

XIII REUNION DE ECONOMIA MUNDIAL

El impacto de la reciente crisis mundial en países latinoamericanos y el proceso de Integración

The impact of global crisis in Latin American countries and the integration process

Dra. Aída Lerman Alperstein. Universidad Autónoma Metropolitana, Xochimilco. Dpto. de Producción Económica. México DF. alerman@correo.xoc.uam.mx

RESUMEN:

I Abordaré el impacto que la reciente crisis mundial tuvo en países latinoamericanos y el por qué esta crisis (a diferencia de otras) no dejó a Latinoamérica tan debilitada, sino que esta vez el golpe no fue tan drástico y la recuperación más rápida.

Igualmente es de destacar que aún en este contexto de crisis continuaron desarrollándose negociaciones en materia de integración regional, tanto en lo que respecta a la liberación del comercio intraregional como a la dimensión social. No se observó una tendencia proteccionista generalizada que pudiera afectar la marcha del proceso de integración.

Palabras clave: Crisis global, países latinoamericanos, procesos de Integración, F15

ABSTRACT:

I Will approach the impact of global crisis was the last Latin American countries and the reason this crisis (unlike others) did not leave Latin America so weak, but this time the coup was not as drastic and faster recovery.

It is also noteworthy that even in this context of crisis, continued negotiations on regional integration, both in regard to intra-regional trade liberalization as a social dimension. There was no widespread protectionist trend that could affect the progress of the integration process.

Key words: Global Crisis, Latin America countries, Integration Process, F15

Introducción:

En esta ponencia abordaré el impacto que la última crisis mundial tuvo en los países latinoamericanos y el por qué esta crisis (a diferencia de otras) no dejó a Latinoamérica tan debilitada, sino que esta vez el golpe no fue tan drástico y la recuperación más rápida.

Igualmente es de destacar que aún en este contexto, continuaron desarrollándose negociaciones en materia de integración regional, tanto en lo que respecta a la liberación del comercio intrarregional como a la dimensión social. No se observó una tendencia proteccionista generalizada que pudiera afectar la marcha del proceso de integración y las negociaciones con países tanto de la región como del exterior.

La Crisis mundial:

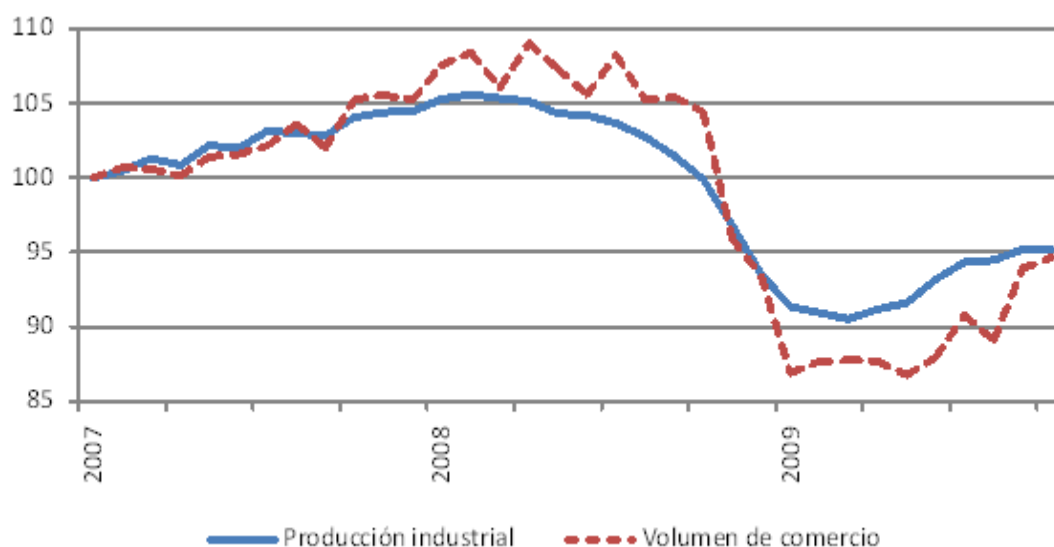
Como es ampliamente conocido, los principales efectos de la crisis se manifestaron a mediados de 2008. La mayoría de las economías desarrolladas comenzaron a experimentar caídas leves en su PIB a partir del segundo o tercer trimestre de ese año, sin embargo las reducciones tomaron mayor dimensión en el último trimestre de dicho año y el primero de 2009.

Una evolución similar muestran los datos de producción industrial y volumen de comercio. Ambas actividades se contrajeron fuertemente durante la segunda mitad de 2008 y primer trimestre de 2009. La caída acumulada en ese período fue significativa, los valores promedio en esos primeros tres meses del año fueron de un 13,4% y 18,5% inferiores a los registrados en el primer semestre de 2008 respectivamente.

Alcanzados estos mínimos a comienzos de 2009, el resto del año se caracterizó por un proceso de recuperación, todavía lento, puesto que el incremento fue del 4,6% y 8,2%, niveles todavía más bajos que los registrados con anterioridad a la crisis.¹

¹ Secretaria de ALADI, *Los efectos de la crisis económica internacional en el comercio exterior de los países de ALADI*, 4to. Informe, 2010, p.5

Gráfica 1
PRODUCCIÓN INDUSTRIAL Y COMERCIO MUNDIAL
índice enero 2007=100



Fuente: ALADI, 2010

El comercio mundial experimentó un importante deterioro. Se observó que la caída del mismo en dólares corrientes alcanzó casi el 36% entre el valor alcanzado en el trimestre julio-septiembre de 2008 y el mínimo registrado en el período enero-marzo de 2009.

Este deterioro obedeció tanto a una reducción de los volúmenes comerciados como de los valores unitarios. En materia de precios si bien los mismos mostraron una tendencia similar en casi todos los productos, la brusca caída afectó principalmente a los commodities.

A pesar de la tendencia moderadamente ascendente registrada durante 2009, el valor del comercio internacional se ubicó un 23% por debajo del valor registrado en 2008. La magnitud de esta reducción quedó en evidencia al compararse con las caídas experimentadas en crisis anteriores: -6,3% en 1982 y -4,1% en 2001.²

² ALADI, Op. Cit. 2010.,p.12

Cuadro 1
Producto Mundial
Crecimiento en porcentajes

Economías	2008	2009	2010
Avanzadas	0.5	-3.2	2.1
Estados Unidos	0.4	-2.5	2.7
Unión Europea	1.0	-4	1.0
Japón	-1.2	-5.3	1.7
NICs	1.7	-1.2	4.8
Emergentes y en desarrollo	6.1	2.1	6.0
China	9.6	8.7	10.0
India	7.3	5.6	7.7
Rusia	5.6	-9.0	3.6
ALADI	4.2	-1.9	4.2
Mundo	3.0	-0.8	3.9

Fuente: ALADI, 2010.

