

Distr.
RESTRINGIDA

LC/R.1064(Sem.65/2)
23 de octubre de 1991

ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL
Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Reunión de expertos sobre "La coordinación de
las políticas macroeconómicas como factor de la
integración en América Latina y en Europa" */

**COORDINACION DE POLITICAS MACROECONOMICAS EN LA INTEGRACION
LATINOAMERICANA: ¿UNA NECESIDAD O UNA UTOPIA? **/**

*/ Esta reunión es realizada por la División de Comercio Internacional y Desarrollo de la CEPAL, en el marco del Proyecto FRA/90/S33, "Coordinación de las políticas macroeconómicas como factor de la integración en América Latina y en Europa", con fondos del Gobierno de Francia.

**/ Documento preparado por el señor Eduardo Gana B., consultor del Proyecto FRA/90/S33. Las opiniones expresadas en este trabajo, el cual no ha sido sometido a revisión editorial, son de la exclusiva responsabilidad de su autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

INDICE

Página

I. LOS CONCEPTOS ORIGINALES	1
1. Convergencia, coordinación y armonización	1
2. Integración y cooperación en las políticas macroeconómicas	3
3. Integración e interdependencia económica	5
4. Condicionantes y costos de la cooperación en las políticas macroeconómicas	6
5. Beneficios de la cooperación	7
6. Integración, soberanía económica y estabilidad	8
II. LA DINAMICA DE LA INTEGRACION ACTUAL ENTRE LOS PAISES MIEMBROS DE LA ALADI	10
1. El punto de partida	10
2. Algunos casos seleccionados de integración	12
a) La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	12
b) El Grupo Andino	13
c) El Mercado Común del Sur (MERCOSUR)	13
d) El acuerdo Chile-México	14
e) A manera de síntesis	15
III. LA COOPERACION EN LAS POLITICAS MACROECONOMICAS	16
1. La apertura como indicador de interdependencia	17
2. Las políticas arancelarias y de promoción de exportaciones	23
3. La política cambiaria	26
4. La posibilidad de convergencia de las variables macroeconómicas	28
IV. CONCLUSIONES	30
A N E X O	33

I. LOS CONCEPTOS ORIGINALES

1. Convergencia, coordinación y armonización

Con frecuencia se tiende a utilizar una terminología relativamente amplia y poco precisa para designar los distintos grados y niveles de concertación entre los países miembros de un esquema de integración cuando intentan diseñar o aplicar conjuntamente algunas políticas económicas. Se habla indistintamente de convergencia, coordinación o armonización de políticas, a pesar que en el lenguaje convencional de los economistas se les ha pretendido dar significados un poco más específicos a cada una de estas palabras, aunque sin toda la precisión necesaria y manteniendo "zonas grises" en la frontera de cada definición.

La discusión sobre esta materia recién se inicia en América Latina y el Caribe, de modo que parece necesario tomar en préstamo parte de los resultados conceptuales de la experiencia de la Comunidad Económica Europea y de los esfuerzos de concertación realizados por los países miembros de la OCDE.

Siguiendo a Alfred Steinherr,^{1/} se puede intentar caracterizar dichos términos como sigue:

