterio usado. Para los Estados Unidos, sin embargo, los dos países vecinos son los mejores socios sólo de acuerdo con el segundo criterio. En cuanto al MERCOSUR, en términos de primer criterio, su propio mercado es mucho más importante para Paraguay y Uruguay, y el tercero más importante para Argentina. En el caso de Brasil, si bien bajo el primer criterio esta agrupación no tiene una alta ponderación, es el más importante socio comercial desde el punto de vista del segundo. Por lo tanto, el caso del MERCOSUR se asemeja al del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en el cual los socios relativamente pequeños son importantes siempre y cuando se normalicen los flujos por el tamaño del mercado. Cabe indicar también que en el caso de Chile, si se aplica el primer criterio, los más importantes son Europa occidental, América del Norte y Japón, mientras en términos del segundo, lo es América Latina, seguida por los países de reciente industrialización (PRI) asiáticos.

En cuanto al Grupo Andino, para cada país miembro según el primer criterio el flujo interno es menos importante que el flujo con América del Norte, Europa occidental u otros países latinoamericanos. No obstante, las corrientes intragrupo normalizadas son muy altas. Se obtienen similares observaciones de discordancia entre los dos criterios para el CARICOM. En el caso del Mercado Común Centroamericano (MCCA), las exportaciones a los socios integrantes del esquema de integración, según el primer criterio, salvo el caso de Honduras, son una de las más importantes para ellos mismos, y lo son para los cuatro países, si se las considera en términos del segundo criterio. En suma, el panorama económico más alentador previsto para la presente década, junto con la liberalización comercial en curso, significarían un progreso sustancial en cada una de las subregiones.

Los logros relativamente limitados hasta ahora en los esquemas de integración que involucran a países en vías de desarrollo suelen relacionarse con numerosos factores. Entre ellos más destacables son: i) la escasa promoción de la competencia intrarregional y la insuficiente búsqueda de complementación sectorial; ii) la excesiva preocupación por la distribución de los beneficios netos a corto plazo, más que por la eficiencia en la asignación de recursos, en una consideración de largo plazo, y iii) la vulnerabilidad a los impactos externos o del bajo nivel de ingreso, que obstaculizan los efectos dinámicos (la innovación de procesos o productos, la IED, etc.) (Langhammer, 1992). En tal sentido, el creciente ingreso y la mayor apertura, fenómenos que caracterizan actualmente a los países de la región, tenderán a activar el proceso integrador entre ellos.

Si se pueden tomar como tendencia los últimos años, en los que se ha registrado una cierta recuperación del comercio intrarregional,^{11/} como se examinará más adelante, las nuevas y significativas medidas liberalizadoras y la proliferación de acuerdos a nivel bilateral y multilateral entre los países de la región podrían servir para revertir el carácter del comercio intrarregional hasta ahora no pujante y geográficamente concentrado.

B. EL NUEVO PARADIGMA DE PRODUCCION

En el pasado predominó el paradigma cuyos motores de crecimiento eran los sectores automotor, petrolero y de productos químicos, acompañados de sistemas de gestión centralizados y estructuras institucionales especializadas. El paradigma emergente, en cambio, combina la revolución microelectrónica con el modelo flexible de organización y gestión empresarial. Por medio de una reestructuración técnica y organizativa en la que prima un cambio de lo estandarizado y rígido por lo flexible, hoy en día la interrelación sistemática entre distintas matrices de las compañías asume primordial importancia. Esas innovaciones han producido un poderoso efecto horizontal que incide en el conjunto de bienes de consumo duraderos y no duraderos, el sector automotor, los sectores intermedios de uso difundido tales como acero y petroquímicos, una amplia gama de bienes de capital y los servicios de mayor dinamismo tales como la banca, los seguros, el comercio y las telecomunicaciones. También favorecen la mayor eficiencia en el uso de los recursos naturales. Asimismo, la difusión de las tecnologías de información en los ámbitos del diseño, la producción, la distribución y la comercialización permite acortar los plazos entre el diseño y la producción y responder con mayor rapidez que antes a las nuevas demandas reales o inducidas. Por lo tanto, la competencia internacional en los sectores en los que América Latina ha mostrado un cierto grado de competitividad, como el automotriz, los textiles, el hierro y el acero, y el químico, ha asumido las características antes comunes sólo en las industrias que utilizan tecnologías de punta (microelectrónica, telecomunicaciones, biotecnología, etc.).

Si bien esas innovaciones por un lado tienden a erosionar las ventajas comparativas apoyadas exclusivamente en recursos naturales y mano de obra barata, por otro, ofrecerían nuevas oportunidades relacionadas con productos y procesos, aplicables a industrias nuevas y existentes. Cabría mencionar también que las relaciones más estrechas entre distintas etapas de producción y entre complejas redes de proveedores y compradores de insumos favorecen la proximidad geográfica, elemento que tendrá cada vez más un lugar determinante en la toma de decisiones de las empresas transnacionales y latinoamericanas. Las innovaciones basadas principalmente en la microelectrónica están aminorando la ventaja comparativa tradicional de los países en desarrollo, basada en mano de obra barata y materias primas naturales en varias esferas. Así, el mundo se ha tornado intensamente competitivo y la manera tradicional de ordenar las relaciones económicas internacionales, basada en las reglas aplicables en las fronteras entre los países, han tendido a perder relevancia. La integración

^{11/} Vale la pena destacar que pese al relativamente escaso comercio intrarregional existente, la incidencia del intercambio en los productos manufacturados ha sido alta: en 1986-1990, la participación de esos productos en las exportaciones intrarregionales de la ALADI superó el 45%, mientras la del mismo grupo en las exportaciones al mundo alcanzó a sólo un rango de 25%-30%. Estas cifras suelen mostrar que existe cierto grado de especialización productiva, que tal vez refleje distintas formas del comercio intraindustrial, tipo horizontal. Cabe señalar que las exportaciones de manufacturas al mercado regional han sido significativas para un país como Chile, que exporta predominantemente recursos naturales a los países desarrollados (Agosín, 1992a).

regional o de alcance hemisférico tendrá que aprovechar las oportunidades que ofrece el proceso simultáneo de regionalización y globalización.^{12/}

En el caso de América Latina y el Caribe, las ET, especialmente de origen estadounidense, han contribuido significativamente al aumento de las exportaciones desde la región. Conforme a los datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, cerca de 20% de las exportaciones latinoamericanas al mercado del norte corresponden a producción intrafirma por las ET (Kuwayama, 1992b). Además, el comercio intrafirma está concentrado sectorialmente en las industrias automotriz y de artículos eléctricos y electrónicos, en las que la globalización productiva ha sido muy destacada y generalizada. Cabe señalar que gran parte de esas transacciones intrafirma asumen la característica de la producción compartida, en la que los insumos estadounidenses tienden a constituir una proporción importante del precio final del producto. En conclusión, algunos países de la región ya están respondiendo a la llamada, formulada por las ET especialmente de origen norteamericano, de la estrategia de la globalización.^{13/}

C. EL PARADIGMA EN LA PRACTICA: EJEMPLO DE LA INTEGRACION ASIATICA

Como una ilustración del nuevo paradigma en la práctica, se destaca la integración productiva y regional en el sud y sudeste de Asia.^{14/} Tradicionalmente, la división regional del trabajo tenía un carácter vertical, con arreglo al cual Japón exportaba productos semielaborados a los países asiáticos y esos países reexportaban gran parte de los productos terminados al mercado estadounidense. Actualmente, la novedad consiste en propender a una creciente horizontalización de la división del trabajo, como resultado del incremento de las exportaciones de manufacturas de esos países asiáticos y a la incorporación de China al flujo de intercambios de manufacturas en la región. Mientras Japón ha encabezado el proceso de transición de la regionalización a la globalización, los países de reciente industrialización (PRI) han constituido el eslabón intermedio, que hoy provoca un efecto similar en

^{12/} Algunos ejemplos ya se encuentran en las operaciones de maquila en México, y en el sector textil y de prendas de vestir; un número importante de fabricantes de este rubro de productos se ha trasladado de Asia a los países de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, con el objeto de penetrar mejor en el mercado norteamericano.