A mediados de 2010, la economía mundial creció a una tasa anualizada superior al 5% debido al intenso ritmo del crecimiento de Asia, donde Hong Kong, Malasia y Singapur incluso superaron el crecimiento del 12% de China. El comercio internacional, creció un 25% respecto al 2009, y que obedeció asimismo a la región liderada por Asia y el Pacífico, China, Japón y la India. Igualmente cabe señalar que el dinamismo de la economías emergentes, no se limitó exclusivamente a los cuatro países denominados BRIC (Brasil, Federación Rusa, China y la India), ya que la demanda final de los países emergentes fueron el principal motor de recuperación, como así también la evolución favorable de los precios de varios productos básicos, sobre todo el petróleo.³

América Latina y el Caribe mostraron asimismo una recuperación del producto y del comercio más rápida que la anticipada, basada en gran parte en el dinamismo de la demanda interna, en una aceleración de la inversión y en un comportamiento acelerado de las exportaciones impulsadas por la demanda de China y el resto de Asia, como así también en la normalización de la demanda de Estados Unidos. Sin embargo, el positivo cuadro, esconde una heterogeneidad importante en los países de la región ya que el mejor desempeño corresponde a los países exportadores de materias primas mientras que fue más lenta en los países importadores de productos básicos y dependientes del turismo y las remesas.

³ CEPAL, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2010*, 13

Cuadro 2

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: TASAS ANUALES DE VARIACIÓN DEL COMERCIO DE BIENES
(En porcentajes)

	Exportaciones			Importaciones		
	2008	2009	2010 ¹	2008	2009	2010 ¹
América Latina y el Caribe (35 países)	16.2	-22.6	21.4	21.7	-24.9	17.1
América Latina (19 países)	15.8	-21.9	22	21.7	-24.9	18.2
MERCOSUR	24.4	-21.9	23.4	40.3	-27.4	29.6
Países Andinos	30	-27.8	29.5	21.9	-20.8	5.8
Mercado Común Centroamericano	8.3	-9.3	10.8	14.5	-22.8	14.6
CARICOM	31.11	-43.6	23.7	20.1	-25.6	9.8
Otros Países						
Chile	-2.2	-19.2	32.6	30.9	-31	18.5
México	7.2	-21.2	16	9.5	-24	16.3
Panamá	10.6	5.6	10.1	18.7	-13	17.8
República Dominicana	-5.8	-19	12.5	17.6	-23.2	16.3

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2010.

¹ Las cifras de 2010 son proyecciones preliminares de la División de Desarrollo Económico

El comercio Sur-Sur constituye un segmento importante del comercio de América Latina y Caribe y equivale a casi el 29% de las exportaciones totales. El destino más importante de las exportaciones de dicha región es la misma región (18% de las exportaciones totales), seguida de los países en desarrollo de Asia (6%).

África, Oriente Medio y Europa central continúan siendo los destinos menores de las exportaciones totales de esta región. El comercio entre los países emergentes de Asia y Oriente Medio continuó creciendo y se basa principalmente en el petróleo, mientras que el comercio Sur-Sur intra-asiático es el mejor ejemplo de complementariedad productiva mundial.

En síntesis, las economías asiáticas constituyeron y constituyen un soporte fundamental tanto para amortiguar la recesión- algunos de estos países como China, India e Indonesia, registraron ritmos de crecimiento significativos aún durante la fase recesiva de la crisis- como para apuntalar la recuperación. Varias de estas economías han sido las primeras en registrar señales claras en este sentido, agregándose a los mencionados, Corea, Singapur y Tailandia. Las restantes principales economías del mundo se han estabilizado y algunas incluso ya han comenzado a crecer moderadamente.

“El ciclo económico mundial ahora se explica más por la demanda de los emergentes, sobre todo Asia, que ya representan el 44% de la economía mundial, frente a un tercio en los años ochenta y Brasil que es una de las nuevas potencias...”⁴

⁴ Periódico El País, domingo 11 de julio 2010, Negocios, p.2

Impacto de la crisis mundial en el entorno regional latinoamericano

La crisis mundial se manifestó en las economías latinoamericanas, con la caída del 1,9 por ciento del PIB en el año de 2009, luego de un quinquenio caracterizado por un importante dinamismo económico.

No obstante, se observaron diferencias significativas entre las economías, mientras Bolivia creció a un ritmo moderado, 3,5%, Uruguay, Cuba, Perú, Argentina, Colombia, Brasil y Ecuador registraron un crecimiento inferior al 1,5%. Los restantes países sufrieron contracciones significativas, en el caso de México,-6,7% y algo más moderadas en Chile,-1,8%, Venezuela,-2,3 % y Paraguay,-3,5%.⁵

Igualmente la crisis se manifestó en la caída del volumen de las exportaciones y de los precios internacionales de los productos básicos, reducción de las remesas, el turismo y la inversión extranjera directa. En contrapartida los gobiernos optaron por utilizar la buena situación fiscal, expandiendo el gasto público.

Al mismo tiempo cabe destacar el hecho de que en la mayoría los países latinoamericanos no se produjeron fuertes salidas especulativas de capital ni severas devaluaciones de sus monedas y una buena situación en lo que respecta a reservas internacionales y deuda externa.

No obstante la crisis llevó a que se deterioraran las condiciones sociales y laborales en la región, finalizando un período de seis años en donde se observó mejoras en materia de reducción de la pobreza y la desigualdad. Como las tasas de inflación fueron bajas, el salario real no se deterioró tanto en 2009. Esta reducción de la inflación fue resultado de la caída de los precios internacionales de los alimentos y la energía, como de la apreciación de las monedas locales respecto al dólar.

El Comercio Exterior de los países latinoamericanos sufrió una brusca contracción, luego de un quinquenio de fuerte y sostenido crecimiento. Las exportaciones se contrajeron en un -23,2% por la caída de la demanda externa, y las importaciones en un -24,3 por la reducción de la actividad económica y del deterioro de las expectativas de la región.

De acuerdo a CEPAL(CEPAL:2010), en términos generales, la caída de los precios en un -15,3% fue el factor predominante en el caso de las exportaciones, mientras que la reducción de las cantidades, -16,2% lo fue en el caso de las compras externas.

La contracción del comercio exterior global se extendió a todos los países. Las exportaciones cayeron a tasas en general significativas, entre un -6,9 como Uruguay y un -35,6% Venezuela. Las reducciones con mayor incidencia en la

⁵ Ibid.

caída global fueron las de México -21,2%; Brasil,-23,1%; Venezuela,-35,6; Chile,-28,3% y Argentina,-19,7%. Las que en conjunto explican el 90% de la reducción global.

Las importaciones cayeron a tasas en general significativas, entre un -11,5%, Bolivia y un -31,4% Argentina, destacando la reducción de las compras mexicanas,-23,7% y brasileñas,-26,3% por su incidencia en el total, 39 y 25% respectivamente.

El comercio intrarregional luego de un quinquenio de franca expansión de un 24% acumulativo anual, experimentó una fuerte caída, de un -26,9% en 2009.

En términos históricos ésta es por su magnitud, la segunda mayor caída del comercio interior de la región, por detrás de la ocurrida en 1983, cuando el intercambio cayó un -28,4%.