- a) La convergencia --el más vago de los tres conceptos-- usualmente se entiende como una reducción en las divergencias entre los objetivos nacionales, en materias tales como la disminución en los diferenciales de inflación, en las tasas de desempleo y en otras deseables y factibles metas. La convergencia no es claramente en sí misma un desiderátum, sino que contiene un objetivo de eficiencia: crear una zona de relativa estabilidad económica y alcanzar un mayor nivel de bienestar. En este sentido, se puede distinguir entre la convergencia: i) de los rendimientos económicos, que puede aplicarse sobre conceptos nominales (diferencias entre tasas de inflación, de interés, de crecimiento de la masa monetaria, de los salarios nominales, y otros similares) y sobre variables reales; ii) de las estructuras económicas y en particular productivas, referidas al grado de flexibilidad de los mercados de factores productivos (trabajo, capital y tecnología) y de los productos; y iii) de los procedimientos de la política económica, es decir, los instrumentos utilizados, su combinación y el marco reglamentario.
- b) La coordinación se basa en la elección de metas u objetivos mutuamente consistentes y la consecuente selección, magnitud y secuencia de los instrumentos de política económica, en particular con referencia a las políticas discrecionales aplicadas por los gobiernos nacionales en el campo de la demanda y oferta agregadas. Así, la coordinación en la economía multilateral requiere que las políticas nacionales sean aplicadas con un apropiado reconocimiento de las políticas y metas de los otros países asociados. Similarmente, en la economía nacional, la coordinación significa que los diferentes instrumentos no se usan independientemente, como en el caso de la política fiscal y monetaria que deberían ser mutuamente consistentes.
- c) El concepto de armonización es reservado para el conjunto de reglas que tienen la finalidad de disminuir el margen de decisiones discrecionales y de alcanzar una mayor uniformidad en la estructura económica, en especial en las áreas institucionales y del ambiente económico de largo plazo: política comercial externa, integración de los mercados internos, leyes tributarias, la estructura de las políticas industriales y agrícolas, y otras similares. Como ilustración se puede indicar el cambio

^{1/} Alfred Steinherr, Convergence and Coordination of Macroeconomic Policies: some Basic Issues, European Economy N°20, July 1984.

del impuesto tradicional a las transacciones por el impuesto al valor agregado (IVA) y la búsqueda de una cierta uniformidad en sus tasas, o bien la adopción de un arancel externo común. Algunas políticas, como las monetarias o fiscales, no están primariamente relacionadas con reglas permanentes y definidas de un determinado orden económico y requieren continuas revisiones y ajustes. Otras están ligadas exclusivamente con metas de largo plazo como la eficiencia económica o la distribución del ingreso, y se refieren a políticas de comercio exterior, de competencia, regionales o sectoriales. Para cumplir con estos objetivos de largo plazo, la necesidad de estructuras económicas armonizadas que distorsionen lo menos posible --que hagan más simétrica-- la competencia dentro de un esquema de integración son indispensables.

En general, no es indispensable para cada país asociado adoptar estrictamente la misma estructura cuantitativa en términos de algunas políticas específicas. Un ejemplo en este sentido, es que cuando el IVA fue implantado en la CEE los países miembros tuvieron bastantes grados de libertad para elegir las tasas de acuerdo con sus preferencias y limitaciones, al igual que en los diferentes Estados Unidos se mantienen diferentes impuestos a las ventas --dentro de cierto rango-- sin que alteren significativamente las condiciones de competencia.

De este modo, la armonización se puede lograr a través de pautas (arancel externo común o un sistema de IVA) que requieren de decisiones conjuntas ocasionales en materias no cubiertas o previstas por las reglas generales.

La armonización, en cuanto tiene como función fijar un marco general en el cual la actividad de los agentes económicos puede alcanzar un grado máximo de eficacia, tiende a confundirse con la convergencia de las estructuras económicas y de los procedimientos de la política económica, puesto que es un problema de determinación de reglas comunes.^{2/}

Por otra parte, cuando los países miembros de un esquema de integración se proponen coordinar sus políticas presupuestarias, por lo general no tienen en mente fijar guías cuantitativas rígidas y de aplicabilidad automática por varios años. Más bien se entiende que tomarán en cuenta su interdependencia mutua y estarán dispuestos a discutir la consistencia de sus acciones individuales y, quizás, como resultado de esas consultas, reorientar sus políticas. La coordinación es, entonces, un proceso de hacer que las políticas nacionales discrecionales sean más consistentes y con resultados globales mejores.

A vía de ejemplo, se enumeran algunas de las políticas que pueden ser objeto de coordinación o armonización: cambiaria, monetaria, crediticia, fiscal, comercial externa, industrial, agrícola, laboral y social, energética, de compras del Estado, de transporte y comunicaciones, y tecnológica. De estas políticas, las que afectan a la economía en conjunto, o sea las macroeconómicas, son principalmente la cambiaria, monetaria, crediticia, fiscal, arancelaria, laboral y social. En general, lo que interesa desde el punto de vista de los grandes agregados económicos es el nivel de cada variable más que su estructura o dispersión.

