

REVISTA

de la

C E P A L

NUMERO 51
DICIEMBRE 1993
SANTIAGO DE CHILE

ANIBAL PINTO
Director

EUGENIO LAHERA
Secretario Técnico



NACIONES UNIDAS

SUMARIO

Inauguración de la Sala Fernando Fajnzylber y lanzamiento de la Revista de la CEPAL Nº 50	7
<i>Gert Rosenthal y Alejandro Foxley</i>	
Las transnacionales y la industria en los países en desarrollo	15
<i>Michael Mortimore</i>	
¿Dónde estamos en política industrial?	37
<i>Wilson Peres Núñez</i>	
El desafío de la competitividad industrial	51
<i>Rudolf M. Buitelaar y Leonard Mertens</i>	
Integración y desintegración social rural	71
<i>Martine Dirven</i>	
Los pueblos indígenas y la modernidad	89
<i>John Durston</i>	
Productividad y trabajo de la mujer en los Estados Unidos	101
<i>Inés Bustillo y Nancy S. Barrett</i>	
Efectos de las corrientes de capital sobre la base monetaria	111
<i>Helmut Reisen</i>	
Viejas y nuevas políticas comerciales	123
<i>Daniel Lederman</i>	
Integración y desviación de comercio	133
<i>Renato Baumann</i>	
Integración europea y comercio latinoamericano	149
<i>Miguel Izam</i>	
El actual debate sobre los recursos naturales	163
<i>Fernando Sánchez Albavera</i>	
Orientaciones para los colaboradores de la Revista de la CEPAL	179
Publicaciones recientes de la CEPAL	180

Integración y desviación de comercio

Renato Baumann

Oficial de Asuntos Económicos de la División de Estadística y Proyecciones Económicas de la CEPAL.

La integración regional se ha convertido una vez más en un tema importante para América Latina y el Caribe. Sin embargo, a diferencia de las experiencias anteriores, los compromisos recientes tienen aspectos nuevos, como los procedimientos de negociación, los problemas inherentes a los diversos acuerdos —algunos tan novedosos como la adopción de monedas comunes, la creación de empresas binacionales, la legislación común sobre temas laborales, etc.— y la oportunidad en que se realizan estos esfuerzos. Entre las diversas iniciativas de integración que hoy se están consolidando en la región cuatro tienen particular importancia, por el peso de las economías involucradas: el MERCOSUR, el Pacto Andino, el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y la Comunidad del Caribe (CARICOM). En este artículo se hace una estimación de un posible resultado de las corrientes de comercio —dentro de cada agrupación de países y entre cada país y el resto del mundo— en que pueden desembocar estos cuatro procesos de integración, mediante la definición arbitraria de un criterio para estimar la desviación de comercio, y se analizan algunas repercusiones en las políticas de integración y los procedimientos de negociación.

I

Introducción

La integración regional es un tema antiguo en América Latina y el Caribe, y los primeros pasos hacia ella se remontan a los últimos años del decenio de 1950. La perspectiva de lo que sería el Tratado de Roma —suscrito en 1957— se tradujo en diversos estudios a nivel regional para evaluar las posibilidades de una respuesta local al entonces futuro proyecto de una unión europea.

Varias limitaciones actualmente bien documentadas (iniciativas de integración paralelas a la profundización de la estructura productiva industrial, fórmulas inadecuadas de negociación, etc.) llevaron a logros muy parciales en los años sesenta y setenta, no obstante la intensa insistencia oficial.

El escenario varió un poco a finales de los años ochenta, cuando países geográficamente cercanos suscribieron diversos compromisos que se concretaron con la formación de uniones aduaneras subregionales en un horizonte temporal relativamente breve.

Entre las nuevas características se hallaban los procedimientos de negociación, los problemas inherentes a los diversos acuerdos —asuntos sin precedentes como la adopción de una moneda común, la creación de empresas binacionales, la legislación común respecto de temas concretos como las normas del mercado laboral, etc.— y la oportunidad misma en que se realizaban estos esfuerzos.

Otra característica común a varias iniciativas es que apuntan a mediados del decenio de 1990 como fecha límite para la consolidación de las estructuras internacionales integradas.

Entre las iniciativas de integración subregional en proceso de consolidación, cuatro tienen particular relevancia, por la importancia relativa de las economías participantes: i) el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), en el que participan Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay; ii) el Pacto Andino, que incluye a Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela; iii) el Mercado Común Centroamericano (MCCA), consti-

tuido por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, y iv) la Comunidad del Caribe (CARICOM), integrada por Antigua y Barbuda, las Antillas Neerlandesas, Aruba, Bahamas, Barbados, Belice, Cuba, Dominica, Granada, Guyana, Haití, las Islas Vírgenes Británicas, las Islas Vírgenes de los Estados Unidos, Jamaica, Montserrat, Puerto Rico, la República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Suriname, y Trinidad y Tabago.

Evidentemente, se prevé que los buenos resultados de los esfuerzos de integración de estas cuatro agrupaciones de países se traducirán en una intensificación de las corrientes comerciales intrazonales y en un incremento de la producción dentro de cada agrupación para reemplazar las importaciones provenientes de terceros países. Sin embargo, las publicaciones conexas rara vez se refieren a la magnitud de tal sustitución y su probable concentración sectorial.

El presente artículo se propone estimar uno de los posibles resultados respecto de las corrientes de comercio que quizá se produzcan a partir de estos procesos de integración, mediante la definición arbitraria de un criterio para simular la desviación de comercio. Esto permite analizar las variaciones probables de las corrientes de intercambio dentro de cada grupo de países, y entre cada país y el resto del mundo.

En la sección II se describe brevemente cada uno de los cuatro procesos de integración mencionados y se presenta información básica relativa a las corrientes de comercio previas a la integración. En la sección III se da cuenta de las hipótesis básicas y de la metodología e información utilizadas; en la sección IV se examinan los resultados principales del ejercicio, y en la sección V se reflexiona en torno a esos resultados y sus posibles repercusiones en materia de políticas.

□ El autor agradece a Myriam Moris la asistencia prestada en el aspecto computacional.

II

Cuatro agrupaciones de países en proceso de integración

Los últimos años han sido testigos de los renovados esfuerzos de los países de América Latina y el Caribe para intensificar sus procesos de integración.

A diferencia de experiencias anteriores, éstas se caracterizan, en el aspecto político, por ser patrocinadas por gobiernos elegidos democráticamente. En el aspecto económico, la adopción simultánea de políticas uniformes de liberalización, hecho sin precedentes en la región, explica sin duda las nuevas características de los compromisos con la integración, mirada ya no como un modo de sustituir las importaciones provenientes de terceros países, sino más bien como un medio de mejorar la competitividad de sus exportaciones y de vincularse más cabalmente con la economía internacional. Y es también la razón principal de la similitud de objetivos y la sincronización de estas iniciativas integradoras.

