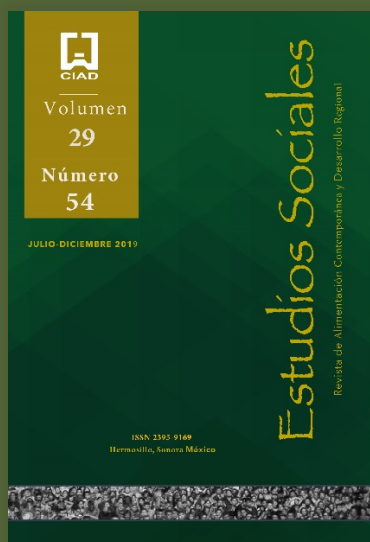


Estudios Sociales

Revista de Alimentación Contemporánea y Desarrollo Regional
Volumen 29, Número 54. Julio - Diciembre 2019
Revista Electrónica. ISSN: 2395-9169



Integración económica México-Cuba.
Consideraciones teóricas

Mexico-Cuba economic integration.
Theoretical considerations

DOI: <https://dx.doi.org/10.24836/es.v29i54.827>
PII: e19827

Maydel Lianne Suárez-Galindo*
<https://orcid.org/0000-0002-5742-0212>
Miguel Ángel Vázquez-Ruiz*
<https://orcid.org/0000-0002-6174-4754>
Roberto Ramírez-Rodríguez*
<https://orcid.org/0000-0001-7103-8469>

Fecha de recepción: 31 de mayo de 2019.
Fecha de envío a evaluación: 18 de julio de 2019.
Fecha de aceptación: 22 de julio de 2019.

*Universidad de Sonora.
Autora para correspondencia.
Maydel Lianne Suárez-Galindo.
Departamento de Economía.
Posgrado en Integración Económica.
Blvd. Luis Encinas y Rosales S/N.
Col. Centro, Hermosillo, Sonora, México.
83000 Teléfono, extensión 1754.
Dirección: maydelianne@gmail.com

Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, A. C.
Hermosillo, Sonora, México.



Resumen / Abstract

Objetivo: Analizar desde el punto de vista teórico, la integración económica a través del comercio y la inversión extranjera directa (IED) entre México y Cuba. **Metodología:** Se empleó la investigación documental, a través de la selección y recopilación de información por medio de la lectura y crítica de documentos y materiales bibliográficos nacionales e internacionales. **Resultados:** La revisión de las distintas corrientes teóricas sobre el tema de la integración permitió identificar cuáles se aplican al caso concreto del problema de investigación planteado; coadyuvando a explicar los vínculos económicos entre ambos países desde una perspectiva integradora. **Limitaciones:** Al margen de los numerosos trabajos existentes sobre los procesos de integración más avanzados a nivel global, hay pocos estudios teóricos en América Latina sobre esquemas en sus etapas iniciales, que se desarrollan a menor escala. **Conclusiones:** La etapa actual de los vínculos comerciales entre México y Cuba contiene elementos de un proceso de integración económica en sus primeros estadios, con claras diferencias respecto a los modelos clásicos europeos. La relación comercial se aproxima a un patrón norte-sur, por las diferencias económicas y productivas de ambos países. Por otra parte, aún no se consolida la IED bilateral como un catalizador de la colaboración económica.

Palabras clave: desarrollo regional; integración económica; inversión extranjera directa; comercio internacional; México, Cuba.

Objective: Analyze from the theoretical point of view, the economic integration through trade and foreign direct investment (FDI) between Mexico and Cuba. **Methodology:** Documentary research was used, through the selection and collection of information through the reading and critique of national and international documents and bibliographic materials. **Results:** The revision of the different theoretical currents about the integration allowed to identify which are applied to the concrete case of the problem raised of the investigation; Helping to explain the economic ties between both countries from an integrating perspective. **Limitations:** Apart from the numerous existing works on the most advanced integration processes worldwide, there are few theoretical studies in Latin America about schemes in their initial stages, which are developed on a smaller scale. **Conclusions:** The current stage of trade links between Mexico and Cuba contains elements of a process of economic integration in its early stages, with clear differences with classical European models. The commercial relationship approaches a north-south pattern, due to the economic and productive differences of both countries. On the other hand, bilateral FDI has not yet been consolidated as a catalyst for economic collaboration.

Key words: regional development; economic integration; foreign direct investment; international trade; Mexico; Cuba.

Introducción

En el complejo y cambiante escenario actual de la economía mundial, los países de América Latina y el Caribe enfrentan serios desafíos en el intento de alcanzar y consolidar el desarrollo económico. No obstante, en este contexto, se destacan los Estados Unidos Mexicanos, cuya economía se ha mantenido resistente. En las últimas tres décadas, el país ha experimentado cambios estructurales. La proximidad al mercado de exportación de Estados Unidos de América sigue siendo una ventaja competitiva, pero México ha fomentado, en los últimos años, las relaciones comerciales con otros países del área, entre ellos Cuba. Ambos países cuentan con un historial de cordiales relaciones políticas, culturales y de carácter comercial. El escenario del Golfo de México representa la entrada por el Atlántico al hemisferio americano, lo que le añade una dimensión geopolítica a una potencial integración económica entre ambas naciones. Para entender este fenómeno, es necesario remitirse a los fundamentos conceptuales de la integración.



Fundamentos conceptuales de la teoría de la integración económica

El desarrollo de la teoría de la integración económica ha sido un tema recurrente en la investigación y los debates académicos de muchos prestigiosos economistas durante la segunda mitad del siglo XX y primeros años del siglo XXI hasta la actualidad. A pesar de los grandes avances en la concepción del cuerpo teórico de esta rama de las ciencias económicas, aún se considera un campo en evolución dado que las experiencias prácticas de numerosos proyectos integradores a nivel mundial, en las últimas décadas, reflejan una realidad compleja y multifactorial, no exenta de contradicciones.

Varios autores sitúan el origen de los procesos de integración en los albores del capitalismo europeo de los siglos XVII y XVIII. El economista venezolano José Gregorio Petit (2014), plantea que varios países europeos se construyeron a partir de un proceso integrador que eliminó las barreras que separaban distintos mercados regionales, ejemplo de lo anterior lo constituyen Gran Bretaña, Francia, Alemania e Italia. Lo que sí nos diferencia de épocas pasadas, lo que hace de nuestro tiempo la “era de la integración”, es la proliferación de ensayos integradores y de propuestas de integración (Petit, 2014).

Petit (2014) refiere que, en el decenio de 1950, el término de integración económica se consagra totalmente; su uso se difundió y el concepto es definitivamente establecido, y cita a Jan Tinbergen (1954), quien definió la integración como: “...la creación de la estructura más deseable de la economía internacional, mediante la remoción de los obstáculos artificiales a su operación óptima y la introducción deliberada de todos los elementos deseables de coordinación y de unificación...” (Tinbergen, 1954, p. 95). Además, a inicios de esa misma década, el economista canadiense, de origen rumano, Jacob Viner (1950), sentó las bases conceptuales que aún hoy permanecen como referencia indispensable del tema. Hasta ese momento había un consenso general de que las uniones aduaneras permitirían una mejora del bienestar mundial y que serían un paso hacia el libre comercio. Viner (1950) demostró, en cambio, que las uniones aduaneras producían tanto efectos positivos como negativos. Todo proceso de integración económica implica un sistema de discriminación aduanera entre naciones ya que las importaciones de un mismo producto están sujetas a distintos aranceles y barreras dependiendo de que el país de origen pertenezca o no al grupo que se integra.