^{2/} Gibert Venet, Elementos para una gestión global de coordinación de políticas económicas, Coloquio Franco-Latinoamericano sobre Integración, IIAP de Francia, ALADI e ILPES, Montevideo, Uruguay, 4 al 7 de diciembre de 1989.

2. Integración y cooperación en las políticas macroeconómicas

De acuerdo con lo señalado, se puede establecer una cierta jerarquía en las acciones de cooperación:

- a) En un primer nivel está el intercambio de información, el cual será siempre de gran beneficio recíproco y un componente obviamente necesario de la cooperación en las políticas económicas.
- b) Con un más alto nivel de dificultad, la armonización de políticas tiene mayores implicaciones estructurales y de largo plazo, una vez que el obstáculo del establecimiento de pautas o reglas se supera.
- c) La coordinación de políticas discrecionales, con repercusiones no sólo en el largo plazo sino también en la coyuntura de corto plazo, es la de mayor esfuerzo en términos de acciones de cooperación continua.

Existen dos condicionantes esenciales para el éxito de cualquier iniciativa de cooperación macroeconómica al interior de una agrupación de integración: un consenso mínimo sobre las principales causalidades que determinan el desempeño macroeconómico y acerca del funcionamiento y selección de las políticas pertinentes; y el grado de control de las autoridades nacionales sobre los instrumentos macroeconómicos.^{3/}

Antes de responder a la obvia interrogante de por qué y en qué grado es necesaria la coordinación de políticas macroeconómicas en un esquema de integración, es conveniente recordar que este último proceso también se entiende compuesto por diversos modelos teóricos o etapas que, según su grado de complejidad o avance, se identifican convencionalmente en: área arancelaria preferencial, zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común y unión monetaria o económica. El Cuadro 1 resume las principales características que diferencian cada uno de los modelos de integración.

En consecuencia, cabe imaginar que, desde un punto de vista teórico, debería existir una relación biunívoca entre cada etapa de la integración y el grado de convergencia, coordinación y armonización de las políticas económicas entre los países miembros. En la práctica generalmente no es así, puesto que ni la integración ni el manejo conjunto de las políticas son funciones continuas y el grado de dificultad para avanzar en ambos procesos es progresivamente creciente. Así, pasar de un área de preferencias arancelarias a una zona de libre comercio puede ser más simple que alcanzar una unión aduanera a partir de ésta última. Del mismo modo, el intercambio de información puede resultar más factible que la instrumentación colectiva del IVA o de aranceles comunes hacia terceros países y estas acciones podrán ser de mayor viabilidad que la coordinación de las políticas fiscales.

¿Cuál es entonces la relación de causalidad entre la integración económica y las diferentes modalidades de concertación de políticas macroeconómicas?. En un determinado esquema de integración que tenga como finalidad la creación de un mercado unificado para los productos y factores de producción, en la medida que se avanza hacia la consecución de esa finalidad se incrementa el grado de interdependencia entre las economías, es decir, aumentan los efectos que

^{3/} Véase CEPAL, La coordinación de políticas macroeconómicas en el contexto de la integración latinoamericana, LC/L.630, 4 de junio de 1991.

Cuadro 1

MODELOS TEORICOS DE INTEGRACION

Características	Area Arancelaria Preferencial	Zona de Libre Comercio	Unión Aduanera	Mercado Común	Unión Monetaria o Económica
1. Reducción de aranceles entre los países miembros					
a) Parcial	X				
b) Total		X	X	X	X
2. Aranceles de los países miembros con respecto al resto del mundo					
a) Diferenciados	X	X			
b) Iguales			X	X	X
3. Libre movimiento de factores entre los países miembros				X	X
4. Moneda Común y Banco Central entre países miembros					X

Fuente: Renato Baumann y Juan Carlos Lerda, "A Integração Econômica entre Brasil, Argentina e Uruguai: que tipo de integração se pretende?".

tienen los cambios en las políticas internas de cada uno de los países miembros del esquema de integración sobre el resto de los países asociados, debido precisamente a la liberalización conjunta de los mercados.