La caída de importaciones intrarregionales registrada en 2009 se extendió a todos los países y fue en la mayoría de los casos, notable, con tasas que se ubicaron en el rango de -12,8%, Bolivia a -34% Argentina. Las contracciones con mayor incidencia fueron las correspondientes a las compras realizadas por Argentina -34%, Chile,-32,8%, Brasil-20,3% y Venezuela-26,3%, las que en conjunto explicaron el 62,1% de la reducción total.

Por su parte las exportaciones intraregionales también experimentaron una fuerte caída y bastante generalizada en 2009. Los rangos fueron del -8,5%, Uruguay a -38,3% Ecuador, siendo las ventas con mayor peso las originarias de Brasil-33,7por ciento, las que por sí solas dan cuenta de un 38,8% de la reducción total. La excepción la constituyó la fuerte expansión de las ventas de Cuba a la región, especialmente a Venezuela.⁶

⁶ Aladi, op.cit.p. 15 y ss.

Cuadro 3
Comercio Intrarregional de algunos Países Latinoamericanos
Millones de dólares y porcentajes

País	Exportaciones			Importaciones		
	2008	2009	Var %	2008	2009	Var %
Argentina	26.86	23.43	-12.8	23.13	15.28	-34.0
Bolivia	4.49	3.23	-28.0	2.90	2.53	-12.8
Brasil	43.16	28.60	-33.7	28.88	23.02	-20.3
Colombia	10.88	8.52	-28	10.09	8.42	-16.6
Cuba	540	1.38	154.8	5.81	4.07	-30
Chile	12.24	8.65	-29.4	18.43	12.39	-32.8
Ecuador	5.37	3.31	-38.3	7.71	5.50	-28.7
México	14.13	9.69	-31.4	12.11	8.35	-31.1
Paraguay	2.98	2.27	-23.7	4.45	3.28	-26.4
Perú	5.79	3.99	-31.1	10.26	7.14	-30.4
Uruguay	2.34	2.14	-8.5	4.74	3.86	-18.6
Venezuela	11.40	7.44	-34.8	17.91	13.21	-26.3
Total	140.19	102.64	-26.8	146.43	107.02	-26.9

Fuente: ALADI, 2010

Los intercambios comerciales con los principales socios extrarregionales e intrarregionales en el período posterior a la crisis crecieron notablemente, recuperándose de la marcada contracción de 2009. Al comparar el crecimiento del valor de las exportaciones e importaciones en el primer semestre de 2010 en relación a igual período de 2009, se observa que los tres destinos principales experimentaron aumentos de dos dígitos, sobre todo en el caso de las exportaciones dirigidas a Asia y los Estados Unidos, más que a la Unión Europea.

Durante la crisis, la menor demanda de productos agrícolas y mineros en los Estados Unidos y en la Unión Europea fue compensada, en parte, por el que los resultados de México y de los países centroamericanos fueron más rezagados. Esto se debe a que los precios fueron más favorables para las materias primas, que representan un porcentaje mayor de las exportaciones de impulso de las importaciones de China, que un mercado amortiguador para los países de la región, debido a que productos como frutas frescas, los vegetales, hortalizas, así como petróleo crudo y el mineral de hierro continuaron teniendo la mayor demanda pese a la crisis.

Es posible distinguir dos patrones diferenciados en la región. Mientras que América del Sur duplicó la tasa de expansión de sus exportaciones; México y Centroamérica la redujeron más de un 50%. En el primer caso, todos los países sudamericanos, excepto la República Bolivariana de Venezuela, experimentaron tasas de crecimiento de sus exportaciones en la pasada década que superaron a la tasa media regional. Por el contrario, durante el mismo período, las exportaciones de todos los países centroamericanos, a

excepción de Nicaragua, lo hicieron a una tasa menor que la media regional. La pérdida de dinamismo de las exportaciones tanto en México como en Centroamérica durante la década pasada está vinculada con las importaciones, debido a que las exportaciones de estos países tienen un marcado contenido de insumos importados para la industria maquiladora.

Las materias primas, después de haber reducido su participación de niveles cercanos al 52% de las exportaciones totales a inicios de los años ochenta y de haber alcanzado una participación mínima del 26,7% a finales de los años noventa, aumentaron su peso relativo durante la pasada década, hasta llegar a casi el 40% del total en el último bienio (2008-2009). Este aumento del peso de las materias primas se ha producido a expensas de las exportaciones de manufacturas con contenido tecnológico medio, alto y bajo, que crecieron mucho menos que en los años noventa.

Estas diferencias en las tasas de crecimiento de las exportaciones de materias primas en comparación con las manufacturas determinaron un reacomodo de los pesos relativos de las exportaciones de México por una parte, y América del Sur, por la otra. Las primeras redujeron su participación en el total de las exportaciones de bienes de la región, del 40% en 2000 al 30% en 2009. Por su parte, Brasil aumentó su participación del 13% en 2000 a cerca del 20% en 2009. Otros países de América del Sur incrementaron su participación en las exportaciones de bienes de la región, especialmente Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Perú. Las bajas tasas de crecimiento de la CARICOM y la República Dominicana redujeron la participación de estos países en las exportaciones totales de bienes de la región.

El balance preliminar del desempeño exportador en la década muestra que la región no ha conseguido avances significativos en la calidad de su inserción comercial internacional. Los países de América del Sur han mostrado un mayor dinamismo exportador a nivel agregado que sin embargo, está muy ligado a factores exógenos como el renovado impulso de la demanda internacional de materias primas y el consiguiente aumento de precios.

México y Centroamérica, que tienen una mayor presencia de manufacturas en sus exportaciones, han mostrado un menor dinamismo a nivel agregado debido, en buena medida a la intensa competencia china en su principal mercado, los Estados Unidos, especialmente en productos con alto contenido de mano de obra no calificada.

La expansión de los sectores asociados a los recursos naturales, impulsada principalmente por la demanda asiática, no ha contribuido suficientemente a la creación de capacidades tecnológicas en la región por la ausencia de políticas activas de fomento productivo, lo que implicó que las brechas de productividad con los países considerados en la frontera productiva, especialmente Estados Unidos, hayan aumentado.

La crisis ha afectado en gran medida al comercio intraregional y el proceso de recuperación ha sido lento. Durante 2009 las exportaciones de América Latina y el Caribe hacia todos los destinos principales se contrajeron, excepto como

vimos a China. El comercio intrarregional cayó un 28% en 2009, con la contracción similar a la que sufrieron las exportaciones regionales hacia los Estados Unidos y la Unión Europea, de un 26% y un 28% respectivamente. Las destinadas a Asia se redujeron solo un 5% y las dirigidas a China incluso aumentaron un 5%. La recuperación del comercio intrarregional durante el primer semestre de 2010 en comparación con el mismo período del año anterior, ha sido más lenta que la que muestra el comercio con Asia y los Estados Unidos.

El comercio intrarregional aún no recupera sus máximos históricos. Que se había expandido sostenidamente desde inicios de los años ochenta hasta llegar a finales de los años noventa a poco más del 20% en América Latina y el Caribe en su conjunto y al 25% en el caso del MERCOSUR y el Mercado Común Centroamericano. Estas alzas, sin embargo, se vieron interrumpidas por una considerable reducción del nivel del comercio intrarregional a partir de 1999, cuando la crisis financiera en Asia repercutió en la región. Luego, la turbulencias cambiarias en el MERCOSUR y la Comunidad Andina desplomaron los intercambios recíprocos entre los países de América del Sur.

