

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y POLÍTICAS
CENTRO DE ESTUDIOS POLÍTICOS Y SOCIALES DE AMÉRICA LATINA
CEPSAL
POSTGRADO EN CIENCIAS POLÍTICAS

**CAMBIO DE MODELO ECONÓMICO EN COLOMBIA: SU
INFLUENCIA EN LA CONFORMACIÓN DEL ACUERDO
DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES**

(Trabajo Especial de Grado presentado como credencial de mérito para optar al Título
de Magíster Scientiae en Ciencia Política)

Tutor:

Dr. Robert Kirby

Autor:

Pol. Andrés A. Cedeño P.

Mérida, Abril del 2001

S E R B I U L A

Tulio Febres Coraero

DONACION

IN MEMORIAM

- Andrés Antonio Cedeño González
(1918-1991)
- Arelys Josefina Cedeño Bejarano
(1956- 1995)

Agradecimientos

Aprovecho este espacio para agradecerle:

- Al Grupo de Integración Regional (GRUDIR), especialmente a la Dra. Rita Giacalone por su estímulo a la superación académica. Gracias por sus enseñanzas y discusiones. "Ejemplos a seguir".
- Al Dr. Robert G. Kirby Tutor de este trabajo de investigación por el apoyo, constancia y perseverancia para la culminación del mismo.
- Al Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas (CONICIT), Caracas, por haberme permitido a través de su Beca-crédito realizar mis estudios de Maestría.
- A la Fundación para la Ciencia y la Tecnología (FUNDACITE) Mérida, por estimularme a producir académicamente.
- Al Centro de Estudios Políticos y Sociales de América Latina (CEPSAL), Postgrado en Ciencias Políticas por haberme formado como Magíster Scientiae en Ciencias Políticas.

A todos muchas gracias...

Recordemos que: **"todo éxito está precedido de un esfuerzo"**.

Andrés Cedeño



INDICE GENERAL

	Pág
IN MEMORIAN	iii
AGRADECIMIENTOS	iv
INDICE GENERAL	v
INDICE DE CUADROS	viii
INDICE DE GRÁFICOS	xi
INDICE DE MAPAS	xiii
INTRODUCCIÓN	1
 CAPÍTULO I	
LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA	14
1. LA POLÍTICA DE LA INTEGRACIÓN	15
1.1. Las ideas de Integración en América Latina	15
1.2. Conceptos, Tipos y Niveles de Integración	17
1.2.1. Conceptos de Integración	17
1.2.2. Tipos de Integración	20
1.2.3. Niveles o Grados de Integración	22
2. LA EVOLUCIÓN DE LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA EN EL SIGLO XX.	23
2.1. Modelo Exportador Clásico	23
2.2. Crisis de la Gran Depresión de los años Treinta	27
2.3. Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI)	30
3. LA COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL) Y LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA	38
4. LOS PRIMEROS INTENTOS DE INTEGRACIÓN REGIONAL	40
4.1. La Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) y la Comunidad Económica Europea (CEE)	40
	v



5. PRIMEROS ACUERDOS DE INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA	41
5.1. La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)	41
5.2. El Mercado Común Centroamericano (MCCA)	47
5.3. La Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA)	62
5.3.1. Comunidad del Caribe (CARICOM)	66
5.3.2. Asociación de Estados del Caribe (AEC)	69
5.4. Grupo Andino (GRAN)	70

CAPÍTULO II

CAMBIOS PRODUCIDOS EN LOS AÑOS OCHENTA EN AMÉRICA LATINA Y EN COLOMBIA COMO RESULTADO DE LA CRISIS DE LA DEUDA EXTERNA Y LAS POLÍTICAS DE ESTABILIZACIÓN Y DE AJUSTE DEL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI) Y DEL BANCO MUNDIAL (BM)	81
--	-----------

1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS	84
2. CRISIS DE LA DEUDA EXTERNA EN AMÉRICA LATINA	89
3. EL PAPEL DEL FMI Y DEL BM DURANTE LA CRISIS DE LA DEUDA EXTERNA ...	93
4. COLOMBIA Y LA CRISIS DE LA DEUDA EXTERNA	98
5. LA DESACELERACIÓN ECONÓMICA DE FINALES DE LOS AÑOS OCHENTA Y SU INFLUENCIA EN EL CAMBIO DE MODELO ECONÓMICO EN COLOMBIA	116

CAPÍTULO III

EL NEOLIBERALISMO Y LA NUEVA POLÍTICA EXTERIOR DE COLOMBIA Y SU INFLUENCIA EN LA CONFORMACIÓN DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES (G-3)	126
--	------------

1. EL NEOLIBERALISMO EN AMÉRICA LATINA	127
1.1. La Globalización y el Capital Transnacional en América Latina	131
2. LA POLÍTICA EXTERIOR DE CESAR GAVIRIA (1990-1994) Y SU INFLUENCIA EN LA CONFORMACIÓN DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES	135
2.1. Principales Características de la Política Exterior de Gaviria	138



2.1.1. La Internacionalización de la Economía	138
2.1.2. Crecimiento de la Diplomacia Multilateral: La Concertación y la Integración	139
2.1.3. La Apertura Comercial	140
3. COLOMBIA Y LA CONFORMACIÓN DEL GRUPO DE LOS TRES (G-3)	144
3.1. Expectativas de los Países en cuanto al Tratado de Libre Comercio del G-3	149
3.1.1. México	149
3.1.2. Venezuela	151
3.1.3. Colombia	151
 CAPÍTULO IV	
COLOMBIA EN EL GRUPO DE LOS TRES: EXPECTATIVAS Y REALIDADES.	
1994 – 2000	160
1. LA POLÍTICA EXTERIOR DE COLOMBIA Y EL GRUPO DE LOS TRES	161
2. FACTORES QUE HAN DESESTABILIZADO LAS EXPECTATIVAS DE COLOMBIA EN CUANTO AL ACUERDO COMERCIAL DEL GRUPO DE LOS TRES	164
2.1. El Narcotráfico	164
2.2. Las Guerrillas	166
2.3. La "descertificación" por parte de Estados Unidos	168
2.4. La Crisis del Peso Mexicano	171
2.5. La Crisis Bancaria de Venezuela	172
2.5.1. Aplicación de Controles Cambiarios y de Precios	174
3. EVALUACIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE COLOMBIA Y EL ALCANCE DE SUS EXPECTATIVAS EN EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO DEL G-3, 1994- 2000	178
3.1. Colombia y sus Expectativas	195
 CONCLUSIONES	219
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y HEMEROGRÁFICAS	225



INDICE DE CUADROS

Cuadro N°		Pág
1	Niveles de Integración Económica	24
2	América Latina: Crecimiento e Inflación. 1945-1992	36
3	América Latina: Indicadores Socioeconómicos en 1930, 1945 y 1980	37
4	Diferencias entre ALALC y ALADI	48
5	Tasa de Crecimiento Anual y Participación en el PIB a precios constantes de 1998, 1989 – 1995	49
6	ALADI. Balanza Comercial Global (1989-1995)	53
7	Comercio Intrazonal del MCCA, 1960-1967	56
8	Centroamérica, Exportaciones Extrarregionales netas de Manufacturas, por rama. 1970 – 1980	57
9	Centroamérica, Exportaciones Extrarregionales de Manufacturas, por país. 1970 – 1985	58
10	Centroamérica. Exportaciones Intrarregionales en Millones de Dólares (como porcentaje del total de Exportaciones): 1950 – 1985	60
11	Centroamérica: Exportaciones Intrarregionales en Millones de Dólares (como porcentaje del total de Exportaciones): 1990 – 1996	64
12	Cronograma para la Implantación del Arancel Externo Común..	65
13	Participación por país del total de Exportaciones Intrarregionales en 1996	67
14	Importaciones Intra-CARIFTA-CARICOM, 1968-1987	71
15	Valor e Importancia relativa de las Exportaciones Intrarregionales en relación al total	77



Cuadro N°

Pág

16	CAN: Tasas de Crecimiento promedio anual de las Exportaciones Intrarregionales y totales por países	78
17	Entrada neta de capital y deuda externa vigente	87
18	Efecto de la deuda externa venezolana	90
19	América Latina y El Caribe: Exportaciones totales y por organismos subregionales de integración. 1960-1990	97
20	Endeudamiento Externo de Colombia en algunos años críticos, 1923-1987	102
21	Reservas Internacionales (netas) y tasa de cambio (a Dbre.)	105
22	Deuda Externa Pública y Privada Colombiana: Composición y participación a fin de año	107
23	Indicadores de Deuda Externa	109
24	Comparación de las cuatro sindicaciones del sector público con la Banca Comercial	112
25	Deuda Externa según principales prestatarios y prestamistas	113
26	Comportamiento de la Deuda Externa de Colombia en el período 1978 – 1984	114
27	Composición de la Deuda Externa Colombiana, 1982 y 1986	115
28	Cambio estructural de la industria manufacturera y del sector externo	120
29	Café exportaciones y precio	121
30	Información Básica del G-3	147
31	Países del G-3: Evolución del Producto Interno Bruto, tasas anuales de variación	181
32	Exportaciones de México hacia los países del G-3	182
33	Importaciones de México hacia los países del G-3	183
34	Países del G-3: Desempleo urbano	187

**Cuadro N°****Pág**

35	Países del G-3: Variaciones en el índice de precios al consumidor	189
36	Exportaciones de Venezuela hacia los países del G-3	190
37	Importaciones de Venezuela hacia los países del G-3	191
38	Exportaciones Intra G-3	196
39	Flujo de Inversión Extranjera directa y de portafolio. Año corrido participación sectorial, Junio de 1996	199
40	El Comercio en el Grupo de los Tres	201
41	Exportaciones de Colombia hacia los países del G-3	202
42	Importaciones de Colombia hacia los países del G-3	203
43	Balanza Comercial Venezuela-Colombia, 1986-1991	208



INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N°		Pág
1	Paradigmas de la política económica Latinoamericana	25
2	Evolución del PIB de ALADI	50
3	Importancia relativa de los flujos en el comercio mundial, 1989 – 1995	52
4	Comercio de ALADI, 1989 – 1995	54
5	Deuda Externa, 1960 – 1999	108
6	El Sistema Político Colombiano	122
7	Comportamiento del Producto Interno Bruto, 1927-1999	177
8	Distribución porcentual de las Exportaciones Intrarregionales hacia los países miembros del G-3	184
9	Distribución porcentual de las Importaciones Intrarregionales hacia los países miembros del G-3	185
10	México: Evolución del Comercio Exterior con el G-3. 1990 – 1996	186
11	Exportaciones e Importaciones venezolanas hacia y desde Colombia, 1986-1998	192
12	Crecimiento anual del comercio exterior de Venezuela, 1986 – 1998	193
13	Venezuela: Evolución del Comercio Exterior con el G-3, 1990 – 1996	194
14	Colombia: Evolución del Comercio Exterior con el G-3, 1990 – 1996	206
15	Comercio en Ascenso	207
16	Comercio Binacional	212



Gráfico N°		Pág
17	Exportaciones de Colombia a Venezuela en 1993 y 1997	213
18	Exportaciones de Venezuela a Colombia en 1993 y 1997	214



INDICE DE MAPAS

Mapa N°		Pág
1	G-3 es pasaporte de México y Colombia a Centroamérica y el Caribe	146
2	México. División Física y Política para el año 2001	150
3	Venezuela. División Física y Política para el año 2001	153
4	Colombia. División Física y Política para el año 2001	156

RESUMEN

El cambio de modelo económico: su influencia en la conformación del Acuerdo de Libre Comercio del Grupo de los Tres, es una investigación desarrollada en base a la situación del nuevo escenario internacional. El Estado colombiano luego del fin de la Guerra Fría ha entrado en una nueva perspectiva de integración más acorde a los nuevos intereses nacionales y al nuevo esquema de regionalismo abierto.

En esta investigación se analiza en el primer capítulo la evolución de las ideas de integración en América Latina, la implementación del modelo económico exportador clásico que se dio en la región hasta 1930, la aplicación del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) y posteriormente su agotamiento y, los primeros acuerdos de integración regional que se dieron en Latinoamérica.

El segundo capítulo versa sobre los cambios producidos en la década de los años ochenta en América Latina y en Colombia como resultado de la crisis de la deuda externa y las políticas de estabilización y de ajuste del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial (BM). Es importante anotar que la crisis de la deuda externa de los años ochenta afectó a gran parte de los países de la región, pero Colombia pudo considerarse un caso de excepción debido a la política que aplicó en los años setenta de combinar el modelo de la ISI con el de promoción de exportaciones; esta política fue lo que le permitió acumular un grueso considerable de reservas internacionales que más tarde le permitieron mantenerse activa económicamente y hacer frente a sus compromisos internacionales.

En el tercer capítulo se analiza la implementación del Neoliberalismo y la nueva política exterior de Colombia y su influencia en la conformación del Acuerdo de Libre Comercio del Grupo de los Tres. El cambio de modelo económico que se dio para finales de la década de los años ochenta, ayudó para que Colombia se incentivara a formar acuerdos de integración de segunda generación como lo fue el Grupo de los Tres con México y Venezuela en 1994.

El capítulo cuarto estudia la posición de Colombia en el acuerdo de libre comercio del Grupo de los Tres, sus expectativas y realidades. Colombia tenía muchas expectativas en cuanto al acuerdo las cuales se vieron afectadas por los problemas internos que sucedieron en este país como la crisis política que atravesó el Expresidente Ernesto Samper Pizano, el problema de la guerrilla, el narcotráfico y, además, los problemas externos como la crisis del peso mexicano en 1995 y, la crisis bancaria por la que pasó Venezuela en 1994. No obstante, los actuales presidentes de los países del acuerdo, han realizado varias reuniones para reactivar el Grupo de los Tres, con estrategias exportadoras con miras a aprovechar en un futuro las ventajas que brindará tener un mercado intrabloque liberado para el año 2005.



