

*Nicolás Marcelo Perrone y Lucas Daniel Arce**

Cooperar y competir: una estrategia de integración para el Mercosur y México

SUMARIO: I. Introducción. II. Las relaciones económicas Sur-Sur hoy. III. Integración regional como forma de inserción global. IV. La integración en América Latina. V. La coordinación regional como alternativa. VI. Conclusiones. VII. Bibliografía.

I. Introducción

Dentro de Latinoamérica, el Mercosur y México se destacan por ser las economías más dinámicas de la región. A primera vista, éstas no son totalmente complementarias, aunque tampoco fuertes competidoras. Sin embargo, el comercio entre ambas no refleja su real potencial. Si bien es cierto que el Mercosur podría vender mejores alimentos a menor precio a México, existen dificultades políticas dentro de este país para reducir algunas barreras técnicas que impiden importaciones desde el Mercosur. Al mismo tiempo, México podría acceder al Mercosur con productos industriales competitivos, pero esta posibilidad dificultaría la estrategia industrial elegida por este bloque. En este contexto, el desarrollo de estrategias que permitan explotar beneficios conjuntos tanto para el Mercosur como para México debe repensarse más allá de los simples intercambios comerciales. La creación de complementariedades entre ambas economías ofrece una alternativa de crecimiento y transformación a partir de encadenamientos productivos y explotación coordinada de mercados. De esta forma, aún con muchas diferencias en la estrategia individual, la cooperación y consecuente complementación de ambas economías es una vía capaz de aumentar los intercambios en el futuro. Justamente, el incipiente crecimiento en el volumen de comercio entre el Mercosur y México (que pasó de poco 1.471 millones de dólares en 1991 a 10.723 millones en 2008, COMTRADE), a pesar de ser una proporción mínima en el comercio total entre los países (poco más de 2,5% en 2008), se debe entre otras cosas al acuerdo de complementación económica (ACE 55) que regula el comercio de automotores y autopartes.

* Nicolás Perrone es Investigador del Centro de Estudios Interdisciplinarios de Derecho Industrial y Económico, UBA. Lucas D. Arce. es investigador del Centro de Análisis y Difusión de la Economía Paraguaya (CADEP). Los autores agradecemos los comentarios de la Profesora Sandra Negro. Por supuesto, todos los posibles errores son nuestra responsabilidad.

En este sentido, una mayor integración entre estos importantes mercados permitiría superar ciertas fallas de mercado, coordinar esfuerzos, ganar en escala y facilitar la incorporación de valor agregado en la producción. En el caso de México, por ejemplo, un mayor intercambio con el bloque regional sudamericano estaría en consonancia con la prioritaria diversificación de sus mercados de exportación, hoy por hoy concentrados fuertemente en EE.UU. (destino del 82% de su comercio total). Para Mercosur, por su parte, podría implicar una puerta de acceso preferencial al mercado estadounidense, a través de una mayor inversión externa directa (IED) en México. No obstante, un proceso de integración eficiente entre México y Mercosur requiere la aceptación, por parte de ambos actores, de que la cooperación no sucederá si no existe cierta comprensión de la estrategia de desarrollo y de las presiones internas de cada país. El éxito de la coordinación regional está basado, entre otras cosas, en el respeto de los espacios que cada país o bloque necesita para ejecutar su plan de desarrollo, y en el descubrimiento, a través de una extensa cooperación, de áreas en las que el accionar conjunto es mutuamente beneficioso. Por cierto, esta concepción requiere grandes dosis de originalidad en el desarrollo del plan de coordinación, así como una dosis de innovación política.

El presente trabajo explora esta alternativa de coordinación y complementación económica que, ajustada a la estrategia que cada país o bloque ya adoptó como vía de inserción en el mercado global, pueda permitirles impulsar la transformación de sus economías. Para ello, parte de un breve análisis comparativo de las relaciones económicas de los países en desarrollo. Luego, la segunda sección está dedicada a considerar conceptos centrales sobre integración, sus posibles beneficios y eventuales distorsiones, a efectos de proponer finalmente un acercamiento más pragmático y sectorizado. La tercera sección está dedicada a revisar la relación político-económica de México y los países miembros del Mercosur en los últimos 50 años (desde ALALC – ALADI) y los intentos de integración en la región. Este marco permitirá realizar, en la cuarta sección, una evaluación de las alternativas y los límites de un proyecto de integración y coordinación económica que se ajuste a las necesidades de cada bloque. Para concluir, se brindarán algunas reflexiones sobre la forma de efectivizar estas ganancias de eficiencia y crecimiento, proceso que se ve facilitado por una cultura común y una hermandad de los pueblos que integran ambas áreas.

II. Las relaciones económicas Sur - Sur hoy

Las exportaciones de los países en desarrollo (PED) crecieron sustancialmente a lo largo de los últimos años. Pero este aumento no ha sido homogéneo para todas las regiones, específicamente, Asia ha sido la responsable de este boom exportador, representando más del 85% de las exportaciones Sur-Sur en 2005. Como consecuencia de esta dinámica, varios países asiáticos también se han

transformado en mercados vitales para las exportaciones de otros países del sur, atrayendo así el 58% y 32% de las exportaciones africanas y latinoamericanas al Sur, respectivamente. El impulso en la demanda fue tal que significó una revalorización considerable de los precios de muchos *commodities*, desde la soja al petróleo y otras fuentes de energía. Concretamente, las exportaciones provenientes de los países en desarrollo registraron, principalmente durante la última década, un importante incremento en términos relativos. En 2006, los envíos desde el Sur alcanzaron los 4,5 billones de dólares (excluyendo a China, este monto se acerca a 3,5 billones de dólares) representando un 37% del comercio mundial, un aumento del 11% respecto a 1995. Esta expansión se debe, esencialmente, al aumento del comercio Sur-Sur: los intercambios entre los PED superaron los 2 billones de dólares en 2006, un 17% del comercio mundial. Los envíos desde y hacia PED representaron un 46% del total de sus exportaciones, un aumento del 41% respecto a 1995. Incluso, el comercio Sur-Sur ha aumentado a un ritmo mucho más rápido que los envíos de los países desarrollados (PD) al Sur. Mientras las ventas desde los PD al Sur se ampliaron en un 140% entre 1995 y 2005, las exportaciones Sur-Sur se incrementaron casi un 200% en el mismo período (UNCTAD y JETRO 2008).

Este aumento en los intercambios de bienes y servicios desde y hacia PED revela, no obstante, tendencias dispares. La integración económica de Asia, África y las Américas con el mundo ha tomado caminos diversos, con sus consecuentes implicancias en los montos y los patrones de comercio provenientes de dichas regiones. El crecimiento relativo de Asia respecto de África y América Latina denota el éxito de su estrategia exportadora como fundamento del sostenido auge de sus economías en los últimos veinte años. En cierta medida, sus políticas resultan opuestas a las aplicadas por los países latinoamericanos, basadas en la sustitución de importaciones y los mercados internos. Al final de la década de los noventa, varias empresas asiáticas competían en sectores de alto valor agregado con las principales transnacionales de los PD. Latinoamérica, por su parte, sufría una fuerte pérdida de competitividad de sus productos, tras la reducción de las barreras arancelarias. Mientras Corea del Sur, Japón, Taiwán, y luego China e India expusieron sus economías al desafío competitivo del mercado global, América Latina confiaba que sus industrias, dirigidas hacia su mercado interno, serían capaces de alcanzar a sus pares de otras regiones.