Si bien en el MCC el coeficiente de comercio intrasubregional ascendió, en su conjunto la región no alcanzó a recuperar el máximo nivel histórico.⁷

I

⁷ CEPAL, *Panorama de la Inserción internacional de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, octubre 2010.

La integración Regional y las negociaciones antes y durante la crisis

Las tendencias y avances que se observan en la economía mundial, ha impulsado a varias economías de América Latina a celebrar acuerdos bilaterales con Estados Unidos, Unión Europea, países asiáticos (China e India) y de la región que no pertenecen a los bloques regionales.

La integración regional en América Latina y el Caribe se encuentra ante un nuevo fenómeno relacionado principalmente con el destino de sus corrientes de exportación. Con o sin acuerdos bilaterales de libre comercio Norte-Sur, los subgrupos de integración y los países de manera individual han apostado por los mercados extrarregionales como motor principal de la creación de comercio... (CEPAL:06,p.82)

¿Significa esto, que las debilidades e insuficiencias en los logros de los procesos de integración, proceden de la firma de estos acuerdos, o es que estas mismas debilidades orillan a los países a celebrar estos acuerdos?

No es quizá más verosímil suponer, que a pesar de la proclama integracionista, los intereses nacionales siguen primando y es por ello que los avatares de la economía mundial, marcan el mayor o menor avance de la integración?

Logros e insuficiencias de los procesos de integración

El MERCOSUR es uno de los proyectos de integración más dispares en términos de tamaño y competitividad de sus economías. Lo niveles de asimetrías estructurales han sido reconocidos y una de las primeras medidas para hacer frente a estas ha sido la creación de un Fondo para la Convergencia Estructural en 2005 (100 millones de dólares) con beneficios mayores para los países pequeños.

El año 2006 se logró importantes avances a nivel institucional con el establecimiento del Parlamento del MERCOSUR y la realización de la Cumbre Social, lo que ha supuesto que dejó de ser una iniciativa restringida a los gobiernos y las administraciones hayan ampliado sus vínculos con la sociedad civil.

Sin embargo, una debilidad importante del proyecto es la ausencia de una política comercial común, lo que se refleja en la falta de normativas comunitarias sobre defensa comercial (salvaguardias, antidumping) y normas técnicas y de calidad, sanitarias y fitosanitarias. En cuanto al arancel externo común, los países aún debaten la adopción de niveles definitivos y han prolongado el mantenimiento de aranceles preferenciales y regímenes de excepción en el caso de ciertos bienes. Estos factores no contribuyen al levantamiento de las principales barreras no arancelarias existentes e implican nuevas restricciones al libre comercio.

En materia de políticas comerciales complementarias en el bloque, recién comienzan a ponerse en práctica disposiciones de un protocolo aprobado en 1998 que facilita la libre circulación de un determinado número de servicios. La aplicación de los protocolos de competencia y de inversiones públicas ha quedado sin efecto, mientras que el de compras gubernamentales todavía no ha sido incorporado en el orden jurídico nacional. No existe una norma comunitaria sobre propiedad intelectual.

Al mismo tiempo el avance en materia de armonización macroeconómica ha sido limitado.

Tampoco hay esfuerzos para armonizar medidas fiscales y similares que ocasionan asimetrías diferentes de las estructurales, las derivadas de la subvención e incentivos a las inversiones y exportaciones.

No obstante las citadas limitaciones, el comercio dentro del MERCOSUR ha sido el más dinámico de todos los subgrupos de integración regional. La proporción de las exportaciones intrarregionales destinadas a los países del grupo pasó del 9 por ciento en 1990 al 25 % en 1998 , para el 2005 el porcentaje fue del 13 por ciento totales del bloque, si bien ha descendido respecto a las pasadas décadas, las exportaciones han sido un curso ascendente. Lo que ha contribuido a la diversificación de las exportaciones y ha permitido un mayor intercambio de valor agregado en un comercio básicamente interindustrial, especialmente de manufacturas de tecnología media. Sin embargo los países de menor desarrollo siguen siendo los más afectados no solo en términos del volumen de exportaciones dentro del grupo sino también en términos de la calidad de estas exportaciones.

La adhesión de la República Bolivariana de Venezuela al MERCOSUR implica un incremento del 13,2% en el PIB del bloque y la incorporación de un mercado de casi 40 millones de habitantes. Se trata de la tercera economía de Sudamérica y del segundo exportador de la región. El país destaca por ser uno de los principales productores mundiales de petróleo y por sus considerables reservas de hidrocarburos. Sin embargo es escasa la magnitud de sus relaciones comerciales con el bloque. Su peso en el comercio intrasubregional sería del orden del 4,5% y sus exportaciones representan solo el 2% del total de sus exportaciones. En términos comerciales, el grueso de sus exportaciones se dirige a mercados que no son de la región y sus importaciones desde el MERCOSUR provienen predominantemente de Brasil y Argentina.

LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES presenta los mayores avances en la conformación de la zona de libre comercio, puesto que en la misma no se prevén excepciones para ningún producto. En segundo lugar, contempla normativas comunitarias de defensa comercial (antidumping y salvaguardias), así como medidas comunitarias para la reglamentación y certificación de la calidad de bienes . También posee normativas comunes sobre el comercio de servicios, las inversiones y la propiedad intelectual que exigirán reajustes y compatibilización con las contenidas en los acuerdos de libre comercio de Perú

y Colombia con los Estados Unidos. Los programas de acciones de convergencia para la fijación de metas monetarias y fiscales, constituyen un primer paso en materia de armonización macroeconómica además de una notable labor en el campo de la integración financiera con la creación del Comité Andino de Autoridades Reguladoras de Mercado de Valores.

Asimismo lo más importante es su estructura institucional, la más completa de los subgrupos regiones y que es un instrumento fundamental para la profundización del proceso de integración andina.

En términos de tratamiento de las asimetrías estructurales, se ha elaborado un Plan Integrado de Desarrollo Social para atender problemas de pobreza, exclusión y desigualdad en la Comunidad y movilizar financiamiento para programas de cohesión social.

En 2006 se produjo la salida de la República Bolivariana de Venezuela de la CAN. Actualmente están finalizando las negociaciones para administrar el período de cinco años en que se mantendrán vigentes las ventajas recibidas y otorgadas según el Acuerdo de Cartagena. Por otra parte, los países de la CAN suscribieron un Memorando de Entendimiento que da a Chile la condición de miembro asociado y acordaron el desarrollo de negociaciones para adoptar un acuerdo de asociación entre ambas partes.