^{13/} Un ejemplo destacable es el caso de IBM-Argentina. Pese a su participación marginal en las operaciones mundiales de IBM (representa menos de 1% de las ventas mundiales de IBM), la importancia de la subsidiaria en el medio local queda revelada al observar que en términos de ventas es la decimoquinta firma y exporta el 94% de su producción, lo que le permite ser el tercer exportador industrial de Argentina, precedido por dos firmas siderúrgicas. Los destinos de los diversos productos exportados suelen ser países de alto grado de desarrollo industrial, con mercados altamente competitivos en términos de precio y calidad: Japón y Australia absorben 39%, los Estados Unidos y Canadá, 8%, el Lejano Oriente 16%, Europa, 8% y América Latina, 24% respectivamente. Los elementos destacados de las operaciones de la sucursal son la importancia del desarrollo de proveedores como subcontratistas en la producción de la firma y la incorporación de tecnologías de punta de los países desarrollados y las externalidades a los proveedores (Vispo y Kosacoff, 1991). Otro ejemplo del proceso globalizador es la industria automotriz argentina (Kosacoff, Todesca y Vispo, 1991).

^{14/} En 1990, los cuatro países asiáticos recientemente industrializados, además de Malasia, Indonesia, Filipinas, Tailandia y China en conjunto, llegaron a exportar e importar el equivalente de 12% de las exportaciones e importaciones totales de mercancías mundiales, las que superan por un amplio margen las de Japón, lo que las convierte en otro centro comercial del mundo.

la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) al que el mismo Japón generó en éstos hace al menos dos décadas. Al alcanzar una etapa más avanzada de desarrollo con acumulación de mano de obra calificada y tecnología apropiada, las exportaciones de los PRI desplazan las de Japón en ciertos mercados, mientras que ese país se sitúa en un nivel superior de tecnología. Al mismo tiempo, la elevación de los costos laborales, sumada a la apreciación de sus monedas y a las crecientes restricciones comerciales que han debido enfrentar, han dejado fuera a los PRI asiáticos de los principales mercados de productos que suponen un uso intensivo de mano de obra, lo que ha contribuido a que los países de la ASEAN y China se hayan introducido en los mercados abandonados por los primeros.

La integración productiva en la región asiática, a través de la IED de distintos países, demuestra que es posible promover la reestructuración espacial en una región, lo que estimula flujos comerciales de dos o tres sentidos entre los países inversionistas y varias economías receptoras. Este fenómeno se observa más claramente en los sectores eléctrico, electrónico y automotriz, en los que la competitividad internacional se logra cada vez más mediante la especialización regional. En el caso del primero, el mercado regional juega un rol importante y absorbe cerca de 45% de las exportaciones totales de la región. Si se agregan a ellas las exportaciones del mismo rubro de productos a las filiales en los países vecinos, la participación en las ventas de Asia, excluido Japón, alcanza aproximadamente a 60%. (Nohara y Kagami, 1991, CET, 1991). Asimismo, la mayoría de esas ventas se realizan entre partes no relacionadas, es decir con compradores no afiliados. En el segundo, como se desprende de las operaciones de una compañía japonesa en la ASEAN, se asigna a cada subsidiaria un rol específico dentro de la estrategia global, de acuerdo con el nivel de mano de obra, su grado de capacitación, el costo de transporte, la infraestructura, la estabilidad política, etc.

Una consecuencia política de lo anterior es que un país en desarrollo que aspira a atraer inversiones directas debe explotar los factores no sólo nacionales sino regionales en su promoción de la IED. Para la toma de decisiones sobre la IED, la proximidad geográfica tendrá una importancia cada vez mayor: las economías vecinas pueden beneficiarse de las complementariedades potenciales en materia de recursos y producción, así como de un mercado más amplio. Dada la creciente preferencia por la producción más cerca de los consumidores y de las fuentes de insumos con existencias mínimas, una división del trabajo a nivel regional aprovecha las ventajas comparativas de los distintos países, y permite la penetración de mercados de terceros países. Eso ocurre con poca duplicación de capacidad productiva entre diferentes países de la misma región. La transformación productiva promovida en parte por la IED y las políticas macroeconómicas y sectoriales apropiadas han dado como resultado un aumento de exportaciones de alto valor tecnológico, no sólo al mercado asiático, sino también al estadounidense o europeo.

Dada la indiscutible importancia de las ET norteamericanas en América Latina y el Caribe, sería importante determinar si las futuras operaciones de ellas en la región contribuirían al proceso integrador latinoamericano, al impulsar la transformación productiva, como ha quedado en evidencia en el caso de las contrapartes japonesas en Asia. También, cabría preguntarse si las economías relativamente más avanzadas dentro de la región latinoamericana asumen la capacidad de actuar como "el eslabón intermedio" del mismo proceso, en lo que facilitan los flujos financieros y el rápido reciclaje de nuevas tecnologías y su apropiación en el contexto local para los menos avanzados. Por otra parte, un desafío para los últimos países radica en saber si serán capaces de integrarse en forma creciente a los circuitos mundiales de producción y comercialización, vinculándose más eficazmente con los más avanzados.

El desempeño diferenciado entre el sud y el sudeste de Asia, por un lado, y América Latina y el Caribe, por otro, se atribuye en general a las distintas estrategias de desarrollo adoptadas. El éxito de los primeros se explica por su orientación hacia afuera basada en el mercado en la que se otorga prioridad a exportaciones mientras el estancamiento relativo del segundo se caracteriza por su orientación hacia adentro, intervencionista y basada en la sustitución de importaciones. Erróneamente, la orientación hacia afuera se ha identificado con la liberalización comercial y el funcionamiento del mercado, mientras la orientación hacia adentro se ha identificado con las políticas intervencionistas y de sustitución de importaciones. Sin embargo, la experiencia exitosa de Asia se basa más bien en la prioridad que el Estado le ha otorgado a las exportaciones y a la competitividad internacional y no en la menor ingerencia estatal o el mayor liberalismo de sus políticas industriales y comerciales. En esos países se ha observado un proceso de desarrollo de capacidad tecnológica endógena y de competitividad internacional, surgido de la participación eficaz del Estado en la creación de los sectores exportadores, a partir de industrias establecidas y nuevas, por medio de una gran selectividad en la política comercial, el manejo de los flujos financieros y del tipo de cambio, la temporalidad de los incentivos y las exigencias de desempeño de los sectores favorecidos, todo en función de objetivos de largo plazo (Wade, 1990; Bradford, 1992; Agosin, 1992b).

D. COMERCIO INTRAINDUSTRIAL

La complejidad y la interdependencia del comercio mundial se manifiesta, por un lado, en el creciente intercambio intraindustrial, y por otro, en la importancia que tienen las ET en el valor total de las transacciones mundiales de bienes. Los países desarrollados suelen exportar e importar distintas variedades de un mismo bien, mientras que la relación que se establece entre los países avanzados y los países en desarrollo consiste en que los primeros exportan partes y componentes, que son ensamblados en los segundos y reexportados a los países de origen. Se estima que en 1985 la proporción del comercio intraindustrial correspondiente a los países desarrollados alcanzó a 57% de su comercio de manufacturas. En los países en desarrollo para los cuales se dispone de información, esta proporción alcanzó casi 30% (de Castro, 1989). Un coeficiente especialmente alto de comercio intraindustrial se observa en Europa occidental, no sólo en su comercio interno, sino también en su relación con otras regiones como Estados Unidos, Japón y algunos países asiáticos.

Para América Latina también se hace cada vez más importante el comercio intraindustrial, que podría generar más de 30% de las exportaciones latinoamericanas de algunos importantes sectores.^{15/} En realidad, América Latina se caracteriza por ser una de las regiones que muestra una alta incidencia del comercio intraindustrial (CEPAL, 1991b). La región latinoamericana en su conjunto, o cada una de las subregiones (ALADI, MCCA, y CARICOM), muestra un coeficiente más alto con Estados Unidos. A nivel individual, países como Brasil, México y Argentina concurren a esta forma de intercambio con el mercado estadounidense. La incidencia y la intensidad de este tipo de comercio de América Latina en su conjunto con dicho mercado supera la correspondiente a los países asiáticos que también mantienen un intenso comercio con el último país.