Los compromisos contraídos con anterioridad por Brasil y Argentina para lograr un mercado común se ampliaron en marzo de 1991 para incluir también a Paraguay y Uruguay, dando forma así al MERCOSUR, que debería comenzar a funcionar antes de enero de 1995. El mismo horizonte temporal fue adoptado para sus respectivas iniciativas por los países del Grupo Andino, según se acordó en el Acta de La Paz suscrita en noviembre de 1990, y por los países del Caribe, en agosto de ese mismo año. El año 1995 se ha señalado asimismo como fecha de referencia para la creación de una comunidad económica entre los países centroamericanos, de conformidad con el Plan de Acción Económica de Centroamérica.

Los aspectos más importantes que habrán de examinarse aquí se vinculan con la estructura del comercio (previa a la integración) de los países que conformarán esas cuatro zonas de libre comercio. En los párrafos siguientes se describen las características básicas de las corrientes de comercio intrazonales de estas cuatro agrupaciones de países en 1991. El análisis en detalle, a nivel de productos, sólo pudo hacerse utilizando la información disponible más reciente a ese nivel de desagregación: de 1989 para el MERCOSUR y el Pacto Andino, y de 1988 para el MCCA y la CARICOM.

1. EL MERCOSUR

Es la mayor de las cuatro agrupaciones, con exportaciones intrazonales en 1989 por valor de 4 mil millones de dólares, en comparación con cerca de mil millones del Pacto Andino, poco más de 600 millones en 1988 del MCCA y menos de 200 millones de la CARICOM.

En las cuatro agrupaciones, las corrientes de comercio muestran bastante concentración: las tres corrientes principales de exportaciones bilaterales representan más de la mitad del valor total de las exportaciones intrazonales. En el MERCOSUR, el comercio bilateral entre Brasil y Argentina y las exportaciones de Brasil a Uruguay equivalieron, en 1989, al 57% de todo el comercio intrazonal.

Por las diferencias en el grado de apertura y el tamaño de las economías participantes, la importancia relativa del mercado intrazonal varía marcadamente de un país a otro, aunque en todos ellos hay algunos sectores para los cuales ese mercado representa más de la mitad del valor total de las exportaciones sectoriales (cuadro 1).

Es evidente que la importancia relativa del mercado zonal para Paraguay y Uruguay, por ejemplo, es mucho mayor que para Brasil. Así es no sólo en términos generales, sino también para diversas industrias: cuando se las considera de manera aislada, resulta que los sectores exportadores que generan más de un tercio del valor total de las exportaciones de Paraguay colocan en el MERCOSUR más de la mitad de sus exportaciones.

El hecho de que dicho mercado tenga poca importancia para los principales exportadores indica que al parecer existe un margen bastante significativo para la desviación de comercio, y por ende, que el aporte de las corrientes de comercio intrazonales a la balanza comercial global varía de un país a otro. Si bien los cuatro países del MERCOSUR tuvieron superávit en su comercio con el resto del mundo, en 1989 Brasil y Uruguay fueron importadores netos en su comercio intrazonal. (En la sección IV se analizan las cifras de la balanza comercial y se com-
pa-

CUADRO 1

MERCOSUR: Algunos indicadores básicos

País	Importancia relativa del mercado zonal en 1991 (%)		Sectores que colocan en el MERCOSUR más del 50% del valor total de sus exportaciones, 1989	
	Exportaciones	Importaciones	Número de sectores ^a	Participación de las exportaciones al MERCOSUR en las exportaciones totales del sector (%)
Argentina	16.06	12.75	44	3.1
Brasil	4.04	10.80	10	0.2
Paraguay	35.19	36.00	42	36.0
Uruguay	35.14	30.26	105	20.6

Fuente: Fondo Monetario Internacional (FMI), *Direction of Trade Statistics Yearbook, 1992*, Washington, D.C., 1992, y estimaciones basadas en datos primarios del Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe (BADECEL), CEPAL, Naciones Unidas.

^a De 237 grupos de productos incluidos en la Clasificación Internacional Uniforme del Comercio Internacional (CUCI) a nivel de tres dígitos.

ran las corrientes de comercio antes y después de la integración).

Si se consideran las corrientes más importantes de intercambio, resulta que en 1989 las principales exportaciones de Argentina dentro del MERCOSUR comprendían primordialmente trigo, productos lácteos, frutas y nueces, derivados del petróleo y repuestos para automóviles. Brasil exportaba café, mineral y concentrados de hierro, derivados del petróleo, productos de acero y automóviles. Uruguay aportaba sobre todo carne, arroz, preparados de cereales y algunos productos químicos, como pigmentos y pinturas, en tanto que Paraguay exportaba principalmente algodón, carne, café y aceites esenciales.

2. El Pacto Andino

El Pacto Andino, segundo en importancia entre las cuatro agrupaciones, exhibe un largo historial de intentos de integración en que entran en juego temas como políticas industriales comunes y otros que exceden el simple otorgamiento de concesiones comerciales. Los esfuerzos más recientes han sido mucho menos ambiciosos y se han concentrado en las políticas de comercio, con miras al objetivo general de llegar a un mercado común.

Las corrientes de comercio intrazonales también están relativamente concentradas, ya que el intercambio bilateral entre Colombia y Venezuela y

CUADRO 2

Pacto Andino: Algunos indicadores básicos

País	Importancia relativa del mercado zonal en 1991 (%)		Sectores que colocan en los países del Pacto Andino más del 50% del valor total de sus exportaciones, 1989	
	Exportaciones	Importaciones	Número de sectores ^a	Participación de las exportaciones al Pacto Andino en las exportaciones totales del sector (%)
Bolivia	10.32	3.74	6	4.2
Colombia	7.54	8.53	54	1.6
Ecuador	4.97	7.55	32	0.9
Perú	7.73	17.15	48	1.7
Venezuela	3.21	2.49	17	0.3

Fuente: Fondo Monetario Internacional (FMI), *Direction of Trade Statistics Yearbook, 1992*, Washington, D.C., 1992, y estimaciones basadas en datos primarios del Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe (BADECEL), CEPAL, Naciones Unidas.

^a De 237 grupos de productos incluidos en la CUCI a nivel de tres dígitos.

las exportaciones de Ecuador a Perú en 1989 representaron el 58% de todo el comercio dentro de la agrupación.