3. Integración e interdependencia económica

Cabe aclarar, por lo tanto, que la interdependencia significa una especie de dependencia recíproca entre dos países o agrupaciones de países, de modo que las políticas aplicadas internamente en uno de ellos tienen repercusiones sobre las economías de ambas partes. Al mismo tiempo, los resultados económicos en un determinado país son función no sólo de sus políticas nacionales, sino también de factores externos determinados en el ámbito de las políticas domésticas de los principales países socios. Al contrario, existe una situación de dependencia cuando una de las partes recibe la influencia de las acciones internas de la otra parte, pero sus propias acciones no tienen un efecto significativo sobre la economía de su contraparte. Es, por supuesto, el caso de la mayoría de los países en desarrollo respecto a las naciones desarrolladas con las cuales mantienen nexos económicos importantes y, particular, de los países de menor desarrollo económico relativo.

En general, para medir la interdependencia económica se utilizan tres indicadores: i) la proporción de las exportaciones de bienes y servicios en el PIB, que es en cierta forma un sinónimo de apertura económica; ii) el grado de concentración o diversificación de la estructura de las exportaciones; y iii) el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos como representativo de la interdependencia financiera.^{4/} Adicionalmente, se estima que por efecto de la Ley del Precio Único y las posibilidades de arbitraje, los flujos de comercio reaccionarán de forma más sensible a los cambios en los precios relativos dentro del mercado integrado, lo que se traduce en un aumento de las elasticidades-precio del comercio. Asimismo, en la medida que la integración produzca una especialización productiva mayor entre los países socios, las variaciones en el nivel de actividad económica de cada uno de ellos se traducirá en cambios significativos en las corrientes de comercio, es decir, el proceso de integración habrá inducido un aumento en las elasticidades-ingreso del comercio.^{5/}

Regresando al tema de los nexos entre la integración y la coordinación de políticas macroeconómicas, se puede señalar que la interdependencia ocasionada por la apertura recíproca de los mercados tiende a reducir la eficacia de las políticas domésticas e incrementa la importancia de tomar en consideración los impactos de las políticas macroeconómicas de los países asociados en el diseño de las propias políticas monetarias, fiscales y cambiarias. La movilidad de los factores, bienes y servicios --buscada por la integración-- hace necesario que se tiendan a igualar los incentivos, ventajas y desventajas que puedan proporcionar las políticas económicas para no forzar condiciones de competitividad espúreas, evitar distorsiones persistentes o la concentración de factores productivos en determinados países.

Por lo tanto, la cooperación entre países asociados en un esquema de integración es esencialmente deseable en tanto las economías pasan a ser interdependientes, o sea, tienen un

^{4/} Said El-Naggar, Interdependencia mundial y su influencia en la economía internacional, Trabajo presentado al Seminario sobre "Enfoques Estratégicos de la Integración Latinoamericana", INTAL, Buenos Aires, 17 al 19 de abril de 1989.

^{5/} Ver CEPAL, opus cit.

elevado coeficiente de apertura comercial y del mercado de capitales entre sí. Bajo estas condiciones, las decisiones de política económica se propagan al conjunto y podría aumentarse el bienestar colectivo al existir algún grado de concertación en la formulación y aplicación de las políticas.

4. Condicionantes y costos de la cooperación en las políticas macroeconómicas

No obstante, existen fuertes condicionantes para la convergencia, coordinación o armonización de políticas. El primero es el nivel real de integración alcanzado, puesto que, como se verá más adelante, altos estadios de integración justifican en cierta forma una pérdida de soberanía --es decir, los grados de libertad para aplicar políticas de manera independiente debido a la interdependencia--; en tanto que un proceso de integración que se inicia no ofrece estímulos para comprometer la disminución de la soberanía nacional, dado que la transmisión de distorsiones todavía genera efectos cuantitativamente poco importantes sobre la actividad económica en su totalidad.