INTRODUCCIÓN

Las ideas de integración, unión y fraternidad que se iniciaron en América Latina a mediados del siglo XIX se le pueden atribuir al Libertador Simón Bolívar, el cual quería integrar a toda América menos por su extensión y riquezas que por su libertad y gloria.

En nuestro trabajo de investigación haremos un esbozo primeramente de lo que fue el modelo económico primario exportador que abarcó desde 1890 hasta 1930 cuando se dio la crisis del 29. Esta crisis trajo consigo grandes modificaciones en la conducción de las políticas económicas de los países capitalistas. Esta recesión de los años treinta fue contundente para los países de América Latina, porque afectó sus economías de forma importante.

En vista de esta crisis, los gobiernos de los países de la región iniciaron la industrialización por sustitución de importaciones (ISI). Esta industrialización comenzó cuando se abandonó el patrón oro a principios de los años treinta y, se impusieron controles cambiarios y restricciones discriminatorias al comercio de bienes de consumo (Moreno 1994).

A partir de esta fecha podemos ubicar el inicio del modelo de la ISI que prevaleció en las economías latinoamericanas hasta la década de los años sesenta debido a su incapacidad de responder a las demandas de los sectores económicos de los países de la región, es decir, este modelo tuvo



rendimientos fuertemente decrecientes en el marco de una extraordinaria expansión del comercio internacional; no obstante, debemos señalar, que los países de América Latina siguieron implementando las políticas de industrialización por sustitución de importaciones hasta la década de los años ochenta porque la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) consideraba que una economía cerrada fomentaría el crecimiento industrial. Colombia se diferenció en este aspecto de los demás países, porque desde 1967 combinó la industrialización sustitutiva con la política de promover exportaciones; sobre todo el café. Esta política fue lo que más tarde le permitió acumular un grueso de reservas internacionales que más adelante le permitieron cumplir con sus compromisos externos.

Es importante señalar, que los primeros acuerdos de integración que se dieron en América Latina, según Nobile (1968) estuvieron influenciados por los primeros proyectos de integración que se dieron en Europa. El primero fue la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) que fue el antecedente a la Comunidad Económica Europea (CEE).

La conformación de los esquemas de integración en América Latina se iniciaron con la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en 1960, la cual estaba conformada por Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay, posteriormente se adhirieron Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela. El segundo acuerdo fue el Mercado Común Centroamericano (MCCA) firmado igualmente en 1960 por Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua, Costa Rica se unió posteriormente.

Para 1968, siguiendo los mismos esquemas de integración de América Latina, se creó la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA) por Trinidad & Tobago, Guayana, Barbados, Antigua, Monserrat, San Cristóbal-Nevis,



Dominica, Grenada, San Vicente, Santa Lucía y Belice. Para 1973, la CARIFTA pasó a ser La Comunidad del Caribe (CARICOM) debido a divergencias comerciales intrazonales surgidas entre los miembros. El Gupo Andino (GRAN), se firmó en 1969 por Colombia, Chile, Venezuela, Bolivia, Ecuador y Perú.

Ya para la década de los años ochenta nos encontramos con la crisis de la deuda externa que afectó al continente suramericano en general. El endeudamiento externo de la mayoría de los países latinoamericanos, comenzó, después de la Segunda Guerra Mundial debido a la inestabilidad económica que había dejado esta Guerra. Es importante destacar que a Latinoamérica la única fuente de financiamiento que entró hasta 1960 fue la inversión extranjera directa. Luego de este año, los bancos comerciales internacionales y, luego la Alianza para el Progreso en a partir de 1960, la cual fue un programa de créditos dirigido por los Estados Unidos para ayudar económicamente a los países en desarrollo de la región.

La década de los años setenta también es importante para explicar el endeudamiento externo de América Latina. En esta década, debido al boom petrolero que vivieron algunos países de la región, El Banco Mundial (BM) comenzó a expandir los créditos internacionales de forma acelerada. Debido al fácil acceso a créditos bastante grandes, varios países de la región iniciaron los megaproyectos de infraestructura y de otra índole y cuando los precios de sus exportaciones más importantes bajaron en el mercado mundial varios países entraron en la crisis de la deuda externa. En agosto de 1982, México manifestó su incapacidad de cancelar su deuda externa en los términos en que había firmado con la Banca Mundial. Surge de esta moratoria la crisis de la deuda externa que afectó a casi todas las economías latinoamericanas y, el estancamiento de las ideas integracionistas que aún existían. Fue a partir de aquí, que los países de la región comenzaron a dejar de lado la ISI y, orientar



sus economías hacia la promoción de exportaciones enfatizando la libre competencia del mercado mundial. Esta libre competencia se acentuó porque el modelo de economía de industrialización sustitutiva no respondía a las demandas de los sectores internos de los países. Es importante señalar, que a través de este modelo de la industrialización no se podían generar divisas para el pago de la deuda externa, es por esto que los países orientaron sus economías hacia el libre comercio.

No obstante, debemos destacar que Colombia fue la excepción en cuanto al efecto que produjo la crisis de la deuda, porque a ésta no le afectó en la misma medida como a los demás países de la región. Esto se debió a la combinación de capital extranjero con industrialización en las décadas anteriores, es decir, "el desarrollo paralelo de la sustitución de importaciones y de las exportaciones le confirió al sector externo una gran estabilidad que le permitió afrontar las dificultades internas y externas" (Sarmiento 1990: 104-105), y, al boom de los precios del café que se produjo en 1973. Gracias a estas estrategias, Colombia logró acumular un grueso considerable de reservas internacionales que le permitieron mantener una balanza de pagos favorables y cumplir con sus compromisos externos. No obstante, es necesario aclarar que debido a la suspensión de los créditos a la región, este país se vio afectado hasta 1985 cuando logró recibir nuevamente créditos "frescos" por parte de la banca comercial.

Sin embargo, no todo fue exitoso para Colombia, porque para finales de los años ochenta, observamos una desaceleración económica sobre todo producida, en los sectores industriales, especialmente textiles, cuero, hierro, agroindustria y automotores. La situación llegó a tal punto que el gobierno propuso un plan de reconversión industrial que sería financiado por el Banco



Mundial para modernizar la industria colombiana. Al respecto, es importante acotar que:

El milagro económico visto hasta 1987 se vio afectado por los problemas internos que atravesaba el país. Este milagro económico se ve afectado cuando el crecimiento del PIB cayó 3,7% en 1988, tras dos años de récord para la década 5,7% en 1987 y 5,1% en 1986...Tropiezos en el comercio y la industria contribuyeron a la caída. La actividad comercial creció sólo 5,5% en 1988 (7,9% en 1987); y la industria apenas se expandió 3,7% (7,1% en 1987), según la oficina de estadística del DANE...El crecimiento de esos sectores continuó desacelerándose durante el primer bimestre de 1989...La producción industrial registró una caída de 2,6% en el bimestre. El comercio cayó 3,6% en comparación con el mismo período del año pasado (Informe Latinoamericano 1989: 8-9).

También, el sector cafetalero entró en crisis en 1989 cuando dejaron de operar los mecanismos del Acuerdo Internacional del Café. A partir de aquí hubo una gran disminución de los precios internacionales del grano afectando de forma negativa las exportaciones colombianas. "Debido a esta ruptura del pacto siguió una marcada disminución de los precios internacionales a partir de julio hasta descender a US\$ 0.74 por libra (exmuelle) en octubre, la cotización más baja desde el mes de diciembre de 1973, que afectó negativamente el valor de las exportaciones colombianas del grano" (Banco de la República 1989: VII-VIII) Para observar cómo descendieron las exportaciones del café a partir de 1987, (se puede ver el Cuadro N° 29 p. 107 del capítulo II de este trabajo). En este mismo año también cayeron los precios de otros productos importantes de exportación como el azúcar, el algodón y el cacao.

En vista de esta recesión económica, para fines de 1989 el gabinete económico del gobierno, así como los empresarios colombianos, consideraban que el país debía optar por un modelo económico que reactivara la industria



nacional, incentivara la competitividad del sector externo y, que además, promoviera las exportaciones para desestancar la economía.

María Mercedes de Cuellar, Ministro del Desarrollo, señaló para ese entonces, que: "Colombia debía adoptar por un nuevo modelo de desarrollo, que reactivara la industria y la agricultura y promoviera la competitividad en el sector externo... y que sólo mediante la dinamización de las exportaciones, el país podría combatir la desaceleración económica y alcanzar un crecimiento del PIB de 5% ó 6% en los años 90" (Informe Latinoamericano 1989: 10).

Fue de esta forma como se comenzó a dar en Colombia el cambio de un modelo de economía cerrada a otro de economía abierta.

La nueva doctrina que orientó a las economías de los países latinoamericanos hacia el modelo económico de libre mercado fue el neoliberalismo, el cual comenzó a aplicarse luego de la crisis de la deuda a través de los programas de estabilización económica y de ajuste estructural que impusieron el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.

Al respecto es importante acotar que luego del fin de la Guerra Fría las relaciones internacionales entraron en un periodo de cambios donde tanto la globalización como el neoliberalismo iban a ser el principal motor que guiarían las economías de los países. A partir de 1990 comenzamos a observar en Colombia la aplicación de los postulados de la doctrina neoliberal a través de la apertura que inició el ex-presidente César Gaviria Trujillo.



En este contexto, analizaremos cómo las políticas que aplicó Gaviria indujeron a Colombia a firmar acuerdos de integración de segunda generación¹, es decir, como lo fue el Acuerdo de Libre Comercio del Grupo de los Tres (G-3), el cual firmó este país con México y Venezuela en 1994.

Posteriormente, analizaremos cuáles fueron las expectativas de los países al momento de firmar dicho acuerdo, haciendo énfasis en las expectativas que tenía Colombia, las cuales se vieron afectadas en su evolución por el narcotráfico y las guerrillas en este país, por la descertificación por parte de Estados Unidos, la crisis del peso mexicano y, la crisis bancaria que sacudió a Venezuela.

Finalmente evaluaremos la participación de Colombia en el Acuerdo Comercial del G-3 desde 1994 hasta el año 2000, para ver hasta dónde este país logró cubrir sus expectativas que tenía al momento de conformar dicho acuerdo.

Es de suma importancia señalar, para justificar nuestra investigación dentro del campo de la Ciencia Política, que las razones que influyen en la firma de un acuerdo de libre comercio corresponden al campo de las relaciones internacionales. En este campo, hasta hace poco estuvo vigente un debate entre los realistas y los interdependentistas. En este debate las dos posiciones principales giraban en torno al papel del Estado dentro de las relaciones internacionales. Para los realistas, por ejemplo, el Estado es el principal actor en el escenario internacional motivado fundamentalmente por la defensa de

¹ Los acuerdos de integración de segunda generación o de regionalismo abierto son aquellos que se orientan hacia la libre competencia, por ejemplo el Tratado de Libre competencia del Grupo de los Tres (G-3) firmado en 1994; los de primera generación o de economía cerrada, desarrollan sus economías en base a la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) en la cual predomina el mercado cerrado, ejemplo de ello el Grupo Andino (GRAN) puesto en marcha en 1969.



su seguridad y su propio interés nacional, en donde prevalecen la capacidad militar y económica. (Moneta 1990, Nye 1990). Para los interdependentistas, sin embargo, el Estado es un actor más entre otra serie de actores, el cual si bien sigue siendo importante no puede dejar de percibir las acciones de otros actores que también son importantes, como otras organizaciones gubernamentales multilaterales (FMI, BM) y no gubernamentales.

Luego del fin de la Guerra Fría la nueva realidad internacional se nos presenta de una manera diferente; esta diferencia permitió el surgimiento de otras posiciones como la del postmodernismo. La teoría de la postmodernidad considera que hay que revisar los postulados de las relaciones internacionales, principalmente los de la teoría realista. El postmodernismo consideró que había un escenario internacional que cambió y que los actores en este nuevo escenario eran influidos por este cambio. Así, por ejemplo, la modernización del Estado, para hacerlo más eficiente, busca dar respuesta a los cambios que el escenario internacional exige (Tomassini 1991). Debemos resaltar que los cambios que están ocurriendo hacen que los Estados se encuentren internamente, con una sociedad civil organizada, grupos de presión exigiendo algunos intereses en particular, grupos económicos más exigentes y, externamente con un escenario internacional que los obliga a modernizar su economía, a cambiar su modelo de desarrollo, y a firmar proyectos de integración acordes a la realidad internacional. Si antes del fin de la Guerra Fría, la seguridad, uno de los postulados de la teoría realista, impedía que la sociedad civil se involucrara en la política exterior de los Estados, luego del fin de la Guerra Fría la sociedad civil encuentra espacio para actuar, porque ahora hay asuntos de carácter político-comercial que mueven el escenario internacional. A partir de aquí, el Estado comienza a escuchar la presión que viene de abajo hacia arriba para que se abra a la modernización del aparato productivo y, sobretodo, a la integración regional.



El Estado colombiano es un Estado del mundo en desarrollo influenciado por la situación del escenario internacional. En esta investigación vamos a revisar algunos cambios ocurridos en el ámbito internacional después del fin de la Guerra Fría y cómo ellos afectaron la acción internacional del Estado colombiano y, lo motivaron a buscar una perspectiva de integración más acorde a sus nuevos intereses nacionales y al nuevo esquema de regionalismo abierto. Criterios postmodernistas, realistas e interdependentistas determinan de esta manera que el Estado debe adaptarse a las nuevas circunstancias internacionales, incluyendo modificarse a si mismo como Estado, cambiando su modelo de desarrollo e ingresando en nuevos acuerdos de integración regional.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

Dentro de los Objetivos generales pretendemos:

- 1) Determinar cuáles fueron los factores que influyeron para que Colombia se orientara hacia un nuevo modelo de desarrollo económico de características neoliberales en los años noventa.
- 2) Demostrar la vinculación que existe entre el nuevo modelo de desarrollo y la constitución del Acuerdo de Libre Comercio del Grupo de los Tres.