A pesar de la salida de Venezuela del grupo en términos de comercio intrasubregional las exportaciones se mantuvieron dinámicas. Si se excluye a Venezuela de ese cómputo, la tasa de crecimiento del comercio intrasubregional se reduce del 23 al 10% y el coeficiente de comercio de exportaciones desciende del 10 al 8%. Venezuela sigue siendo un socio relevante para el resto de los países andinos, ya que su mercado genera una demanda considerable de diversos productos regionales. El comercio que fue importante en los años noventa. Ha sido pobre en los últimos años. El dinamismo reciente de las exportaciones es mayor hacia los mercados externos que internos. Se han elevado sobre todo las ventas externas hacia Estados Unidos y Europa pero más recientemente también hacia los mercados latinoamericanos

Sin embargo a pesar de sus indudables logros como mecanismo de integración subregional, en particular en los últimos años, la CAN se encuentra en un momento en el que se han de realizar definiciones. Como expresan algunos autores, la CAN cuenta con una sólida estructura institucional y con un conjunto de normas que regulan el comercio de sus miembros., sin embargo la plena vigencia de algunas de ellas sufren demoras para entrar plenamente en vigor. Por ej. En enero del 2007 mediante la decisión 663 se postergó la vigencia de la decisión que aprobó el nuevo arancel común del grupo prorrogándose las excepciones existentes hasta 2008. Con ello se puede observar las diferencias existentes entre Perú, 43% de las líneas arancelarias a nivel 0 y Ecuador y Bolivia que poseen únicamente el 6% y Colombia con el 3%.

Los acuerdos suscritos por Colombia y Perú con Estados Unidos aún no han entrado en vigor. Bolivia y Ecuador buscan la ampliación de las preferencias arancelarias ATPDEA, que expiran a finales de febrero de 2008.

Mercado Común Centroamericano

El MCCA pasó a ser zona de libre comercio a principios de la década actual, aunque con la exclusión de varios productos, sobre todo agrícolas. Fuera de una normativa de origen, no hay normativas comunitarias sobre defensa comercial ni normas técnicas, sanitarias o de calidad, sino que se adoptan las normativas previstas en la OMC. Las restricciones al comercio intrarregional se han reducido y los obstáculos existentes, en cuanto a bienes agrícolas, tienen poco efecto en dicho comercio. Uno de los mayores logros en el MCCA ha sido la conformación de una unión aduanera. El arancel externo común de este proyecto de integración ya cubre el 95% del universo arancelario y su nivel de protección efectiva es bajo, solo un 6% en promedio. En términos de armonización macroeconómica, ha fijado parámetros de convergencia para la variación del PIB, los indicadores monetarios y fiscales, las reservas internacionales y la deuda externa.

La institucionalidad también es más avanzada que la del MERCOSUR y sus logros se acercan más a la Comunidad Andina. Conforme al Sistema de Integración Centroamericano SICA, se incluyen un sistema ejecutivo, otro parlamentario y un tribunal de justicia.

Los países de Centroamérica han demostrado mucho dinamismo y flexibilidad a la hora de firmar acuerdos de libre comercio con Canadá, Chile, Estados Unidos, México y países de la CARICOM y actualmente negocian un tratado de libre comercio con la Unión Europea. El 77% de los intercambios comerciales del MCCA corresponde a acuerdos preferenciales de comercio.

En general las exportaciones centroamericanas se han orientado sobre todo al mercado estadounidense. En los últimos 15 años, la proporción que se ha dirigido a ese país osciló entre 50 y 60%. Por su parte, la participación del comercio intrasubregional en el total de las exportaciones alcanzó un máximo del 18% y se ha mantenido en ese nivel. En dicho comercio se ha acrecentado la participación de bienes industriales de tecnología media y alta y de las manufacturas basadas en recursos naturales.

CARICOM : La integración regional entre los países de habla inglesa del Caribe - a los que recientemente se sumaron Suriname, de habla holandesa y Haití de habla francesa- se ha sustentado en aspectos que van más allá de los comerciales. En efecto se ha sostenido que las ventajas de la integración comercial para los países de la CARICOM serían escasas dado que el nivel real y posible de comercio intrarregional constituye una parte relativamente pequeña del comercio total,

Algunos de los avances registrados y que son importantes en la integración, el Mercado Común del Caribe, actualmente concebido como etapa precursora del Mercado y Economía Únicos de la CARICOM se constituyó formalmente el 1 de enero de 2006. Éste implica la libre circulación de bienes y servicios de origen regional, el derecho de establecimiento, la libre circulación de mano de obra especializada y la libre circulación de capitales.

La participación del comercio dentro de la subregión en el total de las exportaciones de los países de la CARICOM se mantiene en el nivel más alto en comparación con los demás subgrupos regionales. Esta participación aumentó de un 12 por ciento en la década de 1990 a un 23% en la actualidad. El crecimiento del comercio dentro del bloque ha sido mucho más dinámico que el crecimiento de las exportaciones fuera de la comunidad caribeña. En 2006, el valor del comercio intrasubregión fue de alrededor de 2.700 millones de dólares y registró un incremento del 23,6% .Las mayores alzas en términos absolutos se habrían producido en Trinidad y Tobago, fuente del 72% de las exportaciones subregionales y cuyos principales socios comerciales siguen siendo Barbados, Belice y Jamaica. (CEPAL:2006)

Negociaciones:

La Integración regional que en los años noventa del pasado siglo se vio impulsada por la creación de nuevos bloques y la reactivación de proyectos existentes, ha incorporado una nueva modalidad, caracterizada por el predominio de los acuerdos bilaterales tanto intra como extrarregionales, que tenían una reducida influencia en el crecimiento y la dirección de las corrientes comerciales de la región. En los últimos años, la multiplicación de iniciativas de negociaciones de países o grupos de países con socios comerciales extrarregionales ha pasado a ser un dato relevante del contexto regional.

Hasta diciembre de 2000, se habían suscrito 61 acuerdos que concedían preferencias arancelarias intrarregionales, la mayor parte de ellos en el marco de la ALADI y tan solo se habían negociado y firmado cinco tratados de libre comercio con países desarrollados, cuatro de ellos suscritos por México (TLCAN, Unión Europea, Israel y la Asociación Europea de Libre Comercio) y uno realizado por Chile con Canadá. Desde entonces y especialmente durante el quinquenio 2001-2006, las negociaciones de acuerdos extrarregionales han sido muy numerosas en la región, de modo que los acuerdos concretados superaron a los intrarregionales.

En 1991, los acuerdos preferenciales subregionales de unión aduanera eran los únicos vigentes y representaban solo el 6% de las exportaciones de la región. Para finales de la década la transformación se aceleró , por lo que a fines de 2005, el 64% de las ventas externas de la región tenía lugar en el marco de varios tipos de acuerdos preferenciales (bilaterales y plurilaterales) intra y extrarregionales. Los casos más notables son México, Centroamérica y Chile con el 94,4%; 88,8% y 73,7% de sus exportaciones respectivamente cubiertas por acuerdos preferenciales o de libre comercio.

En 2008 se esperaba que la proporción de las exportaciones con preferencias arancelarias haya aumentado del 64 al 72%. (CEPAL :2005-06) .