En segundo lugar, la heterogeneidad de los países constituye un obstáculo importante para la cooperación. En los acuerdos de integración, las economías relativamente más pequeñas y abiertas a la economía internacional, al contrario de las mayores con rasgos más acentuados de interdependencia, son habitualmente menos proclives a la cooperación en materia de políticas macroeconómicas. En realidad estos países tienen tanto la ventaja como la desventaja de no influenciar notoriamente a los otros asociados. Gozan más fácilmente de los beneficios de una conducción libre, como en el caso de un programa de expansión coordinada de la demanda, donde podrían recibir los beneficios de la expansión sin incurrir en un probable déficit presupuestario --si ese fuera el mecanismo elegido.

Al mismo tiempo, su falta de participación no tendría impactos tan importantes como si se tratara de un país mayor. Las desventajas del reducido tamaño se deben a que, al no haber efectos de retroalimentación significativos para los países grandes, estos últimos tienden a tomar poco en consideración los objetivos de los países pequeños. Sin embargo, los esfuerzos requeridos para las acciones de coordinación de políticas son independientes del tamaño de los países.^{6/}

En tercer término, la presencia en un esquema de integración de uno o más países relativamente grandes en comparación con el resto de los asociados, con mayor estabilidad macroeconómica y que sean reconocidos como líderes, puede ayudar a fijar las reglas del juego, siempre que sus objetivos de largo plazo no sean estructuralmente diferentes a los de los demás países miembros. La inexistencia de estas características dificulta, sin duda, que se alcance algún grado de concertación en las políticas macroeconómicas relevantes.

En cuanto a la concordancia de las políticas, en la CEE los Bancos Centrales comparten una visión bastante monetarista de la economía y tienen un mismo objetivo: el control de la inflación. Asimismo, la cooperación se ha dado sobre la base de una variable transnacional por naturaleza, como es la política cambiaria. La situación es esencialmente más compleja en el área de los

^{6/} Alfred Steinherr, opus cit.

presupuestos nacionales, donde su determinación se realiza mediante el debate entre los poderes ejecutivo y legislativo que pueden representar intereses contrapuestos.^{7/}

Finalmente, la coordinación de políticas macroeconómicas tiene costos que deben ser comparados con los aumentos del bienestar global que se deriva de su aplicación. Entre los costos se encuentra la duración de las negociaciones, que introduce un factor de incertidumbre en los mercados; el riesgo de ineficiencia cuando las posiciones nacionales son muy difíciles de conciliar, lo que puede llevar a soluciones de compromiso; y la dificultad de atender simultáneamente las necesidades nacionales a veces divergentes, o sea, de encontrar un óptimo colectivo.

En definitiva, la coordinación en el campo de las políticas macroeconómicas implica una restricción en los grados de libertad para manejar las políticas internas, y su dificultad radica en convencer, sobre una base casi continua, a todos los socios de abandonar parte de su soberanía en su propio interés. La complicación para aplicar la coordinación aumenta con el número de países implicados en ella y con la cantidad de objetivos de política económica perseguidos.

5. Beneficios de la cooperación

Sin embargo, la coordinación de políticas no es un juego de suma cero, porque gracias a ella el conjunto de países que se integra puede alcanzar un mayor control sobre su entorno económico y mejorar su capacidad de negociación internacional. Las ganancias colectivas dependerán, como es lógico, del tipo de cooperación elegida, de la disciplina para mantener las reglas seleccionadas, de la profundidad de su aplicación y de la disposición de cada uno para hacer concesiones a los otros asociados.

Según Steinherr,^{8/} las ganancias de la coordinación se pueden agrupar en dos categorías: estabilidad macroeconómica y eficiencia económica. En el primer plano, la coordinación de políticas puede evitar las fluctuaciones en los agregados económicos, como sucede, por ejemplo, con tipos de cambio flexibles que pueden sobrepasarse hacia arriba o abajo de su posición de equilibrio real como consecuencia de la descoordinación de las políticas monetarias. El overshooting tiene efectos en la producción, demanda y, por lo tanto, sobre el balance de la cuenta corriente. En cuanto a la eficiencia económica, en la presencia de externalidades los mercados fallan en conseguir una asignación óptima de los recursos, por lo que se necesita la intervención de los gobiernos para corregir esta situación.