En su análisis, Viner (1950) acuñó los conceptos de “creación de comercio” y “desviación de comercio” que se han convertido en instrumentos imprescindibles para analizar y comprender los fenómenos y efectos de una integración económica. La creación de comercio es el aumento del volumen del comercio entre países cuando se acuerda la unión aduanera entre ellos. La desviación de comercio consiste en que parte de los flujos de importación y exportación que existían antes de un acuerdo de unión aduanera entre cada uno de los países firmantes del acuerdo con terceros países, serán sustituidos por importaciones y exportaciones de y hacia países miembros de la unión, desviándose así las rutas comerciales internacionales preexistentes. La formación de cualquier unión aduanera siempre da lugar tanto a fenómenos de creación como de desviación de comercio y la eficiencia global mejorará, según Viner, siempre que la creación de comercio supere a la desviación de comercio. En el caso específico de México y Cuba, a pesar de no existir formalmente una unión aduanera, según los criterios mencionados, los conceptos de creación y desviación de comercio sí pueden ser útiles a fin de determinar, quién sale beneficiado o no de la implementación de un tratado comercial mutuo.

Por su parte, en el concepto probablemente más generalizado, Bela Balassa (1961) consideró la integración económica como “...el proceso o estado de cosas por las cuales diferentes naciones deciden formar un grupo regional...” (Balassa, 1961, p. 174). Al considerarse como un *proceso*, éste abarca medidas destinadas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones, visto como un *estado de cosas*, puede representarse por la ausencia de diversas formas de discriminación entre las economías nacionales. La integración económica, tal como se define por Balassa (1961), puede adoptar varias formas o etapas que representan diferentes grados de integración.¹

Según estas interpretaciones clásicas, el Acuerdo de Complementación Económica No. 51 (ACE No. 51) suscrito entre México y Cuba en el año 2000,² mediante el cual ambos países se otorgaron preferencias arancelarias para la importación de diversas mercancías, no clasificaría como un mecanismo de integración, limitándose solamente al ámbito de la cooperación económica, debido a que solamente implica reducción de barreras arancelarias y no su completa eliminación. Sin embargo, en el contexto contemporáneo de América Latina, varios autores difieren de ese enfoque, sobre todo al clasificar a los acuerdos bilaterales surgidos en el marco de la ALADI.³ La argentina Susana Czar de Zalduendo (2010) refiere que: “...se conceptúan como de integración económica,



los distintos esquemas con tratamiento preferencial que excluyen la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida- aplicando los principios del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio)” (Czar de Zalduendo, 2010, p. 9). También en el informe sobre el comercio mundial de la OMC 2011, se aborda el concepto de integración profunda en alusión a los acuerdos comerciales que han ido más allá de las medidas en frontera, como los aranceles, incorporando políticas y directivas nacionales, entre ellas derechos de propiedad intelectual, normas sobre productos, competencia y políticas de inversión (OMC, 2012). En el ámbito bilateral, México y Cuba han firmado en los últimos 40 años varios convenios y acuerdos comerciales, los cuales se detallan en la Tabla 1. Estos reflejan claramente la consolidación de la cooperación económica y comercial entre ambas naciones en los últimos años a nivel institucional. De acuerdo con lo anterior, es válido considerar al tratado comercial ACE No. 51, como la primera fase de un incipiente proceso de integración económica entre México y Cuba, toda vez que su competencia va más allá del comercio de bienes (Czar de Zalduendo, 2010).

Tabla 1.

Acuerdos comerciales suscritos entre México y Cuba

No. Tratado	Lugar	Fecha
1 Convenio de Colaboración Económica e Industrial	La Habana	21/08/1975
2 Acuerdo sobre Delimitación de los Espacios Marítimos de la Zona Económica Exclusiva de México y la eventual creación de una Zona Económica de Cuba (o su equivalente)	Ciudad de México	26/07/1976
3 Convenio General de Colaboración	Ciudad de México	27/01/1978
4 Convenio de Colaboración Económica y Científico-Técnica en la Producción Azucarera y sus Derivados	Cozumel, México	17/05/1979
5 Acuerdo de Cooperación Turística	La Habana	02/08/1980
6 Convenio Comercial	Ciudad de México	21/11/1984
7 Acuerdo de Alcance Parcial	La Habana	11/03/1985
8 Convenio marco para incrementar las relaciones comerciales y financieras	La Habana	22/02/1991
9 Convenio Básico de Cooperación para el Desarrollo	La Habana	12/04/1999
10 Acuerdo de Complementación Económica N° 51	Montevideo, Uruguay	17/10/2000

11	Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones	Ciudad de México	30/05/2001
12	1er Protocolo Adicional al ACE 51	Montevideo, Uruguay	16/07/2001
13	2do Protocolo Adicional al ACE 51	Montevideo, Uruguay	23/05/2002
14	3er Protocolo Adicional al ACE 51	Ciudad de México	01/11/2013
15	4to Protocolo Adicional al ACE 51	Ciudad de México	01/04/2015

Fuente: elaboración propia.

El alejamiento de las nuevas formas de integración y cooperación con los postulados de los clásicos europeos también es abordado por el catedrático guatemalteco Alfredo Guerra Borges (2003), quien manifiesta que la teoría neoclásica de la integración tiene renovada actualidad por dos razones contradictorias y una supletoria. Por una parte, en esos años, los numerosos acuerdos suscritos por doquier en América Latina tienen en común con la teoría tradicional que su raíz es el liberalismo económico, aunque lo aplican a su manera; y, además, algunos principios de la teoría tradicional pueden utilizarse metodológicamente como instrumentos evaluativos de los efectos de la integración. Pero, por el contrario, el renovado interés en la presentación de la teoría tradicional de las uniones aduaneras se debe a que los procesos de integración contemporáneos, sobre todo los más importantes, se distancian radicalmente de la teoría tradicional de las uniones aduaneras y para la comprensión de sus orígenes y consecuencias, por lo tanto, sólo es posible recurrir a las contribuciones de la nueva teoría del comercio internacional (Guerra, 2003). Es por ello que la relación económica entre México y Cuba, al igual que otros acuerdos comerciales de la región, puede circunscribirse dentro un marco de integración, con sus especificidades debido a la inusual combinación de, por un lado, proximidad geográfica y afinidades culturales e históricas entre ambos países, mientras que, por otra parte, tienen diferencias importantes en sus sistemas políticos y económicos.

La razón supletoria es que, no obstante, su obsolescencia, la teoría tradicional de las uniones aduaneras sigue, firmemente, arraigada en influyentes organismos internacionales, ya que no es posible entender los procesos de integración



económica contemporáneos sin tener en cuenta sus bases teóricas tradicionales, en especial los estudios sobre la unión aduanera (Guerra, 2003).

Por su parte, en 1967, el destacado profesor francés François Perroux propició el debate alrededor de dos cuestiones principales dentro de un proceso de integración económica ¿Quién integra y en beneficio de quién se realiza la integración? (Perroux, 1967). Fue un análisis basado en el proceso de integración en curso en la Europa de los Seis⁴. Su tesis clave afirmaba que la teoría clásica de la interdependencia y equilibrio general del comercio⁵ selecciona los hechos de manera tal que, más o menos inconscientemente, se pone al servicio de los poderosos y de los ricos y sacrifica a los débiles y los pobres. La teoría de Perroux (1967) se compromete con la formulación de una nueva teoría de la interdependencia y del equilibramiento global, donde el este último es comprendido como la acción de equilibrar. En ese sentido, Perroux (1967) rechaza considerar a los individuos como aniquilados, como reducidos a la nada, sino que, cada uno es considerado como portador de una energía humana capaz de modificar en una zona específica su medio compuesto de cosas y otros agentes (Guillén, 2008). Este planteamiento, donde la inclusión del mercado no sacrifique el aspecto social, se adaptaría muy bien al caso de estudio que nos ocupa teniendo en cuenta las particularidades de ambos países. Cuba, que mantiene una economía socialista con una fuerte centralización, ha buscado alianzas en los últimos años con países latinoamericanos de corte izquierdista, expresada en la concepción de mecanismos de integración como el ALBA⁶ y la creciente colaboración con Brasil y varios países del Caribe. Todos estos proyectos han tenido como punto común un fuerte contenido social que prevalece sobre el interés mercantil, a tono con la política exterior de internacionalismo y solidaridad practicada por la revolución cubana desde sus inicios. Así, miles de médicos, tecnólogos de salud, maestros, entrenadores deportivos, instructores de arte y profesionistas cubanos de distintas áreas, han prestado servicios en decenas de países, no sólo en Latinoamérica, sino también en Asia y África como parte de convenios de colaboración. Estas asistencias, pudieran aprovecharse por parte de México, incrementando la cooperación con Cuba, en un nuevo tipo de integración que abarque más allá de la complementación económica con beneficios mutuos para ambas partes. Esta clase de relación, donde además de los gobiernos se involucren directamente instituciones y organizaciones públicas y privadas, puede identificarse con el término “perrouxiano” de “espacios sociales de intercambio humano”, los cuales poseen las siguientes características: “...son constituidos por subconjuntos