El grado de integración —medido por la importancia relativa del comercio intrazonal en el comercio total de la agrupación— es bastante limitado para todos los países participantes: el comercio intrazonal representa alrededor del 10% o menos de las exportaciones e importaciones totales, salvo en el caso de las importaciones de Perú. A diferencia del MERCOSUR, en el Pacto Andino los indicadores de dependencia zonal para las exportaciones de los distintos sectores también son muy bajos (cuadro 2).

En 1989, los productos más importantes en el comercio intrazonal fueron, para Perú, las exportaciones de cobre, zinc, fibras artificiales y derivados del petróleo. Ecuador exportó a la zona principalmente petróleo, derivados del petróleo, pescado preparado, crustáceos y moluscos. Venezuela exportó principalmente derivados del petróleo, productos químicos diversos, productos de acero y aluminio. La contribución de Colombia al mercado zonal consistió en exportaciones de carne, algodón, algunos productos químicos y manufacturas livianas, como ropa exterior y artículos para viajes. Bolivia participó en dicho mercado exportando predominantemente azúcar, madera, algunos productos químicos y metales no ferrosos.

3. El Mercado Común Centroamericano (MCCA)

Quizá podría decirse que es en Centroamérica donde los proyectos de integración regional figuran como los más ambiciosos entre las recientes iniciativas de integración. Las economías participantes se proponen no sólo crear una zona de libre comercio con barreras comunes a las importaciones —como en la mayoría de las otras subregiones— sino que tratan de avanzar un poco más y establecer una comunidad económica con instituciones comunes.

Sin embargo, el comercio intrazonal en 1988 se hallaba muy concentrado (56%) en el intercambio bilateral entre Guatemala y El Salvador y las exportaciones de Guatemala a Costa Rica.

Las cifras del cuadro 3 confirman que una proporción bastante significativa (más de 20%) de las exportaciones de El Salvador y Guatemala y algo menor de las de Costa Rica van al mercado zonal.

En 1988 los productos principales que Costa Rica exportó a ese mercado incluían neumáticos, productos medicinales y farmacéuticos y productos de acero. El Salvador exportó a él sobre todo papel y cartón, productos medicinales y farmacéuticos, y calzado. La contribución de Guatemala consistió principalmente en productos medicinales y farmacéuticos, productos comestibles, perfumería y preparados para limpieza. Honduras concentró su participación en las exporta-

CUADRO 3

Mercado Común Centroamericano (MCCA): Algunos indicadores básicos

País	Importancia relativa del mercado zonal en 1991 (%)		Sectores que colocan en el MCCA más del 50% del valor total de sus exportaciones, 1989	
	Exportaciones	Importaciones	Número de sectores ^a	Participación de las exportaciones al MCCA en las exportaciones totales del sector (%)
Costa Rica	10.42	8.05	71	6.3
El Salvador	21.33	16.29	115	22.9
Guatemala	26.96	8.54	135	21.1
Honduras	3.59	7.95	59	1.6
Nicaragua	9.64	15.68	69	6.3

Fuente: Fondo Monetario Internacional (FMI), *Direction of Trade Statistics Yearbook*, 1992, Washington, D.C., 1992, y estimaciones basadas en datos primarios del Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe (BADECEL), CEPAL, Naciones Unidas.

^a De 237 grupos de productos incluidos en la CUCI a nivel de tres dígitos.

ciones intrazonales en aceites fijos de origen vegetal, frutas y nueces y madera, y Nicaragua principalmente en hierro y acero en barras, algunos productos químicos y productos de alambre.

4. La CARICOM

Se trata de la más pequeña de las cuatro agrupaciones examinadas y en ella los indicadores muestran los niveles más bajos de integración.

Según las cifras de 1988 y los datos disponibles a nivel de productos para sólo algunos de los países participantes en el proceso de integración, el comercio intrazonal en la CARICOM se concentró (64%) en el comercio bilateral entre Jamaica y Trinidad y Tabago, y en las exportaciones de este último país a Barbados.

Puede decirse que en la CARICOM el mercado zonal tiene cierta importancia solamente para las exportaciones de Barbados, Dominica y Trinidad y Tabago, aun cuando representa menos de 20% en estos casos (cuadro 4). Para el resto de los países de la CARICOM, la participación relativa de esta agrupación

en sus exportaciones totales varió generalmente entre menos de 1% y alrededor de 9%, y según datos de 1988, fue escasa inclusive a nivel de los distintos sectores.

En 1988 las exportaciones intrazonales de Barbados consistieron principalmente en papel y cartón, algunos productos químicos y materiales de construcción. Jamaica exportó al mercado intrazonal principalmente productos químicos, bebidas no alcohólicas y productos comestibles. Trinidad y Tabago contribuyó con exportaciones de derivados del petróleo, preparados no alcohólicos, preparados de cereales y algunos productos de acero. Las exportaciones de Dominica a la CARICOM consistieron en gran medida en productos como jabón y preparados para limpiar y pulir, en tanto que las de Saint Kitts y Nevis fueron básicamente productos como margarina y mantecas de pastelería.

Este es el cuadro de las relaciones comerciales en que habrán de tener lugar los esfuerzos para fomentar la integración dentro de estas cuatro agrupaciones de países. El grado relativamente bajo de dependencia de los mercados intrazonales (muy

CUADRO 4

Comunidad del Caribe (CARICOM): Algunos indicadores básicos

País	Importancia relativa del mercado zonal en 1991 (%)		Sectores que colocan en la CARICOM más del 50% del valor total de sus exportaciones, 1989 ^a	
	Exportaciones	Importaciones	Número de sectores ^a	Participación de las exportaciones a la CARICOM en las exportaciones totales del sector (%)
Antillas				
Neerlandesas	8.84	6.60
Bahamas	1.05	1.10
Barbados	19.13	21.58	4	0.1
Belice	8.61	3.26
Dominica	12.96	4.96
Granada	9.21	21.59
Guyana	4.35	16.83
Haití	0.40	6.17
Jamaica	5.08	4.94	11	—
República Dominicana	1.34	1.09
Saint Kitts y Nevis (1988)	2.06	5.40	2	—
San Vicente	6.68	2.88
Suriname	1.50	18.27
Trinidad y Tabago	16.17	4.83	1	—

Fuente: Fondo Monetario Internacional (FMI), *Direction of Trade Statistics Yearbook, 1992*, Washington, D.C., 1992, y estimaciones basadas en datos primarios del Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe (BADECEL), CEPAL, Naciones Unidas.