La experiencia de la CEE indicaría que, tanto en el terreno empírico como teórico, al menos inicialmente, la coordinación debería focalizarse en las políticas monetarias y fiscales, seleccionando sólo unos pocos objetivos. El Sistema Monetario Europeo colocó como meta una tasa de cambio estable entre los países miembros, que no es considerada una finalidad en sí misma, sino un medio para facilitar las relaciones comerciales al interior de la Comunidad y, por lo tanto, un eficiente uso de recursos.

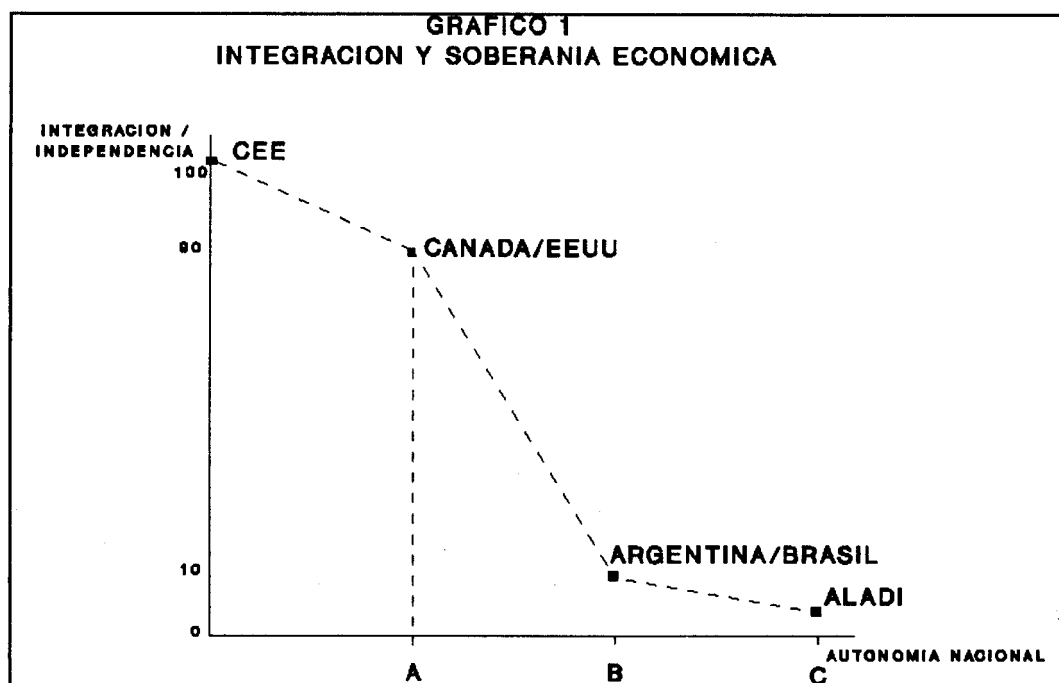
^{7/} Gilbert Venet, opus cit.

^{8/} Alfred Steinherr, opus cit.

6. Integración, soberanía económica y estabilidad

En el estudio de los bloques económicos es frecuente que surja el tema del avance en la integración --y por tanto en la interdependencia-- y de la pérdida de la soberanía económica nacional, en términos de menores grados de libertad para fijar y operar las políticas que tienen efectos sobre los otros países asociados. Como se comentó, la formación de mercados ampliados genera beneficios económicos significativos, lo que está respaldado por la tendencia mundial a constituir agrupaciones entre naciones desarrolladas que siguen en cierta forma el ejemplo de la CEE. Esto significa que los gobiernos están dispuestos a pagar el precio de una menor autonomía en la aplicación de algunas importantes políticas, que deberán ser sometidas a un proceso de concertación con los asociados para evitar desajustes macroeconómicos y condiciones desiguales de competencia.

J. Tavares de Araújo Jr.^{9/} representa gráficamente esta situación para los casos de la CEE, la zona de libre comercio de Canadá y Estados Unidos, el acuerdo de Argentina y Brasil de 1988 y la ALADI, en un gráfico similar al número 1 de este trabajo. Toma como límite superior de mayor integración la prevista para el proyecto Europa 1992 (100%) y como máximo de autonomía los vigentes para los países miembros de la ALADI (100%). Una situación intermedia estaría dada por la fase inicial del acuerdo Argentina-Brasil, en la que ambos países comienzan a verse forzados a comenzar la coordinación de sus políticas --y por ello a perder soberanía--, sin que los resultados de largo plazo hayan empezado a surgir. El acuerdo entre Canadá y Estados Unidos, que intenta un nivel más alto de apertura recíproca de sus economías, también tiene un mayor costo en disminución de autonomía.