En cuanto al comercio intraindustrial bilateral entre los países latinoamericanos y del Caribe, un estudio reciente del BID (1992) destaca lo siguiente: i) en países como Argentina, Brasil y México,

^{15/} Para mayores detalles sobre el comercio intraindustrial en América Latina, véase BID (1992).

que cuentan con dotaciones de recursos bastante similares, existe una importante proporción de este tipo de comercio; ii) los países de la región tienden a mostrar mayores índices de dicho comercio con socios comerciales de la misma región, y iii) los altos índices de comercio intraindustrial se observan entre socios comerciales que forman parte de una zona de libre comercio regional o que tienen acuerdos comerciales bilaterales. Estas observaciones tienden a respaldar la noción de que las similitudes en la dotación de recursos, la proximidad geográfica y las zonas de libre comercio constituyen importantes elementos del comercio intraindustrial en América Latina y el Caribe.

La composición sectorial del comercio intraindustrial latinoamericano coincide en gran medida con la de otras regiones del mundo. Como en el caso mundial, los sectores más involucrados en este tipo de comercio en América Latina son los de productos manufacturados, incluidos los productos textiles y de vestir, los productos minerales no metálicos y metálicos, y los agrícolas. Se trata en general de industrias desarrolladas, que hacen uso intensivo de mano de obra, con relativamente bajo contenido tecnológico, o de las industrias nuevas, que hacen uso intensivo de mano de obra y con contenido tecnológico mediano. Lo anterior es muy indicativo de un proceso de adaptación por parte de los países al nuevo orden productivo y comercial a nivel global.^{16/}

El creciente comercio intraindustrial, junto con una mayor variedad de productos, permite a los países aprovechar las economías de escala en la medida en que los productores se desplazan hacia bienes más especializados. La proximidad geográfica de los países que liberalizan entre sí su comercio promueve el comercio intraindustrial, no sólo debido a los mercados ampliados, sino también a que la similitud de los patrones de demanda incrementa el volumen de comercio recíproco. Asimismo, el comercio de doble vía tiende a expandirse con la globalización de las actividades manufactureras en las que la producción de componentes se lleva a cabo en un país y el ensamblaje del producto en otro.

E. LA LIBERALIZACION COMERCIAL

En años recientes, un fenómeno bastante generalizado en América Latina y el Caribe han sido las reformas comerciales liberalizadoras, que a veces podrían catalogarse de drásticas y abruptas. En la mayoría de los países de la región se ha implementado un proceso de reducción de las restricciones cuantitativas, de rebaja sustancial de los aranceles y de disminución radical de la dispersión de la protección efectiva.^{17/} Según la lógica tradicional, la liberalización mediante la rebaja de aranceles reduce las IED que evaden el pago de aranceles y sólo de conservar la participación en el mercado local.

^{16/} Sin embargo, en la región existen flujos interregionales de tipo intraindustrial que involucran otros productos (como hierro y acero, maquinarias industriales específicas, etc.) que no son compartidos por otras regiones. Por lo tanto, para promover aun más el comercio intraindustrial de la región es necesario tomar en consideración no sólo el proceso de globalización que lo impulsa, sino también las peculiaridades regionales.

^{17/} A modo de ilustración, Chile tiene un arancel uniforme, situado en este momento en 11%. Bolivia se acerca a este caso al haber establecido sólo dos tramos, con un máximo de 10%. En los otros países existe un rango de aranceles, con tasas máximas entre 20 y 40%, y promedios de 10% a 20%.

Sin embargo, el nuevo pensamiento es diferente: con la liberalización se desea exponer a los productores de bienes importables, que frecuentemente han recibido una fuerte protección, a la competencia externa. Esta los llevaría a mejorar la productividad reduciendo la ineficiencia, incorporando nuevas tecnologías y aumentando la especialización. El abandono general de las políticas de comercio exterior caracterizadas por el proteccionismo y la orientación al mercado interior, y su sustitución por un comercio más liberalizado, coloca a las industrias nacionales en una situación de competencia cada vez mayor con las importaciones. Por consiguiente, la rivalidad por atraer IED podría volverse más encarnizada, ya que los países verán en la IED un medio de afianzar la competitividad de sus industrias. Además, las exportaciones incentivarían, por la vía del abaratamiento y ampliación del espectro de insumos importables y la eventual depreciación monetaria. Respecto de la IED, si las importaciones de las ET se complementaran con producción interna competitiva, ya sea de las filiales extranjeras o de las empresas nacionales, éstas podrían aliviar aún más las restricciones de la oferta interna que afectan a los bienes intermedios y de capital. En la medida en que la propensión a importar de las ET obedezca a consideraciones relativas al costo y a la calidad, las políticas de los gobiernos deberían estimular la vinculación entre las filiales extranjeras y las empresas nacionales. Ello podría contribuir al desarrollo de industrias nacionales eficientes.

F. ZONAS DE PROCESAMIENTO DE EXPORTACIONES Y ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES^{18/}

Aunque no se dispone de información completa, esas zonas, a pesar de su tamaño de inversiones relativamente pequeño, han sido uno de los sectores que han atraído más IED en los últimos diez años. En la actualidad existen más de 200 zonas de ese tipo en 60 países en desarrollo y hay más en construcción o en fase de planificación. Aproximadamente la mitad del número total están ubicadas en Asia, 80 en América Latina y el Caribe, y más de 20 en África. En esas zonas se han creado cerca de 2.4 millones de puestos de trabajo, y aproximadamente la mitad de ellos corresponde a América Latina y el Caribe (UNCTAD, 1993c).

Esas zonas han contribuido significativamente a la expansión de las exportaciones, especialmente de productos manufacturados. La transferencia de tecnología y de conocimientos técnicos han sido aportes importantes al desarrollo, especialmente cuando se trata de las empresas conjuntas. En algunas zonas se observa un creciente uso de la automatización y de métodos de producción más complejos. Las empresas extranjeras que se han instalado en esas zonas en general no son ET muy conocidas a nivel internacional, sino entidades de menor tamaño, que a menudo empiezan a expandir sus operaciones en el exterior por primera vez.

El carácter semiextraterritorial de esas zonas se debe al otorgamiento de distintos incentivos y concesiones. Estos incluyen, entre otros, incentivos fiscales y financieros que podrían revestir la forma de exención del impuesto a la renta (moratoria fiscal); exención de los derechos de aduana sobre las maquinarias y los bienes de capital de producción importados; exención de algunas restricciones cuantitativas de las importaciones; franquicias a la exportación de productos elaborados en la zona; subvenciones de los precios de los servicios públicos de gas y electricidad y de los

^{18/} Para mayores detalles sobre este tema desde la perspectiva latinoamericana, véase Calderón (1992).

alquileres, y exención del control de divisas. Este tipo de incentivos han corrido una suerte diferente en la región, pero sin duda los mejores resultados se han dado en Centroamérica y parte del Caribe. En esas subregiones los inversionistas extranjeros han utilizado intensivamente este tipo de plataformas exportadoras, aprovechando el bajo costo de la mano de obra local y el acceso a las cuotas de importaciones al mercado de los Estados Unidos, existentes en el contexto de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) o el programa de la industria maquiladora de México.

Los países sudamericanos, sin embargo, no han sido ajenos a tales iniciativas. Por el contrario, a fines de los ochenta y comienzo de los años noventa, muchos países de esa subregión iniciaron la implementación de programas para establecer zonas de procesamiento de exportaciones (ZPE),^{19/} zonas francas,^{20/} regímenes de importación temporal e industrias maquiladoras.^{21/}

Con estos nuevos esquemas de incentivos, los posibles acuerdos de libre comercio de alcance hemisférico que involucran a los Estados Unidos, la tendencia alcista del costo de la mano en los países asiáticos y la falta de infraestructura en dichos países, se podría pensar que los flujos de IED de esa índole hacia la región latinoamericana aumenten o se desvíen hacia ella. Esas operaciones también tienen la ventaja de atraer inversiones de compañías extranjeras de tamaño mediano y pequeño.