Dentro de los objetivos específicos:

- 1) Analizaremos los cambios producidos en los años ochenta en América Latina y Colombia como resultado de la crisis de la deuda externa y de las políticas de ajuste del FMI y su vinculación con el nuevo modelo de desarrollo.



- 2) Evaluaremos el modelo de apertura económica que se dio en Colombia a partir de 1990 para demostrar su vinculación con la firma del Acuerdo de Libre Comercio del Grupo de los Tres en 1994.
- 3) Estudiaremos la participación de Colombia en el G-3, para determinar hasta qué punto sus relaciones con los socios regionales han alcanzado las expectativas planteadas en un inicio.

HIPÓTESIS FUNDAMENTALES DE LA INVESTIGACIÓN

Nuestras hipótesis consisten en demostrar que:

- 1) Tres factores: el agotamiento del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones, la crisis del sector industrial para finales de los años ochenta y, la posición de Estados Unidos, el FMI y el BM en cuanto a comercio exterior, condujeron a Colombia al cambio de un modelo económico de corte cepalista a otro de corte neoliberal.
- 2) El cambio del modelo de desarrollo económico influyó para que Colombia firmara el acuerdo de libre comercio del Grupo de los Tres con México y Venezuela en 1994.
- 3) Desde su firma del Acuerdo de Libre Comercio del G-3 Colombia no ha logrado alcanzar en su totalidad las expectativas del modelo de desarrollo económico.



METODOLOGÍA

Utilizaremos el método histórico de Giovanni Sartori para la demostración de la primera hipótesis. Este método va a permitir recolectar información sobre los hechos ocurridos en los años ochenta, tales como la crisis de la deuda externa y la expansión del modelo económico impuesto por las agencias multilaterales y por la presión de Estados Unidos.

El método histórico consiste en hacer de la historia un instrumento clave para desarrollar la investigación que amerite de ésta, pues, la historia, como lo señala Giovanni Sartori, es un "inmenso depósito de experiencias, experiencias (no experimentos) de la que extraemos o podemos extraer confirmaciones o desmentidos" (Sartori 1987: 262-263) o, en nuestro caso, datos e informaciones que nos van a permitir comprender qué influencia conjunta ejercieron la crisis de la deuda externa, el agotamiento del modelo de la ISI y la posición de Estados Unidos, FMI y BM en cuanto al cambio de modelo de desarrollo económico que debía darse en los países de América Latina, incluida Colombia.

Igualmente, utilizaremos el método sistémico de David Easton para analizar qué papel jugaron estos tres factores -el agotamiento del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones, la crisis del sector industrial de finales de los años ochenta y, la posición de Estados Unidos, FMI y BM,- en el cambio de un modelo económico de corte cepalista a otro de corte neoliberal en Colombia. Para la verificación de la segunda hipótesis también utilizaremos el modelo sistémico de David Easton para demostrar cómo el nuevo modelo de desarrollo económico de corte neoliberal influyó para que Colombia firmara el acuerdo de libre comercio del Grupo de los Tres con México y Venezuela en 1994. El método sistémico nos va a permitir analizar



cuáles políticas económicas demandaban los sectores económicos del país y su relación con el modelo de desarrollo y qué perspectivas tenían en cuanto a la inserción de Colombia en la economía internacional, además de la motivación de conformar luego del fin de la Guerra Fría acuerdos de integración de segunda generación. Desde el punto de vista externo analizaremos qué condiciones incluía en su recetario el Fondo Monetario Internacional y qué exigencias proponía el Banco Mundial para la concesión de nuevos créditos financieros, a fin de determinar cómo influyeron estas exigencias para que se diera el cambio de modelo de desarrollo económico.

Utilizaremos la técnica del análisis de contenido de algunos documentos oficiales relativos a la conformación de los acuerdos de libre comercio por parte de Colombia en la década de los años noventa. Igualmente se analizarán las distintas reuniones y documentos que se dieron para la firma del acuerdo de libre comercio del Grupo de los Tres y para justificarlo frente a la opinión pública colombiana.

Para la tercera hipótesis combinaremos el método histórico y la técnica de análisis de contenido para analizar, desde la firma del Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres, cuáles de las expectativas de Colombia se han logrado alcanzar. Aquí utilizaremos en especial material hemerográfico y estadístico.

PLAN DE TRABAJO

El capítulo I comprende el marco teórico de la Integración Latinoamérica.

El Capítulo II analiza los cambios producidos en los años ochenta en América Latina y en Colombia como resultado de la crisis de la deuda externa y de las



políticas de estabilización y de ajuste del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial.

El capítulo 3 estudia el neoliberalismo y la nueva política exterior de Colombia y su influencia en la conformación del Acuerdo de Libre Comercio del Grupo de los Tres (G-3).

En el capítulo 4 se evalúa la participación de Colombia en el G-3, sus expectativas y realidades, desde 1994 hasta el 2000 y,

En las conclusiones, se exponen los resultados finales de la investigación.



CAPITULO I

LA INTEGRACION LATINOAMERICANA

INTRODUCCIÓN

Las ideas de unión y fraternidad que tenía Simón Bolívar en el siglo XIX pueden catalogarse como el inicio de las ideas de integración que se dieron en América Latina a mediados del siglo XX, específicamente en 1960.

En este capítulo estudiaremos las ideas de unión e integración que se dieron en América Latina a mediados del siglo XIX. Haremos un esbozo de lo que fue el primer modelo económico primario exportador basado en las materias primas que abarcó desde 1890 hasta 1930. Luego explicaremos el origen de la crisis de los años treinta, colocando en primer plano el agotamiento del modelo económico clásico. Este agotamiento produjo el cambio de un modelo exportador clásico a otro de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), el cual se comenzó a aplicar en América Latina luego de la crisis de los años treinta de manera espontánea; éste abarcó desde 1930 hasta 1960.

Seguidamente analizaremos la participación de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en la aplicación de la política de la ISI en



la región y, en la conformación de acuerdos de integración. Luego de la Segunda Guerra mundial, y por iniciativa de la CEPAL, la política de la ISI fue organizada y planificada por los gobiernos de cada país; en un inicio este modelo dio resultados positivos para las economías latinoamericanas, pero para finales de los años cincuenta comenzó a presentar rendimientos paupérrimos, dando como resultado el agotamiento del mismo.

Para los años sesenta encontraremos los primeros cuerdos de integración que se firmaron en América Latina como lo fueron la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en 1960, el Mercado Común Centroamericano (MCCA) el mismo año, la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA) en 1968, dentro de la cual se ubican a la Comunidad de Estados del Caribe (CARICOM) firmada en 1973 y, la Asociación del Estados del Caribe (AEC) en 1994; finalmente, el Grupo Andino (GRAN) firmado en 1969, actualmente Comunidad Andina de Naciones (CAN) a partir de 1996.

1. LA POLÍTICA DE LA INTEGRACIÓN.

1.1. Las ideas de Integración en América Latina.

La época de las ideas de integración en América Latina se pueden ubicar desde principios del siglo XIX, con la independencia. Básicamente las ideas de unión y fraternidad estuvieron encabezadas por Simón Bolívar. Este proponía la unión entre los países de América que habían compartido el coloniaje español. Valdés (1974) señala que la integración que se dio para 1810 pudo llamarse una integración política imprevista, ya que la misma consolidó esfuerzos militares, deshizo las divisiones coloniales y se vivió a corto plazo una internacionalidad "latinoamericana" cuyo máximo exponente fue Simón Bolívar (Tomado de Valdés 1974: 8).



Simón Bolívar trató de unir a todo el Continente Americano, pero sus objetivos solo quedaron fundados en la Gran Colombia², ya que factores tales como: "el agotamiento producido por las guerras de la independencia; las inmersas distancias geográficas que hacían la administración centralizada indispensable para organizar la nueva vida independiente y, la escasa población;" hicieron imposible el desarrollo de estas ideas (Valdés 1974: 8, citado por Cedeño 1996: 6-7).

Las ideas de integración en América Latina se retoman nuevamente para mediados del siglo XX, específicamente para finales de los años cincuenta y, principios de los años sesenta. En esta época imperaba el modelo cerrado de sustitución de importaciones que pretendía lograr la industrialización regional. González (1993) sostiene que la integración nació bajo el amparo del esquema de desarrollo adoptado en la región en los años cincuenta, como vía para traspasar el estímulo al crecimiento y al desarrollo económico con el énfasis en la industrialización desde adentro, entonces, la integración en América Latina estuvo y está ligada a acciones y políticas concretas para alcanzar el desarrollo (Tomado de González 1993: 14, citado por Rondón 1999: 102).

En resumen, podemos decir que:

La integración cumplía una función en el pensamiento económico que prevalecía en América Latina en los años cincuenta y sesenta. La formación de bloques de mayor capacidad de negociación en el escenario internacional parecía una manera oportuna para corregir, progresivamente, la asimetría de la relación entre los países de la

² La Gran Colombia fue creada en 1819 por una Ley Fundamental del Congreso de Angostura y organizada a su vez por el Congreso de Cúcuta, guiándose por la Constitución de 1821. La idea de la Gran Colombia era unificar al Virreinato de Nueva Granada y a la Capitanía General de Venezuela, cuyos territorios habían quedado divididos en tres secciones con los siguientes Departamentos: el de Cundinamarca, el de Quito, y el de Venezuela. Es importante acotar que la idea de unificar a Nueva Granada y a Venezuela y, además, formar una sola nación, fue idea del Libertador Simón Bolívar.



región y aquellos del "centro" industrializados. Más importante aún, la industrialización se concebía como el camino hacia el desarrollo, y para hacerla viable era necesario contar con escalas de producción que muchas veces rebasaban la dimensión de los mercados nacionales (Rosenthal 1989: 17).

1.2. Conceptos, Tipos y Niveles de Integración.

1.2.1. Conceptos de Integración:

A continuación analizaremos algunos conceptos importantes como lo son: la integración³, y las semejanzas y diferencias entre la cooperación y concertación.

Autores como Franco y Robles (1998) consideran que Concertación, Cooperación e Integración son ejemplos distintos de interacción estatal. Al respecto acotan que: "cada una de estas formas difiere en cuanto a los actores que intervienen, los objetivos que se buscan y la función que cumplen" (Franco y Robles 1998: 31). Definen la Concertación como: "un proceso mediante el cual dos o más gobiernos actúan conjuntamente en el terreno estatal, por lo general a nivel diplomático y con fines de preferencia políticos, frente a otros actores individuales o colectivos" (Tokatlían 1994: 54, citado por Franco y Robles 1998: 231).

La Cooperación podemos definirla desde dos puntos de vista, es decir, en un sentido amplio y en un sentido restringido. Desde el punto de vista amplio puede ser definida como: "un sistema de interacción entre distintos actores y organizaciones cuyo objetivo es lograr unos niveles de conformidad recíproca

³ Para más información acerca de diferentes definiciones de Integración desde las perspectivas liberales, clásicas, dirigistas, intervencionistas, entre otras, véase Rosales, Simón. 1985. "Sobre la definición de Integración Económica", pp. 165-214, en **Estudios Sociales**. N° 1, Enero-junio. Facultad de Economía, Universidad de Los Andes, Mérida, Venezuela.



mediante un proceso de negociación al cual se le denomina "coordinación de políticas" (Keohane 1984: 51, citado por Franco y Robles 1998: 232). En la visión restringida, la Cooperación es catalogada como: "un esquema que [...] desde el Estado y con el concurso activo de actores no estatales [...] se produzcan (sic) proyectos y acuerdos selectivos, puntuales y realizables de tipo económico y comercial particularmente y con un trasfondo político, entre dos o más partes entre sí y eventualmente entre aquellos países y otras contrapartes próximas" (Tokatlian 1994: 54, citado por Franco y Robles 1998: 232).

Balassa (1954) considera que hay que distinguir la integración económica de la cooperación. Para este autor, "la cooperación involucra acciones encaminadas a disminuir la discriminación, el proceso de integración económica implica medidas encaminadas a suprimir algunas formas de discriminación" (Balassa 1954:1-2, citado por Rosales 1985: 187).

En líneas generales podemos definir a la integración como un proceso de unificación de esfuerzos de un grupo de países que ocupan un mismo espacio físico, con la finalidad de alcanzar un desarrollo acelerado del proceso económico y otros aspectos importantes al bienestar general de sus comunidades, como los políticos, sociales y culturales.

Balassa (1964) dice que la integración consiste en: "diversas medidas tendientes a suprimir la discriminación entre unidades económicas" (Balassa 1964: 7, citado por Franco y Robles 1998: 234).

Tinbergen (1954) argumenta por otro lado que la integración: "es un esfuerzo para realizar una estructura deseable de economía internacional mediante la eliminación de barreras artificiales, haciendo óptimo su funcionamiento e implementando elementos para su coordinación y unidad" (Tinbergen 1954: 57, citado por Franco y Robles 1998: 234).



También podemos entender la integración como: "un proceso más amplio, complejo y profundo entre dos o más naciones que implica una vinculación e interpretación social, política, económica, cultural, científica, diplomática o incluso militar de enormes proporciones, y con un papel dinámico y protagónico de variados agentes de las sociedades involucradas" (Tokatlian 1994: 54, citado por Franco y Robles 1998: 234).

Otro autor acota que: "la integración es como un proceso económico que anula barreras de tipo social y económico entre los participantes. La economía no se integrará completamente hasta que no se abran las sendas para todos y la posibilidad de remuneraciones esté nivelada y no dependa de factores raciales, religiosos o políticos" (Gunnar 1966, citado por Nobile 1968: 16).