Como consecuencia, dentro del mundo en desarrollo, el continente asiático es la región más dinámica en cuanto a sus intercambios comerciales y una de las principales áreas económicas mundiales. Allí, algo más de la mitad (51%) de sus exportaciones se dirigieron al Sur, registrando un aumento mucho mayor que sus envíos al resto del mundo. Asia es el eje central del comercio Sur - Sur, ya que es el mayor exportador, así como el mayor importador, con un marcado incremento de sus envíos de manufacturas a PED (del 35% en 1995 al 45% en 2005). No obstante, la principal parte de estos flujos son intrarregionales, representado más del 90% del total de sus exportaciones dirigidas al Sur (1,3 billones de dólares en 2005). Resulta interesante destacar que el comercio entre los países asiáticos no suele estar basado en preferencias arancelarias (no existe gran dife-

rencia entre los aranceles regionales y los multilaterales), sino que es consecuencia de la fuerte integración productiva de sus industrias (UNCTAD y JETRO 2008).

En África, el excelente desempeño del comercio interregional es la contracara del comercio intrarregional. Esta región tuvo un crecimiento del 277% en sus envíos al Sur entre 1995 y 2005, consiguiendo una participación del 30% en el comercio Sur-Sur, siendo Asia su destino más importante entre esos mercados (43,5% de las exportaciones africanas hacia el sur) y combustibles su principal producto de exportación (60% en 2005) (UNCTAD y JETRO 2008). Mientras tanto su comercio intrarregional sólo representa un 32% de sus exportaciones a los PED, unos 27 mil millones de dólares.

Finalmente, Latinoamérica es la región que menos se ha adentrado en esta dinámica de intercambios. En 2005, las exportaciones latinoamericanas al Sur representaron sólo el 27 % de sus exportaciones totales, mientras el aumento de las exportaciones de las Américas hacia el Sur fue un poco inferior al incremento de sus envíos al resto del mundo. Del mismo modo, si bien el comercio intrarregional explica más del 60% de las exportaciones Sur-Sur de las Américas, sus montos absolutos continúan siendo bajos en comparación al intercambio intrarregional en economías avanzadas, o incluso respecto al comercio intrarregional asiático (10 veces mayor al latinoamericano). La composición de este comercio, sin embargo, es bastante diversificada. En 2005, estuvo conformado por 24% de bienes agrícolas, 15% de metales, 15% de manufacturas de metal, 15% de bienes basados en recursos naturales, 10% de manufacturas y 10% de transporte (UNCTAD y JETRO 2008).

Dentro de nuestra región, la relación entre México y Mercosur representa claramente este patrón. Si bien esta zona significa en conjunto gran parte del PIB latinoamericano (73% en el año 2007, CEPAL), el volumen de comercio dentro de ella es muy bajo en términos relativos: La participación del Mercosur en México significó apenas el 2,1% de sus importaciones, mientras que las exportaciones mexicanas a Mercosur son sólo el 1% de sus exportaciones totales en 2007. Al mismo tiempo, los envíos del Mercosur a México representaron el 3% de sus exportaciones, mientras sus importaciones sólo el 2% de sus compras totales al exterior en 2007 (COMTRADE).

Este pobre intercambio comercial se observa en un contexto de diferentes estrategias de inserción en la economía global: Mientras el Mercosur diversifica sus mercados de exportación y está especializado, sobre todo, en bienes minerales, agrícolas y agroindustriales (BID-INTAL 2009a), dentro de las exportaciones mexicanas se destaca un gran elemento de manufacturas a partir de la maquila y petróleo (este último, por ejemplo, fue el 17,7% de las exportaciones a EEUU en 2007), productos destinados principalmente al mercado de los EE.UU.

III. Integración regional como forma de inserción global

Desde una perspectiva económica, la caracterización del comercio como motor del crecimiento tiene su principal sustento en el modelo clásico de comercio in-

ternacional, ideado por David Ricardo y perfeccionado luego por diversos autores (Cfr. Stolper y Samuelson 1941; Ricardo 1994; Heckscher, Ohlin, y Flanders 1991; Bergstrand 1990). En pocas palabras, un óptimo nivel de intercambio entre dos o más mercados se justifica como vía para lograr mayor eficiencia en la utilización de los factores productivos, es decir, la posibilidad de crear mayor valor con igual dotación de recursos. Esta dinámica implica ciertos niveles de especialización en cada economía, con lo cual el comercio internacional se vuelve crucial no sólo como promotor de la eficiencia, sino también como herramienta capaz de complementarlas. De esta forma, cada país se inserta en el mercado internacional a partir de la exportación de mercancías producidas en forma eficiente y se dedica a importar el resto de los productos. Como enseña Ricardo, esta complementación es beneficiosa para todos los actores, premisa que, con matices, continúa sustentando el discurso en favor de la liberalización y el accionar de varios organismos internacionales, como puede ser la OMC.

En el marco de la actual economía global, con altos flujos de mercancías y capital, el ideal ricardiano parecería estar al alcance de la mano. No obstante, la realidad se muestra bastante más compleja. Uno de los elementos que conforman este complicado escenario se encuentra en la convivencia dentro de cada país de estrategias de complementación e inserción diferentes a nivel regional e internacional, socios y vecinos por un lado, y mercado internacional por el otro. Esta situación no refleja necesariamente contradicciones de política económica, dado que lo regional surge como alternativa para potenciar o relativizar oportunidades y efectos que brinda la economía global (Aggarwal y Espach 2004; Devlin y Ffrench-Davis 1998; Ffrench-Davis 2001).

La integración regional es una vía más de complementación económica, generalmente con países vecinos, basada en la cercanía geográfica y en factores culturales. En general, la liberalización unilateral, la apertura multilateral o la opción regional no son excluyentes como formas de inserción en la economía mundial, ya que es difícil concebir una economía exitosa, integrada o no con sus vecinos, aislada de la economía global (Devlin y Ffrench-Davis 1998; Ffrench-Davis 2001). Por lo tanto, los encargados de diseñar una política económica deben desarrollar la mejor alternativa para que ese país alcance el máximo desempeño posible dentro de un amplio abanico de oportunidades. Una receta exitosa puede ser la integración regional como propulsora de las potencialidades de esas economías, y así insertarse en mejores condiciones al mercado global. No obstante, el resultado de estos procesos depende de alcanzar niveles adecuados de complementación entre sus economías, porque, en caso contrario, pueden resultar perjudiciales para el área.

La complejidad de este escenario es el resultado de la inexistencia de un mercado perfecto que permita el libre movimiento de todos los factores de producción, sumado al costo que ello implica y la diferente remuneración de cada uno. Quizás, en una situación ideal, la inserción unilateral en la economía global sería la opción más eficiente en términos agregados, por cuanto a mayor grado de complementación global, mayor eficiencia en la creación de valor y por ende