relativamente activos y subconjuntos relativamente pasivos, ya se trate de unidades económicas (empresas, industrias) o de grupos sociales (poblaciones en una nación, una región o una sociedad)” (Perroux, 1967, p. 38).

Perroux (1967) concluye que, cualquiera sea la forma de integración y las precauciones tomadas para equilibrar jurídica y políticamente los derechos y las prerrogativas de cada cual, hay razones positivas para pensar que quien integra es la economía que ejerce el liderazgo y/o la que goza de la posición dominante (que sería la mexicana en este caso). En general, las operaciones de integración no desfavorecen al líder y/o al asociado dominante. Esto no significa que no favorezcan también a los seguidores y a los demás, sino, más bien, que es necesario realizar en cada caso un análisis preciso de la integración, de sus modalidades y de sus consecuencias, para que la operación no sea un engaño para los menos ricos y menos poderosos (Perroux, 1967).

Para el caso de los países de América Latina cobran vital importancia las aportaciones del argentino Raúl Prebisch (1949), quien fue el principal autor de la teoría del estructuralismo o desarrollismo. Según esta idea, los beneficios del comercio internacional y las empresas coloniales no se distribuían de manera equitativa entre los países, propiciando un crecimiento económico desigual entre ellos. La tesis de Prebisch (1949) sostenía que era: “...en realidad, la inserción desigual en el comercio internacional lo que ocasionaba las diferencias fundamentales entre las naciones, configurándose un sistema de relaciones centro-periferia que atentaba contra el desarrollo de los países de la periferia, en vez de fomentarlo”(Rapoport y Guiñazú, 2016, p. 65). El centro desarrollado (industrializado) lograba aumentar sus tasas de productividad a un nivel mayor y más rápido que la periferia subdesarrollada (agropecuaria y minera), llevando ello a un deterioro secular de los términos de intercambio o a un sistema comercial en el cual los precios reales de los productos primarios de los países de la periferia se deterioraban frente a los de los productos de los países del centro. Este deterioro de los términos de intercambio se le atribuía al incremento rápido de la productividad en los países desarrollados mediante la innovación tecnológica que caracterizaba al sector industrial y a la disponibilidad de sustitutos naturales o artificiales de los productos primarios de la periferia. Tanto México como Cuba, que comparten un pasado colonial común, han sido afectados por esta dependencia. Si bien en el caso de la nación azteca se ha experimentado un crecimiento continuo del PIB a partir de la entrada en vigor del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) en 1994, aún no logra los beneficios



esperados sobre todo en materia de igualdad, seguridad y bienestar social. El caso cubano muestra un comportamiento inverso, ya que, a pesar de tener altos niveles en salud, educación y seguridad social en comparación con el resto de América Latina, ha sufrido en las últimas décadas el devastador impacto económico que supuso el derrumbe del campo socialista en 1990 y la consiguiente pérdida del 80 % de sus mercados en el exterior. Lo anterior, unido a la ineficiencia del modelo económico implementado en la isla, conllevó al inicio, en 2011, de un proceso de reformas con el objetivo de buscar el crecimiento económico y atraer la inversión extranjera directa. En ambos casos subsisten los problemas asociados a economías periféricas exportadoras de materias primas, lo cuales según la visión cepalina del pasado siglo, podrían superarse a través de la industrialización propiciada por la integración.

Tavares y Gomes (1998) plantearon que el papel estratégico atribuido a la integración económica a finales de la década de 1970 del siglo pasado no significaba, sin embargo, que ella fuera considerada, en sí misma, una vía alternativa de desarrollo. Las posibilidades de reorientación del patrón de industrialización se revelaban limitadas por una serie de factores estructurales internos. Las ineficiencias en la estructura productiva y en la utilización de los recursos, el escaso desarrollo de instituciones y mecanismos financieros adecuados, el atraso y estancamiento de la economía rural, la ausencia de una base tecnológica endógena, la falta de movilidad social y la extrema desigualdad en la distribución del ingreso y de la riqueza y la incapacidad financiera del sector público, colocaban a las economías de la región en condiciones extremadamente desventajosas para industrializarse y competir con los países desarrollados. En la visión de la CEPAL, la integración terminaría por concebirse también como parte de una política integral de desarrollo nacional, dentro de la cual las reformas estructurales, destinadas a remover los obstáculos internos, ocupaban una posición clave (Tavares y Gomes, 1998).

Así, la CEPAL introduce los conceptos de espacios regionales y subregionales, comercio intrarregional, extrarregional y regionalismo abierto: se interpreta el espacio regional como "...resultante de la interacción sobre el territorio de diversos procesos sociales, económicos, ambientales, políticos e institucionales que suceden en los países..." (CEPAL, 2001, p. 19). En el marco de este nuevo regionalismo se han firmado acuerdos subregionales que, comenzando con la creación de uniones aduaneras imperfectas, están destinados a la constitución de mercados comunes e incluso formas más completas de integración. En esta

categoría se encuentran las cuatro grandes subagrupaciones de la región: el Mercosur, la Comunidad Andina, la CARICOM y el Mercado Común Centroamericano. Por otro lado, el Comercio intrarregional está "...definido como la proporción de la suma de las exportaciones interregionales en las exportaciones totales de la región..." (Lima y Maldonado, 2005, p. 13) mientras que extrarregional se refiere al intercambio de la región con el resto del mundo. En tanto, se denomina "regionalismo abierto" al proceso que surge al conciliar dos fenómenos que promueven la integración en América Latina: la interdependencia nacida de acuerdos especiales de carácter preferencial y aquella impulsada básicamente por las señales del mercado resultantes de la liberalización comercial en general. Lo que se persigue con el regionalismo abierto es que las políticas explícitas de integración sean compatibles con las políticas tendientes a elevar la competitividad internacional, y que las complementen, de modo tal que constituya, en lo posible, el cimiento que favorezca una economía internacional más abierta y transparente (CEPAL, 1994).

Los procesos simultáneos y en múltiples direcciones de la política comercial que se han descrito abren un signo de interrogación sobre el futuro de las subagrupaciones regionales. La situación actual de los mismos es la de una unión aduanera imperfecta, donde los pasos hacia la definición de un arancel externo común y un mecanismo más acentuado de integración aduanera se ha visto sometido a dificultades propias de cada subregión. Será difícil que los bloques permanezcan por mucho más tiempo en este estado embrionario de integración frente a las tendencias que se han venido observando en las negociaciones comerciales.

Ya en etapas más recientes, resultan ilustrativos los trabajos sobre integración regional de (De Lombaerde, Langenhove y Raschdorf, 2006). La integración regional (RI) se refiere a los procesos de transformaciones sociales complejas caracterizadas por la intensificación de las relaciones entre estados soberanos independientes. Según De Lombaerde et al. (2006), los procesos de integración regional que surgieron después de la Segunda Guerra Mundial y en la actualidad pueden verse como esquemas multidimensionales que implican, junto a la cooperación económica, también dimensiones de política, diplomacia, seguridad, cultura, etcétera.