El Instituto para la Integración Latinoamericana (INTAL), define la integración como: "un proceso de interdependencia estructural creciente que resulta de un esquema de interacción programado" (Vacchino 1981: 67).

Otra definición enfatiza que la integración es: "una forma más bien avanzada de cooperación, distinta del término armonización, que se ofrece a una consulta mutua sobre cuestiones importantes de política económica" (Hartog 1953, citado por Nobile 1968: 16).

Para León de Labarca (1978) la integración es:

La participación voluntaria y contractual de dos o más países, en un proceso de progresiva interpenetración de sus economías, mediante la eliminación de algunos obstáculos a sus corrientes comerciales recíprocas y demás factores, de la producción y la armonización de ciertas medidas de políticas generales (fiscales de tránsito, monetarias, sociales, educacionales...) que permita crear un ambiente socioeconómico capaz de servir de base al eficaz

desenvolvimiento de un solo mercado de mayor dimensión (León de Labarca 1978: 19).

1.2.2. Tipos de Integración.

No obstante, debemos señalar que hay varios tipos de integración: la política, la económica, la ideológica y la social⁴.

La **Integración Política** según Franco y Robles (1998) es: "un proceso que consiste en la construcción de entes supranacionales que configuran una jurisdicción más amplia destinada a: a) simplificar la expansión comercial entre países integrados económicamente (Cocks, 1991: 36), y b) garantizar el cumplimiento de las obligaciones asumidas por los estados luego de integrarse económicamente" (Franco y Robles 1998: 236-237).

Rosales observa que la integración política es: "la que avanza, en principio, en el marco de las relaciones internacionales, incluidas las comerciales, ayudada por la acción de las Organizaciones Internacionales, como la O.N.U., y las organizaciones técnicas, o regionales como la O.E.A., la O.U.A., la Liga Árabe..." (Rosales 1985: 209-210).

La **Integración Económica** es definida como: "un proceso mediante el cual dos o más estados construyen zonas de libre comercio, mercados comunes, uniones aduaneras y uniones económicas completas..." (Cocks, 1991, citado por Franco y Robles 1998: 235-236).

⁴ Para mayor información acerca de los diferentes tipos de integración, véase Franco Vasco, Andrés y Robles, Francisco (1998). "Integración: Un marco teórico", pp.229-243, en **Integración Internacional. Enfoques Económico, Político y Jurídico**. Fondo de Publicaciones Universidad Sergio Arboleda. Santa Fé de Bogotá D.C. Ver también, Balassa, Bela (1980). **Teoría de la Integración Económica**. Unión Tipográfica Editorial Hispano-Americana, S.A. México.

En el mismo orden de ideas, Rosales (1985) considera que la integración económica es: "un fenómeno complejo de naturaleza económica, jurídica, política, técnica, cultural, social..." (Rosales 1985: 165). Este autor además considera que la naturaleza de la integración económica no está establecida de forma perfecta, lo cual tiende a confundirse con otras nociones como la de cooperación económica.

Morales profundiza aún más el concepto diciendo que:

La integración consiste en el proceso de unificación del territorio y de la población de los estados contratantes, del libre juego de los factores de producción con la finalidad de impulsar un desarrollo económico y social. Este proceso avanza a partir de aproximaciones sucesivas, de etapas subsiguientes, cuya superación dependerá del grado de decisión política que están dispuestos a adoptar sus integrantes (Morales 1980: 112, citado por Rosales 1985:194)⁵.

Para Tamames (1969), "la integración económica es un proceso. A través de él, dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas, se unen para formar un solo mercado (mercado común) de una dimensión más idónea... para lograr una integración económica es necesaria una base política supranacional..." (Tamames 1969: 25, citado por Rosales: 1985: 189-190).

La **Integración Ideológica** es aquella: "en que el nervio y motor, no es el mercado, ni la política nacional, ni internacional, ni el desarrollo, sino una ideología global, tal como en los casos de la C.A.M.E. y, en menor grado, de las Comunidades Europeas..." (Rosales 1985: 210).

⁵ Para más información acerca de varios conceptos sobre "integración", véase Rosales, Simón. 1985. "Sobre la definición de integración económica", pp. 165-214, en **Estudios Sociales**, N° 1, Enero-junio, Publicación semestral, Facultad de Economía, Universidad de Los Andes, Mérida.



La **Integración Social** se puede definir como: "la búsqueda de legitimar ante la sociedad civil las nuevas instituciones supranacionales y afianzar la integración política y económica" (Cocks, 1991: 36, citato por Franco y Robles 1998: 237).

1.2.3. Niveles o Grados de Integración.

Existen varios Grados o Niveles de Integración entre los cuales podemos destacar: a) Zona de Libre Comercio, b) Unión Aduanera, c) Mercado Común, d) Unión Económica y e) Integración Total⁶. Al respecto, Bela Balassa (1980) sostiene que:

En un área de libre comercio, las tarifas (y las restricciones cuantitativas) entre los países participantes son abolidas, pero cada país mantiene sus propias tarifas frente a los países no pertenecientes al área. El establecimiento de una unión aduanera trae aparejada, además de la supresión de discriminación a los movimientos de mercancías dentro de la unión, la equiparación de tarifas en el comercio con países no miembros. Una forma superior de integración económica se logra con el mercado común, que no se limita a suprimir las restricciones al comercio, sino también las que dificultan el movimiento de los factores. Una unión económica, cosa distinta de un mercado común, combina la supresión de restricciones al movimiento de mercancías y factores, con un cierto grado de armonización de las políticas económicas nacionales, con el objeto de eliminar la discriminación resultante de las disparidades de dichas políticas. Finalmente, la integración económica total presupone la unificación de las políticas monetaria, fiscal, social y anticíclica, además de requerir el establecimiento de una autoridad supranacional, cuyas decisiones sean obligatorias para los Estados miembros (Balassa 1980: 2)⁷. Ver Cuadro N° 1 p. 24.

⁶ Véase también Rosales, Simón. 1985. "Sobre la definición de la Integración Económica", pp.165-214, en **Estudios Sociales**. N° 1, Enero-junio, Publicación semestral, Facultad de Economía, Universidad de Los Andes, Mérida.

⁷ Véase además, Franco Vasco, Andrés y Robles, Francisco. (1998). "Integración: Un marco teórico", pp. 229-243, en **Integración Internacional**. Enfoques Económico, Político y Jurídico. Fondo de Publicaciones Universidad Sergio Arboleda, Santa Fe de Bogotá, D.C.



2. LA EVOLUCIÓN DE LA INTEGRACION LATINOAMERICANA EN EL SIGLO XX.

2.1. Modelo Exportador Clásico.

El modelo exportador clásico (Werz 1995) o primario-exportador (Da Conceição 1964) que existió antes de la recesión económica de los años treinta puede considerarse como antecedente al modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) que surgió en América Latina luego de la crisis económica a la que se hizo mención anteriormente (Ver Gráfico N° 1 p. 25).

El modelo exportador clásico (colonial) o de desarrollo hacia afuera abarcó desde 1890 hasta 1930. Este modelo fue "un proceso de industrialización orientado hacia la exportación, proceso que básicamente se sustentaba en la producción agrícola" (Moreno 1994: 134-135).

Durante este proceso gran parte de los países de América Latina estaban catalogados como exportadores de materias primas. Es por esto que Da Conceição (1964) llama a este período o modelo: primario-exportador. Por nombrar algunos ejemplos, países como Venezuela exportaba su tradicional producto como lo era el cacao, además del café; Chile vivía una bonanza económica con la exportación de nitratos; Argentina se había convertido en un destacado exportador de lana, trigo y pieles a nivel internacional (Tomado de Moreno 1994).

En esta época Colombia, se destacaba por sus exportaciones de café, y es importante recalcar que estas exportaciones fueron muy importantes en el ascenso económico de la economía colombiana. Para reafirmar esta idea, Bejarano (1989), enfatiza que: "sin duda, el surgimiento de la economía

Niveles de Integración Económica



Zona de libre comercio	Abolición de aranceles				
Unión aduanera	Abolición de aranceles	Arancel externo común			
Mercado común	Abolición de aranceles	Arancel externo común	Libre circulación de factores		
Unión económica	Abolición de aranceles	Arancel externo común	Libre circulación de factores	Armonización de políticas	
Integración total	Abolición de aranceles	Arancel externo común	Libre circulación de factores	Armonización de políticas	Unificación de políticas

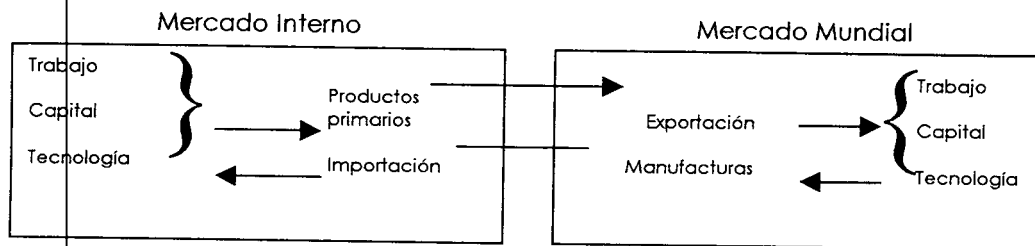
Fuente: Franco y Robles, 1998: 236



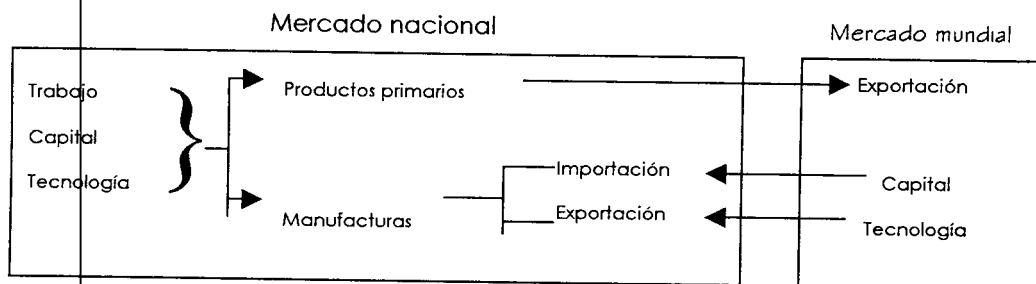
Gráfico N° 1

Paradigmas de la política económica latinoamericana

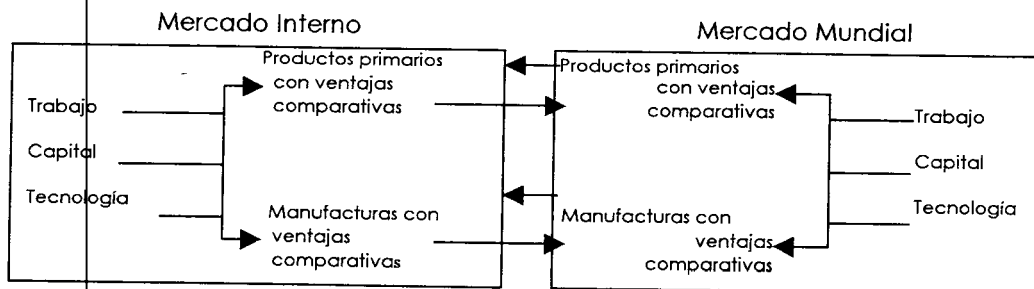
Modelo exportador colonial (1890-1930)



Modelo de la industrialización por sustitución de importaciones (1930-1960)



Modelo de la integración selectiva al mercado mundial (1960 en adelante).



Fuente: Sangmeister, 1994: 182



cafetera en los últimos decenios del siglo XIX es uno de los hechos esenciales en la historia económica colombiana. El café vinculó al país de manera estable y definitiva a la economía internacional..." (Bejarano 1989: 6).

Es importante señalar al respecto que lo que produjo la crisis de los años treinta en América Latina fue la falta de demanda de sus productos de exportación y los bajos precios para esos productos. Esto se produjo básicamente porque América Latina debido a la inestabilidad económica originada por la insuficiencia del modelo exportador clásico, no tenía divisas para importar productos manufacturados para abastecer los mercados internos de los países.

Es necesario que acotemos que en América Latina las exportaciones no solamente eran el único componente del crecimiento del ingreso sino que el sector exportación representaba el dinamismo de toda la economía (Da Conceição 1964). Esta misma autora explica muy bien la situación de los países latinoamericanos antes de la crisis de los años treinta.

Al respecto señala que:

...el desarrollo del sector de exportación, dio lugar a un proceso de urbanización más o menos intenso, acompañando al cual se iban estableciendo industrias de bienes de consumo interno, tales como tejidos, calzado, vestuario, muebles, etc. Como se sabe estas son industrias tradicionales de bajo nivel de productividad, que se encuentran en casi toda América Latina y que surgieron a impulso del mismo modelo primario-exportador (Da Conceição 1964: 151).

Las economías de los países latinoamericanos permanecían equilibradas gracias a sus exportaciones generadas por el modelo primario-exportador. Los sectores de desarrollo de estos países se dedicaban a una reducida actividad



industrial ligada al sector agrícola de subsistencia, el cual le permitía mantenerse activa en la economía.

No obstante, debemos señalar que estos sectores eran insuficientes para dinamizar o agilizar la actividad interna del país, "así pues, el crecimiento económico quedaba supeditado básicamente al comportamiento de la demanda externa de productos primarios, de donde se sigue el carácter muy dependiente y reflejo de nuestras economías" (Da Conceição 1964: 151).

Desde finales del siglo XIX y comienzos del XX, las economías de los países latinoamericanos dependieron, en gran medida, de las exportaciones de sus productos primarios. Lo que es similar, el proceso de industrialización que se dio antes de la Gran Depresión del 29 se enmarcó dentro de un mercado relativamente libre, dentro del cual los productos locales competían en condiciones de igualdad con los bienes importados. La exportación de productos primarios era el principal factor de crecimiento de la región. Este crecimiento se vio afectado por la insuficiencia del modelo exportador clásico que venía rigiendo a las economías de los países y, culminado, por la Gran Depresión de los años treinta, sumiendo ésta a América Latina a una gran reducción de sus importaciones mediante las cuales se satisfacían la mayor parte de sus demandas de consumo y, además, cesó por completo el flujo de capitales extranjeros privados.