mayor bienestar. Esta premisa, sin embargo, parte de un caso inexistente en la práctica y esconde el elemento distributivo que existe detrás de la generación de valor y del comercio (cfr. Stolper y Samuelson 1941; Unger 2007). En la práctica, no existen mercados perfectos, sino que reinan los efectos de escala, los oligopolios y las barreras al comercio (Krugman 1993; Dani Rodrik 2007), mientras la división del trabajo a nivel internacional repercute sustancialmente en la distribución de riqueza entre los países. Visto desde esta perspectiva, el modelo clásico del comercio internacional o su valor didáctico como justificación a la complementación económica no pierden poder de convicción, pero sí merecen objeciones y deben ser adaptados a una realidad compleja y cambiante (Bekerman y Sirlin 1996; Porter 1991; Rodrik 2007). En este marco, la inserción de un país a la economía global es una tarea difícil y compleja. Ello es así porque existen sectores potencialmente competitivos que, por diversos motivos, no logran desarrollarse, condenando al mundo entero a niveles inferiores de eficiencia y a ese país en concreto a menores niveles de bienestar de los que podría gozar. Por otro lado, la presencia de ventajas competitivas en una economía dominada por el conocimiento, las cadenas de valor global y el marketing internacional difícilmente se encuentre determinada por los elementos descritos por Ricardo. En cambio, las economías deben realizar un esfuerzo importante para la creación de estas ventajas y la construcción de sectores competitivos a nivel internacional (Lopes Braga 1999; Unger 2007; Porter 1991). Siguiendo este razonamiento, los países adoptan políticas activas que buscan posicionar a sus economías ventajosamente en aquellos sectores que generan mayor valor en términos relativos, ya sea a través de incentivos para la instalación de empresas transnacionales (ETNs), para la generación de conocimiento o para el desarrollo de actividades que utilizan capital en forma intensiva. Las ventajas competitivas, entonces, son el producto de la iniciativa privada, el apoyo público y la adaptación de estrategias de mercado a diversos marcos regulatorios. En consecuencia, la inserción unilateral en la economía global no es la mejor opción para las economías emergentes porque, en virtud de alguna falla de mercado, pueden quedar limitadas por debajo de su potencial en sectores de alto valor. Al mismo tiempo, la inserción por vía de las reglas multilaterales no brinda las flexibilidades suficientes para permitir que desarrollen sus capacidades.

Por eso la búsqueda de una tercera alternativa, que permita una inserción gradual, se transformó en una prioridad de los PED, quienes creyeron encontrar en la integración regional la posibilidad de sortear algunas fallas de mercado para complementarse mejor con la economía internacional. Este esquema justamente se sustenta y justifica en ese sencillo criterio (Summers 1991; Paul Wonnacott y Lutz 1989; Krugman 1991): la proximidad geográfica. Como señala Bhagwati (1993), esta postura parte de alentar los acuerdos preferenciales entre los países geográficamente próximos y desaconsejarlos con las naciones más lejanas, porque en teoría hay más posibilidades de crear comercio a través de los primeros, llevando a una mejora en el bienestar (del país de origen), mientras los segundos tenderían a desviar el comercio. Lamentablemente, en algunas ocasiones se

depositaron en esta opción beneficios desmedidos, porque no es cierto que los PED vayan a poder crear ventajas competitivas en todos los sectores ni que la solución más eficiente sea concentrarse hacia dentro de la región y dejar de lado la economía global. Esta última estrategia sólo generaría pérdidas de eficiencia y condenaría al área económica a estar por debajo de la frontera tecnológica. En síntesis, la integración es una opción viable para sortear ciertas fallas de mercado y crear comercio en nuevos sectores entre los socios que, no obstante, sólo será sostenible en el tiempo si esos flujos logran incorporarse a la economía global.

En este sentido, los riesgos de esta vía son el desvío de comercio y el sostenimiento de sectores ineficientes a través de protección y ayuda estatal (Balassa 1967; Balassa 1971), porque la integración es beneficiosa sólo si implica un movimiento hacia el libre comercio, es decir, si los efectos de creación de comercio (cambio hacia las fuentes más baratas de la oferta) son más grandes que los de la desviación de comercio (cambio hacia fuentes más costosas de la oferta) (Devlin y Ffrench-Davis 1998). Otros autores han ampliado la lista de potenciales costos, más allá del ya mencionado desvío de comercio (Yeats 1998; Bhagwati y Panagariya 1999), incluyendo competencia desleal y guerra de incentivos intra-miembros por IED (Winters 1997), distorsiones en el comercio y costos administrativos por el "spaghetti bowl" (Wonnacott y Wonnacott 1995), entrada al acuerdo por reacciones defensivas, y retrasos de la liberalización multilateral (Devlin y Ffrench-Davis 1998). En el mediano plazo, la inserción vía integración regional puede resultar insostenible para los PED en términos presupuestarios, crear industrias ineficientes y condenar al grupo regional a tensiones entre los socios que desean dar acceso a productos importados frente a los que prefieren mantener la protección. Por supuesto, la eficiencia no es el único valor que los creadores de políticas públicas deben perseguir, no necesariamente el resultado óptimo en términos de creación de valor es la mejor solución para una sociedad que también tiene preferencias, costumbres y una cultura que desea preservar y mantener en el tiempo. Una justa distribución del ingreso, un sistema tributario adecuado y la protección del medio ambiente son variables que deben formar parte del análisis previo a la implantación de una política de inserción regional o global.

Una dificultad para complementar exitosamente economías vecinas de cara al mundo puede residir en una visión excesivamente rígida de las opciones existentes. La literatura tradicional de integración se ha concentrado en los tipos clásicos, que van desde acuerdos preferenciales hasta mercados únicos (cfr. Bouzas y Fanelli 2002). Estas categorías se basan en el proceso de integración europeo, y los pasos para una mayor integración se sustentan en una serie de variables como la cantidad de bienes liberalizados, la movilidad de los factores productivos (trabajo y capital) y la integración de los aranceles hacia el resto del mundo en la zona determinada. Este tipo de análisis, si bien permitió la comprensión de dicho modelo de integración comercial, dedica menos energías a explorar alternativas más flexibles, sean sectoriales o de coordinación, con objetivos modestos pero ajustados a concretas necesidades económicas. Decidir entre integrarse o no sólo en base a coeficientes de complementación entre las exportaciones y las im-

portaciones, utilizando conceptos como el de *natural trading partner* (Wonnacott y Lutz 1989; Schiff 2001), es parte de esta excesiva reducción de las opciones de política entre los países. De esta forma, como demuestra la experiencia asiática y el TLCAN, la integración a través de inversiones, flujos de capitales y coordinación de las cadenas de valor es una estrategia viable que puede o no ir acompañada de una disminución de aranceles (que requiere, por otra parte, el cumplimiento del artículo XXIV del GATT).

Esta lectura brinda, además, una interesante opción de política económica. El hecho de que dos economías compitan en algunos productos, resultando enemigos comerciales en ciertos sectores, no significa que la posibilidad de perseguir objetivos comunes esté descartada. Por el contrario, siempre que la coordinación de medidas o el accionar conjunto faciliten la superación de costos, barreras en un sector determinado, o fallas de mercado, aquella será siempre una solución recíprocamente beneficiosa que facilitará la transformación económica de esos PED y el desarrollo de nuevas ventajas competitivas. De esta forma, describir la relación entre dos economías que compiten en algunos productos como de "enemigos comerciales" sufre del mismo defecto que aquella visión de la integración que no permite ver más allá de una zona de libre comercio o una unión aduanera. Ambas relativizan alternativas, muchas sectoriales, de explotar ganancias mutuas que no se producen por falta de coordinación. Es cierto, no obstante, que este tipo de complementación económica requiere una profunda cooperación política que se ve dificultada por la competencia existente en otras áreas. Es decir, si bien en términos económicos no hay nada que desaconseje la cooperación en algunos sectores, aún cuando reine la competencia en otros, en la práctica alcanzar el grado necesario de coordinación de políticas es más difícil aunque no por ello menos beneficioso.

Este obstáculo puede deberse a la percepción del otro como un competidor, en vez de un actor con múltiples intereses de los cuales muchos pueden ser comunes, con lo cual es posible cooperar y competir, sin que una relación impida la otra. Más aún, en muchos casos una competencia ordenada y positiva requiere algún nivel de cooperación para establecer las variables en las que es legítimo competir. La posibilidad de crear estos vínculos virtuosos es mayor si entre los países y sus sectores privados existe un mismo idioma, patrón cultural y de negocios, aunque ninguno de estos, por supuesto, generan por sí mismos oportunidades de explotar beneficiosos mutuos. En realidad, estos elementos - bien utilizados - son capaces de generar mayores niveles de confianza y a partir de ella fundar fuertes lazos de cooperación, lo que facilita la coordinación de políticas comunes para superar fallas de mercado (Gambetta 2000). De esta forma, aún cuando dos economías o bloques económicos tengan diferentes estrategias de inserción en la economía global, es razonable pensar que existen sectores o nichos en los que la coordinación es la mejor opción en términos de eficiencia, mientras probablemente haya otros en los que ambas áreas competirán entre sí.