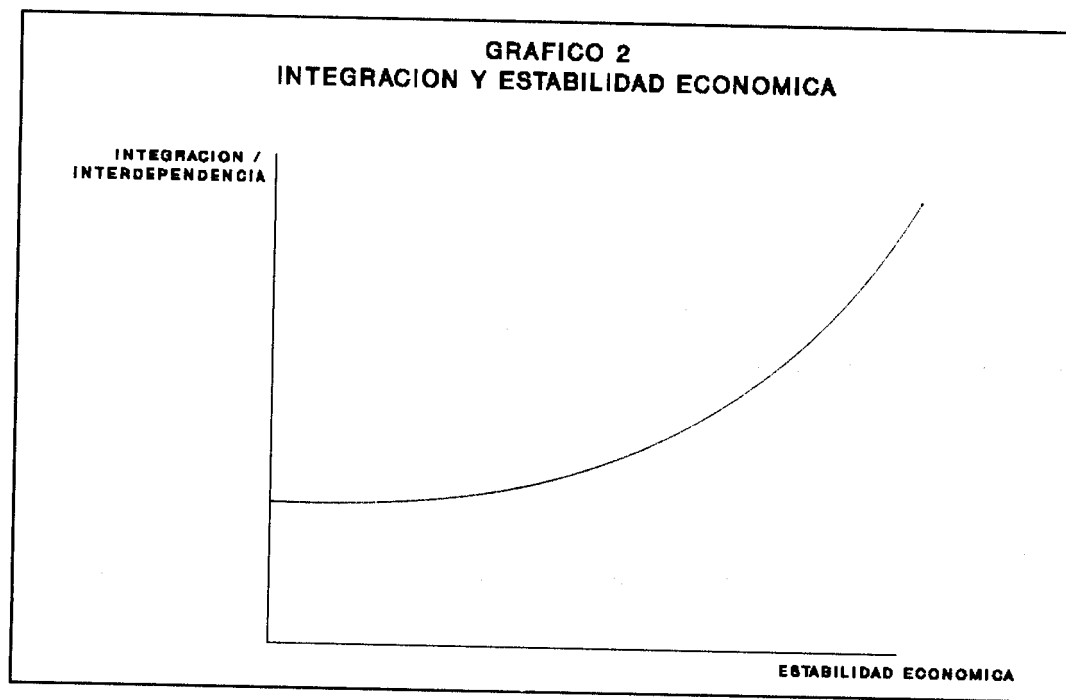


^{9/} José Tavares de Araújo Jr., Integração Econômica e Harmonização de Políticas na América do Norte e no Cone Sul, Revista de Economia Política, Volumen 11, No 2, abril-junio de 1991, São Paulo.

Este análisis, que conduce a una especie de "curva de transformación" representando una relación de causalidad directa entre la integración económica y la disminución de soberanía o autonomía en la administración rutinaria de la economía nacional, puede ser sometido a tres comentarios. El primero, se refiere al grado de autonomía inicial, en el sentido que muchos países en desarrollo al participar en un acuerdo de integración están dotados de muy pocos grados de libertad en la aplicación de sus políticas (posición de dependencia en su relaciones con el resto del mundo, elevada deuda externa, desequilibrios macroeconómicos estructurales y otras rigideces), de manera que sus pérdidas de autonomía pueden ser relativamente modestas. El segundo, dice relación con las ganancias que puede proporcionar la soberanía compartida, al incrementar la capacidad potencial de mejorar la inserción internacional de todos los países asociados (mercado más amplio de sustentación para las exportaciones y para la sustitución de importaciones y mejor capacidad de negociación internacional, entre otras ventajas). Por último, la integración y la mayor interdependencia que trae consigo puede contribuir a la estabilidad de las políticas macroeconómicas de los países asociados, sobre todo cuando se parte de elevados niveles de desequilibrios en los agregados económicos. Por ejemplo, es posible que algunos gobiernos frente a la dificultad de vencer resistencias internas de grupos de interés en la aplicación de medidas destinadas a liberalizar los mercados domésticos, opten por unir sus fuerzas suscribiendo acuerdos de libre comercio con países vecinos o con otros que persigan los mismos objetivos. Del mismo modo, los compromisos destinados a mantener paridades cambiarias reales fijas entre países pertenecientes a un esquema de integración, puede contribuir a eliminar un factor de incertidumbre y ayudar a una mayor estabilidad global a mediano o largo plazo.