Para monitorear la integración regional y evaluar sus impactos De Lombaerde et al. (2006) propone usar un sistema de indicadores de integración regional (SIRI), el cual ha despertado un creciente interés de los responsables de las políticas, traduciéndose en varios proyectos para medir la integración institucional y económica, sobre todo, en América Latina y África con el apoyo de organismos europeos. Independientemente, de la elección de los objetivos generales, las dimensiones y los contenidos del sistema, es probable que ocurra toda una gama de problemas en el momento de la implementación: dificultad de medir una variable específica, calidad de una fuente de datos, administración y el financiamiento del sistema, disponibilidad, generación y frecuencia de los datos necesarios para alimentar el sistema. Un problema crucial será, obviamente, la traducción de las variables elegidas en indicadores (De Lombaerde et al., 2006). Precisamente, De Lombaerde et al. (2006) propone seis dimensiones que deberían considerarse en cualquier ejercicio de monitoreo o evaluación de la integración regional: político-jurídica, económica, de movilidad, cultural, de seguridad y cooperación. Estas pueden involucrar diferentes variables de indicadores tanto cuantitativos como cualitativos. Para el objeto de estudio de esta investigación fue escogida la dimensión económica como eje central, que incluye el comercio internacional y la inversión extranjera directa. De esa forma se busca un énfasis en las variables cuantitativas para describir la integración económica entre México y Cuba aunque no se descartan alusiones a importantes aspectos cualitativos de las dimensiones político-jurídica y cultural entre otras.

Un aspecto que será crucial para el éxito de los conceptos de integración regional en la periferia es evitar las analogías estructural-funcionales que sugieren la posibilidad de copiar un modelo europeo de integración. El término integración regional no debe convertirse en otra adición conceptual a una lista de lo que se debe hacer y lo que no se debe hacer para los estados de la periferia en su búsqueda por sobrevivir a las turbulentas aguas del sistema internacional. Debería convertirse en una expresión de cooperación comunicativa real y legítima de estados o regiones que comparten una historia colonial común o que sienten que tienen otros puntos de referencia intereses locales compartidos (De Lombaerde et al., 2006).



Bases teóricas del comercio internacional relacionados con la integración económica

Es conocido que la teoría económica acompaña, a veces con bastante retardo, la evolución de los hechos ya conocidos y la interpretación relativa a la aparición de los hechos nuevos. En este sentido, el desarrollo en años recientes de la integración económica tanto desde el punto de vista práctico como conceptual ha influido significativamente en la evolución de la teoría neoclásica del comercio internacional.⁷ Como se observaba en el epígrafe anterior, en el caso de América Latina, debido a sus particularidades, los procesos integradores cuentan con características únicas que, a su vez, se reflejan en planteamientos académicos distanciados de las visiones tradicionales europeístas. El comercio, desde la perspectiva latinoamericana, no escapa a esta tendencia, siendo afectado directamente por las alianzas geopolíticas que se han producido en la región durante los últimos años.⁸ El comercio internacional o exterior⁹ se define básicamente como: "... aquella actividad económica basada en los intercambios de bienes, capitales y servicios que lleva a cabo un determinado país con el resto de los países del mundo, regulado por normas internacionales o acuerdos bilaterales..." (Ballesteros, 1998, p. 11). Desde el punto de vista teórico, González (2011) distingue dos categorías teóricas en el estudio del comercio: por un lado, la teoría tradicional, que incluye los modelos que explican las causas del comercio en función de las diferencias entre países: diferencias de tecnología y de dotaciones factoriales, que son fuente de ventajas comparativas en un marco de competencia perfecta¹⁰. En la otra rama, está la «nueva» teoría del comercio internacional, que en un marco de competencia imperfecta¹¹ señala causas alternativas y beneficios del comercio que no guardan relación con las diferencias entre países. Así, los países comercian para conseguir economías de escala¹² en la producción, o para tener acceso a una variedad más amplia de mercancías, así como por el estímulo que supone el aumento de la competencia (González, 2011).

Situando las raíces de los postulados teóricos clásicos a finales del siglo XVIII y principios del XIX González (2011) plantea que: Adam Smith, primero y David Ricardo, después, investigaron las causas del comercio internacional tratando de demostrar los beneficios del libre comercio. Smith sostenía que, con el libre comercio, cada país podría especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tuviera una ventaja absoluta (o que pudiera producir de manera más



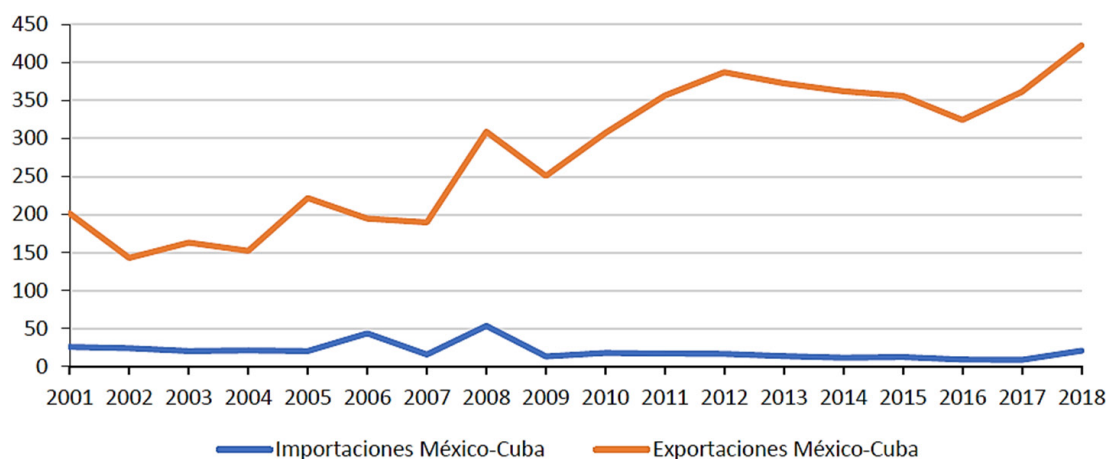
eficiente que otros países) e importar aquellos otros en los que tuviera una desventaja absoluta (o que produjera de manera menos eficiente). Esta especialización internacional (o división internacional del trabajo) conduciría a un incremento de la producción mundial, el cual sería compartido por los países participantes en el comercio. Por otra parte, la teoría de las ventajas comparativas de Ricardo, estableció que, aun cuando un país tuviera una desventaja absoluta en la producción de ambos bienes con respecto al otro país, si los costes relativos (o coste de un bien medido en términos del otro bien) son diferentes el intercambio es posible y mutuamente beneficioso. La nación menos eficiente debería especializarse en la producción y exportación del bien en el cual su desventaja absoluta es inferior. Este es el rubro en el que el país tiene ventaja comparativa. Por otro lado, el país debería importar el bien en el que su desventaja absoluta es superior, o sea, el bien en el que tiene desventaja comparativa (González, 2011).