2.2. Crisis de la Gran Depresión de los años Treinta.

El 29 de octubre de 1929 ocurrió en New York, "la famosa catástrofe bursátil conocida como el "martes negro" que precipitó la gran crisis financiera y comercial mundial" (Mayor 1989: 334). La crisis desde el punto de vista económico significó el deterioro sustancial "de los mercados financieros y

contrajo los flujos de capital hacia la región, los cuales habían sido muy importantes puesto que, antes del colapso, la mayoría de estos países financiaban gran parte de sus importaciones mediante el crédito externo" (Moreno 1994: 138).

Halperin (1993) considera que: "la crisis mundial abierta en 1929 alcanzó de inmediato un impacto devastador sobre América Latina, cuyo signo más clamoroso fue el derrumbe, entre 1930 y 1933, de la mayor parte de las situaciones políticas que habían alcanzado a consolidarse durante la pasada bonanza" (Halperin 1993: 371, ver también Moreno 1994). Todas las condiciones adversas que se dieron generaron la primera crisis de deuda externa que afectó de forma determinante a la mayoría de las economías de América Latina. Es importante señalar que la crisis económica suscitada, "tuvo además, importantes efectos políticos, al producir un masivo viraje hacia regímenes autoritarios, lo que determinó que de catorce gobiernos democráticos que existían en la región para comienzos de los años 30, apenas subsistieron cinco para finales de esta década" (Moreno 1994: 138).

Autores como Da Conceição (1964), Cevallos (1971), Rodríguez (1980), Halperin (1993) y Moreno (1994), coinciden al afirmar que la Gran Depresión trajo consigo grandes modificaciones en la conducción de la política económica de los países capitalistas. Por ejemplo, "la crisis externa es particularmente aguda en el caso de la Argentina, que en 1929 se ve compelida a abandonar el patrón oro, y dos años después a establecer el control de cambios" (Rodríguez 1980: 19-20).

El impacto negativo de la crisis de 1929 afectó a toda Latinoamérica de forma contundente, pero observa Halperin (1993) que la única excepción que debe mencionarse fue la de Venezuela, "... donde ella introdujo sólo una mínima



inflexión en el ritmo ascendente de la producción petrolera que ahora dominaba su sector exportador, la rehabilitación que se hizo evidente a partir de 1935 marginó en cambio a los países más pequeños" (Halperin 1993: 377-378).

En el caso de Colombia, el peor año de este país fue 1932, pues para este año se redujo la producción industrial nacional, además se cerraron varias empresas y hubo un aumento del desempleo considerable. Además, la recesión económica también se observó en las textileras colombianas, pues no solamente paralizó sus producciones y expansiones, sino que obligó a muchas a cerrar parcialmente, y en el sector del cemento los precios cayeron de forma muy fuerte (Mayor 1989)⁸.

Es de suma importancia señalar que en el caso de Colombia la recuperación de la crisis fue rápida en los sectores industriales, pues: "la crisis mundial alcanzó a Colombia en el momento mismo de su despegue industrial, es decir, el impacto fue sobre una industria en formación y no sobre una industria ya consolidada" (Mayor 1989: 335).

Sin embargo, en el caso de América Latina, Rodríguez (1980), al igual que Cevallos (1971) sostienen que las guerras que se dieron en 1914 y 1939 fueron importantes para imponer barreras a las importaciones y dinamizar las demandas de importación. Igualmente recalca Rodríguez que: "la crisis de los años treinta provocó una drástica reducción del precio y del volumen de las exportaciones primarias que, unida a la situación de endeudamiento precedente, produce una aguda escasez de divisas" (Rodríguez 1980: 33-34).

⁸ Para mayor información al respecto, véase Mayor Mora, Alberto. 1989. "Historia de la industria colombiana. 1930-1968", pp. 333-356, en **Nueva Historia de Colombia**. Planeta Colombiana Editorial. S.A.



En el mismo orden de ideas Moreno (1994) nos dice que:

..con la Gran Depresión de los años treinta las condiciones económicas globales cambiaron dramáticamente con consecuencias desfavorables para las economías latinoamericanas. Ello fue debido al colapso del mercado internacional de materias primas que afectó de manera severa los precios de las exportaciones y los precios de los productos que se importaban a la región. Estas circunstancias generaron en algunos países graves problemas de balanza de pagos y de deuda externa (Moreno 1994: 137).

Dentro de las medidas que se tomaron para modificar las políticas económicas tradicionales se consiguen: a) la severa limitación a las importaciones por medio de mayores aranceles; b) restricciones cambiarias; c) cuotas de importación y prohibiciones directas. Con estas medidas los países de mayor desarrollo impulsaron el modelo de sustitución de importaciones. (Adaptado de Cevallos 1971:23-24; Grunwald 1973: 23-25, citados en Rondón 1999: 24). Vittorio Corbo nos explica las políticas económicas que siguieron los países latinoamericanos para confrontar la Gran Depresión de los años treinta, diciendo que:

...cuando golpeó la Gran Depresión y colapsaron los mercados de capitales y de exportación, estos países intensificaron el control de sus importaciones aumentando tarifas e instituyendo todo tipo de barreras al comercio. A pesar de que en la segunda parte de los años 30 y comienzos de los 40 hubo cierta reducción en las restricciones a las importaciones, el régimen comercial existente cuando comenzó la Segunda Guerra Mundial estaba marcadamente orientado a favor de la manufactura sustitutiva de importaciones y en contra de la actividad exportadora (Corbo 1992: 37, citado por Moreno 1994: 139).

2.3. Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI).

En vista de esta situación que había dejado la crisis del 29, los gobiernos latinoamericanos se afianzaron en la iniciativa de implementar la estrategia



de industrialización por sustitución de importaciones (ISI). Esta comenzó cuando se abandonó el patrón oro a principios de los años treinta y, se impusieron controles cambiarios y restricciones discriminatorias al comercio de bienes de consumo, en estos se incluían todo lo relacionado con cuotas, tarifas y sistemas de cambios múltiples, a su vez se establecieron políticas fiscales y monetarias anticíclicas (Tomado de Moreno 1994: 139).

A partir de los años treinta en la economía mundial se dieron cambios significativos, los cuales:

...forzaron a las áreas periféricas a mantener un bajo coeficiente de importaciones, o aun a reducirlo gradualmente para asegurar su desarrollo. A su vez, esto significa un cambio en el patrón de crecimiento de la periferia, el cual, de apoyarse en la expansión de las exportaciones, pasa a una nueva pauta basada en la producción destinada al mercado interno, en la instalación y ampliación de un sector industrial (Rodríguez 1980: 64).

Es necesario que hablemos un poco de lo que fue la industrialización por sustitución de importaciones. Este modelo de industrialización fue el que sustituyó al modelo primario exportador que rigió las economías de los países de América Latina desde 1890 hasta 1930, una vez dada la crisis de los años treinta.

Las economías periféricas se basaron en la industrialización, la cual se realizaba a través de la producción interna de bienes que anteriormente se importaban, es decir, se aplicaba aquí la industrialización por sustitución de importaciones.

Para que la industrialización se diera fue necesario "limitar la importación de los bienes que pasan a reducirse internamente, así como la de otros bienes prescindibles a fin de poder aumentar las importaciones requeridas para



producir los bienes cuya sustitución ha sido emprendida..." (Rodríguez 1980: 68). Es importante señalar además, que mediante la industrialización sustitutiva se podía lograr que tanto la producción como el ingreso aumentaran a una magnitud superior tanto de las importaciones como de las exportaciones y, como lo sostiene Rodríguez, en esta medida: "la industrialización por sustitución de importaciones trae consigo una baja de los coeficientes de importaciones y exportaciones de las economías periféricas" (Rodríguez 1980: 69).

Rodríguez (1980), define la ISI como: "un tipo de desarrollo en el cual el sector dinámico fundamental es la industria, y en que ésta se expande con vistas al mercado interno. La industrialización sustitutiva sólo apareja una caída del coeficiente de importaciones en tanto se mantenga el supuesto de que las exportaciones de la periferia se componen únicamente de productos primarios" (Rodríguez 1980: 69).

La implementación de políticas de ISI en los países latinoamericanos promovían las actividades de manufacturas competitivas con las importaciones las cuales se basaban en inversiones públicas y privadas.

La ISI le permitió a los gobiernos de los países participar de forma activa en el control de las economías, así como también en los proyectos de infraestructura para un mejor desarrollo económico de los países en crisis. Todas estas nuevas políticas aplicadas por los países dio como resultado:

...que durante el periodo 1931-1940, Latinoamérica había logrado un saludable nivel de resultados económicos, en comparación con la mayoría de los países avanzados. Chile, por ejemplo, había obtenido tasas promedio de crecimiento anual de su producto interno bruto (PIB) de 4,8% para la década; Colombia 4,2%, Brasil 3,6%. El promedio de crecimiento del producto interno bruto de Venezuela entre 1932 y 1939 fue 9%, siendo éste más del 16% entre 1936 y 1937 (Baptista 1991: 131, citado por Moreno 1994: 140).



La estrategia de sustitución de importaciones que surgió luego de la crisis de los años treinta en América Latina, "estuvo plenamente justificada en los años treinta y continuó teniendo sentido hasta fines de los años cincuenta, mientras las posibilidades de exportar estaban frenadas por la gran crisis, la segunda guerra mundial y la reconstrucción de Europa" (Ramos 1993: 63). No obstante, debemos señalar que a partir de los años sesenta este modelo de industrialización tuvo rendimientos fuertemente decrecientes en el marco de una extraordinaria expansión del comercio internacional (Ramos 1993).

En algunas oportunidades se ha dicho que la ISI no siempre fue un error y que tuvo algunos signos positivos en las economías de los países latinoamericanos; esto es cierto, pero durante los años treinta, "cuando la contracción del comercio mundial a raíz de la gran crisis de esos años hacía casi imposible exportar y era indispensable un impulso estatal para estimular a un sector privado estancado" (Ramos 1993: 64).

Para autores como Ramos (1993), Moreno (1994), Sangmeister (1994) y García (1993) esta estrategia tuvo sentido hasta finales de los años cincuenta, porque era evidente que la segunda guerra mundial hacía imposible importar productos manufacturados y menos aún en el período de reconstrucción de Europa y Japón, en el cual había sido difícil exportar manufacturas significativamente por la incapacidad de acceder a los mercados internos por la reducción de los mismos.

Moreno (1994), señala que:

El modelo de sustitución de importaciones generó en sus comienzos un crecimiento significativo en el producto manufacturero interno de muchos de los países de América Latina. Fue una estrategia de desarrollo que estuvo implementándose en la región durante mucho tiempo, especialmente en Brasil y en México hasta 1973... Sin embargo este modelo empezó a declinar tan pronto como se copó la demanda doméstica con la producción interna en cada uno de



los países, y cuando se hizo evidente la imposibilidad de las empresas nacionales de competir en los mercados externos, ya que las mismas se habían desarrollado en un entorno altamente protegido (Moreno 1994: 142).

Ramos (1993) sostiene que desde 1945 hasta 1980 el desempeño económico de la región latinoamericana fue relativamente buena. El ritmo de crecimiento del producto interno bruto por habitante fue de 2.7% anual en el período, en comparación con los años anteriores que fue de 1% anual, puede ser considerado como aceptable (Ver Cuadro N° 2, p. 36). La inflación estuvo moderada, a tal punto de que once países de la región tuvieron una inflación media de un dígito, y en ningún país la inflación alcanzó los tres dígitos. En cuanto al crecimiento, bien sabemos que éste estuvo liderado por la industria manufacturera: "cuya participación en el producto subió de 14% en 1930 a 25% en 1980. Como era de esperar, la participación de las importaciones en el producto interno bruto bajó de 20% en 1930 a 15% en 1980 y la región pasó a depender menos de ellas" (Ramos 1993: 66) (Ver Cuadro N° 3, p. 37).

Sangmeister (1993) argumenta que: "la estrategia de sustitución de importaciones permitió que varios países de la región lograsen efectos de crecimiento macroeconómico, así como amortiguar la crisis de los sectores económicos tradicionales al menos temporalmente o incluso, como Brasil, modernizar sustancialmente importantes sectores económicos" (Sangmeister 1993: 181).

En el mismo orden de ideas Moreno acota que:

Los grupos de interés relacionados con el sector industrial clamaban por la intensificación del proteccionismo, mientras que a ellos se enfrentaban los exportadores de productos agrícolas y mineros que, junto con los más importantes economistas de la región clamaban por la urgente necesidad de reducir las restricciones a las exportaciones y por el establecimiento de un régimen comercial más balanceado (Moreno 1994: 142-143).