La superación de este falso dilema entre socio o enemigo comercial requiere un nivel de cooperación que permita percibir las opciones de complementación

más allá de las rebajas arancelarias. En este proceso las empresas juegan un papel fundamental, porque a través de la cooperación y la competencia estos actores integran mercados y economías. No obstante, la identificación de espacios de acción común puede y debe ser impulsada también por los gobiernos. Estrategias como las sugeridas por Hausman y Rodrik (2002) y Rodríguez-Claire (2005), que proponen políticas selectivas a partir de una nueva modalidad de intervención estatal y a través de un proceso de “autodescubrimiento” (*self discovery*) de nuevos productos pueden ser aplicadas a este proceso de búsqueda de complementariedades regionales (Masi 2006a). El rol de los movimientos de capitales y los flujos de inversión extranjera directa como herramienta hacia la coordinación productiva no puede ser relativizado. En este sentido, existen indicios acerca de otras formas de integración muy exitosas sin grandes avances en rebajas arancelarias. En el continente asiático, por ejemplo, la coordinación productiva está basada en las necesidades de factores de los distintos países (Japón, Corea) más que en lo produce cada uno.

La IED puede ser un factor determinante de la coordinación productiva, pero la capacidad de los Estados para direccionar o seleccionar la IED depende de diversos factores que están fuera de su poder de decisión. No sólo existe una excesiva competencia para atraer IED, muchas veces con implicaciones no deseadas, sino que la necesidad de empleo o divisas puede llevar a los gobiernos a abandonar políticas en pos de atraer cierto proyecto de inversión. Sin embargo, una acción coordinada de los gobiernos, sustentada a partir de una planificación regional de algunos sectores, podría incentivar a las empresas multinacionales - regionales o internacionales - a invertir en la región conforme ese esquema, impulsando así el “autodescubrimiento” a escala regional. Siguiendo esta propuesta, el papel de las ETNs latinas como coordinadoras de la integración productiva es fundamental, tanto para detectar los sectores en los que la complementación es beneficiosa como para desarrollar una planificación regional exitosa, generando a su alrededor cadenas de valor formadas por PyMEs proveedoras de bienes intermedios y servicios.

IV. La integración en América Latina

Los primeros intentos de integración latinoamericana sufrieron las dificultades propias de un contexto de economías cerradas, donde la estrategia cepalina de regionalizar tenía su justificación en suplir las insuficiencias de los modelos ISI nacionales, además de obtener beneficios dinámicos como, por ejemplo, ganancias de conocimiento y productividad. Este modelo, sin embargo, tuvo falencias importantes. Las evaluaciones acerca de las fallas de la ALALC (Vacchino 1987; Dathein 2005; Aragao 1983) remarcan que la existencia de disparidades y heterogeneidades en los países que conformaron las iniciativas, sin acuerdo respecto de compensaciones por los ajustes, llevaron a los gobiernos a ser más reticentes

en la profundización del proyecto. Además, los acuerdos de complementación industrial, más que promover la complementación y diversificación de las economías, se convirtieron en simples mecanismos de desgravación arancelaria utilizados en la mayoría de los casos por filiales de empresas transnacionales para lograr una mayor racionalización de la producción y las ventas en los diferentes mercados nacionales de la región. Incluso, en algunos casos se trataba de acuerdos con un solo beneficiario, como el pacto de equipos informáticos entre México, Brasil y Argentina, que favorecía a IBM (Vacchino 1987).

Como señala Vacchino (1987), el proyecto de integración regional de la ALALC no logró convertirse en una zona de libre comercio, a pesar de un comienzo auspicioso. Tras un crecimiento de los intercambios entre los países miembros de ALALC, que pasó del 7,2% en 1962 al 13,4 % en 1975, se produjo un lustro de estancamiento comercial (en 1980, apenas alcanzó el 13,8 % según datos del COMTRADE). Ello dio como resultado una presión para el replanteamiento de la integración latinoamericana, que concluyó con la creación de la ALADI.

La ALADI fue impulsada como sustituta de la ALALC, con el objeto de crear un mercado común latinoamericano mediante un proceso a largo plazo, flexible y abierto para todos los países (Armagnague 2007). La nueva iniciativa significó una minimización de los compromisos integracionistas globales, ya que en el nuevo tratado no hay plazos perentorios ni programas generales de ejecución obligatoria; por el contrario, el objetivo fue integrarse a través de acciones parciales, tanto por pares o grupos de países como por sector o proyectos específicos, a los que cada miembro voluntariamente se adhería (Vacchino 1987). Como resultado de esta estrategia, la ALADI se dividió en dos grandes subgrupos: el Grupo Andino (surgido en la ALALC) y el Mercosur. México, por su parte, fue dejando de lado su proceso de integración con el sur, y se acercó paulatinamente a sus dos vecinos del norte, de por sí sus socios más importantes (Armagnague 2007). No obstante, la ALADI terminó cumpliendo un papel menor en la promoción del proceso de integración regional (Dathein 2005). Desde una perspectiva política, la integración mantuvo un papel secundario en el armado de las estrategias nacionales de desarrollo, con la consecuente falta de correspondencia entre el modelo utilizado y las condiciones estructurales reales. De esta forma, resultó imposible sortear los desafíos propuestos por las heterogeneidades y disparidades de las naciones a integrar. Por otra parte, los países de la ALADI no tenían una interrelación económica previa tan intensa como en Europa: sus vínculos se concentraban mucho más en torno a los países desarrollados, de allí se proveían de los bienes de capital y de consumo, y capital de inversión para la expansión productiva, mientras aquellos eran también sus principales destinos para sus exportaciones, concentradas en productos básicos tradicionales (cfr. Musacchio 2007).

Los modelos previos de integración se basaban en acuerdos que mayormente actuaban a través de la vía comercial, a partir de la rebaja arancelaria. Este tipo de integración fue la que se llevo adelante en el Tratado Constitutivo de ALALC, firmado en Montevideo en 1960 (TM60), a pesar de que los objetivos y los elementos propuestos en el tratado fueron diferentes, y de forma más abier-

ta en el Tratado Constitutivo de ALADI (TM80), donde ya se notaban los alcances de la integración en diferentes velocidades. Los últimos intentos de integración en base a ALADI, como el Mercosur, terminaron por establecer un tipo de integración comercial promisorio, pero que aún no ha terminado de explotar todas sus potencialidades. Justamente, el Mercosur es el proceso que más lejos llevó los objetivos de tal institución. Un indicador de su éxito es el crecimiento de las exportaciones intra-bloque, que pasó de alrededor del 10% de las exportaciones al mundo en 1990 al 15,3% en el primer semestre de 2008, aunque lejos del pico máximo de 25% en 1998 (BID-INTAL 2009b). A su vez, estas ganancias absolutas se ven potenciadas por el tipo de intercambio que existe en Mercosur, donde buena parte del comercio de bienes se produce en sectores de mayor valor agregado. Además, el Mercosur trajo aparejado otro tipo de acciones vinculadas al desarrollo económico de los países pequeños, tales como el Fondo para la Convergencia Estructural del Mercosur (FOCEM), fondo que permite el tratamiento de asimetrías estructurales y de política.