Tanto el modelo de Smith como el de Ricardo, se basan en la existencia de una competencia perfecta considerándose, además, que los rendimientos son constantes y que, por lo tanto, no existen economías de escala. Sin embargo, a finales de los años setenta y principios de los ochenta, de la mano de J. Brander, B. Spencer, P. Krugman y A. Dixit entre otros, aparecen las primeras elaboraciones teóricas fundadas en la existencia de fallos de mercado que parecen haber empezado a contradecir, aunque no en todos los casos, que los intercambios internacionales se fundamentan exclusivamente en la ventaja comparativa y que la defensa bajo cualquier circunstancia del libre comercio y, en especial, de la no intervención estatal en este campo de la economía podría no ser la práctica óptima (Steinbert, 2004). Agrupados bajo la nueva teoría del comercio internacional, estos esquemas "...utilizan las herramientas de la teoría económica y la formalización matemática y suponen una crítica de mayor profundidad a las teorías neoclásicas que las provenientes de otros campos de la economía como la sociología o la estructura económica" (Steinbert, 2004, p. 7). Asimismo, tratan de responder a dos cuestiones: la primera es por qué se comercia y la segunda, cómo debe ser la política según estas nuevas explicaciones.

Los modelos concebidos, tanto en las vertientes teóricas clásicas como en las neoclásicas, están basados por lo general en el comercio entre países desarrollados. Esto hace que sea complejo enmarcar desde el punto de vista teórico el comercio existente entre México y Cuba por las grandes diferencias entre ambas economías.

La primera, basada en el mercado libre orientado a las exportaciones, se considera por su Producto Interno Bruto (PIB) entre las primeras 15 economías más grandes a nivel mundial mientras que la isla, con un sistema socialista de economía planificada que transita gradualmente hacia una mayor apertura económica, ocupa el puesto 66 en ese mismo ranking.

Los datos del comercio a partir del año 2001 hasta la actualidad (Gráfica 1) muestran que el balance comercial de México con Cuba es claramente favorable a la primera nación durante todo el periodo, tendencia acentuada por los bajos niveles de importación de los productos cubanos a México y un crecimiento significativo de las exportaciones de la nación azteca hacia la isla. Es significativo el hecho de que, en 2008, contrario a la tendencia mundial, los flujos bilaterales aumentaron. Esto se debe, en el caso de las exportaciones hacia Cuba, a las compras imprevistas de alimentos realizadas por la isla ante la devastación provocada por el paso de los huracanes Ike y Gustav en 2008.



Gráfica 1. Flujos comerciales México-Cuba (expresados en millones de USD).

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Centro de Comercio Internacional. <https://www.trademap.org/>

Las partidas con incremento excepcional ese año fueron cereales, grasas alimenticias, productos de la molinería, malta, almidón y fécula, inulina, gluten de trigo, café, té, yerba mate y especias. En cuanto a las importaciones, México compró a Cuba, en 2008, de forma excepcional, más de 39 millones de dólares en combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación, materias

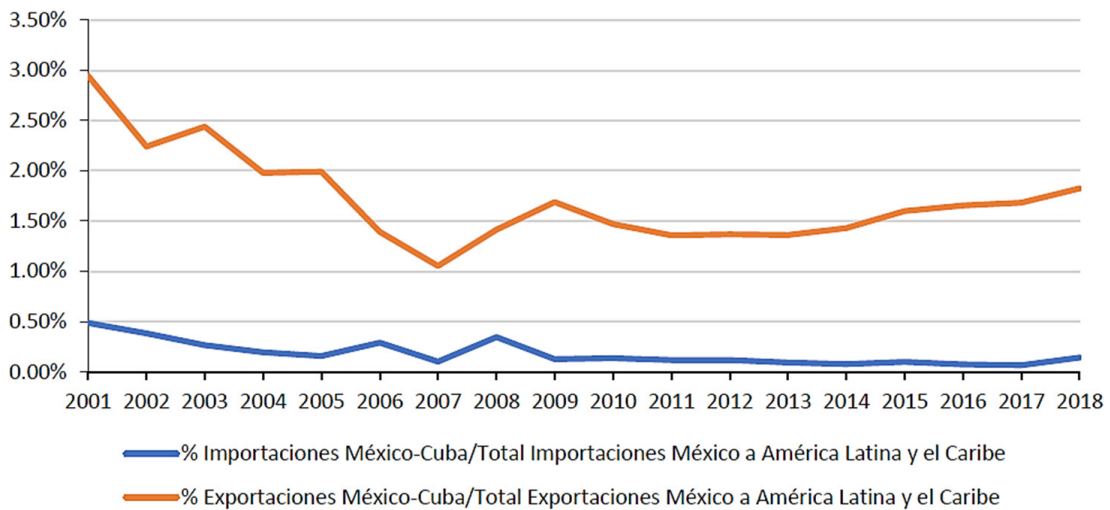
bituminosas, que representaron el 73 % del total de productos suministrados por Cuba. De manera general, el patrón de comercio bilateral muestra una tendencia al crecimiento, especialmente las exportaciones hacia Cuba, que alcanzan su punto máximo en 2012, con casi 400 millones de dólares. En total el superávit favorable a México aumentó de 175 a 352 millones de dólares en todo el periodo. Cuba pasó de ser el país número 26 a nivel mundial como importador de productos mexicanos en 2001 al lugar 36 en 2017 y como país exportador hacia México cayó del puesto 73 al 113 en ese mismo lapso. Desde una perspectiva inversa, según datos del Observatorio de Complejidad Económica del MIT, México fue en 2001 el sexto socio comercial de Cuba a escala global, en exportaciones hacia la isla. En 2016, ascendió al número 5 en ese aspecto, sólo por detrás de China, España, Italia y Argentina en ese orden. Como país receptor de las exportaciones cubanas, pasó del décimo al 28 puesto internacional en el periodo evaluado. Estos datos evidencian la gran importancia, sobre todo para Cuba, de las relaciones comerciales con México. Sin embargo, en una rápida mirada a estas cifras, aún resulta complicado comprender del todo cuál es la dimensión estratégica de las relaciones económicas entre México y Cuba a nivel regional.

En las gráficas *Gráfica 2* y *Gráfica 3*, se muestran algunos datos en perspectiva comparada de los flujos comerciales México-Cuba en relación con el resto del mundo, América Latina y el Caribe. En éstos se puede observar cómo la tendencia ha sido diferente si se toma en consideración todo el mundo o la región latinoamericana, especialmente en las exportaciones. Globalmente, a pesar de que la participación de Cuba en las exportaciones mexicanas no ha sobrepasado el 0.13 %, puede afirmarse que el patrón no ha sido unívoco, contemplándose fluctuaciones en una primera etapa que comprende de 2001 a 2009. El patrón se vuelve más estable a partir de 2010 aunque continúan las variaciones dentro de una leve tendencia a la baja. En el caso de las importaciones muestran un comportamiento similar en ambas gráficas.



Gráfica 2. Participación de Cuba en flujos comerciales de México respecto a intercambios totales con el resto del mundo.

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Centro de Comercio Internacional. <https://www.trademap.org/>



Gráfica 3. Participación de Cuba en flujos comerciales de México respecto a intercambios con América Latina y Caribe.