Si bien es cierto que la ISI tuvo algunos efectos positivos en los años posteriores a la crisis, también es cierto que dentro de sus instrumentos de aplicación conseguimos las fallas que más tarde van a poner en crisis al modelo. Dentro de los instrumentos Sangmeister enumera:

- a) La planificación secuencial de los procesos de industrialización se basaban realmente en aquellas manufacturas que se habían importado desde un inicio por los patrones de consumo;
- b) Se le daba prioridad al establecimiento de industrias de bienes de consumo, descuidándose de esta manera a las industrias básicas y a aquellas de bienes de capital, este descuido trajo como consecuencia un aumento en las importaciones de bienes de capital, de productos intermedios y primarios, dando como resultado estas importaciones un fuerte impacto en las cuentas corrientes;
- c) Para este entonces las industrias de bienes de consumo sustitutivo enfrentaban, internamente una demanda interna limitada. Esto no les permitía adquirir suficientes economías de escala, a su vez producían a costos muy elevados en comparación con los niveles del mercado internacional. Estas industrias debido a esto tenían que ser protegidas de la competencia externa a través de controles de cambio estrictos y de unos aranceles muy elevados;
- d) La falta de competencia externa así como la de empresas oligopólicas daban como resultado la creación de empresas pequeñas improductivas que producían a costos demasiados elevados y, que debido a su capacidad instalada, descuidaban el avance tecnológico que era muy importante para el desarrollo de productividad para dichas empresas y,
- e) La intervención del Estado en estos mercados produjo una desviación de los precios, beneficiando de esta manera a la industria nacional y, perjudicando al sector agrario. (Tomado de Sangmeister 1993: 181)



Cuadro N° 2

América Latina: Crecimiento e inflación, 1945-1992 (Porcentajes anuales)

	Crecimiento del producto interno bruto				Inflación		
	1925-1945	1945-1980	1980-1990	1991-1992	1945-1980	1980-1990	1992
América Latina	3.5	5.6	1.2	3.2	20	Más de 400	Menos de 20 ^a 410 ^b
PIB per cápita	1.0	2.7	-0.9	1.1	s/i	s/i	s/i
Argentina	s/i	3.1	-1.5	6.7	57	650	18
Bolivia	s/i	3.4	-0.7	3.8	28	1000	11
Brasil	s/i	6.9	1.9	-0.3	33	450	1130
Colombia	s/i	5.2	3.5	2.6	14	23	26
Costa Rica	s/i	6.7	2.1	2.6	6	28	18
Chile	s/i	3.6	2.7	7.7	77	21	13
Ecuador	s/i	6.8	2.1	3.9	8	40	66
El Salvador	s/i	5.1	-0.6	3.9	5	19	17
Guatemala	s/i	4.6	0.5	3.6	4	12	12
Haití	s/i	1.3	-0.5	-2.7	5	5	18
Honduras	s/i	4.4	1.8	3.4	4	6	6
México	s/i	6.7	1.2	3.1	9	70	13
Nicaragua	s/i	4.7	-1.3	-	6	5000	2
Panamá	s/i	5.3	-1.0	8.3	3	3	1
Paraguay	s/i	4.8	3.0	1.9	22	20	17
Perú	s/i	5.1	-1.0	-0.3	17	1000+	6
R. Dominicana	s/i	6.2	2.5	3.3	2	22	5
Uruguay	s/i	2.6	-0.4	4.3	36	57	59
Venezuela	s/i	6.7	-0.2	8.9	5	26	33

Fuente: División de desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL.

^a Cifras preliminares, excluido Brasil.^b Cifras preliminares, incluido Brasil.

s/i sin información.

Citado por: Ramos 1993: 67.



Cuadro N° 3

**América Latina: Indicadores socioeconómicos en 1930, 1945 y 1980
(Porcentajes)**

	1930	1945	1980
<i>Indicadores económicos</i>			
PIB manufacturero/PIB	14	18	25
Importaciones/PIB	20	13	15
Exportaciones tradicionales exportaciones totales	Más de 88	Más de 82	76
<i>Indicadores sociales</i>			
Analfabetismo de adultos	s/i	45	20
Tasas de escolarización			
Educación Primaria	s/i	55	90
Educación secundaria	s/i	10	30
Educación superior	s/i	2	10
Esperanza de vida al nacer (años)	s/i	50	65
Porcentaje de viviendas con:			
Agua por tubería	s/i	20	65
Electricidad	s/i	35	70

Fuentes: División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL, sobre la base de datos de la CEPAL, del Banco Mundial y del Fondo de las Naciones para la Infancia (UNICEF).

S/i: Sin información.

Citado por: Ramos 1993: 68



Son varios los signos que demuestran a partir de los años sesenta que la ISI comenzaba a presentar rendimientos fuertemente decrecientes. Dentro de éstos, conseguimos que:

A medida que el proceso de sustitución pasaba de los productos finales, de más fácil reemplazo, a la producción de insumos intermedios y bienes de capital, se iba haciendo cada vez más costoso e ineficiente. La productividad del capital – el factor escaso – descendía, o porque las plantas estaban sobredimensionadas para el tamaño del mercado, o porque se sub-utilizaban o porque sus exigencias tecnológicas y de calidad eran demasiado sofisticadas para la capacidad productiva de la región (Ramos 1993: 68)⁹.

3. LA COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL) Y LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA.

La CEPAL señala que los países en vías de desarrollo, luego de la Segunda Guerra Mundial, emprendieron la transformación de sus estructuras económicas, apartándose del modelo de "crecimiento hacia afuera..." (CEPAL 1969: 15). Las economías latinoamericanas optaron por políticas proteccionistas porque consideraban que éstas fomentarían el crecimiento industrial. Pensaron: "... que el sector manufacturero era el motor del desarrollo y medio idóneo para superar la dependencia crónica del sector externo" (Puyana 1969: 51).

La CEPAL surgió en 1948 luego de la Segunda Guerra Mundial, debido a la situación económica en que habían quedado los países de América Latina luego de la Gran Depresión de los años treinta. Los ideales de la CEPAL y de

⁹ Para más información Véase Ramos, Joseph. 1993. "Crecimiento, crisis y viraje estratégico", pp. 63-79, en **Revista de la CEPAL**. N° 50, Agosto, Santiago de Chile.



Raúl Prebisch¹⁰, "representaban una reacción frente a las teorías clásicas del comercio, ellos intentaron concebirlas y reformularlas desde una perspectiva latinoamericana" (ver Cardoso, 1977, pp. 7-40 citado por Werz 1995: 115).

La adopción de un desarrollo hacia adentro por parte de los países de América Latina comenzó espontáneamente luego de la gran crisis de los años treinta y se afianzó cuando la CEPAL comenzó a impulsar la industrialización como un instrumento para desarrollar las economías de los países de América Latina.

Balassa (1980) sostiene que: "la CEPAL preparó planes en estos años para la creación de la zona de libre comercio que incluyese todas las economías latinoamericanas, con vistas a la transformación de una unión aduanera" (Balassa 1980: 4).

A la CEPAL le interesaba tanto lo social como lo industrial dentro de las economías de los países en vías de desarrollo. Dentro de los conceptos básicos de la CEPAL, podemos decir, que en el modelo tradicional o clásico centro-periferia, "el intercambio comercial entre países industrializados y países en desarrollo era dispar", lo cual traía como consecuencia que los países del centro, sacaran mayor provecho de los países periféricos (Werz 1995: 116). Además, la CEPAL consideraba que los países del centro se caracterizaban por su homogeneidad interna y, por una gran diversificación de su comercio exterior, a diferencia de los países en vías de desarrollo que se destacaban por su heterogeneidad y su especialización en algunos productos de exportación debido al tamaño restringido de sus mercados. Esta situación era la que debía ser superada mediante la implementación de una política de industrialización

¹⁰ Economista argentino; desde 1935 hasta 1943 fue Presidente del Banco Central de Argentina, además fue el primer director de la CEPAL (Werz 1995).



por sustitución de importaciones (Tomado de Werz 1995: 116). De esta forma, la CEPAL veía la industrialización como el nervio central del desarrollo hacia adentro. Además veía en la industrialización una transformación de las estructuras económicas inherentes al proceso de desarrollo (CEPAL 1969: 21). La presencia de un desarrollo industrial espontáneo en América Latina antes del surgimiento de la CEPAL sirvió de base en la región para la difusión y consolidación de las ideas proteccionistas y aumentó la confianza de la población y su clase dirigente en las bondades del intervencionismo del Estado. Estas ideas se asociaron con la integración regional en tanto esta última permitía que los países pequeños, o con economías débiles, pudieran conformar mercados protegidos más grandes para sus producciones industriales.

4. LOS PRIMEROS INTENTOS DE INTEGRACION REGIONAL.

4.1. La Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) y la Comunidad Económica Europea (CEE).

El primer acuerdo o intento de integración que se dio en el mundo fue la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA). Es importante destacar que luego del fin de la Segunda Guerra Mundial se intensificaron los esfuerzos por unificar a Europa Occidental debido a la catástrofe que había dejado la guerra. Bélgica, Luxemburgo y Holanda firmaron en 1948 el acuerdo de Benelux, en el cual se restringían tarifas y restricciones en beneficio de la reconstrucción de Europa Occidental. También surgió de estos acontecimientos la CECA, la cual puede considerarse como antecedente inmediato de la Comunidad Económica Europea (CEE). Como lo señala Nobile (1968), "en la CECA se agruparon Alemania occidental, Francia y los países del Benelux, y se estableció un control sobre la producción del carbón y acero de los países. Entre 1953 y 1954 la CECA comenzó a abolir los derechos de aduana



y restricciones de cuotas sobre el comercio de esos bienes dentro de la comunidad, así como lo atinente a fletes (Nobile 1968: 21). Posteriormente para 1955 se reunieron en Messina los ministros de relaciones exteriores que conformaban la CECA para suscribir un informe que en 1957 dio origen al Tratado de Roma; éste fue ratificado por los mismos países en 1958 y en el cual expresaban que "debían suprimir las barreras aduaneras que impedían la libertad de circulación de bienes y factores productivos entre los países" (Nobile 1968: 22, Ver también, Labastida 1965; 71-73). Es por esto que consideramos que la CECA puede verse como un antecedente a los acuerdos de integración de América Latina.

En América Latina la justificación de los primeros acuerdos de integración tienen mucho relación con: "la crisis del modelo de sustitución de importaciones que se hizo evidente a finales de los años 50, forzando a los estructuralistas a proponer nuevas estrategias, entre las cuales se incluyó la integración regional, la creación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)..." (Moreno 1994: 145).

5. PRIMEROS ACUERDOS DE INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA.

5.1. La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).

Esta Asociación fue creada en 1960 en Montevideo, Uruguay, mediante la suscripción del Tratado de Montevideo y contó con la participación de once países de América Latina: Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay en un inicio; más tarde se adhirieron Bolivia, Colombia, Ecuador, y Venezuela. Es importante señalar que los primeros países que suscribieron el



acuerdo poseían industrias de bienes de consumo semidurables y maquinarias ligeras, las cuales necesitaban mercados amplios para desarrollarlas¹¹.

Los países de la ALALC estaban desconectados físicamente, nunca habían tenido relaciones comerciales y, algo muy importante, poseían un desarrollo económico bastante asimétrico. Con relación a la zona de libre comercio que se esperaba alcanzar, los países pretendían liberar el intercambio entre ellos en un lapso de doce años, a través de negociaciones anuales de listas nacionales, producto por producto que eran retirables de las mismas (Tomado de Vieira 1993: 24-25, citado por Cedeño 1996: 7; ver también Fritsch 1992: 319-321, citado por Axline 1999: 30).

Además, se negoció:

...una Lista Común a la cual irían productos para los que se acordaría la eliminación completa de los derechos, los que no eran retirables. Las negociaciones en la Lista Común no pasaron de la primera fase; la de las listas nacionales se detuvo a fines de la década y el proceso, que en la práctica favoreció a las naciones de mayor desarrollo relativo, entró en crisis (Vieira 1993: 24-25, citado por Cedeño 1996: 7).

Es importante acotar, que a pesar de los inconvenientes que se presentaron dentro del acuerdo, entre 1960 y 1980 hubo un significativo aumento de las exportaciones intra-regionales con relación a los bienes manufacturados que producían los países del acuerdo. "En la medida en que la ALALC contribuyó a ampliar el mercado para el comercio de manufacturas y, en general, a la

¹¹ Debido a los diferentes niveles de desarrollo que poseían los países miembros los dividió en tres grupos: un primer grupo que serían los que poseían un mayor desarrollo relativo como lo eran Argentina, Brasil y México; un segundo grupo que poseían mercados insuficientes en los que se encontraban Colombia, Perú, Chile y Venezuela y, un tercer grupo que eran los de menor desarrollo relativo, que incluía a Bolivia, Ecuador y Paraguay. Uruguay estaba en un inicio en el segundo grupo, pero debido a su estancamiento económico fue incluido posteriormente en el tercer grupo (Tomado de Vacchino 1981: 456).



diversificación de las exportaciones, los mayores beneficiarios fueron principalmente Argentina, Brasil y México" (De la Torre 1992: 31-34; Massad 1989: 96, citados por Axline 1999: 30).

Vacchino (1981) considera que la ALALC fue el resultado de los grandes esfuerzos hechos por la CEPAL y por los gobiernos de América Latina para solucionar los problemas por los cuales estaban atravesando los países de la región. Señala que el principal objetivo del Tratado de Montevideo de 1960 fue: "establecer una zona de libre comercio que se perfeccionaría a través de un período no mayor de doce años, mediante la eliminación de los derechos aduaneros, de otros gravámenes de efecto equivalente y de las restricciones cuantitativas sobre lo esencial del comercio recíproco" (Vacchino 1981: 457)

Ya para la segunda década de funcionamiento de la ALALC su principal objetivo como lo fue la creación de una zona de libre comercio seguía tan lejana como al momento de firmarse el Tratado de Montevideo. Dentro de los principales argumentos que explican su estancamiento podemos mencionar: "a) las limitaciones de la fórmula empleada; b) el insuficiente uso de otros mecanismos de integración; c) los desequilibrios en la distribución de los frutos de la integración y, d) las insuficiencias del sistema internacional" (Vacchino 1981: 473).

Es importante anotar que debido a las desigualdades que existían entre los países de la ALALC en cuanto a la repartición de las concesiones arancelarias, los países de mayores ingresos como lo eran Argentina, Brasil y México, no estaban de acuerdo con la repartición de ganancias porque se les dio preferencia a los países de menor desarrollo relativo como Bolivia y Ecuador; debido a esta distribución desigual surgieron inconvenientes y controversias entre los países miembros y decidieron más tarde desintegrarse.