También, la mayor coordinación de posiciones en las negociaciones multilaterales ha significado para los países de Mercosur mejores resultados en los acuerdos con otras naciones, lo que quedó demostrado en las posiciones de fuerza ejercidas en las negociaciones de la ronda de Doha, sobre todo en el poder de veto desarrollado en las reuniones de Cancún en 2003 y Hong Kong en 2005. Sin embargo, como hemos mencionado anteriormente, la integración latinoamericana se ha gestado a través de mecanismos de preferencia arancelaria, los cuales no estaban pensados como forma de identificar aspectos concretos que la coordinación industrial y productiva podía resolver.

Los ejemplos en Asia muestran que la coordinación ejercida por las multinacionales en el plexo productivo de los países resulta en un buen mecanismo para su complementación, y a partir de allí apuntalar el crecimiento y desarrollo económico de una región. Sin embargo, debemos ser cautos al momento de pensar en las formas que ésta se lleva a cabo, es decir, qué tipo de mecanismos institucionales se ponen en marcha, ya sea para el apoyo a empresas nacionales o regionales con potencial de transformarse en multinacionales, como es el caso de Petrobras en Brasil o Airbus en la UE, o para la atracción de empresas multinacionales al país como plataforma exportadora, como el caso de Intel en Costa Rica (Spar 1998; Larraín, Lopez-Calva, y Rodríguez-Clare 2001; Neven, Seabright, y Grossman 1995; Baldwin y Krugman 1988; Dantas y Bell 2006). Cada una de estas estrategias conlleva potenciales beneficios, como puede verificarse en los casos exitosos antes nombrados, así como encierra riesgos importantes, tales como una competencia nociva por la IED. Por otra parte, debe asegurarse la existencia de otros mecanismos complementarios a la estrategia establecida: el apoyo a las PyMEs, la posibilidad de créditos blandos para las entidades eficientes, educación de los recursos humanos acordes a las necesidades competitivas de las empresas, formación del sector público para que responda a los desafíos, ferias internacionales y promoción a partir de la detección de intereses en las embajadas y organismos de promoción, etc. (Lopes Braga 1999; Rodrik 2007). Gene-

rar especialización productiva con el objetivo de crear una plataforma regional en algunos sectores, es una posibilidad viable en la medida que se establezcan reglas claras y objetivos concretos: La experiencia de Mercosur en autos demuestra que las políticas sectoriales continuas tienen algún grado de éxito.

V. La coordinación regional como alternativa

A lo largo de este trabajo, la falta de consideración de los eventos nacionales, las preferencias internas de los Estados, y sus políticas y estrategias de inserción en el mundo fueron señalados como obstáculos para concretar una coordinación económica posible, aunque no fuese ideal. De esta forma, una iniciativa entre Mercosur y México debe comenzar desde la estrategia de cada economía, con la mente puesta en cómo, una coordinación entre ambas, puede ayudar y potenciar su transformación.

La estrategia de desarrollo e inserción comercial de México está fuertemente ligada a la de su principal socio comercial, los EE.UU., y al TLCAN. El origen de este modelo está vinculado a circunstancias dentro del país (ver Ortiz Mena 2004), relacionadas con la necesidad de atraer inversiones y desarrollar una nueva estrategia de crecimiento luego de la crisis de la deuda. Según la Comisión de Comercio estadounidense, el volumen de comercio en bienes y servicios representó alrededor del 11% del volumen de intercambios de EE.UU. con el mundo, y casi el 70% del comercio total mexicano en 2007. EE.UU. es el mayor inversor en México donde, a pesar de la crisis, ha invertido más de 7.600 millones de dólares en 2008. Para balancear este escenario, en los últimos años México ha expandido sus posibilidades de comercio con el mundo a través de una gran cantidad de acuerdos Sur-Sur y Norte-Sur (12 tratados comerciales que incluyen a 44 países, entre ellos la Unión Europea y Japón), convirtiéndose en un *hub* mundial (Aggarwal y Espach 2004). De esta forma, México aparece en la escena latinoamericana como un actor que apuesta fuerte a una apertura con el mundo a través del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y otros acuerdos preferenciales, aunque estos no le han permitido todavía una mayor autonomía respecto de los EE.UU. Por otro lado, es cierto que ha concretado diversos acuerdos con países latinoamericanos, pero con un objetivo más de tinte político, como mantener alguna influencia regional, y aplacar las críticas de los miembros de ALADI respecto de extender las concesiones entregadas por México en el TLCAN.

Las características de la estrategia del Mercosur han variado en las diferentes etapas del bloque. En el plano intra-bloque durante los primeros 4 años hizo hincapié en las rebajas arancelarias y en la armonización de intereses a través de pagos laterales o *trade-offs*. En la segunda etapa focalizó su trabajo en la agenda externa como forma de aprovechar las oportunidades políticas y económicas, en un contexto económico más restrictivo (1994-2001). En la actualidad, incluye grandes esfuerzos por armonizar y equilibrar los diferentes intereses nacionales,

crear nuevas oportunidades y reforzar su integración (Costa Vaz 2004). En comparación con México, Mercosur todavía no posee una estrategia unificada en el plano externo, a pesar de los esfuerzos realizados con este fin. Gran parte de esta energía se destina a lograr posiciones coordinadas en OMC, aunque con dificultades durante las últimas negociaciones de la Ronda de Doha (Stancanelli 2008a; Stancanelli 2008b). Costas Vaz (2004) indica que las estrategias de Mercosur no están derivadas de un único enfoque operacional de largo plazo, sino de respuestas a los cambios de contexto (como la Crisis Mexicana de 1995 o la devaluación del Real de 1997).

Dentro del bloque, no obstante, conviven diversas estrategias nacionales que no necesariamente son coincidentes, inclusive, en puntos centrales. El modelo brasileño, por ejemplo, está marcado por una cierta protección en algunos sectores estratégicos, y un impulso de actividades consideradas vitales para el desarrollo económico brasileño (normalmente en biotecnología, nanotecnología, nuclear y TICs). Además, su rol como líder regional y potencia emergente internacional (forma parte del grupo de las principales economías en desarrollo denominado BRIC, junto con Rusia, India y China) lo obliga tanto a proveer de bienes públicos dentro de la región, como a participar de la mesa chica de las negociaciones. En este contexto, Mercosur se vuelve vital para Brasil, no tanto por su contribución económica (que de hecho es importante, sobre todo como destino de bienes con cierto valor agregado y de inversión productiva) sino por la dimensión política que adquiere este país, al fortalecer su "poder industrial" (Da Motta Veiga 2004). Además, reviste una importancia económica a nivel micro, que le permite tener un escenario de prueba para la internacionalización de sus empresas. La Argentina, por su parte, está sumergida en la metamorfosis propia de un país que ha cambiado su estrategia dos veces en los últimos 30 años. En primera instancia, al comienzo de los '90 cuando se produce una gran transformación en el régimen de comercio exterior, suplantando la orientación hacia el mercado interno por una de mayor apertura y transparencia, con mayor libertad a los movimientos de capitales (Ablin y Bouzas 2004). Sin embargo, este modelo desencadenó la crisis de 2001-2002, cuando sucede un incipiente movimiento hacia una reindustrialización y una mayor mirada al mercado interno. Los elementos de ambos tipos de inserción han llevado al país hacia una matriz productiva relativamente adelantada en términos de insumos industriales, *commodities* agrícolas y servicios (Quijano 2009; Berlinski, Celani, y Bebczuk 2008), pero con pocos productos de alta tecnología.