^a De 237 grupos de productos incluidos en la CUCI a nivel de tres dígitos.

bajo si se le compara, por ejemplo, con el de la Comunidad Europea) hace pensar —si la composición global del comercio de productos básicos es compatible con el exceso de demanda que se satisface con importaciones desde terceros países— que

hay un margen significativo para la desviación de comercio.¹ En la sección siguiente se detallan los supuestos básicos y la metodología adoptada en este caso para simular un posible resultado de esa desviación.

III

Supuestos y metodología del ejercicio de simulación

La teoría de comercio internacional señala algunas consecuencias indiscutibles de la formación de una unión aduanera entre dos países. Hace hincapié, entre otras cosas, en dos efectos de importancia económica, a saber, la creación de nuevas corrientes comerciales entre los miembros de la unión y —como consecuencia de la adopción de barreras comunes a las importaciones provenientes de terceros países ajenos a la unión— la desviación de comercio, entendida como la sustitución de importaciones (más baratas) originarias de terceros países, por productos que habrá de suministrar el otro miembro de la unión.

En el presente artículo nos proponemos estimar estos efectos en relación con los cuatro procesos de integración que tienen lugar actualmente en América Latina.

Las estimaciones de la desviación de comercio y de las subsiguientes corrientes de intercambio que figuran en estas simulaciones no tienen en cuenta toda la demanda potencial en cada país miembro. Es decir, el análisis se circunscribe únicamente a los primeros efectos del cambio de las corrientes comerciales, sin considerar posibles efectos de sustitución en la producción interna. Se trata básicamente de un análisis (estático) de lo que sucedería si, habida cuenta de las corrientes de comercio al comienzo del proceso de integración y algunas hipótesis acerca de cuál podría ser el criterio para desviar el comercio, se cumplieran plenamente las perspectivas de integración en las cuatro agrupaciones de países.

1. Supuestos

En este ejercicio se supone que:

i) Se produce una desviación de comercio hasta el punto en que un país miembro —elegido de acuerdo con un determinado criterio, como se explica a continuación— pueda satisfacer las necesidades de importaciones de los demás miembros de la agrupación respecto de algunos productos. Tales necesidades de la demanda se definen en términos de la estructura real de las importaciones (antes de la integración) de cada país.

ii) No existen restricciones de la oferta.

iii) Los bienes transados son homogéneos y las estructuras internas de la demanda y la oferta en cada mercado son de tal naturaleza que hay una sustitución perfecta entre los bienes que exigen los consumidores locales y los que se consumen en terceros países (es decir, no existen restricciones para desviar las exportaciones de un mercado hacia otro cualquiera).

iv) La estructura de la oferta con posterioridad a la integración debe ser la más eficiente, lo que quiere decir que el exportador más competitivo antes de la integración deberá suministrar los productos con que habrán de reemplazarse los de los proveedores ajenos a la agrupación.

v) El proceso de integración no deberá afectar (por lo menos al comienzo) la estructura relativa de las importaciones. Puesto que no hay cambios en los patrones de consumo, la composición sectorial de las importaciones y la participación relativa de cada país en las importaciones totales de cada agrupación se mantienen invariables.

vi) Las hipótesis anteriores también se traducen en la condición adicional de que la balanza comercial general de cada país no sea alterada por el proceso de integración, puesto que no hay variación en el valor

¹ El margen de desviación de comercio sería inclusive mayor si se tuvieran en cuenta la participación creciente de varias de estas economías en el comercio de productos manufacturados y las posibilidades que ofrece el comercio intrasectorial. Pero esto desborda con creces la finalidad de este artículo.

de las exportaciones e importaciones totales, sino sólo una reorientación parcial de ellas.

vii) Se supone además —huelga decirlo— que estos cuatro procesos de integración no se malograrán y que la estructura del comercio de hoy corresponde a la estructura predominante al comienzo del proceso de integración. En otras palabras, en el análisis se comparan dos situaciones y no se admiten cambios en el período cronológico que media entre ambas.

2. Metodología

En el presente análisis de los procesos de integración intrazonal sobre las corrientes de comercio, el margen de sustitución en la oferta de bienes comercializados se define como la cantidad de importaciones actuales (antes de la integración) provenientes de países que no integran la agrupación, pero respecto de las cuales hay claros indicios de que se podría satisfacer el exceso de demanda dentro de la agrupación, mediante la desviación de productos que se exportan a terceros mercados y su envío a los países de la agrupación a fin de reemplazar a los proveedores externos.

Dicho de otra manera, el análisis se centra en los productos respecto de los cuales hay elementos de juicio para afirmar que la cantidad realmente exportada por uno de los miembros de la agrupación al resto del mundo puede modificarse —teniendo en cuenta los supuestos enumerados anteriormente— para reemplazar a los proveedores de terceros países.²

La satisfacción de ese exceso de demanda como consecuencia del proceso de integración regional supone una desviación de comercio (puesto que las condiciones de la oferta actual y la balanza comercial global se mantienen constantes), la que deberá realizarse de la manera más eficiente posible.

Así pues, el ejercicio se concibió de modo muy específico, en el supuesto de que el proveedor más eficiente debería suministrar los productos para los cuales existe un exceso de demanda dentro de la agrupación. La desviación de comercio así concebida supone las siguientes etapas:

i) El exceso de demanda dentro de la agrupación que enfrenta cada país participante se define —respecto de cada producto— como la suma de las importaciones (reales) desde el “resto del mundo” efectuadas por los otros miembros antes de la integración.

ii) Adoptamos como “indicador de competitividad” el monto efectivamente exportado por cada país miembro de la agrupación a terceros mercados: cuanto mayor sea la cantidad exportada tanto más competitivo será el país de origen (en relación con los otros miembros de la agrupación). Una limitación evidente de este procedimiento radica en que no se hacen ajustes para tener en cuenta la escala de producción interna (con lo que se discrimina en contra de las economías más pequeñas de cada agrupación). Se supone implícitamente que el país que exporta mayor cantidad de determinado producto es el más eficiente y es, por lo tanto, un “aspirante natural” a suministrar, dentro de la agrupación, los productos respecto de los cuales hay indicaciones de un exceso de demanda, determinado según se describió anteriormente.

iii) De conformidad con los criterios adoptados, se produciría una desviación de comercio únicamente en aquellos productos respecto de los cuales las exportaciones (antes de la integración) de uno de los países miembros de la agrupación al resto del mundo superan el exceso de demanda dentro de la agrupación que enfrenta ese país específico. En tal caso, el “proveedor eficiente”, según se definió más atrás, se determina con mayor facilidad.³

iv) La desviación de comercio se define, por consiguiente, para cada país y producto, separando —de las exportaciones que realmente se dirigen a terceros mercados— la cantidad necesaria para satisfacer el exceso de demanda del mercado zonal. Esto lleva obviamente a señalar a diferentes países como los posibles futuros proveedores (complementarios) de determinados productos en los mercados zonales, con consecuencias evidentes para sus exportaciones a terceros mercados. A modo de ilustración, con esta metodología se pudo deducir la desviación probable de comercio de determinado pro-

² Lo ideal sería que en las estimaciones de desviación de comercio se tuviera en cuenta toda la información pertinente (por ejemplo, la desaparición gradual de las barreras comerciales y las elasticidades pertinentes de la oferta y la demanda de todos los países participantes en cada proceso de integración). Tal enfoque exigiría muchos más datos que los disponibles al momento de redactar este trabajo y, por lo tanto, va más allá de nuestros propósitos.