Por otro lado, las actividades que tienen lugar bajo estos regímenes en la región en general se han caracterizado por su reducido contenido local y su escaso eslabonamiento con las industrias de la economía nacional. En el sud y el sudeste de Asia, en cambio, las plantas armadoras dejaron de ser únicamente zonas de procesamiento para la exportación para convertirse en parte integral de la capacidad productiva nacional (Kuwayama, 1992b). Por ende, los países de la región deberían implementar políticas que promuevan el eslabonamiento industrial en dichas economías y la absorción de tecnología.

^{19/} Tal es el caso de Brasil, que en 1988 creó las ZPE, a las que otorgó franquicias cambiarias y tributarias, como la disponibilidad de las divisas generadas por las exportaciones y exención del impuesto a la renta. Argentina también incorporó, en 1992, el esquema de ZPE, que permite la importación libre de impuestos de las mercancías que serán procesadas para una eventual reexportación.

^{20/} En cuanto a los regímenes de zonas francas industriales, la mayoría de los países sudamericanos, especialmente los andinos, los han establecido. Ecuador fue el primero en otorgar este tipo de incentivos, al establecer en 1985 el régimen de zona franca en la Provincia de Esmeraldas, que complementó en el año 1990 con la Ley de régimen de admisión temporal especial de maquila, en ambos casos, con exoneraciones arancelarias y tributarias. Casos similares existen en Bolivia, Perú, Colombia y Chile (Calderón, 1992).

^{21/} Los regímenes de importación temporal tienen ciertas ventajas sobre las zonas francas, ya que permiten la instalación de plantas de ensamblaje o maquila de insumos importados para la exportación, en cualquier parte del país. De esta manera pueden aprovechar la infraestructura existente, sin necesidad de inversiones costosas en nuevos parques industriales.

G. PRODUCCION COMPARTIDA: SU SITUACION ACTUAL Y DESAFIOS^{22/}

Dada la importancia predominante del mercado estadounidense para varios países de la región y el elevado peso de las manufacturas en sus intercambios, vale la pena analizar con más profundidad las relaciones comerciales entre los dos grupos.

Si bien las exportaciones latinoamericanas y caribeñas de manufacturas al mercado estadounidense han aumentado marcadamente en los últimos años, esto no puede tomarse como un indicador del éxito logrado por un nuevo proyecto exportador, pues una proporción importante de las exportaciones dirigidas al último país se acogen a un trato especial (fracción tarifaria de los Estados Unidos, Clasificación Armonizada de Aranceles (HTS), disposición 9802 o al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). En 1990, aproximadamente un cuarto de las exportaciones regionales a ese país (15 000 millones de dólares) se acogieron a la fracción aduanera, mientras cerca de 10% de ellas entraron bajo el SGP. Estos tratos preferenciales, especialmente el primero, dan origen a muchas actividades de producción compartida o de maquila. México ha sido el beneficiario más importante tanto entre los países de la región como a nivel mundial: en 1990, 42% y 60% de sus exportaciones totales y de manufacturas a los Estados Unidos, respectivamente, recibieron dicho trato. Aparte de México, Haití, la República Dominicana, Costa Rica y Jamaica han sido los principales beneficiarios de la región. La República Dominicana, otro país exitoso en el incremento de la competitividad, tiene también un alto coeficiente de uso de la fracción, puesto que más de 38% de las exportaciones totales al mercado estadounidense ingresan bajo ese sistema. Cabe destacar también que para Canadá la fracción aduanera es importante, pues un 25% de sus exportaciones al país vecino del sur ingresaron de acuerdo con ese esquema. Bajo la disposición HTS 9802, los bienes ensamblados con insumos y componentes estadounidenses y reimportados al país sólo están sujetos a impuestos sobre el valor agregado en el exterior.

La frecuente utilización del esquema, especialmente por los países del hemisferio, refleja por una parte el grado de integración productiva que involucra de los países del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y los de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe y, por otra, la respuesta de la estrategia empresarial de las ET estadounidenses al nuevo orden industrial internacional. Debido a la reducida tasa arancelaria estadounidense, los ahorros en pagos de aranceles son relativamente pequeños. Los incentivos para la utilización del esquema deberían buscarse en otras partes: i) la competitividad de los precios conferida por el traslado de procesos productivos que suponen uso intensivo de mano de obra de bajo costo; ii) la racionalización de la producción local y extranjera, a nivel mundial; iii) la penetración en los mercados locales y de terceros países, y iv) la exención del pago de "servicios aduaneros". La mayoría de las empresas que actualmente se acogen a la disposición seguirían acudiendo a las actividades maquiladoras aún sin los ahorros arancelarios. En este sentido, la disposición es incidental y no es el factor determinante en la toma de decisiones de recurrir al ensamblaje en el exterior o las fabricaciones de componentes.

La parte "libre de impuestos", es decir, el valor agregado en los Estados Unidos en promedio no es muy alto (28%); en otras palabras, el valor agregado en el exterior en promedio a nivel global alcanza 72%. En contraste, el nivel de exención de impuestos para los países en desarrollo llega a 44%, y el correspondiente a América Latina y el Caribe a 50%. Los países en vías de desarrollo en

^{22/} Esta sección se extrae de Kuwayama (1992b).

el sud y sudeste de Asia, que acogían a la disposición con más frecuencia que ahora, en general muestran un grado más alto del valor agregado local. Por lo tanto, respecto al mercado estadounidense una de las tareas más importantes es transformar las operaciones simples de ensamblaje o maquila en las más integradas al proceso industrial de la economía, aprovechando plenamente las ventajas conferidas por los tratos especiales.

Mientras bajo la disposición HTS 9802, los artículos importados no tienen que cumplir con los requisitos de contenido local, el SGP estadounidense impone ciertas restricciones tales como el valor agregado mínimo en el país beneficiario de 35% y "las limitaciones sobre necesidades competitivas".^{23/} Debido a estas restricciones, el grado de utilización del SGP por parte de los países de la región, -definida como la relación entre las importaciones liberadas de impuestos bajo el sistema y las que podrían acogerse a éste- ha bajado sustancialmente en los últimos años. En muchos casos, las importaciones que pueden acogerse al SGP entran al mercado estadounidense bajo la Iniciativa para la Cuenca del Caribe o el HTS 9802, en vez del sistema. Los tratos preferenciales como éstos contienen reglamentos menos rígidos en cuanto a las reglas de origen y de contenido local, y se conciben como vehículos importantes para la producción compartida estadounidense. En tal sentido, los esquemas preferenciales deberían considerarse como incentivos "adicionales" a los países de América Latina y el Caribe para establecer industrias eficientes para exportar y competir a nivel mundial.

El fenómeno de la producción compartida no es un caso exclusivo a las ET estadounidenses. Otro caso ilustrativo de ella es el vínculo comercial de Uruguay con Brasil y Argentina. En las exportaciones uruguayas hacia Brasil, los productos elaborados a partir de insumos importados han venido incrementando su peso relativo y representan más de 25% del total de las exportaciones hacia ese mercado. Una característica en común de los principales productos que se transan de esa manera ^{24/} es "la de ser fuertemente dependientes del mercado regional en un porcentaje que supera 80%. Varios de estos productos poseen un gran impacto de inducción "aguas abajo" en el sector productivo, de enorme interés por su efecto en aquellos sectores usuarios de los mismos como insumos, que se benefician de la disponibilidad en plaza de un producto industrial de mejor calidad, y que satisface determinados estándares internacionales." (CEPAL, 1991b, p. 27). La notable expansión de las exportaciones hacia Brasil ha tendido a incorporar nuevos productos en la oferta exportable del Uruguay, muchos de ellos no dependientes de insumos nacionales, y ha favorecido el proceso de inserción internacional. Asimismo, en el caso de las exportaciones uruguayas hacia Argentina, la especialización está dominada por productos manufacturados a partir de insumos de origen importado y se ubica en sectores de intenso comercio intraindustrial.