Los países pequeños del Mercosur, a su vez, ocupan un espacio necesario para el examen de la calidad de la integración dentro del bloque. Uruguay busca mantener salidas independientes por fuera de Mercosur, pero sin que esto le cause problemas con los miembros mayores (sus principales socios comerciales). Según Valliant (2006) la política de liberalización comercial fue uno de los pilares de la política económica uruguaya, aunque ahora en este país existe el consenso de que el proceso de liberalización ya ha culminado. Uruguay no ha desarrollado un conjunto articulado y coherente de políticas respecto a su inser-

ción económica en el mundo. Por su parte, Paraguay intenta implementar, aún sin la claridad prevista por sus tecnócratas, su primera estrategia de desarrollo económico en medio siglo. En este sentido, el Mercosur representa una oportunidad para reconvertir su sector productivo y su relacionamiento con el exterior, que no ha sido aprovechada completamente (Masi 2006b).

En este contexto, resulta difícil concebir una integración sustancial entre México y el Mercosur que pueda coordinar las estrategias individuales y potenciar su inserción en la economía global. No obstante, la coordinación de ciertas iniciativas y sectores puede resultar mutuamente beneficiosa, especialmente cuando estos proyectos son diseñados como respuestas a barreras de ingreso al mercado internacional o problemas de escala. La integración propuesta, entonces, tendrá una estructura muy diferente al ideal de la Unión Europea y aún lejana al modelo de tratado de libre comercio. Se focalizará, sin embargo, en una fuerte cooperación entre los diferentes actores privados y públicos, a fin de identificar los espacios en los que la coordinación mutua es la mejor forma de insertarse en la economía global. Dicha coordinación debe lograrse a través de políticas acordadas que tengan en cuenta las dificultades de transformación de esa economía sectorial y las fallas de mercado sobre las cuales se quiere trabajar.

La IED es una importante herramienta, como enseña la experiencia asiática, para complementar sectorialmente dos o más economías, y el análisis específico de estos flujos permite inferir la existencia de un proceso de complementación concreto en un área específica. No obstante, las cifras en sí mismas pueden resultar engañosas y es necesario conocer el tipo de proyectos y los objetivos empresariales que se esconden detrás de esos flujos de IED. Esta descripción cualitativa permite algún grado de certeza sobre el futuro de esas exportaciones de capital y su impacto tanto en la economía receptora como en el vínculo entre ambos mercados. El caso de Mercosur y México deja visualizar claramente dos importantes procesos de complementación vigentes.

Los flujos de IED hacia México desde el Mercosur totalizaron 998 millones de dólares en el período 1994-2007. Pero, curiosamente, la Argentina es el principal exportador de capitales dentro del bloque con 630 millones (UNCTAD). En este caso, se destacan proyectos de inversión en industrias metálicas básicas por 533 millones sólo en 2005, realizados por el Grupo Techint a través de Ternium S.A. y Tenaris S.A. Durante el período 2006-2008, este grupo prosiguió otras iniciativas menores, como la compra de IMSA o inversiones *greenfield* por 50 millones. En 2009, el Grupo Techint anunció inversiones por 6.600 millones de dólares para ampliar su capacidad de fabricación de tubos sin costura y para proyectos mineros (2.600 millones), mientras el resto forma parte de una iniciativa de largo plazo a ejecutarse en años (UNCTAD; ProsperAr y VCC 2009; DGIE de México). La principal economía del Mercosur, en cambio, apenas totaliza inversiones en México por 260 millones entre 1994 y 2007. Si bien, la IED brasilera creció en forma sustancial en el período que va de 1996, cuando superó los 10 mil millones, hasta 2000 al alcanzar 35 mil millones (manteniéndose por sobre los 10 mil millones en 2001-2006), México no figura entre sus principales destinos (UNCTAD;

FDC y CPII). Desde México los flujos de IED hacia el Mercosur son sustanciales, el total de inversión en Argentina a enero de 2006 totalizaba 1.871 millones de dólares (7,8% del total en América Latina y el Caribe), mientras en Brasil alcanzaba los 6.500 millones (27% del total en la misma región). En este último mercado, se destaca la presencia del Grupo Carso (controlador de Embratel, Telemig, Claro, con inversiones estimadas en cerca de 5 mil millones), el Grupo Bimbo (productos alimenticios) y Coca Cola/Femsa (Embajada de México en Argentina; Embajada de Brasil en México). El interés mexicano en Brasil, especialmente en el área de las telecomunicaciones, comienza a partir de 2005 cuando el flujo de IED trepó a los 1.661 millones (en 2004 había sido de apenas 60 millones), alcanzando los 781 y 408 millones para los años 2006 y 2007, respectivamente (UNCTAD).

Esta breve descripción, sin perjuicio de no ser exhaustiva, permite alcanzar algunas conclusiones sobre las implicancias de los flujos de IED en dos "existentes" procesos de complementación entre el Mercosur y México. En el caso de la IED desde el Mercosur, la estrategia del Grupo Techint de establecerse y producir tubos sin costura en México, posiblemente para abastecer tanto al mercado de ese país como a los Estados Unidos y Canadá, se destaca como una iniciativa que busca explotar oportunidades de beneficio conjunto. Para la empresa de origen argentino se trata de una forma eficiente de acceso al difícil y competitivo mercado del NAFTA, que permite ampliar sus mercados y la escala de su negocio en forma sustancial. Para México es una oportunidad de ganar conocimiento en tecnologías para la explotación de uno de sus principales recursos naturales, el petróleo, y también exportar productos de alto valor agregado a sus vecinos del NAFTA, distintos a aquellos que son fruto de la estrategia de maquila. En este sentido, puede notarse una continuidad en la inversión de este grupo empresario en México lo que denotaría cierto éxito de la estrategia adoptada. Respecto de la IED desde México hacia el Mercosur, sobresale el rol preponderante de la industria de telecomunicaciones que por sí sola representa alrededor del 75-80% de la inversión mexicana en Brasil. En este sentido, el grupo Carso, de la misma forma que el grupo Techint, tiene una presencia duradera que profundiza una complementación económica en un área estratégica de la economía global. Llama la atención, no obstante, la falta de iniciativas en el área de hidrocarburos y agroalimentos, lo que se explica por el monopolio estatal de PEMEX en el primer caso y puede estar relacionado con las importantes barreras técnicas existentes en el otro.

El relativo éxito de estos procesos demuestra que es posible mejorar el desempeño en ciertos sectores a partir de la coordinación y complementación, potenciando la inserción de esas economías en el mercado global. Si bien es cierto que el manejo de la IED no está al alcance de los gobiernos, la política que estos llevan a cabo tiene repercusiones en su distribución, más en un contexto de profunda cooperación público – privada. Por otro lado, la IED es una pero no la única alternativa, el éxito del acuerdo de complementación económica respecto de automotores (ACE 55) entre el Mercosur y México demuestra que

de existir la voluntad política y la necesidad económica la cooperación es posible. En este sentido, tanto la detección del sector como la estrategia a desarrollar son fundamentales.

Si bien no es el objetivo de este trabajo profundizar en algún sector, vale la pena mencionar los que quizás se muestran más propicios. En el ámbito de la infraestructura, y en virtud de la libertad que cuentan ambos gobiernos en compras gubernamentales, existen muchas necesidades comunes como el mejoramiento de los puertos, la integración vial (como la integración del Plan Puebla - Panamá - PPP - con la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana - IIRSA -), la integración de las regiones interiores de México y de Mercosur, que podrían ser resueltas en forma eficiente a partir de un consorcio regional que desarrollaría importantes conocimientos en ese sector con una importante ventaja de escala, permitiendo no sólo la provisión de la infraestructura necesaria sino la creación de una translatina competitiva a escala global.