³ Por cierto que se podría utilizar cualquier otro procedimiento para definir la manera en que podría darse la desviación de comercio. Podría sostenerse que sería más aceptable utilizar otro criterio que considerara todos los miembros de la agrupación. Pero cualquiera que fuese el procedimiento para fijar el monto correspondiente a cada país, sería tan arbitrario como el adoptado aquí.

ducto —trigo, por ejemplo— después de la constitución del MERCOSUR. A Argentina, como principal exportador de esa agrupación, correspondería satisfacer las necesidades zonales (previas a la integración), mediante la reducción de la cantidad que exporta a otras zonas.

v) Después de identificar la desviación de comercio para cada país, es posible determinar el valor de sus nuevas corrientes de exportación (después de la integración) al mercado zonal y a otros mercados.

vi) Para estimar las corrientes de importación (después de la integración) se necesitan algunas hipótesis adicionales. Es evidente que las importaciones de cada país desde otros países miembros de la agrupación equivalen a la cantidad efectivamente importada antes de la integración, más una parte de las nuevas corrientes comerciales que resultan del proceso de integración. Cabe tener presente, sin embargo, que las estimaciones de la desviación de comercio se hicieron para cada país, es decir, desde la perspectiva del proveedor de cada producto. Queda por estimar qué cantidad del valor desviado había de importar individualmente cada país. La hipótesis adicional adoptada en este caso consistió en considerar que no se produciría cambio alguno en la estructura sectorial de las importaciones de cada país y que, por consiguiente, la participación de cada uno en las importaciones totales de cada producto se mantendría inalterada por el proceso de integración. La misma partici-

pación porcentual real para cada país se utilizó luego para determinar qué cantidad del comercio desviado para cada producto le correspondería importar a cada país miembro.

vii) Una vez estimadas las supuestas importaciones intrazonales posteriores a la integración, fue posible calcular las nuevas corrientes de importación intrazonal y global y, por lo tanto, el nuevo equilibrio en las relaciones de cada país con los demás miembros de la agrupación y con el resto del mundo.

3. Información utilizada

Los datos utilizados se tomaron del Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe (BADECEL), de la CEPAL, y corresponden a los grupos de productos incluidos en la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI) a nivel de tres dígitos. Al momento de efectuar el presente estudio, los datos más recientes disponibles a ese nivel correspondían a 1989 en el caso del MERCOSUR y el Pacto Andino y a 1988 en el del MCCA y la CARICOM.

Para el MERCOSUR, el Pacto Andino y el MCCA se dispuso de datos sobre cada uno de los países miembros. Para la CARICOM, el análisis hubo de limitarse a la información correspondiente a Barbados, Dominica, Jamaica, Saint Kitts y Nevis, y Trinidad y Tabago.

IV

Principales resultados del ejercicio de simulación

El ejercicio de simulación permitió determinar seis vectores básicos de productos correspondientes a: i) los productos cuyas exportaciones se desviarían de terceros mercados hacia el mercado zonal; ii) los productos cuya importación continuaría desde terceros países, ya que los países de la agrupación no podrían cumplir con las condiciones exigidas para satisfacer las necesidades de la demanda local;⁴ iii) los nuevos

vectores de las exportaciones e importaciones totales del comercio intrazonal (posterior a la integración), y iv) los nuevos vectores de las exportaciones e importaciones totales en el comercio (posterior a la integración) con el resto del mundo.

El análisis del vector resultante de productos desviados hacia el mercado intrazonal ilustra las diferentes condiciones de las diversas economías y permite determinar los productos con que cada país contribuiría a dicho mercado.

Como se mencionó en la sección anterior, el ejercicio se realizó utilizando estadísticas de comercio de los grupos de productos señalados con tres

⁴ Se trata de aquellos productos respecto de los cuales ningún país tenía, durante el período previo a la integración, un monto de exportaciones a terceros países que excediera la demanda total de importaciones correspondiente a los otros países miembros.

dígitos en la CUCI. Existen 237 grupos de productos a este nivel de agregación. Un indicador del grado de participación de cada país en la desviación de comercio es, entonces, la enumeración misma de la cantidad de grupos de productos que correspondería a cada país desviar hacia el mercado intrazonal, según las hipótesis adoptadas (cuadro 5).

Del cuadro 5 se desprende que la desviación de comercio tendería a ser más intensa para las principales economías exportadoras de cada grupo, lo que es en parte un resultado de la metodología adoptada y

está muy claro en el caso del MERCOSUR, por ejemplo. Pero obsérvese que este sesgo reconocido no es una característica genérica: para el Pacto Andino se estima que Perú contribuiría con mayor cantidad de productos que cualquier otro miembro, a pesar de las exportaciones totales más significativas de Colombia y Venezuela; lo mismo vale para Costa Rica en comparación con Guatemala en el MCCA, y para Jamaica frente a Trinidad y Tabago en la CARICOM. Al parecer, la especialización sectorial específica desempeña un papel importante.

CUADRO 5

Desviación de comercio estimada en cuatro procesos de integración en América Latina y el Caribe: Grupos de productos involucrados en cada país e importancia relativa de la desviación

	Grupos de productos (N°)	Desviación de comercio	
		Importancia relativa de la desviación	
		En las exportaciones intrazonales (%)	En las exportaciones totales (%)
MERCOSUR (1989)			
Argentina	21	25	4
Brasil	98	77	8
Paraguay	—	—	—
Uruguay	3	3	1
Pacto Andino (1989)			
Bolivia	7	117	7
Colombia	16	21	2
Ecuador	9	17	1
Perú	20	310	23
Venezuela	16	154	6
MCCA (1988)			
Costa Rica	15	20	2
El Salvador	1	3	1
Guatemala	9	3	1
Honduras	9	66	3
Nicaragua	2	25	2
CARICOM (1988)			
Barbados	3	15	1
Dominica	1	233	16
Jamaica	11	164	4
Saint Kitts y Nevis	1	8	0
Trinidad y Tabago	9	622	21

Fuente: Estimaciones basadas en datos primarios del Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe (BADECEL), CEPAL, Naciones Unidas.