Una parte importante de la producción compartida entre la región y los Estados Unidos corresponde a operaciones intrafirma. Sin embargo, en las experiencias asiáticas ha adoptado distintas formas, y se ha acudido más a nuevos modelos de inversión, tales como las empresas conjuntas, la

^{23/} Bajo "las limitaciones sobre necesidades competitivas", el país beneficiario pierde su elegibilidad para el año siguiente, para el producto en cuestión cuando se den las siguientes condiciones: si para el año calendario las importaciones de un producto elegible al SGP proveniente del país; (i) exceda de 50% de las importaciones totales del producto, o (ii) exceda de un cierto valor establecido. Tal límite, que varía de acuerdo con el incremento del Producto Nacional Bruto de los Estados Unidos, era de 92.731, y 530 dólares en el año 1990.

^{24/} Entre los principales se encuentran artículos tales como las resinas sintéticas, los productos químicos básicos, las pinturas y barnices y los abonos y plaguicidas.

subcontratación, el otorgamiento de licencias, etc., en los que se tiende a lograr un mayor grado de desarrollo tecnológico con vínculos hacia adelante y atrás. Por ello, se tendría que aprovechar no sólo el modelo intrafirma, sino también otras modalidades de vínculos comerciales y productivos con las ET, especialmente las de origen estadounidense, que son una de las fuentes más importantes de la transferencia de tecnología a la región.^{25/}

Un cambio importante en cuanto a los factores determinantes de la IED dirigida a los países en desarrollo ha sido el cambio en la configuración geográfica de las operaciones de las ET, que ha sustituido el tradicional esquema de subsidiarias relativamente autónomas que prestan servicios a los mercados nacionales segmentados por un nuevo esquema con un alto grado de integración entre las distintas operaciones interrelacionadas en distintas unidades de producción. Por otra parte, la creciente IED proviene del proceso de ajuste estructural de los países desarrollados y algunos en vías de desarrollo, provocado por rápidos cambios en la competitividad internacional entre industrias localizadas en distintos países, debido a agudas fluctuaciones en el tipo de cambio o a un aumento sustancial del costo de la mano de obra. Estos dos procesos tienden a estimular a las ET y otras empresas, de origen latinoamericano u otras regiones, a establecer plantas nuevas, de acuerdo con las ventajas de largo plazo, determinadas fundamentalmente por la interacción del grado de capacidad tecnológica, los factores de producción que incluyen la mano de obra calificada, el potencial del mercado local o regional, la disponibilidad de infraestructura y su calidad y, por supuesto, las políticas de integración.

H. LA INTEGRACION REGIONAL Y EL NUEVO PARADIGMA DE PRODUCCION

En la región se han suscrito numerosos acuerdos bilaterales y multilaterales para formar zonas de libre comercio recíproco y uniones aduaneras. El denominador común de ellos es que tienden a favorecer el comercio, la inversión privada y la cooperación recíproca. El fortalecimiento de los mecanismos involucrados podría facilitar aún más el creciente comercio y la inversión intrarregional que se está observando desde el comienzo de los años noventa.

La creación de zonas de libre comercio o de unión aduanera tendría variados efectos para el bienestar del consumidor y la eficiencia de las estructuras productivas.^{26/} Como en el caso del

^{25/} A modo de ejemplo, el rubro de exportación más importante de Brasil a los Estados Unidos durante la segunda mitad de los años ochenta ha sido el calzado, cuyo valor en 1991 llegó a cerca de 1.000 millones de dólares. Las transacciones de este rubro se realizan a través de la subcontratación de agentes, que se relacionan con los fabricantes locales. En Colombia, durante el período 1986-1990 el mayor crecimiento de las exportaciones se registró en industrias tales como la de vestuario, calzado y otros productos de cuero, precisamente en aquéllas en que predomina la subcontratación.

^{26/} En términos generales, las nuevas oportunidades de creación de comercio podrían involucrar una reubicación de la producción, o más bien la redistribución de distintos lugares de producción, por parte de las subsidiarias dentro del mercado común, lo que incrementaría el comercio intraindustrial. Este tipo de reacción que queda de manifiesto en la inversión frente a la creación de comercio se puede llamar "desviación de inversión". Por otro lado, la desviación de comercio implicaría una pérdida de mercados para los exportadores de terceros países, sirviendo la unión aduanera desde las plantas ubicadas fuera del área. Una posible respuesta por parte del exportador de un tercer país es la IED dirigida al área preferencial, con el fin de abastecer al mercado local. Este efecto podría llamarse la "creación de inversión". Cabe señalar que mientras la desviación de inversión es esencialmente complementaria a la exportación, puesto que promueve más el comercio de tipo interindustrial o intraindustrial, la creación de inversión más bien sustituye el comercio por la inversión.

comercio, distintas formas de integración económica llevan consigo efectos dinámicos que influyen en la estructura de costos de producción, el patrón de competencia, y la creación y difusión de la tecnología. Un realineamiento arancelario al momento de la integración podría reducir la atracción de la exportación como medio óptimo para abastecer al mercado que se está unificando. Este sería el caso cuando, por ejemplo, existan marcadas desviaciones de comercio. Asimismo, las ganancias dinámicas en eficiencia y la reducción del costo de producción generado por la integración, hace a las ET más sensibles a las diferencias en el costo de producción y convierte la producción interna en una fuente atractiva de abastecimiento de las ET. De manera similar, la creación de comercio aumentaría el atractivo local de la producción, como resultado de los cambios en las ventajas comparativas de varios lugares en relación con otros dentro de la región. Además, el aumento de la demanda derivado de los efectos dinámicos de la integración intensifica aún más las ventajas locales del área como lugar de producción.

El mercado unificado también crea amplias oportunidades para explotar mejor la economía de escala. La intensificación de la competencia creada por la liberalización y la eliminación de los mercados fragmentados reducirían la ineficiencia de numerosas compañías que han estado protegidas de la competencia real. La expansión del mercado también ofrece oportunidades para la investigación y el desarrollo más racionalizados. Esto facilitaría nuevas actividades innovadoras y elevaría la competitividad tecnológica de las empresas que estén operando dentro de la unión aduanera (Yannopoulos, 1992).

Obviamente, tales efectos dinámicos no provendrán exclusivamente de las actividades de las empresas latinoamericanas; las ET de otros orígenes deberían facilitar esos procesos. En efecto, la reducción o la eliminación de las barreras comerciales facilitará una nueva división de trabajo dentro de la región, alentada por las distintas formas de asociaciones con la ET. Por lo tanto, existen amplias posibilidades de cooperación regional en cuanto a los esfuerzos selectivos orientados más a la generación de externalidades positivas que a tratos especiales por producto o sector.

Los países están liberalizando los regímenes que regulan el acceso del capital extranjero e imponen cada vez menos exigencias en cuanto a su origen, su participación en el mercado nacional y a la repatriación de utilidades y del mismo capital. A su vez, los acuerdos subregionales se proponen facilitar la inversión intrarregional y tienden a reducir la reglamentación de la inversión proveniente de fuera de la región. Todas estas medidas destinadas a facilitar la inversión intrarregional y la inversión proveniente de fuera de la región envían a los inversionistas una señal inequívoca sobre las perspectivas.

En tal sentido, conviene asegurar la no discriminación por origen del capital y simplificar sus condiciones de salida en las diversas economías. Dado que todavía existen grandes divergencias entre los países con respecto a la reglamentación sobre la IED, los programas de integración regional promovidos por la IED pueden considerarse como pasos en el desarrollo de un sistema multilateral que ejerza presiones para la creación de marcos regionales de política, y que establezca la base para una mayor convergencia y armonización de políticas en el plano multilateral. Este proceso permite a los países en desarrollo adaptar sus políticas a las de los miembros de las asociaciones regionales y a las de los países desarrollados.