AMERICA LATINA Y EL CARIBE: TIPOS DE ACUERDOS Y PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES
(Hasta Mayo de 2006)

<i>Acuerdos subregionales y países (preferencias dentro de los grupos)</i>		<i>Otros acuerdos intrarregionales (preferencias arancelarias concedidas) (en porcentajes de las exportaciones totales)</i>		<i>Acuerdos extrarregionales (preferencias arancelarias concedidas) (en porcentajes de las exportaciones totales)</i>
Mercado Común del Sur (Mercosur) ACE 18 (1991)	12,9%	Mercosur-Chile (ACE 35-1996); Mercosur-Bolivia (ACE 35-1996); Mercosur-Peru (ACE 58-2003) Mercosur-Colombia, Ecuador-Venezuela (Rep. Bolivariana de)(ACE59-2004); Uruguay-México (TLC 2004)	9,6%	Mercosur-India (2004); Cubre 450 productos Mercosur-Unión Aduanera del África Meridional (En negociación) (SACU) (2004); Mercosur-Unión Europea
Comunidad Andina CA (1969)	8,8%	Venezuela (Rep. Bolivariana de)-CARICOM (1992); Chile-Bolivia (ACE 22-1992); Colombia-CARICOM 1995 Chile-Colombia (ACE 24-1992); Bolivia-México (ACE 24 1992) Chile-Ecuador (ACE 32-1994);Colombia-Venezuela-México (G3) (ACE 34-1994);Chile-Perú (ACE 38 1998); Perú-Mercosur (ACE 58-20034);Mercosur-Colombia-Ecuador-Venezuela (ACE 29 2004)	9,7%	Colombia-Estados Unidos (2006); Perú-Tailandia 14,5% (2005); Perú-Estados Unidos (2005); Ecuador- Estados Unidos (en negociaciones)
Mercado Común Centroamericano MCCA (1960)	18,6%	Costa Rica-México (1994); MCCA-Republica Dominicana (1998); MCCA-Chile (1999); Costa Rica-Trinidad y Tobago (2002); Costa Rica-CARICOM (2003); Nicaragua-México (1998) Triángulo del Norte (El Salvador-Guatemala-Honduras)-México (2002); Guatemala-Salvador-Honduras-CAN (en negociaciones ante la Secretaria General de CA y la Secretaria de Integración Económica Centroamericana (SIECA))	4,6%	Costa Rica-Canadá (2001); MCCA-Estados Unidos 61,6% (2005); MCCA-Unión Europea (se anuncio el inicio de las negociaciones)
Comunidad del Caribe CARICOM (1973)	12,2%	CARICOM-Venezuela (1993);CARICOM-Rep. Dominicana (2001); Trinidad y Tobago-Costa Rica (2002); CARICOM-Costa Rica (2003); CARICOM-Mercosur	2,3%	CARICOM-Canadá (en negociaciones); CARICOM-UE (en julio de 2004 se iniciaron las negociaciones)
Chile		Chile-Bolivia (1993);Chile-Venezuela (1993) Chile-Colombia (1994); Chile-México (1998);Chile-Ecuador (1995) Chile-Mercosur (1996); Chile-Perú (1998);Chile-Centroamerica (1999); Chile-Cuba (2002)	15,1%	Chile-Canadá (1997);Chile-Estados Unidos (2003) 58,6% Chile-UE (2002); Chile-Corea (2003);Chile-Asociación Europea de libre comercio (AELC) (2004); Chile-Nueva Zelanda, Singapur y Brunei (2005); Chile-China (2005)
México		México-Chile (1992); México-Venezuela-Colombia (G3) (1995); México-Costa Rica (1995); México-Bolivia (1995); México- Nicaragua (1998); México-Triángulo del Norte (Salvador-Guatemala y Honduras) (2001); México-Panamá (1986)	2,2%	México-Tratado Libre Comercio de América del 92,2% Norte (TLCAN) (Estados Unidos-Canadá) (1994); México- Unión Europea (2000); México-Israel (2000); México- Asociación Europea de libre comercio (AELC) (2001); México-Japón (2005)
América Latina y el Caribe		52 Acuerdos vigentes que cubren un 12,5% de las exportaciones exportaciones totales.		17 Acuerdos vigentes que cubren un 51,5% de las totales.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en Panorama de la inserción de América Latina y el Caribe 2005-2006

Aún sin una profundización de los procesos de integración subregional, los miembros de estos proyectos se han embarcado en acuerdos de libre comercio con bloques o países de fuera del grupo, ya sea en forma conjunta o individual. MERCOSUR lo ha hecho como bloque y ha cerrado acuerdos preferenciales con estados del mundo en desarrollo, India y está en proceso de negociación con Rusia, la Unión Europea y países africanos.

Centroamérica ha firmado acuerdos de libre comercio en bloque con los Estados Unidos y se apresta a hacer otro tanto con la Unión Europea.

En cuanto a la Comunidad Andina, dos de sus países miembros han concluido negociaciones de libre comercio con los Estados Unidos (Perú y Colombia) y un tercero se encuentra negociando un acuerdo similar (Ecuador).

El MERCOSUR y la Comunidad Andina establecieron un acuerdo de libre comercio entre sus miembros y están llevando adelante otra iniciativa intrarregional, la Comunidad Sudamericana de Naciones junto con Chile, Guyana y Suriname.

Países de Centroamérica han celebrado acuerdos con integrantes de la CARICOM y República Dominicana y varias de ellos se encuentran negociando otro acuerdo con la CAN. La CARICOM se ha acercado a Centroamérica y ha anunciado el inicio de negociaciones con el MERCOSUR.

En 2006, la República Bolivariana de Venezuela abandonó la CAN y el Grupo de los Tres, G3, con el argumento de que la conclusión de las negociaciones de Colombia y Perú con Estados Unidos afectaría la esencia de la agrupación. En consecuencia negoció su incorporación como miembro pleno en el MERCOSUR. En junio de 2006 firmó el Protocolo de adhesión con sus nuevos socios, con los que ya posee un acuerdo comercial y su respectivo programa de desgravación. Este proceso concluirá cuando los congresos nacionales aprueben el documento (Brasil aún no lo ha hecho) y la República Bolivariana de Venezuela, cumpla con todos los compromisos, es decir la incorporación en su legislación de las normativas del grupo y la aplicación del arancel externo común a más tardar en 2010.

Asimismo la República Bolivariana de Venezuela anunció la formación de la Alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe, ALBA, como una alternativa al ALCA. Inicialmente en 2004 se suscribió el denominado Tratado Comercial de los Pueblos, con Cuba al que se adhirió Bolivia en 2006 y Nicaragua en enero de 2007.

Chile suscribió en 2005 acuerdos con Nueva Zelanda, Singapur, Brunei y China.