Axline (1999) sostiene que: "las continuas prórrogas, extensiones y enmiendas a los calendarios evidenciaron el estancamiento de la ALALC mientras, al mismo tiempo, la insatisfacción de los países de menor desarrollo relativo de la región andina los llevaba a establecer el GRAN, actualmente Comunidad Andina de Naciones, en 1969" (Axline 1999: 30).

Otro autor señala que dentro de las causas por las cuales fracasó la ALALC se encuentran: a) la distancia y las dificultades del transporte; b) las desigualdades de las economías y del desarrollo entre los países y, c) el desinterés de los gobiernos y la falta de apoyo político (Brown 1988: 10-11).

Contemplando otro intento de integración: en la Conferencia de la ALALC celebrada en Acapulco, México en junio de 1980, los países aprobaron un proyecto para un nuevo tratado: La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Con el principal objetivo a largo plazo de establecer "en forma gradual y progresiva, un mercado común latinoamericano" (Vacchino 1981: 479).

Dentro de las principales funciones que tenía la ALADI, podemos citar: a) la promoción y regulación del comercio recíproco; b) la complementación económica y, c) el desarrollo de las acciones de cooperación económica que coadyuven a la ampliación de los mercados (Vacchino 1981: 479).

La ALADI, a diferencia de la ALALC, no establecía fechas ni cronogramas específicos para sus acciones lo que resultó en una paralización y falta de seguimiento de sus principios, especialmente después del inicio de la Mega Depresión de la década de 1980. Tampoco hubo una delineación clara de responsables para lograr los compromisos y, en vez de delegar la responsabilidad máxima en los mismos presidentes regionales y sus encargados comerciales, muchas decisiones eran tomadas por los



encargados de asuntos exteriores. Tanto los tratados de 1960 como los de 1980 fracasaron no sólo en promover la integración sino también el desarrollo mismo de la región (Cordeiro 1995: 269) (Ver Cuadro N° 4 p.48 para observar las diferencias entre la ALALC y la ALADI).

Entre la ALALC y la ALADI existían diferencias importantes, porque esta última instauró cambios fundamentales en cuanto a las políticas integracionistas que debían tomarse en el nuevo acuerdo; por ejemplo, se sustituiría el multilateralismo por el bilateralismo, además, el objetivo ya no era crear una zona de libre comercio como se aspiraba en la ALALC, sino fomentar acuerdos comerciales de tipo bilaterales.

Otro punto importante que se dio en la reestructuración de la ALALC, fue un cambio del modelo de sustitución de importaciones por una estrategia de desarrollo orientada hacia el exterior, es decir, un libre comercio que le permitiera a los países del acuerdo insertarse en la economía internacional de forma acelerada. Es por esto que: "el acuerdo que crea la ALADI en 1980 estableció las bases del bilateralismo ya existente, que había tenido un impacto significativo en la dirección de la integración latinoamericana y puede tener importantes implicaciones para una eventual estructura de regionalismo de las Américas" (Axline 1999: 31).

La crisis de la deuda externa de los años ochenta que se presentó en América Latina generó deterioro en los términos de intercambio entre los países de la ALADI. Entre 1981 y 1983 hubo un ajuste excesivo en las economías de los países debido a la reducción que se presentó en el PIB de -1% pasó a -3%. Sin embargo, esta situación mejoró para 1984-1987 cuando se equilibraron y aumentaron las tasas de crecimiento del PIB a 3%.



Para la década de los años noventa los signos fueron más positivos a tal punto que hubo entrada de capitales y se redujo la inflación que se había acelerado en años anteriores debido a la misma crisis de la deuda y, además, el déficit fiscal se había logrado controlar. Al respecto, hay que destacar que: "Durante el lapso de 1991-94, el crecimiento promedio anual del PIB fue de 3,6%, la inversión creció en un 8,3% y la demanda interna en un 4,4%" (Secretaría General ALADI 1996: 7, citado por Toro 1999: 94).

En el caso de la ALADI el crecimiento anual del PIB fue de 3,6% a diferencia del "promedio mundial que se ubicó en 2,5%. Esta tendencia se revirtió en 1995 debido a la contracción de la economía mexicana y la caída de la producción en Argentina. En este año, el PIB de la ALADI prácticamente se estancó (aumentó 0,3%), con lo cual el crecimiento promedio acumulado anual del periodo 1990-95 fue de 2,5%" (Toro 1999: 94) (Ver cuadro N° 5, p. 49 y Gráfico N° 2 p. 50).

Una clasificación debido al crecimiento del PIB de cada uno de los países se puede resumir de esta manera. En el primer grupo ubica a aquellos países que obtuvieron un crecimiento acumulado anual por encima del 4%. Dentro de este grupo ubica a Argentina que obtuvo un 4,6%, Colombia un 4,2% y Chile un 6,4%; en el segundo se encuentran aquellos países que obtuvieron un crecimiento inferior a 4% y mayores a 2,5%; en este se encuentran Bolivia con 3,8%, Ecuador con 3,2%, Perú y Venezuela con 3,5% y Uruguay y Paraguay con 3%. En el tercer grupo ubican a aquellos países que obtuvieron una tasa de crecimiento menor al 2,5% y los cuales son México con un 1,3% y Brasil con un 1,4% (Tomado de Toro 1999: 95-96).

En lo que respecta al comercio global entre los países de la ALADI podemos decir que éste se ha desarrollado positivamente en la década de los años noventa, lo contrario a las décadas anteriores. Por ejemplo en el Gráfico N° 3,



p. 52, podemos observar que las exportaciones de la ALADI alcanzaron 3,4% en el contexto mundial. Para 1995 se ubicaron en 4,1%; sin embargo, las importaciones lograron dinamizarse más y obtener en 1995 un 4,4%.

Si observamos el Cuadro N° 6 p. 53, podemos ver que las exportaciones totales de los países de la ALADI han tenido un auge positivo al pasar de 103.679 millones de dólares en 1989 a 206.271 millones en 1995.

Con relación a la balanza comercial de la ALADI, ver al respecto el Gráfico N° 4 p. 54, para observar que hubo un descenso ininterrumpido entre 1989 y 1994. Es destacable que: "de un superávit de 31.646 millones de dólares en 1989 se pasó a un déficit de 14.113 millones de dólares en 1994. En 1995 el saldo en balanza comercial se revirtió al obtenerse un superávit de 1.355 millones de dólares" (Toro 1999: 105)¹².

5.2. El Mercado Común Centroamericano (MCCA).

Este acuerdo de integración fue firmado el 13 de diciembre de 1960 en Managua, Nicaragua, el cual se reconoció la necesidad de estimular la creación de la unión aduanera entre los países miembros¹³.

El MCCA en sus primeros años fue muy dinámico; tal es así, que entre los años de 1960 y 1968 el comercio entre los países aumentó en casi ocho veces al igual que las exportaciones industriales (Moscarella 1979: 273). No obstante, a

¹² Para más información actualizada acerca de la ALADI, véase Toro, Luis. 1999. "La ALADI: Instrumento de Convergencia", pp. 87-113, en Briceño, José, (comp.), **Escenarios de la Integración Regional**. Universidad de Los Andes, Consejo de Publicaciones. GRUDIR. Mérida, Venezuela.

¹³ Para más información acerca del MCCA, véase Moscarella, Joseph. 1979. "Integración Económica Centroamericana", en **Integración de América Latina, experiencias y perspectivas**. Fondo de Cultura Económica, México.



Cuadro N° 4
Diferencias entre ALALC y ALADI

Concepto	ALALC	ALADI
Motivo para su creación	Buscar soluciones al comercio intrazonal y tener flexibilidad en los pagos	Hacer frente al proteccionismo de los países desarrollados. Revivir las concesiones otorgadas: facilidades aduanales, normas de calidad, origen nomenclatura y acuerdos financieros y monetarios.
Significación	Superar el bilateralismo en los países miembros antes de ALALC	Capitalizar los 20 años de experiencia de ALALC para alcanzar la integración económica.
Origen	Partió de cero	Utilizar favorablemente los conocimientos y las experiencias de los 20 años de ALALC.
Objetivo	Materializar una apertura comercial entre los países de la región mediante el establecimiento de una Zona de Libre Comercio.	Establecer un mecanismo más avanzado de colaboración económica entre los países de la región: un Mercado Común Latinoamericano.
Duración	12 años y prorrogado hasta 1980 según el Acuerdo de Caracas.	Utiliza un esquema pragmático de bajo nivel de compromiso.
Nomenclatura	Concesiones negociadas con base en NABALALC.	Renegociaciones por NABALADI.
Mecánica de Negociaciones	Lista Común Listas Nacionales Lista de ventajas no extensivas	Preferencia Arancelaria regional Acuerdos de Alcance Regional Acuerdos de Alcance Parcial
Categoría de países que participan	Acuerdos de complementación: habían dos, de menor desarrollo económico relativo y el resto. Se manejaba también el concepto de países de mercado insuficiente.	Acuerdos comerciales: Se prevé la existencia de tres tipos, de desarrollo intermedio; de menor desarrollo y el resto.
Principios	Basados en el GATT y la cláusula de la nación más favorecida.	Pluralismo, convergencia, flexibilidad, tratamientos especiales, multiplicidad sobre promoción y regulación del comercio recíproco, complementación económica, cláusula de la nación más favorecida.
Participación	Sólo países signatarios que hubieran ratificado el tratado (se inició con siete, luego se adhieron cuatro).	Participan con voz y voto los once países desde el principio, aún sin que hayan ratificado el nuevo tratado.

NOTAS: NABALALC: Nomenclatura Arancelaria de la ALALC.

NABALADI: Nomenclatura Arancelaria de la ALADI.

GATT: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

Fuente: Vicarte, 1991: 24



Cuadro N° 5

**Tasa de Crecimiento Anual y Participación en el PIB
a Precios Constantes de 1989
1989 - 1995. En Porcentajes**

	Particip En el PIB	Tasa de Crecimiento Anual								Tasa de Crec. Acum. Anual	Particip En el PIB	
		en 1989	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995			1990-95
Argentina	13,04	-6,2	-0,1	8,9	8,7	6,1	7,4	-2,5	4,6	15,2	0,6	15,2
Bolivia	0,6	3,5	4,7	5,1	1,2	4,1	4,2	3,5	3,8	0,6	0,6	0,6
Brasil	37,7	3,1	-4,4	0,3	-0,9	4,2	5,8	4,0	1,4	35,4	35,4	35,4
Chile	4,2	9,7	3,3	6,8	10,6	5,9	4,1	8,0	6,4	5,2	5,2	5,2
Colombia	5,7	3,5	4,0	1,8	3,8	4,7	5,6	5,5	4,2	6,3	6,3	6,3
Ecuador	1,7	0,2	2,0	4,9	3,4	2,2	4,2	2,5	3,2	1,8	1,8	1,8
México	25,2	3,3	4,4	3,6	2,8	0,6	3,5	-7,0	1,3	23,3	23,3	23,3
Paraguay	0,7	5,9	3,1	2,3	1,7	3,9	3,0	4,0	3,0	0,7	0,7	0,7
Perú	2,4	-11,5	-5,6	2,6	-1,2	5,8	12,8	7,5	3,5	2,6	2,6	2,6
Uruguay	0,9	1,3	0,9	3,2	7,9	2,5	5,1	-1,5	3,0	0,9	0,9	0,9
Venezuela	7,6	-7,8	6,8	9,7	5,8	0,2	-2,9	2,0	3,4	8,0	8,0	8,0
MERCOSUR	52,7	0,6	-3,1	2,7	2,0	4,7	6,2	1,9	2,4	52,2	52,2	52,2
Grupo Andino	18,0	-4,8	3,7	5,7	4,0	2,5	2,5	3,9	3,7	19,3	19,3	19,3
Grupo de los Tres	38,4	1,0	4,8	4,6	3,6	2,4	2,4	-3,3	2,2	37,7	37,7	37,7
ALADI	100,0	0,7	0,7	3,7	3,0	4,7	4,7	2,5	2,5	100,0	100,0	100,0

Fuente: Anuario Estadístico de América Latina 1995 CEPAL

Nota: Los datos de 1995 son estimaciones del Balance Preliminar de la Economía de América Latina y el Caribe 1995. CEPAL