Fuera del campo productivo, la integración subregional o regional podría contribuir a una mayor eficiencia en la distribución y la comercialización conjunta hacia terceros países. La integración subregional o regional contribuirá a la eficiencia al eliminar trabas de orden administrativo y mejorar

la infraestructura física, de transporte y de telecomunicaciones. Por ejemplo, una articulación más estrecha de los sistemas de transporte y los avances en la creación de un mercado de transporte terrestre, marítimo y aéreo cada vez más integrado y abierto, donde exista igualdad de condiciones de operación, serán un aporte importante a la competitividad. Asimismo, la cooperación energética a través de la interconexión eléctrica, el uso compartido de instalaciones portuarias y el desarrollo de centros comunes de capacitación, educación e investigación podrían influir en los costos de producción. A fin de producir los mayores volúmenes y variedades que el mercado internacional demanda, los empresarios de diversos países pueden aunar sus limitadas capacidades financieras, de gestión y de comercialización para abordar en conjunto mercados internacionales. Asimismo, el ejemplo de definiciones más homogéneas y la liberalización gradual en las áreas de servicios, inversión, propiedad intelectual y la movilidad de los factores contribuirán a la inserción internacional de la región.

Además, para crear un entorno favorable a la producción y la inversión, con el objeto de impulsar la regionalización abierta en América Latina y el Caribe, convendría que los gobiernos y los organismos regionales y subregionales otorguen una serie de apoyos al sector privado. Entre los más importantes cabe mencionar los siguientes:

i) el establecimiento de un amplio sistema de información sobre comercio exterior, como el propuesto por el Sistema Económico Latinoamericano (Sistema Integral de Información y Apoyo al Comercio); ii) el perfeccionamiento de los reglamentos nacionales para proteger el buen funcionamiento de los mercados e impedir comportamientos anticompetitivos; iii) la promoción de la cooperación regional en materia de normalización técnica; iv) la creación de un marco jurídico que facilite la integración en materia de comercio e inversiones; v) la promoción de la inversión entre los países mediante acuerdos que la protejan e impidan la doble tributación; vi) la cooperación regional en materia sanitaria y fitosanitaria, y vii) la creación de mecanismos de financiamiento de apoyo a la integración (SELA, 1992).

Por ende, las políticas que permiten "una regionalización abierta" van mucho más allá en la integración de las economías nacionales y en los sistemas de reglamentación que las políticas destinadas a dar apoyo al comercio y la inversión intrarregional, ya que el ajuste a un sistema de producción regional supone armonizar (o al menos reconocer y coordinar) un amplio abanico de prácticas y políticas nacionales, y no tan solo liberalizar el comercio y la inversión. "En efecto, las políticas destinadas a promover un sistema de producción regional pueden extenderse a la armonización de las políticas fiscales, monetarias e industriales entre los países miembros y a la adopción de normas comunes en gran variedad de materias, como el trabajo, la salud, y la seguridad" (Naciones Unidas, 1992, p. 38).

En general, las experiencias de integración en América Latina y el Caribe se han realizado sobre la base de políticas y dentro del marco institucional, en particular la liberalización y la desreglamentación de las relaciones comerciales. En cambio, hoy en día se observa que el sector privado actúa cada vez más como vehículo real de integración. Los cambios estructurales productivos de las empresas y las políticas intergubernamentales contribuyen en conjunto a fortalecer la integración regional.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En los últimos diez años, el comercio mundial ha experimentado una notable recuperación basada en productos de alto contenido tecnológico y también en bienes de consumo (tanto durables como no durables). Esta recuperación ha sido promovida por los países que han sido capaces de integrarse en forma creciente a los circuitos mundiales de producción y comercialización. Estos países son principalmente los industrializados y algunos del sud y del sudeste de Asia que han desarrollado un modelo de crecimiento basado en la exportación de bienes manufacturados. La mayoría de los países de América Latina y el Caribe se han visto marginados de este proceso. Ante la posibilidad de que los supuestos bloques centrados en la CEE, Estados Unidos y Japón se conviertan en "fortalezas" cerradas, la opción de los países de la región integrarse a uno de ellos se entiende como una respuesta selectiva a las exigencias de la regionalización de la economía mundial.

Sin embargo, una integración que involucre a América Latina y el Caribe abarca una zona económica que ocupa un espacio casi insignificante. Además, el grado de interdependencia entre los países de la región, que se calcula dividiendo el volumen del comercio intrarregional por el PIB, es muy bajo en comparación con otras regiones del mundo y extremadamente reducido en contraste con el alto coeficiente de la CEE. Por lo tanto, la interdependencia económica latinoamericana todavía se encuentra en una etapa incipiente y llegar a un nivel semejante al de la CEE sería un proyecto de largo plazo. Dados su pequeño tamaño, la reducida interdependencia actual y el enfoque de la transformación productiva sustentada en el incremento de la competitividad internacional, especialmente a través del comercio, una integración regional excesivamente "autocentrada" u orientada hacia adentro no es factible ni deseable. Al contrario, la creación de vínculos comerciales más estrechos con cada uno de los tres centros y su fortalecimiento es una tarea primordial para los países de la región.

A diferencia del pasado, los procesos integradores en curso constituyen un medio para lograr una mayor integración con el resto del mundo sobre la base de niveles de competitividad y eficiencia a escala global. Con un enfoque de integración regional más bien "desde adentro hacia fuera", la región procura participar de manera más intensa y eficiente en la globalización e interdependencia mundiales. La implementación de políticas coherentes, una mayor eficiencia en la distribución y la comercialización conjunta hacia terceros países, la eliminación de trabas de orden administrativo, el mejoramiento de la infraestructura física, de transporte y de telecomunicaciones, y la existencia de intereses reales para promover la integración en el futuro fortalecerán aun más la tendencia actual en virtud de la cual el comercio intrarregional ha ejercido un efecto favorable no sólo en los flujos de intercambio de bienes, sino también en los servicios y la inversión. Un mayor crecimiento económico, la profundización de las políticas de apertura y una integración regional de gran alcance facilitarán el proceso de globalización de esos países. Asimismo, dicho proceso reforzaría los principios del GATT que propenden a crear un sistema de comercio abierto, transparente y multilateral.

En vista de las heterogéneas relaciones de los países latinoamericanos y caribeños con los diferentes centros, los beneficios y costos de los mercados comunes o las zonas de libre comercio tienen que ser examinados a nivel nacional. Dada la diferenciada estructura del comercio entre los países de la región, salvo algunos casos no puede deducirse que un país o grupo de países pueda considerarse un "socio natural" de alguno de los centros, razón por la cual los distintos acuerdos de libre comercio deberían asegurar que el nivel de protección con respecto a terceros no discrimine a

ningún país. Al mismo tiempo, para impulsar la transformación productiva se debería procurar una flexibilización progresiva y no discriminatoria de las reglas de origen y contenido local. Para algunos países, estos serán elementos cruciales para asegurar los futuros flujos comerciales y financieros provenientes de los países europeos y asiáticos.

Los patrones de organización industrial han experimentado cambios significativos en los últimos años, a partir del antiguo esquema de división de trabajo, que constituyó el fundamento de las exportaciones manufactureras basadas en mano de obra barata y economías de escala. El nuevo paradigma "posfordiano", en cambio, hace hincapié en la innovación que influye en los productos y su calidad; en la flexibilidad laboral, apoyada por una fuerza de trabajo de múltiples niveles de calificación, y en la automatización controlada electrónicamente. La innovación rápida también significa que las relaciones entre empresas ubicadas en distintas áreas geográficas serían reemplazadas por esquemas de trabajo en los cuales prevalezca la proximidad geográfica y el abastecimiento seguro de insumos de alta calidad, con un mínimo de existencias y escasa duplicación de capacidades productivas en una región. Esta nueva especialización "flexible" ofrece oportunidades a los países de la región tanto para avanzar en la transformación productiva como para impulsar la integración regional. La integración productiva de los países asiáticos demuestra que es factible promover la reestructuración espacial de una región en desarrollo, en los sectores de alta tecnología, aprovechando las ventajas que cada país otorga en cuanto a costos de mano de obra, grado de capacitación, costo de transporte, infraestructura, etc. En la estrategia global de las empresas, los incentivos a nivel nacional y también regional (la proximidad geográfica, las complementariedades potenciales en materia de recursos y producción, el tamaño del mercado regional, las fuentes de suministros regionales especializadas) tienden a ser cada vez más determinantes. Por lo tanto, una eficiencia lograda sistémicamente a nivel regional dará más impulso a las exportaciones de esos países, no sólo al mercado norteamericano sino también a Europa y Asia.