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Centro de Comercio Internacional. <https://www.trademap.org/>



Lo anterior conllevaría a clasificar el vínculo comercial como una relación norte-sur o país fuerte-país débil atendiendo a sus disparidades productivas. Krugman (1988) planteó que la primera generación de modelos del comercio internacional basados en el insumo producto, la bibliografía del comercio intraindustrial, llevaron a la conclusión aparente de que el comercio no tradicional, basado en las economías de escala, más bien que en la ventaja comparativa, sólo será prominente entre economías similares. Esto implicaría que la nueva teoría se aplica al comercio Norte-Norte, pero que el comercio Norte-Sur puede continuar analizándose con métodos tradicionales. No obstante, el propio Krugman añade más adelante: "...el conocimiento del comercio y la política comercial del mundo menos desarrollado requiere que se consideren los rendimientos crecientes y la competencia imperfecta en igual o mayor medida que en el análisis del comercio del mundo desarrollado..." (Krugman, 1988, p. 42). Para ello, propone cuatro aspectos básicos que deben tenerse en cuenta para valorar adecuadamente la relación comercial con un país del Tercer Mundo, ellos son:

1. Tamaño pequeño, se refiere a una gran diferencia en cuanto a PIB, algo que abordamos anteriormente en nuestro caso de estudio, que además también presenta una gran disparidad en población y extensión territorial.
2. Exportaciones de productos primarios: en su mayor parte, aunque no sólo exclusivamente, los países avanzados exportan productos manufacturados. Los países menos desarrollados exportan todavía, en su mayor parte, productos primarios, aunque esto ha ido cambiando recientemente.
3. Diferencia de recursos: en virtud de que los países avanzados son más ricos y un poco más abiertos que los países menos desarrollados, el comercio Norte-Norte es mayor que el comercio Norte-Sur, que a su vez es mayor que el comercio Sur-Sur. Esto quiere decir que el comercio para un país avanzado significa comerciar con otro país similar en recursos, tecnología, etcétera, mientras que para un país menos desarrollado significa comerciar con economías muy diferentes.
4. Industrialización con sustitución de importaciones: "...tácitamente todos los países en desarrollo han tratado de promover el crecimiento económico por medio de la sustitución de importaciones, a pesar de ser una práctica desaconsejada desde el punto de vista académico" (Krugman, 1988, p. 52-53). Teniendo en cuenta lo anterior, el comercio México-Cuba puede ser descrito por un modelo que se aproxima a una interacción Norte-Sur que integre elementos tanto de las teorías clásicas y neoclásicas del comercio internacional.



Inversión extranjera directa e integración económica

Para analizar correctamente los efectos de la integración económica en la inversión extranjera directa (IED), es necesario partir del concepto de IED, que se define como: una categoría de inversión transfronteriza que realiza un residente de una economía (el inversor directo) con el objetivo de establecer un interés duradero en una empresa (la empresa de inversión directa) residente en una economía diferente de la del inversor directo. La intención del inversor directo es establecer una relación estratégica de largo plazo con la empresa de inversión directa para garantizar un nivel significativo de influencia por parte del inversor en la gestión de la empresa de inversión directa. Se considera que la propiedad de al menos el 10 % del poder de voto de la empresa de inversión directa constituye evidencia suficiente de ese interés duradero (OCDE, 2011). Respecto a la motivación de las empresas de invertir en el extranjero, la literatura académica distingue dos tipos de IED: la horizontal y la vertical. La IED horizontal consiste en la duplicación de las actividades domésticas en el extranjero. De esta manera, algunas actividades, como el ensamblaje y la producción, se llevan a cabo tanto en la casa matriz como en el extranjero. El objetivo de la IED horizontal es producir lo más cerca posible de los consumidores y clientes para reducir los costos de transporte; por lo tanto, también se llama “IED en búsqueda de mercado”. La IED vertical significa que las actividades de una empresa se dividen geográficamente por función. El objetivo de la IED vertical es minimizar los costos de producción realizando las diferentes actividades en los países en donde estos costos son más bajos (fragmentación productiva); por lo tanto, también se conoce como “IED en búsqueda de eficiencia” y da lugar a las cadenas internacionales de valor.

Existe una estrecha relación entre la integración económica y los flujos de inversión. Esto se debe a que la inversión directa es una de las respuestas estratégicas a las que recurren las empresas cuando la integración económica provoca cambios en la competitividad relativa, las ventajas de localización y las formas organizativas. De forma general, varios estudios realizados coinciden en afirmar que la integración regional se asocia a un impacto negativo sobre la IED horizontal, (ya que la reducción de aranceles desmotiva la búsqueda de acercamiento al mercado por parte de las empresas) pero a un impacto positivo sobre la IED vertical en la que los flujos de inversión se concentran en la modalidad de plataformas de exportación y/o en Cadenas Globales de Valores.¹³



En el caso particular de las relaciones entre México y Cuba, a pesar del establecimiento de una integración regional fomentada en el marco de un acuerdo preferencial, aún existe predominio de la IED horizontal sobre la vertical (prácticamente inexistente).

Lo anterior puede explicarse por varias razones: el actual modelo económico cubano, con predominante carácter socialista, aún no logra una armonización jurídica con las leyes del mercado capitalista mundial, que disminuya la percepción de riesgo de muchos inversionistas; todavía subsisten importantes limitaciones financieras derivadas del embargo económico de los Estados Unidos a Cuba, como la imposibilidad de utilizar el dólar en transacciones internacionales. Otro factor de peso es el bajo nivel de integración de la isla a las Cadenas Globales de Valor (CGV), debido a elevados costos comerciales no arancelarios que son, en gran parte, resultado de los altos costos de transporte y logística.

Estos costos se derivan de una baja densidad vial, procesos aduaneros lentos e ineficientes y en general, una insuficiente inversión pública en infraestructura. Estas razones han provocado que la IED mexicana en Cuba halla estado dirigida fundamentalmente a la creación de filiales y asociaciones mixtas de algunas empresas sin llegar a una penetración profunda, si bien es cierto que los flujos comerciales bilaterales se han mantenido en niveles importantes en la última década. A pesar de estas dificultades, existe un panorama alentador de cara al futuro de la IED entre ambos países. A nivel gubernamental se han manifestado numerosos acercamientos dirigidos a fomentar la inversión de empresas aztecas en Cuba y fortalecer los vínculos comerciales.

La necesidad de atraer al menos 2 000 millones de dólares anuales en IED para sustentar el crecimiento económico ha sido reconocida oficialmente por el gobierno cubano, que en 2014 inauguró el puerto de Mariel, una obra que tuvo un costo cercano a 1 000 millones de dólares y que financió en gran parte Brasil. En teoría, la proximidad del canal existente en Panamá y del proyectado en Nicaragua, así como de los Estados Unidos, puede crear oportunidades, en la medida en que se levanten las sanciones de los Estados Unidos a Cuba. En 2011, al aprobarse los Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución en el VI Congreso del PCC en Cuba, se previó la ampliación de la política en torno a la inversión extranjera directa en Cuba. Se adoptaron cuatro lineamientos específicos sobre la inversión foránea, considerándola como un elemento fundamental en determinados sectores y actividades económicas.

A partir de junio de 2014, con la entrada en vigor de la nueva Ley 118/2014 de Inversión Extranjera en Cuba, se consolidó la estrategia orientada a la búsqueda de los nuevos mercados exteriores, tecnologías competitivas y capital. El objetivo de esta norma fue diversificar la estructura de producción, acceder a tecnologías más avanzadas, sustituir las importaciones (especialmente de alimentos) y promover la integración en las cadenas globales de valor. Además, establecer salvaguardias legales para los inversionistas, permitir que los empresarios extranjeros posean participaciones mayoritarias en las empresas e introducir algunos incentivos fiscales. Durante la XXXII Feria Internacional de La Habana (FIHAV), efectuada en noviembre de 2014, principal evento de negocios en Cuba desde 1983, se presentó por primera vez la Cartera de Oportunidades de Inversión Extranjera (COIE), documento que presenta 246 proyectos para invertir en la isla, valorados en 8 700 millones de dólares.

La COIE presenta estudios divididos en dos secciones: una para la Zona Especial de Desarrollo Mariel (ZEDM), un puerto marítimo donde no sólo se recibirán y enviarán mercancías de todo el mundo, sino que está pensado para que en sus más de 460 kilómetros cuadrados se instalen empresas extranjeras con una serie de beneficios fiscales de manera que desarrollen desde ahí sus actividades productivas con 25 proyectos en sectores como la biotecnología y medicamentos, y otra para sectores priorizados, entre los que destacan petróleo, con 86 proyectos; turismo 56; agroalimentario 32; energías renovables 13; minería 10; industria 10; construcción 6; azúcar 4 y transporte 3 (López y Herrera, 2015). Precisamente, fue una empresa mexicana, Richmeat de México, S. A. de C. V., dedicada al procesamiento y empaquetado de carne, la primera autorizada por Cuba para invertir en la llamada ZEDM. Posteriormente, se incorporó también Devox Caribe (ya en operaciones), una filial de General Paint, uno de los fabricantes de pintura más populares del mundo con sede en México. Actualmente, en Cuba hay 36 empresas mexicanas instaladas (ver Tabla 2) y “... cincuenta proyectos más en materia de exportación que están en marcha, sobre todo relacionados con las industrias de alimentos, bebidas, materiales para la construcción, energía renovable, productos farmacéuticos y equipos de laboratorio” (Botello, 2017).