El cuadro 5 muestra también dos indicadores de la importancia relativa de la desviación estimada en función del valor de las exportaciones, de manera que se pueda tener una idea aproximada de sus efectos relativos en las corrientes de exportación (previas a la integración) al mercado intrazonal y al resto del mun-

do. Este cuadro sugiere también (de manera previsible) que en las agrupaciones más homogéneas de países es probable que los diversos miembros contribuyan con cantidades de productos muy semejantes, mientras que lo contrario se observa en las agrupaciones con diferencias más pronunciadas. Las cifras re-

lativas al MERCOSUR y al Pacto Andino son muy ilustrativas al respecto.

No es de sorprenderse —dada la escasa integración anterior de los países del Caribe— de que el efecto mayor lo tendría la consolidación de la CARICOM. También al parecer serían notorios los efectos del MERCOSUR en las exportaciones intrazonales de Brasil y del Pacto Andino en las de Perú.

Sin embargo, en vista de la baja participación inicial de los mercados intrazonales, incluso tales incrementos espectaculares tendrían repercusiones limitadas en las exportaciones globales de cada agrupación. Con las únicas excepciones de Trinidad y Tabago y Dominica en la CARICOM, y de Perú en el Pacto Andino, la desviación de comercio calculada de esta manera representaría alrededor de 8% o menos de las exportaciones totales de cada uno de estos países.⁵

Estas cifras parecen indicar que inclusive adoptando la hipótesis extrema de que todo el potencial de desviación de comercio se concentraría en una sola economía de cada grupo, la repercusión general en el comercio total sería forzosamente limitada.

El análisis de las estimaciones sectoriales de la desviación de comercio da una idea aproximada de la manera en que cada país contribuiría al mercado intrazonal después de la creación de la zona de libre comercio. De acuerdo con estas estimaciones, los principales productos correspondientes a cada país (los productos que representarían la mitad o más del valor del comercio desviado por cada país) serían los que se indican en el cuadro 6.

Las cifras de este cuadro pueden interpretarse como el resultado sectorial de la desviación de comercio, siempre que las actuales condiciones del mercado se mantengan y el proceso de integración se realice sin interferencias externas, tales como políticas comunes a nivel sectorial, diferenciación sectorial en el proceso de liberalización comercial u otras.

Es interesante observar que en la mayoría de los casos las nuevas corrientes de comercio comprenderían principalmente productos primarios o manufacturas livianas con un fuerte componente de recursos naturales (productos químicos y textiles). En ninguno de estos casos habría un incremento de

las exportaciones intrazonales de bienes de capital.⁶ Una explicación posible de este resultado puede hallarse en la estructura actual del comercio de estos productos en América Latina y el Caribe: la mayoría de las exportaciones de bienes de capital de esta región ya están destinadas a otros países de América Latina, aunque los países de la OCDE satisfacen la mayor parte de las necesidades de esta región (de hecho este rubro sigue siendo uno de los más importantes grupos de productos que se importan desde el mundo industrializado).⁷

Los cuadros 5 y 6, examinados en conjunto, pueden llevar a las conclusiones siguientes: i) existe un margen significativo para intensificar el comercio intrazonal, es decir, las similitudes en las estructuras actuales de las exportaciones e importaciones de los distintos países de las agrupaciones no parecen constituir un obstáculo importante por sí mismas, y ii) los procesos de integración no inducidos (espontáneos) podrían no conducir al fomento a menudo esperado del comercio intrazonal de productos industrializados.

El cuadro 7 hace una síntesis, para cada agrupación de países, de los productos que continuarán siendo importados desde terceros países aun después del proceso de integración: es decir, aquellos productos respecto de los cuales, de acuerdo con los criterios actuales, no existe un margen para reemplazar a los proveedores externos (una vez más, se trata de los productos que representan la mitad o más del valor total del exceso de demanda de importaciones provenientes de terceros países).

El ejercicio de simulación indicaría que el MERCOSUR, el Pacto Andino y el MCCA seguirán dependiendo de los suministros externos de productos químicos y conexos, de maquinaria (eléctrica y no eléctrica) y de algunos productos industriales intermedios, como productos de papel y acero. En el MCCA también es probable que siga habiendo un exceso de demanda para equipo de transporte. Estas tres agrupaciones, así como la CARICOM, seguirán asimismo dependiendo de los suministros externos

⁵ Cabe recordar que, por hipótesis, las cifras del cuadro 5 no se refieren a cambios en las exportaciones totales (que se suponen constantes y sólo se han reorientado), sino que simplemente ilustran la magnitud relativa de las nuevas corrientes de intercambio.

⁶ Brasil es el único país respecto del cual las simulaciones han proporcionado cifras de desviación de comercio correspondientes a la sección 7 de la CUCI, Maquinaria y equipo de transporte. Incluyen no sólo vehículos de carretera, sino también maquinaria especializada para determinadas industrias, maquinaria industrial en general, maquinaria eléctrica y otros equipos de transporte.

⁷ Véase, CEPAL, *Latin America: Trade of Capital Goods and the Need for Export Financing* (LC/R.967/Rev.1), Santiago de Chile, 1991.

CUADRO 6

Desviación de comercio: Contribución sectorial simulada de los diferentes países al mercado de la agrupación a la cual pertenece

País	CUCI	Producto
MERCOSUR		
Argentina	041	Trigo
	054	Legumbres frescas o congeladas
	611	Cuero
	678	Tubos de fundición
Brasil	334	Productos derivados del petróleo, refinados
	583	Productos de polimerización
	672	Lingotes y otras formas primarias de hierro o acero
	674	Planos universales, chapas y planchas de hierro o acero
	743	Bombas y compresores
	781	Automóviles para pasajeros
	784	Partes y accesorios
Uruguay	654	Tejidos de fibras textiles, excepto de algodón o de fibras artificiales
Pacto Andino		
Bolivia	248	Madera trabajada simplemente
	687	Estaño
Colombia	292	Productos vegetales en bruto
	671	Arrabio, polvo y granallas de hierro o acero
	842	Ropa exterior para hombres y niños, de tejidos
Ecuador	057	Frutas y nueces, frescas o secas
Perú	081	Piensos para animales
	287	Minerales de cobre y sus concentrados
	682	Cobre
Venezuela	334	Productos derivados del petróleo, refinados
	673	Barras, varillas, ángulos, perfiles y secciones, de hierro y acero
MCCA		
Costa Rica	057	Frutas y nueces, frescas o secas
	292	Productos vegetales en bruto
	842	Ropa exterior para hombres y niños, de tejidos
	843	Ropa exterior para mujeres, niñas y bebés, de tejidos
El Salvador	658	Artículos confeccionados total o principalmente con materias textiles
Guatemala	075	Espicias
	263	Algodón
Honduras	686	Zinc
Nicaragua	971	Oro no monetario
CARICOM		
Barbados	091	Margarina y mantecas de pastelería
Dominica	057	Frutas y nueces, frescas o secas
Jamaica	061	Azúcar y miel
	843	Ropa exterior para mujeres, niñas y bebés, de tejidos
Saint Kitts y Nevis	268	Lana y otros pelos de animales
Trinidad y Tabago	334	Productos derivados del petróleo, refinados
	522	Elementos químicos inorgánicos
	562	Abonos manufacturados

Fuente: Estimaciones basadas en datos primarios del Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe (BADECEL), CEPAL, Naciones Unidas.