Un fenómeno característico del comercio internacional en la década de 1980 ha sido el aumento significativo del comercio intraindustrial. Una parte importante de los flujos comerciales entre los países desarrollados y los países en desarrollo asume cada vez más esta característica. En lo que atañe a los Estados Unidos, una proporción importante de las exportaciones manufactureras de América Latina y el Caribe proviene de las operaciones de ensamblaje o la producción compartida, con insumos y componentes importados. En la región, esas actividades se llevan a cabo impulsadas principalmente por las estrategias de las empresas transnacionales y se realizan bajo distintas formas de asociación empresarial, desde el comercio intrafirma hasta otras en que no hay una participación accionaria significativa, como la subcontratación. Por ende, ha surgido la posibilidad de establecer nuevos lazos entre las economías latinoamericanas y la norteamericana; se trata, por una parte, de asumir el desafío de la transformación productiva en la región para incrementar el valor de sus exportaciones, lo que comporta esfuerzos sistemáticos de desarrollo científico y tecnológico endógeno y el establecimiento de los lazos de cooperación pertinentes. Por otra parte, se trata de modificar los marcos institucionales para favorecer las inversiones provenientes del norte en el sector de las manufacturas. Sin embargo, a la luz del bajo nivel del valor agregado y de los eslabonamientos que caracteriza a esas actividades, convendría modificar las formas de asociación con accionistas extranjeros para que ellas contribuyan al proceso de industrialización en general y, más específicamente, a la capacidad tecnológica endógena de los países receptores.

Se estima que un mercado del hemisferio americano más abierto y transparente, y que no imponga barreras adicionales a terceros países, atraería a la región inversiones desde otras partes del mundo. Eso se debe, entre otros factores, al bajo costo de la mano de obra, la ventaja de la

proximidad geográfica con el mercado norteamericano como plataforma de reexportación, los incentivos conferidos por la integración hemisférica bajo la Iniciativa para las Américas y la Iniciativa para la Cuenca del Caribe y el SGP, los incentivos fiscales de las zonas de procesamiento de exportaciones, la facilidad de abastecimiento local de las materias primas y al acceso al mercado regional ampliado.

La inserción de los países latinoamericanos en otros centros tendría que asumir, por lo menos en el mediano plazo, otro carácter, debido al predominio de las materias primas en la canasta de exportación. Dada la extrema importancia que tiene el sector primario en la producción y las exportaciones de los países de la región, y el carácter inestable de esos mercados, los avances en el campo de la transformación productiva, en vez de retirarse de esos mercados en declinación, deberían facilitar el mejor aprovechamiento de la eficiencia que muestran algunos rubros de este grupo de productos. Con tal objeto habría que introducir en la cadena productiva los sistemas de transporte, comercialización, financiamiento, etc.; explotar mejor los eventuales eslabonamientos productivos hacia adelante y hacia atrás para incrementar el valor agregado, y diversificar la producción hacia rubros de mayor dinamismo. En este proceso de transformación productiva, los principales mercados extrarregionales siguen y seguirán jugando un rol determinante, y una integración regional que abarque al sector primario tendría que ser consistente con la estructura y exigencia de la demanda internacional. En este sector, más que en el manufacturero, el enfoque sistémico tiene mucha relevancia, porque el poco valor agregado en el proceso de producción podría compensarse en cierta medida con las ganancias más estables en los servicios conexos.

En la evolución del proceso europeo de integración no queda muy claro qué va a suceder en el futuro, si contribuirá a la dinamización de la economía mundial y la integración internacional, favorecida por la globalización, o la CEE se convertirá en un espacio relativamente cerrado en que se compense la liberalización interna con mayores restricciones frente al resto del mundo. De todos modos, el establecimiento del mercado único europeo lleva aparejados cambios importantes en las condiciones, normas y reglamentaciones de las importaciones comunitarias. Por ende, le correspondería a los países de América Latina y el Caribe mantenerse constantemente informados de esos cambios y la normativa vigente. Así, aprovecharán una mayor demanda potencial, mediante acuerdos comerciales destinados a facilitar el acceso al mercado europeo, y seguirán esforzándose por aumentar la competitividad de los productos exportables de la región.

En cuanto al mercado asiático, hasta ahora prevalecen las iniciativas regionales que promueven la liberalización multilateral, por ejemplo en el marco del Consejo de cooperación económica en Asia y el Pacífico (APEC), sobre los esfuerzos de creación de una agrupación regional de países exclusivamente asiáticos, como se plantea en el marco del Cónclave Económico del Asia Oriental. Dado el enfoque plurilateral actualmente prevaleciente que abarca ambas riberas de la Cuenca del Pacífico, los países del oriente constituyen aliados potenciales de América Latina y el Caribe para avanzar hacia un sistema económico en el que predominen reglas de carácter multilateral. Como resultado de los crecientes vínculos comerciales con esa región, se espera el ingreso de algunos países latinoamericanos como México y Chile al APEC, como miembros plenos. Asimismo, la red estratégica de los acuerdos de libre comercio regionales de alcance hemisférico que están contemplados en América Latina y el Caribe podría extenderse para incorporar a los países asiáticos, de acuerdo con la propuesta del ex Presidente Bush, que ha recibido el apoyo del actual Presidente Clinton.

BIBLIOGRAFIA

- Agosin, Manuel, R. (1992a), "Beneficios y costos potenciales de la Iniciativa para las Américas: el caso de Chile", Santiago de Chile, inédito.
- _____ (1992b), "Política comercial en los países dinámicos de Asia: aplicaciones a América Latina", Santiago de Chile, inédito.
- Banco Mundial (1993), Global Economic Prospects and the Developing Countries: 1993, Washington D.C., abril.
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo) (1992), Progreso económico y social en América Latina. Informe 1992. Segunda parte: Exportación de manufacturas en América Latina, Washington, D.C.
- Bradford, Colin (1991), "Opciones para la reactivación latinoamericana en los años noventa", Revista de la CEPAL, N°44 (LC/G.1667-P), Santiago de Chile, agosto.
- _____ (1992), "The East Asian development experience", artículo presentado para The Handbook of Economic Development, Enzo Grilli y Dominick Salvatore (comps.).
- Bouzas, Roberto (1991), A U.S.-Mercosur Free Trade Area: A Preliminary Assessment, serie Documentos e informes de investigación, N° 123, Buenos Aires, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), noviembre.
- _____ (1992), U.S.-Latin American Trade Relations: Issues in the 1980s and Prospects for the 1990s, serie Documentos e informes de investigación, N° 124, Buenos Aires, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), febrero.
- Calderón, Alvaro (1992), Inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 1970-1990. Volumen I: panorama regional (DSC/1), documento presentado al Simposio de Alto Nivel sobre la Contribución de las Empresas Transnacionales al Crecimiento y el Desarrollo de América Latina y el Caribe, CEPAL, Santiago de Chile.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1991a), Intraindustry trade: A comparison between Latin America and some industrial countries (LC/R.1101), Santiago de Chile, noviembre.
- _____ (1991b), Perfil de las exportaciones del Uruguay hacia Argentina y Brasil (LC/MVD/R.57/Rev.1), Montevideo, Oficina de la CEPAL en Montevideo, diciembre.
- _____ (1991c), Internacionalización y regionalización de la economía mundial: sus consecuencias para América Latina (LC/L.644), Santiago de Chile, septiembre.
- _____ (1992a), Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado (LC/G.1701/Rev.1-P), Santiago de Chile, abril. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.92.II.G.5.