Tabla 2.

Sucursales vigentes de empresas mexicanas en Cuba

No.	Nombre de Compañía	Giro comercial
1	Aerovías de México S.A DE C.V.	Prestación de servicios públicos de transportación aérea de personas, bienes y carga en general.
2	Air Tecnia, S.A. DE C.V.	Refrigeración
3	Comercial Dos Bocas, S.A. DE C.V.	Industria eléctrica y tecnología
4	Comercialize Caribbean International, S.A. DE C.V.	Materiales de construcción, herramientas eléctricas y plomo para la protección radiológica.
5	DEVOX S.A DE C.V.	Recubrimientos especiales para protección anticorrosiva, pinturas e impermeabilizantes
6	Distribuidora AMASA S.A. DE C.V. DRESEN Química Sociedad Anónima	Materiales de la construcción
7	Promotora de Inversion de Capital Variable (S.A.P.I DE C.V)	Productor de antioxidantes
8	Expomayab, S.A. DE C.V.	Bebidas, refrescos, agua purificada.
9	Ferring S.A DE C.V.	Comercialización de productos bio-farmacéuticos
10	Grupo CTT S.A DE C.V.	Laboratorios químicos industrial y farmacéuticos, diagnósticos de equipamientos industrial.
11	Grupo Domos Internacional S.A. DE C.V.	Comercializadora
12	Grupo exportador e importador de productos plásticos S.A DE C.V.	Productos y materiales
13	Grupo textil casabella, S.A. DE C.V.	Esencialmente el sector textil y de confecciones.
14	HA Ingenieros, S.A. DE C.V.	Construcción
15	Helvex, S.A. DE C.V.	Sector de la construcción. fabricación y venta de grifería, herrajes y accesorios sanitarios.
16	Impulsora Marmur, S.A DE C.V.	Fabricante y comercializadora
17	Industrial molinera E.X. S.A. DE C.V.	Agroindustrial
18	Infra S.A. DE C.V.	Equipos y productos para las industrias de gases industriales del aire y soldadura.
19	JAR electrónica aplicada S.A. DE C.V.	Comercio
20	Karl Storz Endoscopia México, S.A. DE C.V.	Comercialización y arrendamiento de equipos médicos.
21	Malta Texo de México, S.A DE C.V.	Producción, compraventa y distribución de alimento balanceado y medicina para animales y materias primas.
22	Mangueras especializadas, (S.A DE C.V)	Industria química, farmacéutica y biotecnológica. industria del petróleo, níquelífera, energética, acerías. industria alimenticia.

23	Mayekawa de México S.A DE C.V.	Compra venta y manufactura de equipos para refrigeración industrial;
24	Medavan, S.A. DE C.V.	Farmacéutico
25	Pieles sintéticas S.A. DE C.V.	Pieles artificiales
26	Pluz S.A. DE C.V.	Electricidad
27	Proveedora de aceros S.A. DE C.V.	Importación y exportación de tuberías, válvulas, conexiones, toda clase de aceros y accesorios industriales.
28	R.B.S. 92 S.A. DE C.V.	Comercio
29	Richmeat de México, S.A. DE C.V.	Procesamiento y empaclado de carne
30	Sandvik de México, S.A DE C.V.	Compra venta y producción de herramientas de corte y sistema de proceso.
31	Simil cuero Plymouth, S.A. DE C.V.	Industria ligera
32	Unilever de México, S.R.L DE C.V.	Productos alimenticios aptos para el consumo humano, productos de aseo y cuidado personal.
33	Universal de servicios y representaciones USR, S.A. DE C.V.	Comercio
34	UPL S.A DE CV	Productos agroquímicos
35	Voestalpine Böhler Welding México, S.A DE C.V.	Productos del sector mecánico técnico de la industria rusa.
36	Zuker S.A DE C.V.	Fabricación de equipos de conmutación digital, telecomunicaciones móviles, satelital, microondas.

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Cámara de Comercio de Cuba.
<http://www.camaracuba.cu/index.php/es/>

Conclusiones

Las experiencias prácticas de los esquemas de integración económica bilaterales que han emergido en América Latina en los últimos años demuestran un distanciamiento cada vez mayor de los conceptos clásicos establecidos en la teoría de la integración. Aspectos como los vínculos históricos, geográficos y culturales entre los países del área, son relevantes al analizar un nuevo tipo de integración incipiente en la región, aunque cabe destacar que el liberalismo económico aún subyace en la raíz de muchos de estos proyectos de colaboración económica. En consecuencia, la evidencia revisada permite afirmar que la relación económica entre México y Cuba, al igual que otros acuerdos comerciales de la región, se



incluye en un marco de integración, al considerar el ACE 51 como una etapa inicial del proceso. En segundo lugar, partiendo del análisis realizado de las bases teóricas del comercio internacional y su relación con la integración, el comercio bilateral entre ambos países puede ser descrito por un modelo que se aproxima a una interacción Norte-Sur que integra elementos de las teorías clásicas y neoclásicas del comercio internacional. Este tipo de intercambio contribuye a acentuar una dependencia económica por parte del país débil, que sería Cuba en este caso, a medida que se profundiza en la cooperación comercial, aunque sin dejar de reportar beneficios a ambas partes. En cuanto al papel de la inversión extranjera directa se puede destacar el siguiente aspecto: la IED mexicana en Cuba es mayormente de tipo horizontal, es decir concentrada en creación de filiales y asociaciones mixtas de algunas empresas. Lo anterior es consistente con niveles bajos de integración económica, por lo que la IED entre ambos países aún no alcanza el desarrollo necesario para impulsar este proceso.

Notas al pie:

¹ Estas son: una zona de libre comercio, una unión aduanera, un mercado común, una unión económica y una integración económica completa. En una *zona de libre comercio*, se suprimen los aranceles (y las restricciones cuantitativas) entre los países participantes, pero cada país mantiene sus propios aranceles contra los no miembros. El establecimiento de una *unión aduanera* supone, además de la supresión de la discriminación en el ámbito de los movimientos de mercancías dentro de la unión y la equiparación de los aranceles en el comercio con terceros países. Una forma más elevada de integración económica se logra en un *mercado común*, donde no sólo se eliminan las restricciones comerciales, sino también se suprimen las restricciones a los movimientos de factores económicos. Una *unión económica*, distinta de un mercado común, combina la supresión de las restricciones a las políticas de productos y factores, con el fin de eliminar la discriminación que se debía a las disparidades en estas políticas. Por último, la *integración económica total* presupone la unificación de las políticas monetarias, fiscales, sociales y contra-cíclicas y requiere la creación de una autoridad supranacional cuyas decisiones son vinculantes para los Estados miembros.

² El ACE No. 51 entró en vigor el 13 de febrero del 2001, otorgando inicialmente preferencias en 628 fracciones arancelarias. Posteriormente, el acuerdo fue modificado, sucesivamente, por la firma de cuatro protocolos adicionales en los años 2001, 2002, 2013 y 2015. Con esto se elevó el número de rubros con preferencias hasta 3 939 y se profundizaron varios aspectos como el acceso a mercados; régimen de origen; obstáculos técnicos al comercio; medidas sanitarias y fitosanitarias; solución de controversias; cláusulas de salvaguardias; cooperación; y normativas institucionales.



³ Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI): Es el mayor grupo latinoamericano de integración. Sus trece países miembros comprenden a Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. El Tratado de Montevideo 1980 (TM80), marco jurídico global constitutivo y regulador de ALADI, fue suscrito el 12 de agosto de 1980 estableciendo los siguientes principios generales: pluralismo en materia política y económica; convergencia progresiva de acciones parciales hacia la formación de un mercado común latinoamericano; flexibilidad; tratamientos diferenciales en base al nivel de desarrollo de los países miembros; y multiplicidad en las formas de concertación de instrumentos comerciales.

⁴ Referido a los seis estados fundadores de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (Bélgica, República Federal Alemana, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos) los cuales luego constituyeron la Comunidad Económica Europea.

⁵ La teoría del equilibrio general es una rama de la teoría microeconómica surgida a partir de los trabajos de León Walras en 1877. La misma trata de dar una explicación global del comportamiento de la producción, el consumo y la formación de precios en una economía con uno o varios mercados.

⁶ La Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América-Tratado de Comercio de los Pueblos o ALBA-TCP es una organización internacional de ámbito regional, fundada en 2004, promovida, inicialmente, por Cuba y Venezuela como contrapartida del ALCA. Posteriormente, se incorporaron Bolivia, Ecuador, Nicaragua y gran parte de las islas de las Antillas Menores.

⁷ La teoría de la integración económica encuentra sus raíces en los primeros años de la década de los cincuenta, cuando algunos modelos de comercio internacional fueron adaptados para incluir los casos de Acuerdos Comerciales Preferenciales (ACP) (Ver Petit, 2014).

⁸ Ver Briceño 2013.

⁹ A pesar de que, para efectos de este trabajo, emplearemos ambos términos indistintamente, sí existe diferencia entre ellos. “Se habla de Comercio Internacional cuando nos referimos a los intercambios de todos los países del mundo entre sí. En cambio, se suele denominar Comercio Exterior a los que realiza un determinado país con el resto de los países del mundo” (Ballesteros, 1998, pp. 11-12).

¹⁰ Situación de un mercado donde las empresas carecen de poder para manipular el precio (precio-aceptantes) y se da una maximización del bienestar. Esto resulta en una situación ideal de los mercados de bienes y servicios, donde la interacción de la oferta y demanda determina el precio.

¹¹ La competencia imperfecta es la situación de fallo de mercado en la que, a diferencia de la situación de competencia perfecta, un solo agente o unos pocos de los que funcionan en el mercado manipulan la condición del producto y pueden afectar directamente la formación de los precios

¹² En microeconomía, se entiende por economía de escala las ventajas que, en términos de costos, obtiene una empresa gracias a la expansión

¹³ Bergstrand y Egger (2007), utilizando un modelo con tres países y usando datos tanto de IED como de exportaciones, demuestran que la integración económica regional tiene una influencia positiva en los flujos de comercio, pero un impacto negativo sobre la IED, sobre todo horizontal. Por otro lado, estudios más recientes que utilizan una mayor cantidad de países y un mayor número de años, consideran que los tratados de libre comercio tienen un impacto positivo y significativo sobre la IED (Yeyati, Stein y Daude, 2003; Anderson, Larch y Yotov, 2016)

Bibliografía

- Anderson, J. E., Larch, M. y Yotov, Y. V. (2016). *Trade Liberalization, Growth, and FDI: A Structural Estimation Framework*. Boston College and NBER, 77.
- Balassa, B. (1961). The Theory of Economic Integration: An Introduction. *The Theory of Economic Integration*, 173-183. https://doi.org/10.1007/978-1-349-23984-9_15
- Ballesteros, R. A. J. (1998). *Comercio exterior: teoría y práctica*. Universidad de Murcia: Servicio de Publicaciones.
- Bergstrand, J. H. y Egger, P. (2007). A knowledge-and-physical-capital model of international trade flows , foreign direct investment, and multinational enterprises. *Journal of International Economics*, 73, 278-308. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2007.03.004>
- Botello, B. E. (2017). Capitales mexicanos incursionan en la Zona Especial del Mariel, Cuba | *La Crónica de Hoy*. Recuperado de: <http://www.cronica.com.mx/notas/2017/1053262.html>
- Briceño, R. J. (2013). Ejes y modelos en la etapa actual de la integración económica regional en América Latina. *Estudios Internacionales*, 45(175). <https://doi.org/10.5354/0719-3769.2013.27352>
- CEPAL, N. (1994). *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*. Santiago de Chile: Naciones Unidas. Recuperado de: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/2140-regionalismo-abierto-america-latina-caribe-la-integracion-economica-al-servicio>
- CEPAL, N. (2001). *El espacio regional: hacia la consolidación de los asentamientos humanos en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Naciones Unidas . Recuperado de: <http://repository.eclac.org/handle/11362/2278>
- Czar de Zalduendo, S. (2010). Integración: nociones generales. Integración económica e integración regional. En: S. Negro (Ed.), *Derecho de la Integración*. Manual (pp. 3-22). Buenos Aires, Argentina: B. de f.

- De Lombaerde, P., Langenhove, L. Van, y Raschdorf, A. C. (2006). Indicators of regional integration: conceptual and methodological aspects (1ra ed., pp. 9-41). New York: Routledge.
- González, B. R. (2011). Diferentes teorías del comercio internacional. *Tendencias y Nuevos Desarrollos de La Teoría Económica*, (858), 103-118.
- Guerra, B. A. (2003). *Sobre la teoría neoclásica de la integración. Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 34(133), 9-27. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11825949008>
- Guillén, R. H. (2008). *Francois Perroux: pionero olvidado de la economía del desarrollo. Mundo Siglo XXI*, invierno 2(11), 11-22.
- Krugman, P. (1988). La nueva teoría del comercio internacional y los países menos desarrollados. *El Trimestre Económico*, 55(217), 41-66.
- Lima, J. D. y Maldonado, R. (2005). *América Latina y el Caribe: la Integración regional en la hora de las definiciones*. Santiago de Chile: Naciones Unidas .
- López, F. y Herrera, H. (2015). *Inversión extranjera, clave para el futuro de Cuba*. Recuperado de: <https://www.forbes.com.mx/inversion-extranjera-clave-para-el-futuro-de-cuba/>
- OCDE. (2011). *OCDE Definición Marco de Inversión Extranjera Directa* (4ta ed.). París, Francia: Éditions OCDE.
- OMC. (2012). Informe sobre el Comercio Mundial 2011. Ginebra, Suiza.
- Perroux, F. (1967). ¿Quién integra? ¿En beneficio de quién se realiza la integración? *Revista de La Integración*, (1), 33-54.
- Petit, J. G. (2014). La teoría económica de la integración y sus principios fundamentales. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, XX(1), 137-162.
- Prebisch, R. y Cabañas, G. M. (1949). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *El Trimestre Económico*, 16(63), 347-431. Recuperado de: <https://www.jstor.org/stable/20855070>
- Rapoport, M., y Guiñazú, S. (2016). Raúl Prebisch: historia, pensamiento y vigencia de la teoría de la transformación para el desarrollo de América Latina. *Tiempo y Economía*, 3(2), 55-77. <https://doi.org/10.21789/24222704.1129>
- Steinert, F. (2004). *La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica*. Recuperado de: <http://www.eumed.net/cursecon/libreria/2004/fs/fs.htm>
- Tavares, M. da C. y Gomes, G. (1998). La CEPAL y la integración económica de América Latina. *Revista de La CEPAL*, 10(RCEX01), 213-228.
- Tinbergen, J. (1954). *International economic integration* (2nd ed.). Amsterdam: Elsevier.
- Yeyati, E. L., Stein, E. y Daude, C. (2003). *Regional Integration and the Location of FDI*. Inter-American Development Bank (julio).