En 2006 comenzó a surgir la idea de una zona de libre comercio del Pacífico latinoamericano integrada por los países de la CAN y Chile. Por de pronto Chile suscribió el acuerdo que lo convierte en miembro asociado de la CAN. (ya lo es del MERCOSUR)

En el MERCOSUR se perfila la idea de una vía que permita negociaciones comerciales de sus socios con terceros. Los países más pequeños del grupo han reclamado mayores libertades para posibles acuerdos con estados que no pertenecen al bloque y en concreto Uruguay tiene interés en iniciar negociaciones con Estados Unidos. En ese sentido se argumenta que una unión aduanera imperfecta puede ser compatible, con compromisos que involucren una parte esencial de intercambios comerciales con terceros países. Las disposiciones de la OMC sobre la cláusula de habilitación de la Ronda de

Tokio (1979) y el artículo XXIV del GATT estarían abriendo esta posibilidad, ya que tales normas son vinculantes para los miembros del MERCOSUR.

Existen diferencias sustantivas en cuanto al alcance de las normas y disciplinas características de cada tipo o categoría de acuerdos. Los intrarregionales suelen referirse principalmente a normas relativas a la protección del comercio, con miras a facilitar la aplicación de un cronograma de desgravación arancelaria y evitar interferencia de barreras no arancelarias a los flujos comerciales. Sin embargo estos acuerdos no ofrecen una cobertura amplia en el caso de otro tipo de normas que, por no estar plenamente armonizadas se convierten también en barreras no arancelarias, como ocurre con las normas sanitarias y fitosanitarias y las normas técnicas. En disciplinas no comerciales pero relacionadas con el comercio (servicios, inversiones, compras gubernamentales, propiedad intelectual) la cobertura de los acuerdos intrarregionales es deficitaria en comparación con los acuerdos extrarregionales.

Además éstos últimos suponen compromisos más exigentes, mecanismos más vinculantes y una mayor certidumbre jurídica que los suscritos a nivel subregional que por lo tanto aparecen como menos exigentes en lo que respecta a las disciplinas y normas comerciales y no comerciales.

Los resultados de la Integración regional han generado un clima de insatisfacción y esto porque la integración además de los beneficios que pueda obtenerse del libre comercio, supone la gradual cooperación macroeconómica en diversas políticas y normas, más allá del campo comercial, es decir infraestructura, energía y ámbitos regulatorios, migración, previsión, salud, educación, medio ambiente entre otros. Por ej. la experiencia europea incluye políticas para reducir las asimetrías económicas entre sus miembros, estimular la cohesión social en sus respectivas sociedades y dotarse de una institucionalidad comunitaria que refleje el sentir balanceado del conjunto de sus integrantes.

En la integración regional latinoamericana, además de lo anterior, prima el incumplimiento a lo acordado, (que se observa, sobre todo, en el espacio sudamericano) que erosiona la credibilidad política de la integración y la certidumbre jurídica. Sin un trato adecuado de las asimetrías, los países más pequeños no sienten que la actual integración sea el mejor entorno para sus necesidades de crecimiento económico y diversificación exportadora.

Tampoco la integración actual aborda satisfactoriamente temas claves para la competitividad, tales como servicios, inversiones, comercio electrónico, innovación tecnológica, etc. De esta manera los acuerdos de integración no están constituyendo eficaces plataformas de aprendizaje para exportar a terceros mercados ni instrumentos para negociaciones relevantes con los principales socios de la región, como se planteó originalmente.

Así la proliferación de tratados de libre comercio en América Latina y el Caribe en los últimos años responde ciertamente a múltiples factores, entre los que destacan la incertidumbre de las negociaciones de la OMC, el estancamiento

del proceso de integración regional y la búsqueda de la diversificación de mercados y productos en negociaciones bilaterales con terceros.

Pero si bien podemos explicar la proliferación de los acuerdos con terceros países, por el estancamiento de la integración, hace falta explicar el por qué de ese estancamiento y es aquí donde sugiero que la causa explicativa es que los intereses nacionales siguen dominando la escena regional, y que en función de ellos y de la situación económica mundial, se presenta un mayor o menor apego a la integración.

América Latina es todavía principal proveedora de materias primas (agrícolas, minerales) principalmente a socios externos a la región, (en este momento China e India son grandes compradores a países de América del Sur) por lo tanto los vaivenes de los precios como el mayor volumen exportadas de estas materias primas, influye en el dinamismo o no que ponen los estados para profundizar la integración regional

La integración económica y comercial en América Latina y el Caribe presenta hoy importantes variaciones entre las diferentes subregiones o sistemas de integración. Las iniciativas más ambiciosas de integración comercial se han visto muy afectadas por las distintas visiones que coexisten en la región sobre el tema. Ello se observa en la no continuidad del proyecto de constituir una zona de libre comercio sudamericana surgido en 2005 en el marco de la entonces Comunidad Sudamericana de Naciones. Igualmente las negociaciones para el establecimiento de un espacio de libre comercio en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) no experimentó avances desde su lanzamiento en 2004.

El MERCOSUR ha mostrado sin embargo, en 2010, una tendencia positiva. En particular, los acuerdos alcanzados en la Cumbre, celebrada en San Juan, Argentina en agosto de 2010, en torno a varias materias que se refieren al perfeccionamiento de la unión aduanera. Estos acuerdos se refieren a la eliminación gradual del doble cobro del arancel externo común, la adopción de un mecanismo para la distribución de la renta aduanera y la adopción de un Código Aduanero común. Además se ha avanzado en materia de liberalización del comercio de servicios, así como la consolidación del Fondo para la Convergencia Estructural del MERCOSUR (FOCEM) y la creación del Fondo MERCOSUR de Garantías para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas y del sistema de pagos en monedas locales.

Entre los asuntos pendientes, es necesario avanzar con mayor rapidez hacia el objetivo de eliminar las restricciones no arancelarias al comercio intrasubregional, dar un mayor uso a los mecanismos que prevé el propia MERCOSUR para resolver las controversias comerciales que surgen entre sus miembros y avanzar en la incorporación de la normativa comunitaria en la legislación nacional. Asimismo destaca la reanudación de negociaciones para un Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, negociación compleja pero que traería importantes beneficios para ambas regiones.

Los países miembros de la Comunidad Andina (CAN) han continuado profundizando la cooperación e integración en algunas áreas, plasmadas en los 12 ejes de la agenda estratégica aprobada por los ministros de relaciones exteriores y comercio exterior en febrero de 2010. El punto de partida de esta agenda es el reconocimiento de la diversidad de enfoques y visiones existente entre los miembros de la CAN, a partir de lo cual se busca preservar el patrimonio alcanzado en cuatro décadas de existencia y avanzar en nuevas áreas como complementación económica e integración comercial. En este sentido destacan los esfuerzos que se llevan a cabo en materia de elaboración de normas técnicas andinas, fortalecimiento de los sistemas andinos de sanidad agropecuaria, inocuidad de los alimentos, calidad y facilitación del comercio.

El proceso de integración económica y comercial en el marco del Mercado Común Centroamericano (MCCA) también ha mostrado un mayor dinamismo que los procesos similares en América del Sur. Habiéndose alcanzado hace años el libre comercio, ahora se hallan abocados a completar el proyecto de la unión aduanera. Para ello, siguen un proceso de armonización del 4% de su universo arancelario que aún no está sujeto a un arancel externo común. Continúan los avances en la modernización del Código Aduanero Uniforme Centroamericano, la definición de reglamentos técnicos centroamericanos para diversos productos, el reconocimiento mutuo de registros sanitarios para alimentos, bebidas, medicamentos, productos cosméticos e higiénicos y el establecimiento de aduanas integradas.