En relación con el sector financiero y los mercados de capitales, si bien los países latinoamericanos gozan en la actualidad de una relativa salud macroeconómica, ello no significa que en un futuro puedan existir nuevas necesidades de financiamiento. Por otro lado, muchas potencialidades de la región requieren para su realización importantes inyecciones de capital que superan las posibilidades gubernamentales. En este sentido, la financiación o participación en proyectos económicos a través del mercado de capitales puede ser un elemento transformador de las economías. La coordinación regional, a través de una armonización regulatoria, una mejor interconexión y algunos incentivos, puede generar una preferencia del inversor latinoamericano en el área y mayor confiabilidad de la región en su conjunto. Ganancias de eficiencia en la operatoria por un lado y reglas regionales por el otro permitirían más y mejores oportunidades de negocio y un entorno de mayor seguridad jurídica asociado a reglas regionales de difícil modificación.

La lista de espacios de cooperación es larga, lo que demuestra que a pesar de coexistir diversas estrategias individuales, regionales y globales hay sectores en los que la coordinación es la opción más eficiente tanto para el Mercosur como para México. La economía de servicios es otro ámbito importante, más cuando ya existe un proceso de complementación en el área de las telecomunicaciones. Por otro lado, iniciativas empresariales de ambos orígenes, conjuntas o individuales, amplían el acceso del Mercosur a mercados como los del TLCAN y Centroamérica; y, del mismo modo, hacia el Mercosur y otros países sudamericanos para México. En este sentido, la confianza que existe entre las naciones involucradas, y su potencial expansión, fundada en una historia, lengua y cultura común es una materia prima crucial para permitir niveles de cooperación política capaces de coordinar y complementar estas economías, respetando al mismo tiempo las opciones ya realizadas. El no aprovechamiento de esta alternativa significa postergar el crecimiento conjunto de Latinoamérica en pos de alguna individualidad que, a la postre, parece ser la opción menos eficiente para todos los países.

VI. Conclusión

La transformación de las economías del Mercosur y de México se enfrenta a numerosas barreras, fallas de mercado y una fuerte competencia en el mercado global. La alternativa regional es percibida, en general, como una etapa previa que permitiría lograr competitividad en sectores de alto valor; sin embargo, los mecanismos de rebajas arancelarias no han conseguido grandes avances. La experiencia asiática, en cambio, demuestra que la coordinación y complementación productiva pueden ser útiles para superar estos obstáculos. Tales iniciativas requieren la confianza del ámbito público y privado, a efectos de permitir una profunda cooperación a mediano y largo plazo. Es un balance complejo, ya que se trata de respetar caminos diferentes y tolerar la competencia en algunos sectores, pero también de explorar ganancias mutuas en otras áreas. Empezar con pequeños objetivos, quizás, sea la mejor manera para promover luego proyectos más ambiciosos. El desafío existe, economías de espaldas al mundo no son una opción viable, de manera que en su inserción al mundo nuestros países apuestan gran parte de su esperanza de desarrollo.

VII. Bibliografía

- Ablin, Eduardo, y Roberto Bouzas. 2004. 'Argentina's Foreign Trade Strategy: The Curse of Asymmetric Integration in the World Economy'. En *The Strategic Dynamics of Latin American Trade*, eds. Vinograd Aggarwal, Ralph Espach, y Joseph Tulchin. 159-172. Berkeley, California: Stanford University Press-The Woodrow Wilson Center.
- Aggarwal, Vinograd, y Ralph Espach. 2004. Diverging Trade Strategies in Latin America: A Framework for Analysis. En *The Strategic Dynamics of Latin American Trade*, eds. Vinograd Aggarwal, Ralph Espach, y Joseph Tulchin. Berkeley, California: Stanford University Press-The Woodrow Wilson Center.
- Aragao, José María. 1983. ALADI: Perspectivas a partir de la experiencia de la ALALC y de la situación actual de la economía internacional. En *Integración Latinoamericana*, no. a. 8. http://www.iadb.org/intal/intalcdi/integracion_latinoamericana/documentos/086-Estudios_Economicos_1.pdf.
- Armagnague, Juan Fernando. 2007. América Latina. Breve Historia Económica y Política. En *Estudios sobre el Mercosur*, ed. Enrique Roig. Mendoza: Ediciones Jurídicas Cuyo.
- Balassa, Bela. 1967. Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market. En *The Economic Journal*, pp. 1-21.
- . 1971. Regional Integration And Trade Liberalization In Latin America. En *Journal of Common Market Studies* 10, no. 1. *Journal of Common Market Studies*, pp. 58-77.

- Baldwin, Richard, y Paul Krugman. 1988. Industrial policy and international competition in wide-bodied jet aircraft. En *Trade policy issues and empirical analysis*, pp. 45-71.
- Bekerman, Marta, y Pablo Sirlin. 1996. Patrón de especialización y política comercial en la Argentina de los noventa. En *Desarrollo Económico*, p. 115-148.
- Bergstrand, J. H. 1990. The Heckscher-Ohlin-Samuelson model, the Linder hypothesis and the determinants of bilateral intra-industry trade. En *The Economic Journal*, 1216-1229.
- Berlinski, Julio, Marcelo Celani, y Ricardo Bebczuk. 2008. La Liberalización del Comercio de Servicios: Telecomunicaciones y Bancos en Argentina. En *Documento de trabajo, Red MERCOSUR*.
- Bhagwati, Jagdish. 1993. Regionalism and multilateralism: an overview. En *New dimensions in Regional Integration*, eds. Jaime De Melo y Arvind Panagariya, 22. New York: Centre for Economic Policy Research.
- Bhagwati, Jagdish, y Arvind Panagariya. 1999. Preferential Trading Areas and Multilateralism—Strangers, Friends or Foes? En *Trading Blocs: Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*, pp. 32-100.
- BID-INTAL. 2009. *Informe Mercosur*. Integración. Informe Mercosur. Buenos Aires: BID-INTAL, Febrero. http://www.iadb.org/INTAL/aplicaciones/uploads/publicaciones/e_Informe_MERCOSUR_13.pdf.
- . 2009. Ciclo económico y comercio en el MERCOSUR: Explorando algunos resultados de los flujos de intercambio entre Argentina y Brasil. *Carta Mensual INTAL* 154 (Mayo). http://www.iadb.org/intal/aplicaciones/uploads/publicaciones/e_INTAL_ICM_154_PRG1_2009.pdf.
- Bouzas, Roberto, y José María Fanelli. 2002. *Mercosur: Integración y Crecimiento*. Buenos Aires, Fundación OSDE.
- CEPAL. *CEPALSTAT*. <http://websie.eclac.cl/sisgen/ConsultaIntegrada.as>.
- COMTRADE. *Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE)*. United Nations Statistics Division. <http://comtrade.un.org/>
- Costa Vaz, Alcides. 2004. Trade Strategies in the Context of Economic Regionalism: The Case of Mercosur. En *The Strategic Dynamics of Latin American Trade*, eds. Vinograd Aggarwal, Ralph Espach, y Joseph Tulchin. Berkeley, California: Stanford University Press-The Woodrow Wilson Center.
- Da Motta Veiga, Pedro. 2004. Regional and Transregional Dimensions of Brazilian Trade Policy. En *The Strategic Dynamics of Latin American Trade*, eds. Vinograd Aggarwal, Ralph Espach, y Joseph Tulchin. Berkeley, California: Stanford University Press-The Woodrow Wilson Center.
- Dantas, E., y M. Bell. 2006. The Development of Firm-centred Knowledge Networks in Emerging Economies: the Case of Petrobras in the Offshore Oil Innovation System in Brazil. En *DRUID Summer Conference, Copenhagen*.
- Dathein, Ricardo 2005. MERCOSUL: antecedentes, origem e desempenho recente. *Revista de Economia* 31, no. 1. <http://ojs.c3sl.ufpr.br/ojs2/index.php/economia/article/viewFile/5026/3796>.