- _____ (1992b), La política comercial de la Comunidad Económica Europea después de 1992: implicaciones para América Latina (LC/R.1139), Santiago de Chile, abril.
- _____ (1992c), Los nuevos proyectos de integración en América Latina y el Caribe y la dinámica de la inversión (LC/R.1145), Santiago de Chile, mayo.
- _____ (1992d), Panorama reciente de los procesos de integración en América Latina y el Caribe (LC/R.1189), Santiago de Chile, septiembre.
- _____ (1992e), Las barreras no arancelarias a las exportaciones latinoamericanas en la Comunidad Económica Europea, los Estados Unidos de América y el Japón (LC/R.1201), Santiago de Chile, octubre.
- _____ (1992f), Convergencia de los esquemas de integración (LC/R.1192), Santiago de Chile.
- CET (Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales) (1991), World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment (ST/CTC/118), Nueva York, julio. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.91.II.A.12.
- de Castro, Juan A. (1989), "Determinants of protection and evolving forms of North-South trade", UNCTAD Review, vol. 1, N° 2.
- Erzan, Refik y Alexander Yeats, Free Trade Agreements with the United States: What's in it for Latin America?, Policy Research Working Paper, N° 827, Washington, D.C., Departamento de Economía Internacional, Banco Mundial, enero.
- Frankel, J.A. (1991), "Is a yen-bloc forming in Pacific-Asia", Amex Bank Review Prize Essays, R. O'Brien (comp.), Oxford, Oxford University Press.
- GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) (1990), El comercio internacional 89-90, Ginebra.
- _____ (1992), El comercio internacional 90-91, Ginebra.
- _____ (1993a), El comercio internacional 91-92, Ginebra.
- _____ (1993b), GATT Press Release (GATT/1570), Ginebra, marzo.
- Hufbauer, Gary C. y Jeffrey J. Schott (1992), "Western hemisphere economic integration: Starting point, long term goals, readiness indicators, paths to integration", Washington, D.C., Institute for International Economics, inédito.
- Kosacoff, Bernardo, Jorge Todesca y Adolfo Vispo (1991), La transformación de la industria automotriz argentina: su integración con Brasil (LC/BUE/L.122), documento de trabajo, N° 40, Buenos Aires, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, julio.
- Kuwayama, Mikio (1992a), "América Latina y la internacionalización de la economía mundial", Revista de la CEPAL, N° 46 (LC/G.1717-P), Santiago de Chile.

- _____ (1992b), "New forms of investment (NFI) in the Latin American-United States trade relations", documento de trabajo, N° 7, Santiago de Chile, CEPAL, septiembre.
- Langhammer, Rolf J. (1992), "The developing countries and regionalism", Journal of Common Market Studies, vol. 30, N° 2.
- Lawrence, R. Z. (1991), "Emerging regional arrangements: Building blocks or stumbling blocks?", Amex Bank Review Prize Essays, R. O'Brien (comp.), Oxford, Oxford University Press.
- Nohara, Takashi y Mitsuhiro Kagami (1991), "Development of Asian-Pacific trade and its implications for NAFTA", documento presentado al seminario "The Free Trade Agreement between Mexico, the United States and Canada and its Possible Effects on the Pacific Basin", México, D.F., el Colegio de México, 25 al 27 de noviembre.
- SELA (Sistema económico Latinoamericano) (1992) Agenda sobre comercio exterior para América Latina y el Caribe (SP/CL/XVIII. O/DT No. 11), documento presentado a la VIII Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano, Caracas, Secretaría Permanente del SELA.
- Naciones Unidas (1992), "Informe sobre la inversión en el mundo, 1992", Santiago de Chile, traducción de la CEPAL del original inglés World Investment Report, 1992 (ST/CTC/130), Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.92.II.A.19.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (1993a), Handbook of International Trade and Development Statistics, 1992 (TD/STAT.20), Nueva York.
- _____ (1993b), World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production, Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.93.II.A.14.
- _____ (1993c), Export Processing Zones: Role of Foreign Direct Investment and Developmental Impact (TD/B/WG.1/6), informe de la secretaría de la UNCTAD, abril.
- Vispo, Adolfo y Bernardo Kosacoff (1991), Difusión de tecnologías de punta en Argentina: algunas reflexiones sobre la organización de la producción industrial de IBM, documento de trabajo, N° 38, Buenos Aires, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.
- Wade, Robert (1990), "Industrial policy in East Asia: Does it lead or follow the market", Manufacturing Miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia, Gary Gereffi y Donald L. Wyman (comps.), Princeton, Princeton University Press.
- Yannopoulos, George, N. (1992), "The single market and foreign direct investment", Journal of Development Planning, N° 21.

SERIE DOCUMENTOS DE TRABAJO DE LA CEPAL *

Nº	Título
1	Trayectoria de especialización tecnológica: una visión global del intercambio mundial, 1965-1987 (División de Desarrollo Económico). Autor: M. Barbera
2	Nuevos enfoques en la teoría del crecimiento económico: una evaluación (División de Desarrollo Económico). Autor: P. Mujica
3	Canje de deuda por naturaleza: la necesidad de una nueva agenda (División de Desarrollo Económico). Autor: R. Devlin
4	The role of capital in Latin America: a comparative perspective of six countries for 1950-1989 (División de Desarrollo Económico). Autor: A.A. Hofman
5	Política comercial y equidad (División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento). Autores: J.M. Benavente, A. Schwidrowski, P.J. West
6	An overview of debt moratoria in Latin America (División de Desarrollo Económico). Autores: O. Altimir, R. Devlin
7	New form of investment (NFI) in the Latin American-United States trade relations (División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento). Autor: M. Kuwayama
8	La demanda de dinero en Chile: una comparación de métodos alternativos de estimación de vectores de cointegración (División de Desarrollo Económico). Autores: R. Martner, D. Titelman
9	Tributación y equidad en América Latina: un ejercicio de evaluación cuantitativa (División de Desarrollo Económico). Autores: O. Altimir, M. Barbera
10	Políticas para la gestión ambientalmente adecuada de los residuos: el caso de los residuos sólidos urbanos e industriales en Chile a la luz de la experiencia internacional (División de Medio Ambiente y Asentamientos Humanos). Autor: H. Durán
11	Economía política de la pobreza, la equidad y el crecimiento: Colombia y Perú, 1950-1985. Un análisis comparativo (Oficina de CEPAL en Bogotá). Autor: A.J. Urdinola
12	Equidad y transformación productiva como estrategia de desarrollo: la visión de la CEPAL (Secretaría Ejecutiva) (También se encuentra en inglés). Autor: C. Massad

* El lector interesado en recibir un Documento de Trabajo puede dirigirse directamente a la CEPAL, Casilla 179-D, Santiago de Chile, mencionando la División autora del documento.

- 13 Inflación, déficit público y política cambiaria: un análisis econométrico para Argentina, Chile y México (División de Desarrollo Económico). Autores: G. Moguillansky, D. Titelman
- 14 Economic relations between Latin America and Asian/Pacific: recent trends and future challenges (División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento). Autor: J.C. Mattos
- 15 Income distribution and poverty through crisis and adjustment (División de Desarrollo Económico). Autor: O. Altimir
- 16 Evaluación y perspectivas de las relaciones comerciales entre la ALADI y los Estados Unidos (División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento). Autor: M. Izam
- 17 Análisis empírico del comportamiento de las exportaciones no cobre en Chile: 1963-1990 (División de Desarrollo Económico). Autores: G. Moguillansky, D. Titelman
- 18 Dynamic gains from intra-regional trade in Latin America (División de Desarrollo Productivo y Empresarial). Autor: R. Buitelaar (En prensa)
- 19 Nuevas tecnologías en pequeñas empresas chilenas: difusión e impacto (División de Desarrollo Productivo y Empresarial). Autores: M. Dini, M. Guerguil
- 20 Regionalización abierta de América Latina para su adecuada inserción internacional (División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento). Autor: M. Kuwayama