Asimismo se encuentra en curso las negociaciones para la incorporación de Panamá al Subsistema de la Integración Económica Centroamericana, que se concretaría a finales del año 2011. La profundización de las relaciones comerciales entre Panamá y Centroamérica ha estado acompañada por una integración en el ámbito energético, en que Panamá integra el Sistema de Interconexión Eléctrica para América Central (SIEPAC), orientado a crear un mercado común de la electricidad. También Panamá coordina las tareas para desarrollar un sistema de transporte marítimo de cabotaje.

La mayoría de los países de América Latina y el Caribe ha seguido negociando activamente acuerdos comerciales con socios extraregionales, particularmente la Unión Europea y de manera creciente con países asiáticos. , lo que se fundamenta por una parte en la falta de avances en la Ronda de Doha, y también el lento avance en los principales proyectos de integración comercial en la región.

La lista de acuerdos extraregionales recientemente suscritos o en negociación es extensa e incluye: a) los acuerdos concluidos entre la Unión Europea u Centroamérica (incluido Panamá), así como con Colombia y Perú, b) los tratados de libre comercio firmados por Costa Rica con China y Singapur, c) la negociación en curso de un tratado de libre comercio entre cuatro países de Centroamérica y Canadá, d) las negociaciones de Perú con Japón para un acuerdo de asociación económica, e) negociaciones de tratados de libre comercio bilaterales de la República de Corea con Perú y Colombia, f) la reciente firma de un tratado de libre comercio entre el MERCOSUR y Egipto. Por el contrario no ha habido mayores avances en la relación comercial de la

región con los Estados Unidos, como lo testimonia la falta de aprobación en el Congreso de ese país de los tratados de libre comercio suscritos hace más de tres años con Colombia y Panamá.

Si bien se presentan dificultades para avanzar en la liberalización del comercio intraregional, es posible profundizar la cooperación regional o subregional en otras materias. Entre éstas, CEPAL ha identificado los siguientes ocho ejes prioritarios: i) el desarrollo de infraestructura para la integración, ii) el apoyo al comercio (avanzando en la agenda de facilitación del comercio y en la adecuada provisión de financiamiento, especialmente para el comercio intraregional), iii) el fortalecimiento del ámbito social de la integración, iv) un esfuerzo renovado por abordar las asimetrías entre países y regiones, v) la cooperación regional en los ámbitos de innovación y competitividad, vi) una estrategia de acercamiento conjunto al Asia y el Pacífico, vii) la coordinación regional en los debates sobre la reforma del sistema financiero internacional y viii) la cooperación regional para abordar el cambio climático (CEPAL:2010,28)

Igualmente cabe destacar que si bien los períodos de crisis se asocian a mayores dificultades en materia de profundización de los compromisos regionales, debido a las dificultades comerciales que llevan a los países a posturas defensivas, vía postergación de nuevas negociaciones o incluso la adopción de medidas proteccionistas, no surgió una tendencia proteccionista generalizada.

Asimismo, la inversión extranjera directa que cayó un 42% en 2009, se está recuperando entre un 40 y un 50%, junto al crecimiento de las inversiones de las Multilatinas, empresas autóctonas, que se expanden por la región comprando a otras locales, a filiales de multinacionales europeas o estadounidenses y que no se centran solo en las materias primas sino que también invierten en la industria y los servicios.⁸

Unos de los motivos de la salida latinoamericana de la crisis mundial radicó en que durante la bonanza de las materias primas previa a la debacle, entre 2002 y 2008, los gobiernos del subcontinente se comportaron de forma prudente en el gasto público, sobre todo Brasil y Chile que acumularon reservas en bancos centrales (cuentan con medio billón de dólares en total) y fondos anticíclicos en sus arcas públicas. Esto permitió a los países latinoamericanos hacer políticas contracíclicas efectivas quizás por primera vez en su historia.

⁸ Periódico El País, Sesión Negocios, Domingo 11 de julio 2010

Reflexiones a modo de conclusión:

A lo largo de la Ponencia he intentado explicar por qué la última crisis mundial no implicó (como en otras) una profunda desaceleración económica en los países latinoamericanos, Lo que no implicó que en la segunda mitad del año 2008 y del 2009, se produjera una caída en los porcentajes del PIB, Comercio extra-regional e intrarregional, inversiones, empleo, producción industrial, recuperándose a finales del 2009 y durante el 2010.

Uno de los motivos más notables de esta caracterización, fue que durante la bonanza de las materias primas entre 2002 y 2008, los gobiernos se comportaron en forma prudente con el gasto público, acumularon reservas internacionales, no se presentaron fuertes salidas especulativas de capital ni severas devaluaciones de sus monedas.

No obstante, como se señaló, el impacto de la crisis en los países latinoamericanos se produjo en forma diferenciada entre América del Sur y los países de América Central y México, cuyo mercado más importante es Estados Unidos.

Igualmente, se menciona que la Crisis no repercutió negativamente en los procesos de Integración Regional y las Negociaciones con socios locales y externos, puesto que a diferencia de otras crisis no surgieron medidas fuertemente proteccionistas.

La multiplicación de tratados de libre comercio en los últimos años ha respondido a múltiples factores, entre los que destacan la incertidumbre de las negociaciones de la OMC, la lenta profundización de los procesos de integración regional y la búsqueda de la diversificación de mercados y productos en negociaciones bilaterales con terceros.

América Latina –América del Sur -que es sobre todo proveedora de materias primas (agrícolas y minerales), principalmente a socios externos a la región (en este momento China e India)⁹ está sometida a los vaivenes de los precios como al mayor volumen exportado de estas materias primas, lo que influye en el interés que ponen los estados para profundizar la integración regional y la firma de acuerdos comerciales.

⁹ Por su parte, México y América Central son exportadoras de manufacturas (productos de maquilas) encaminadas mayoritariamente al mercado de Estados Unidos, por ello la última crisis tuvo un mayor impacto.

Bibliografía general:

ALADI (2010): *Los efectos de la crisis económica internacional en el comercio Exterior de los países de la ALADI*, Secretaría, Montevideo, Uruguay.

CEPAL (2006,07,08,09) *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile.

(2010) *Panorama de la Inserción internacional de América Latina Y el Caribe*, Santiago de Chile.

(2010) *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*, Santiago Chile.

(2010) *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y Caribe*, Santiago de Chile.

Lerman Alperstein Aída (2002), *Multilateralismo y Regionalismo en América Latina*, Editorial Porrúa, México,DF.

(2010), "Los Avatares de la Integración Regional en América del Sur (1810-2010)" en Oropeza Arturo, Coord., *LATINOAMÉRICA frente al espejo de su integración*, Secretaría de Relaciones Exteriores y UNAM, México DF.

Paz Guadalupe y Riordan Roett , coordinadores (2003), *América Latina en un Entorno global en proceso de cambio*, Instituto del Servicio Exterior de la Nación y Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, Argentina.