- Devlin, Robert, y Ricardo Ffrench-Davis. 1998. Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s. INTAL-ITD, num. 2. Working Papers (12), p. 44.
- DGIE de México. Secretaría de Economía - Dirección General de Inversión Extranjera. *Portal de la Secretaría de Economía de México*. <http://www.economia.gob.mx/?P=1156>.
- Embajada de Brasil en México. Relaciones Económico Comerciales. *Portal de la Embajada de Brasil en México*. http://www.brasil.org.mx/sector_economico/relaciones_economico_comercial/relaciones_economico_comercial.php.
- Embajada de México en Argentina. Sección Relaciones Económico Comercial. *Portal de la Embajada de México en Argentina*. <http://www.embamex.int.ar/>
- FDC y CPII. 2007. *Brazil's Multinationals Take Off: release of the FDCCPII\line 2007 ranking of Brazilian multinational enterprises*. Nova Lima y New York: Fundação Dom Cabral - Columbia Program on International Investment.
- French-Davis, Ricardo. 2001. El Comercio Intralatinoamericano y su Base Analítica Para el Nuevo Decenio. <http://www.revistainterforum.com/pdf/ComercioIntralatinoamericano.pdf>
- Gambetta, Diego. 2000. Can We Trust Trust? En *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, 213-237, Electronic Department of Sociology, University of Oxford.
- Hausmann, Ricardo, y Dani Rodrik. 2002. Economic development as self-discovery. *NBER working paper*.
- Heckscher, Eli, Bertil Ohlin, y M. June Flanders. 1991. *Heckscher-Ohlin Trade Theory*. The MIT Press.
- Krugman, Paul. 1991. The Move Toward Free Trade Zones. En *Economic Review*, no. Nov. *Economic Review*, pp. 5-25.
- Krugman, Paul R. 1993. The Narrow and Broad Arguments for Free Trade. *The American Economic Review* 83, num. 2 (Mayo), pp. 362-366.
- Larraín, Felipe, Luis Lopez-Calva, y Andrés Rodríguez-Clare. 2001. Intel: a case study of foreign direct investment in Central America. En *Economic Development in Central America* 1, pp. 197-250.
- Lopes Braga, Rubens. 1999. *Cómo expandir las exportaciones de los países dentro de una economía globalizada*. Ginebra: BID-INTAL. http://198.62.77.13/intal/aplicaciones/uploads/publicaciones/e_INTAL_DD_05_1999_lopesbraga.pdf.
- Masi, Fernando. 2006. MERCOSUR: Políticas de Competitividad Industrial. http://biblioteca.fstandardbank.edu.ar/images/b/b1/Politicass_5.pdf
- . 2006. Ups and Downs of Paraguayan Trade Policy. En *In Domestic Determinants of National Trade Strategies: A Comparative Analysis of Mercosur Countries, Mexico and Chile*, ed. Roberto Bouzas. Paris: OBREAL/EULARO/Chaire Mercosur de Sciences Po.
- Musacchio, Andrés. 2007. De la ALALC al Mercosur: la experiencia Argentina. *Nación-Región-Provincia en Argentina*, no. 1. <http://www.servicioseseniales.com.ar/revista.php?art=79&id=19>

- Neven, Damien, Paul Seabright, y Gene Grossman. 1995. European Industrial Policy: The Airbus Case. En *Economic Policy*, pp. 313-358.
- North American Journal of Economics and Finance* 6, num. 2, pp. 107-119.
- Ortiz Mena, Antonio. 2004. Mexico's Trade Policy: Improvisation and Vision. En *The Strategic Dynamics of Latin American Trade*, eds. Vinograd Aggarwal, Ralph Espach, and Joseph Tulchin. Berkeley, California: Stanford University Press-The Woodrow Wilson Center.
- Porter, Michael. 1991. *La Ventaja Competitiva de las Naciones*. Buenos Aires: Javier Vergara Editor.
- ProsperAr, y VCC. 2009. *First Ranking of Argentine Multinationals*. Investment. Buenos Aires: Argentina's Investment Development Agency ProsperAr-Vale Columbia Center on Sustainable International Investment, Agosto. <http://www.prosperar.gov.ar/admin/uploadfiles/files/EMGP%20-%20Argentina-%20Report%20English-%202009%20-%20FINAL.pdf>.
- Quijano, José. 2009. El Comercio de Servicios en Mercosur. En *Multi-Year Expert Meeting on Services, Development and Trade: The Regulatory and Institutional Dimension*. Geneva, march 17.
- Ricardo, David. 1994. *Principios de Economía Política y Tributaria*. 5ta ed. Mexico DF: Fondo de Cultura Económica.
- Rodríguez-Clare, Andrés. 2005. *Microeconomic interventions after the Washington Consensus*. Working Paper. Washington DC: BID, p. 2.
- Rodrik, Dani. 2007. *One Economics. Many Recipes. Globalization, Institutions, and Economic Growth*. Primera Ed. Princeton: Princeton University Press.
- Schiff, M. 2001. Will the Real "Natural Trading Partner" Please Stand Up? En *Journal of Economic Integration* 16, num. 2, pp. 246-261.
- Spar, Debora. 1998. *Attracting high technology investment: Intel's Costa Rican plant*. En Occasional Paper No. 11. Washington DC: World Bank Publications.
- Stancanelli, Nestor. 2008. The Doha Round: agreement or new postponement? En *OECD Forum on Climate Change, Growth, Stability*. Paris: OECD.
- . 2008. La Ronda Doha y la reunión ministerial de julio: progresos e incertidumbre. En *Revista del CEI* 43, pp. 12-53.
- Stolper, Wolfgang, y Paul Samuelson. 1941. Protection and Real Wages. En *The Review of Economic Studies*, pp. 58-73.
- Summers, Lawrence. 1991. Regionalism and the World Trading System. En *Proceedings*, 295-301. Proceedings. Kansas City. <http://ideas.repec.org/a/fip/fedkpr/y1991p295-301.html>.
- UNCTAD. *FDISTAT*. <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2921<=1>.
- UNCTAD, y JETRO. 2008. *South-South Trade in Asia: the Role of Regional Trade Agreements*. Ginebra: United Nations.
- Unger, Roberto Mangabeira 2007. *Free Trade Reimagined: The World Division of Labor and the Method of Economics*. Princeton and Oxford: Princeton University Press. <http://biblioeco.unimo.it/ext/ARTICOLI%20CRISTINA/FREE%20TRADE.pdf>.

- Vacchino, Juan Mario. 1987. Momentos Claves en la Historia Alalc-Aladi. En *Revista Integración Latinoamericana* 126 (Agosto). http://199.79.166.188/intal/intalcdi/integracion_latinoamericana/documentos/126-Estudios_3.pdf.
- Vaillant, Marcel. 2006. Determinants of Trade Liberalization Strategies in Uruguay. En *Domestic Determinants of National Trade Strategies: A Comparative Analysis of Mercosur Countries, Mexico and Chile*, ed. Roberto Bouzas. Paris: OBREAL/EULARO/Chaire Mercosur de Sciences Po.
- Winters, Alan. 1997. Assessing Regional Integration Arrangements. *International Trade Division, World Bank*.
- Wonnacott, Paul, y Mark Lutz. 1989. Is There a Case for Free Trade Areas? En *Free Trade Areas and US Trade Policy: [paper presentado en una conferencia realizada entre el 31 Octubre-1 Noviembre de 1988]*, 59. Institute for International Economics.
- Wonnacott, Paul, y Roland Wonnacott. *Liberalization in the Western Hemisphere: New challenges in the design of a free trade agreement*. 1995.
- Yeats, A. J. 1998. Does Mercosur's Trade Performance Raise Concerns About the Effects of Regional Trade Arrangements? *The World Bank Economic Review* 12, num. 1, pp. 1-28.