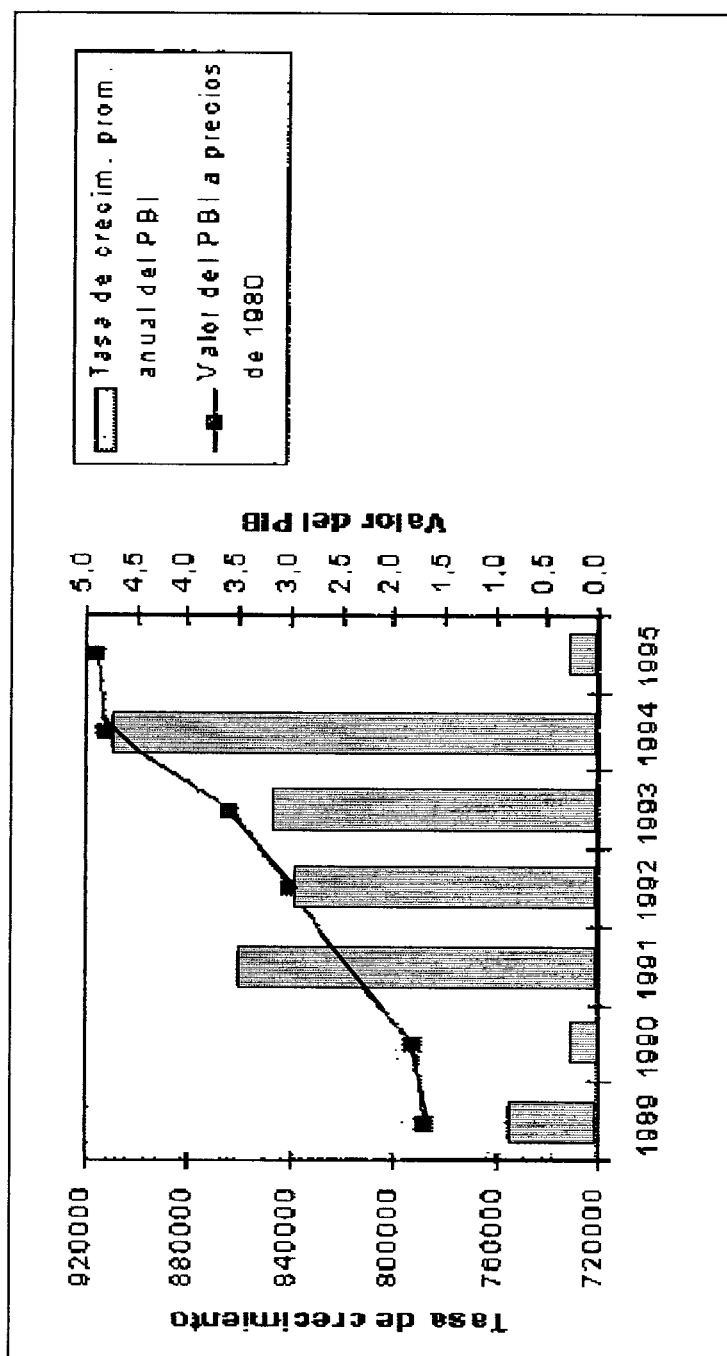
Elaboración: División de Estadísticas ALADI

(Tomado de Secretaría General ALADI 1996: 9)

Citado por: Toro, 1999: 95

Gráfico N° 2

Evolución del PIB de ALADI
En millones de dólares de 1980 y porcentaje



Fuente: Anuario Estadístico de América Latina 1995. CEPAL
Elaborado por: División de Estados y Estadísticas, ALADI
Tomado de: Secretaría General ALADI 1996: 8
Citado por: Toro, 1999: 96



partir de 1978 el comercio intrazonal del MCCA: "decreció de forma importante para alcanzar su nivel más bajo en 1986 (Ver cuadro N° 7, p. 56) lo que significó el cierre de mercados para distintas manufacturas centroamericanas y a su vez ocasionó una considerable disminución de la actividad manufacturera en el período 1980-1985, en comparación con el período 1970-1980" (Ver cuadros N° 8 y N° 9 pp. 57 y 58) (Briceño 1999: 174).

Grunwald (1973) señala que:

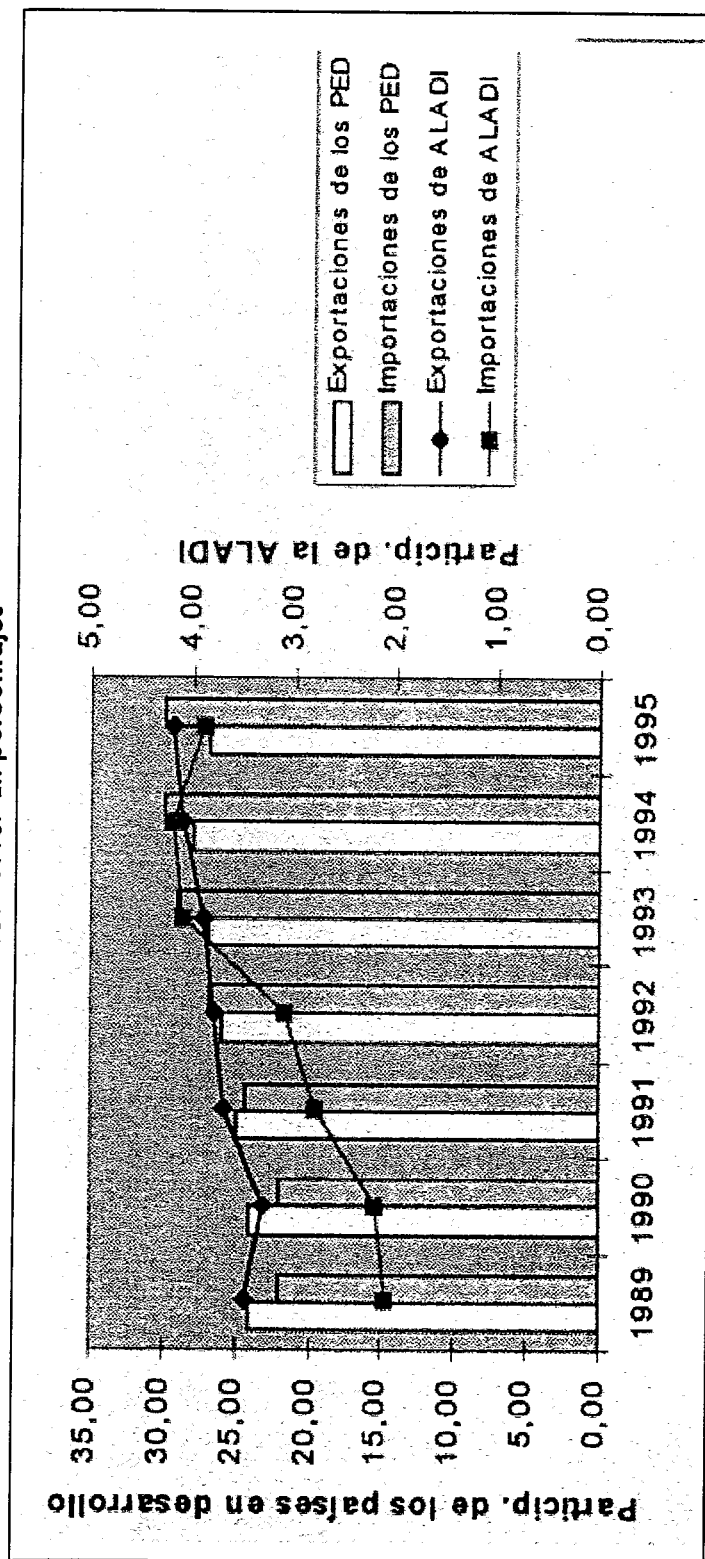
El paso más importante en la formación del Mercado Común Centroamericano fue el Tratado General de Integración Económica Centroamericana, en Managua, hacia finales de 1960, firmado por Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua, al que posteriormente se adhirió Costa Rica. El Tratado disponía el libre comercio de los productos centroamericanos que no se exceptuaran específicamente en el tratado mismo (Grunwald 1973: 53).

Podemos decir que el MCCA se constituyó como un esfuerzo de cooperación regional entre los países miembros. Además, este acuerdo de integración estaba dirigido a superar aquellos obstáculos que entorpecían el desarrollo de los cuatro pequeños países cuyas economías dependían en mayor grado de la exportación de los pocos productos hacia el mercado internacional. En dicho tratado se estableció un marco en el cual se incentivaba el estímulo hacia la fluidez comercial y el intercambio entre los países que conformaban el acuerdo. Evaluando dicho acuerdo, para el año 1966 los países llegaron a su máximo nivel de intercambio comercial, no obstante, debemos acotar que para en años posteriores el acuerdo sufrió un estancamiento, es decir, surgió en este acuerdo, por parte de Honduras, Costa Rica y Nicaragua, algo muy similar a lo que sucedió en la ALALC con relación a la distribución de los beneficios para cada uno de los países miembros (ver ALALC, en este capítulo).



Gráfico N° 3

Importancia relativa de los flujos en el comercio mundial
1989-1995. En porcentajes



Fuente: Handbook of International Trade UNCTAD, 1995
Direction Of Trade Statistics FMI, 1996
Información proporcionada por los países miembros de la ALADI.
Elaboración: División de Estudios y Estadísticas, ALADI
Citado por: Toro, 1999: 104



Cuadro N° 6

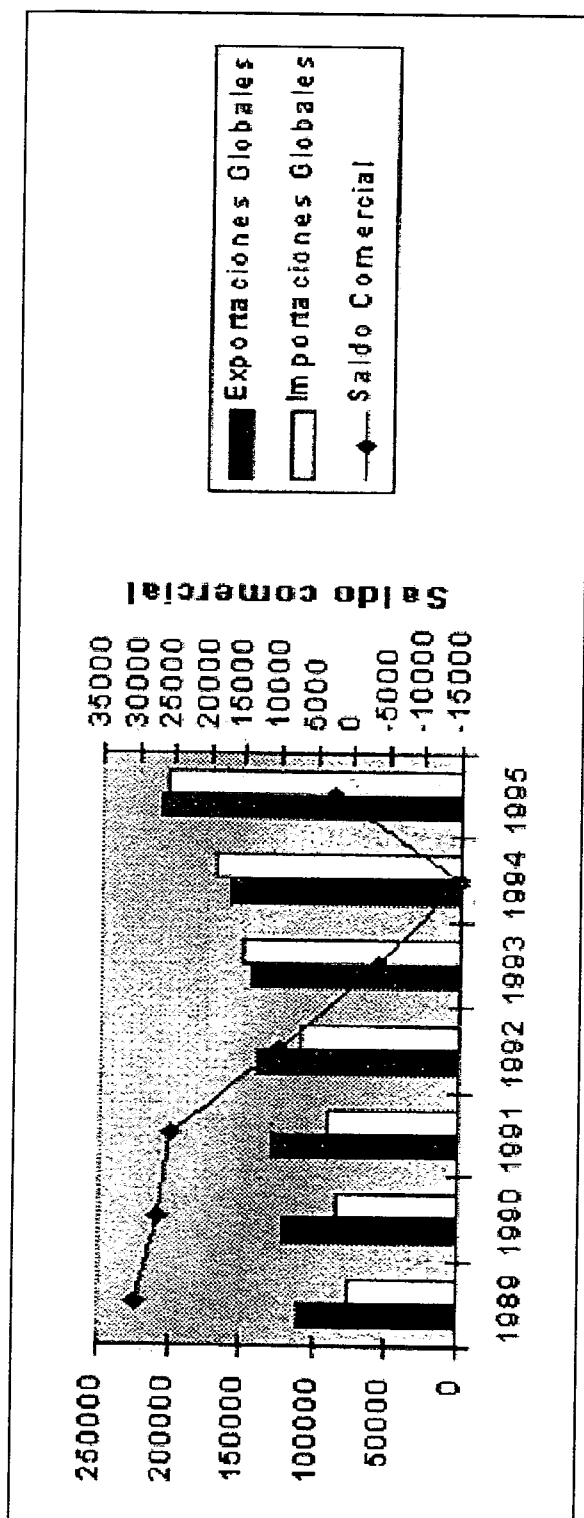
ALADI
Balanza Comercial Global (1989 – 1995)
Millones de Dólares y Porcentaje

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Exportaciones En valores							
Intra – ALADI (1)	11339	12.169	15.085	19.412	23.692	28.553	35.490
Totales (2)	103679	112.142	126.706	134.397	145.06	169.279	206.271
(1)/(2)		10,9	11,9	14,4	16,3	16,9	17,2
En dinámica (1990=100)							
Intra – ALADI		100	124	160	195	235	292
Totales		100	113	120	129	151	184
Importaciones En valores							
Intra – ALADI (1)	11.1471	2.381	15.620	20.015	22.911	28599	34898
Totales (2)	72.033	83.255	100.996	124.667	153.087	183.392	204.916
(1)/(2)	15,5	14,9	15,5	16,1	15,0	15,6	17,0
En dinámica							
Intra – ALADI		100	126	162	185	231	282
Totales		100	121	150	184	220	246

Los datos incluyen el comercio de las empresas maquiladoras de México, sólo desde 1991 en adelante.
Fuente: División de Estudios y estadísticas de la ALADI (Tomado de Secretaría General ALADI, 1996: 16.
Citado por: Toro, 1999: 106

Gráfico N° 4

Comercio de ALADI 1989 - 1995 En millones de dólares



Fuente: Información proporcionada por los países miembros.
Elaboración: División de Estados y Estadísticas, ALADI.
Tomado de Secretaría General ALADI, 1996: 17
Citado por: Toro, 1999: 105



El MCCA parecía que se había creado con el destino de fracasar, porque no existía entre sus miembros una base industrial significativa antes de la creación del acuerdo para todos los productos, sin embargo, hubo excepción con los bienes manufacturados no comercializados (Viner 1950, citado por Bulmer 1999: 115-116). Es importante resaltar, que el comercio intraregional antes de la unión de estos países era mínimo (Ver cuadro N° 10 p.60) y, "ninguna de las cinco economías se podían considerar competitivas entre sí, salvo en el caso de los productos básicos, los cuales estaban de todas formas excluidos del Tratado General de Integración Económica que estableció el MCCA en 1960" (Bulmer 1999: 116).

Tamames (1973) considera que: "la mayor dificultad del proceso de integración viene dada por la propia estrechez del Mercado Común en curso de creación que no constituye un atractivo suficiente para inducir un desarrollo industrial a largo plazo" (Tamames 1973: 261-262). No se podía realizar el proceso debido a la estrechez del Mercado Común y, al bajo desarrollo económico de los países miembros, esto quiere decir que debido al desarrollo dispar de sus miembros, el intercambio era desigual y traía como consecuencia diferencias entre los países.

El conflicto armado entre Honduras y El Salvador en julio de 1969 fue uno de los factores que ayudó para que se paralizara el proceso de integración que habían comenzado, no obstante, la liberalización del comercio entre Honduras y el resto de los miembros se mantuvo dentro del sistema del tratado (Tomado de Brown 1988: 13-14).

El estancamiento de dicho acuerdo se debe a las siguientes causas: a) Los intereses nacionales de corto plazo; b) falta de planificación conjunta; c) dificultad de transporte; d) preeminencia de las empresas transnacionales en la industria; e) distribución desigual de los beneficios entre los países; f) inicio de