CUADRO 7

América Latina: Simulación de las importaciones provenientes de terceros países que continúan después de la formación de zonas de libre comercio

Agrupación de países	CUCI	Productos principales
MERCOSUR		
	287	Minerales y concentrados de cobre
	322	Hulla, lignito y turba
	333	Aceites de petróleo
	514	Compuestos de funciones nitrogenadas
	515	Compuestos organominerales y heterocíclicos
	541	Productos medicinales y farmacéuticos
	562	Abonos manufacturados
	724	Maquinaria textil y para trabajar cueros
	749	Partes y accesorios no eléctricos de máquinas
	776	Lámparas, tubos y válvulas electrónicas de cátodo caliente, de cátodo frío o de fotocátodo
Pacto Andino		
	041	Trigo
	515	Compuestos organominerales y heterocíclicos
	541	Productos medicinales y farmacéuticos
	562	Abonos manufacturados
	583	Productos de polimerización y copolimerización
	598	Productos químicos diversos
	641	Papel y cartón
	674	Planos universales, chapas y planchas de hierro o acero
	678	Tubos de fundición
	713	Motores de combustión interna, de émbolo
	723	Maquinaria y equipo de ingeniería civil y para contratista
	724	Maquinaria textil y para trabajar cueros
	728	Otras máquinas y equipos especiales para determinadas industrias
	737	Máquinas para trabajar metales
	743	Bombas y compresores
	749	Partes y accesorios no eléctricos de máquinas
	752	Máquinas para la elaboración automática de datos
	764	Equipo de telecomunicaciones
	778	Máquinas y aparatos eléctricos
	781	Automóviles para pasajeros
	784	Partes y accesorios
	874	Instrumentos y aparatos de medición, comprobación, análisis y control
MCCA		
	333	Aceites de petróleo
	334	Productos derivados del petróleo, refinados
	541	Productos medicinales y farmacéuticos
	562	Abonos manufacturados
	583	Productos de polimerización y copolimerización
	591	Desinfectantes, insecticidas, fungicidas
	641	Papel y cartón
	674	Planos universales, chapas y planchas de hierro o acero
	782	Vehículos automotores para el transporte de mercancías o materiales
CARICOM		
	334	Productos derivados del petróleo, refinados

Fuente: Estimaciones basadas en datos primarios del Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe (BADECEL), CEPAL, Naciones Unidas.

de combustibles y lubricantes minerales y productos conexos. Otros dos productos específicos que vale la pena mencionar, a causa del constante exceso de demanda de ellos, son los minerales de cobre en el MERCOSUR y el trigo en el Pacto Andino.

Estos resultados podrían indicar la conveniencia de adoptar varias medidas de política relacionadas con estos procesos de integración, como las de estimular relaciones aún más estrechas entre el MERCOSUR y Chile, el principal proveedor de cobre, y la de crear mecanismos específicos para mejorar el mercado intrazonal de los bienes de producción que pueden ser suministrados por los países miembros.

Sin embargo, antes de entrar en este tipo de inferencias, quizá sea útil hacerse una idea de los efectos del proceso de integración en la balanza comercial de cada agrupación de países. La demanda de moneda fuerte en estos países es evidente. De ahí la importancia de evaluar los efectos de la desviación de comercio derivada de la presente simulación en la balanza comercial de cada país con el resto del mundo y con los otros miembros de la agrupación.

Cabe predecir que la balanza comercial con la agrupación de cada uno de los países que reemplaza-

rán a los proveedores externos probablemente mejor, de acuerdo con los criterios adoptados en el presente trabajo. Por lo tanto, debería producirse un incremento importante de los superávits comerciales de Argentina, Brasil,⁸ Costa Rica, y aún más de Perú, Venezuela y Trinidad y Tabago en sus transacciones intrazonales, como resultado de las modificaciones de las corrientes de comercio. A la inversa, Uruguay, Paraguay, Colombia, El Salvador, Barbados, Dominica, Jamaica, y Saint Kitts y Nevis aumentarían sus importaciones netas procedentes de miembros de su agrupación.

Debido a la metodología adoptada, estos resultados tienen como contraparte una variación correspondiente de los superávits comerciales de estos países con el resto del mundo. Los efectos en la balanza comercial con el resto del mundo serían relativamente pequeños, como cabría prever por los datos anteriores sobre las dimensiones relativas. En el caso concreto de Trinidad y Tabago, de materializarse los resultados previstos en las presentes simulaciones el superávit comercial con el resto del mundo se transformaría en un pequeño déficit.

V

Algunas reflexiones finales

En los últimos años ha adquirido impulso el debate sobre la integración regional y en general acerca de las ventajas de la constitución de zonas de libre comercio, ya sea a nivel subregional entre países de América Latina y el Caribe, o con participación de otros asociados importantes, como los Estados Unidos. Los nuevos enfoques de las políticas de comercio en su conjunto se han traducido, además, en nuevos conceptos en materia de preferencias comerciales: los países están tendiendo a considerar las recientes experiencias de integración como un medio de aumentar la competitividad y convertirla en un instrumento para mejorar las relaciones económicas internacionales de las economías de América Latina y el Caribe.

El acceso a mercados más grandes podría dar lugar a una producción en mayor escala y con métodos más eficientes, lo que se podría traducir en mejo-

res oportunidades para adoptar tecnologías actualizadas y un gradual incremento de la competitividad de la estructura productiva, según se ha sostenido. La razón principal para preferir las concesiones bilaterales a nivel subregional a la apertura unilateral de las economías nacionales reside en el elemento de negociación implícito en el primer caso, por el cual cada país participante puede asegurarse de obtener un mayor acceso a los mercados a cambio de las concesiones que otorgue. Los procesos de integración subregional pueden entenderse entonces como una etapa intermedia de "aprendizaje" en el avance hacia la liberalización multilateral del comercio.⁹

Este debate, si bien es cada vez más importante en América Latina, a menudo pasa por alto la esti-

⁸ El déficit considerable de Brasil se transformaría en superávit.

⁹ Mientras se conciben exclusivamente como concesiones comerciales, es decir, mientras no haya otras medidas paralelas de por medio (por ejemplo, políticas comunes que afecten al movimiento de los factores).

mación del probable efecto económico de esas experiencias, en parte por la dificultad de definir de manera aceptable en qué forma habrán de resultar afectadas las corrientes de comercio exterior de los países involucrados. La estimación de los efectos probables puede ser muy compleja, si se tienen en cuenta, entre otras cosas, las elasticidades pertinentes, los cambios intertemporales, y la utilización de modelos de equilibrio general para deducir los efectos de la integración en los diversos mercados de productos y factores.

En el presente artículo nos propusimos simular una de esas posibilidades, adoptando un criterio específico para determinar la desviación de comercio, según hipótesis reconocidamente extremas. Sólo uno de los países miembros dentro de cada agrupación reemplazaría a los proveedores externos de productos para los cuales, según los datos, hay un exceso de demanda de importaciones. Uno de los argumentos en favor de este razonamiento podría ser que considera los casos más extremos, en los que sólo intervienen los productores más eficientes, y por lo tanto podría reflejar situaciones que se aproximarían a movimientos determinados por el mercado.

Sea como fuere, la simulación ha producido algunos resultados interesantes.

Se encontró que —debido a la escasa dependencia de cada país respecto del comercio intrazonal— a falta de una expansión del comercio, es probable que el efecto global de la consolidación de los cuatro procesos de integración en el comercio total de los países participantes en estos procesos sea bastante limitado.

Al mismo tiempo, este bajo nivel de comercio antes de la integración constituye en sí una garantía de la existencia de márgenes importantes para la desviación de comercio. Se observó que, para algunos países, es probable que las exportaciones intrazonales aumenten de manera bastante significativa con la formación de estos mercados subregionales.

Esto no significa que el proceso de integración haya de producir necesariamente ventajas comparativas dinámicas. Es más, se concluyó que es probable que las nuevas corrientes de comercio (es decir, las de aquellos productos en que los países miembros de la agrupación reemplazan a los proveedores externos) se circunscriban a productos primarios y a manufacturas livianas que hagan uso de recursos naturales.

Esta situación refleja parcialmente la estructura efectiva del comercio —en que gran parte de las exportaciones de bienes manufacturados de los países

de América Latina y el Caribe se destinan a esta región y se ven, por lo tanto, afectadas por la metodología que se ha adoptado— pero también invita a estudiar la manera como se definen las concesiones bilaterales.

Los resultados indican que las preferencias comerciales diferenciadas bilateralmente —si se dejan al arbitrio de las fuerzas del libre mercado— tal vez no produzcan los efectos esperados de una integración regional que permita mejorar la competitividad en materia de productos manufacturados, salvo para algunos sectores específicos. En la medida en que el presente ejercicio refleje las tendencias naturales de la demanda existente, es más probable que los efectos se sientan en el comercio de productos con un componente relativamente bajo de transformación industrial.

De las observaciones anteriores no se desprende que haya argumentos sólidos en favor de una intervención. Estos resultados deben examinarse detenidamente, en vista de la rigidez de las hipótesis. Pero ciertamente ilustran la necesidad de llevar a cabo un debate más intenso acerca del papel específico que cabe atribuir a los efectos esperados de estas experiencias de integración. Asimismo, pueden servir de lineamientos generales para definir posibles mecanismos de compensación entre los países participantes y ofrecer un argumento en favor de procesos de reducciones arancelarias sectoriales (en vez de lineales o generales) vinculados con la constitución de estas zonas de libre comercio.

¿Qué enseñanzas en materia de políticas pueden derivarse de estas conclusiones?

Ante todo, puesto que el ejercicio señala la existencia de márgenes importantes para la creación de comercio, una recomendación evidente es la de estimular estos procesos, aun cuando ello exija moderar las expectativas respecto de los efectos dinámicos que pudieran producirse.

Debe tenerse en cuenta también que —como se mencionó al comienzo del artículo— los procesos de integración aquí examinados apuntan a objetivos que van más allá de las concesiones comerciales y a menudo incluyen también un trato común a los inversionistas, a las normas del mercado laboral y a otros aspectos, llegando en algunos casos a medidas tan profundas como la creación de monedas comunes. En tales circunstancias, cabe formular al menos dos reservas importantes respecto de los resultados obtenidos aquí. En primer lugar, es probable que en la estructura de comercio influyan otros

factores determinantes, aparte la composición efectiva de la cuenta comercial antes de la integración. En segundo lugar, en un contexto normativo tan amplio, existe ciertamente margen para proponer una reformulación cuidadosa y previamente definida de las barreras comerciales, según criterios sectoriales acordados comúnmente, para reducir el costo de la perturbación que pudiera sobrevenir como consecuencia de una liberalización abrupta y generalizada del comercio.

Una última consideración es la que emana de un aspecto que no se ha tratado aquí, pero que tiene que ver con el carácter complementario de estas diversas experiencias de integración, desde una perspectiva regional más vasta.

Gran parte de las negociaciones que conducen a la formación de estas agrupaciones de países se realiza en el marco de acuerdos regionales más amplios, como sucede, por ejemplo, con las concesiones entre los países miembros del MERCOSUR: todas las reducciones arancelarias entre ellos figuran como concesiones bilaterales en el marco de la ALADI, como se-

ñal de que en el futuro pudieran extenderse a otros países de América Latina.

Esto lleva a un enfoque taxonómico del libre comercio, en que los acuerdos subregionales constituirían el primer paso, luego vendría la integración regional y finalmente la liberalización multilateral. Esta secuencia es más justificable en términos geopolíticos que sobre la base de sólidos argumentos económicos y no debe, por lo tanto, considerarse como un determinismo mecánico.

Lo que sí debe anotarse es que una modalidad de ejercicio similar para agrupaciones de países —y no para países considerados individualmente— indicaría la existencia de una complementariedad potencial que convendría analizar mejor. Un ejemplo evidente que se destaca en las presentes simulaciones es la indicación de la necesidad constante de importar cobre que tienen los países del MERCOSUR. Este parece ser un sólido argumento en favor de los actuales esfuerzos para idear maneras de intensificar el acercamiento económico entre Chile y esos países.

(Traducido del inglés)