El problema de la inestabilidad de las economías afecta crucialmente al proceso de inversión y a la creación y absorción tecnológica, que son, sin duda, el meollo del desarrollo sostenido.

En dicho sentido, el gráfico 2 señala lo que podría ser una situación óptima en la relación integración/interdependencia y la estabilidad en las políticas macroeconómicas.



Si se diera este tipo de relación, querría decir que la pérdida de soberanía económica o grados de libertad para manejar las políticas macroeconómicas debida al incremento de la integración/interdependencia tendrían una contraparte muy significativa en la ganancia de estabilidad económica para el conjunto de países que se integran.

II. LA DINAMICA DE LA INTEGRACION ACTUAL ENTRE LOS PAISES MIEMBROS DE LA ALADI

1. El punto de partida

En sentido estricto, se puede reconocer que hasta ahora no ha habido integración en América Latina, sino varios intentos de conformación de zonas de libre comercio o uniones aduaneras --como la ALALC/ALADI, el MCCA y el Grupo Andino--. Dado que no se ha logrado la eliminación de los aranceles y las barreras no arancelarias entre los países miembros, y menos aplicar un arancel externo común hacia terceros países, estos esfuerzos se han quedado en lo que se denomina área de preferencias arancelarias, que es el primer peldaño en un proceso de integración.

Las razones que explican el limitado éxito alcanzado son muchas y es conveniente tenerlas presente en los nuevos intentos; entre ellas sin duda tiene relevancia el hecho que los sucesos de la década pasada no fueron propicios para los procesos de integración, puesto que los esfuerzos políticos y diplomáticos fueron neutralizados en gran parte por el retraso generalizado de las economías latinoamericanas. Ahora, pese a que subsisten muchos de los problemas que condujeron a la "década perdida", como la deuda externa, los desequilibrios macroeconómicos y la necesidad de una transformación productiva, cabe reconocer que las iniciativas de integración se encuentran en un nuevo contexto favorable, generado en los más altos niveles de las autoridades de gobierno y también en algunos ámbitos empresariales.

En efecto, en las circunstancias actuales han surgido flamantes acuerdos para formar agrupaciones bilaterales o multilaterales --MERCOSUR, Chile-México, el Grupo de los Tres (Colombia-México-Venezuela), Argentina-Chile, Bolivia-Uruguay, Chile-Venezuela, México-MCCA y muchos otros-- y se está dando un importante impulso al Grupo Andino y al MCCA.^{10/} Los principales rasgos de estas nuevas iniciativas se pueden resumir en forma sintética en:

a) Plazos breves y metas ambiciosas para alcanzar el desmantelamiento arancelario y la eliminación de las restricciones no arancelarias entre los países que se asocian. La mayoría de los acuerdos intenta perfeccionar los mercados ampliados a más tardar en 1995.

^{10/} Para una descripción detallada del estado de la integración en la región y de los llamados acuerdos de nueva generación, se puede consultar, entre otras publicaciones: CEPAL, La evolución reciente de los procesos de integración en América Latina y el Caribe, LC/R.992, del 15 de abril de 1991; SELA, La dinámica y los dilemas de la integración en América Latina y el Caribe, SP/CL/XVIII.O/Di N°12, XVII Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano, Caracas, 2 al 6 de setiembre de 1991 y BID/INTAL, El proceso de integración en América Latina en 1990, Versión Preliminar, Buenos Aires, marzo de 1991. Ello permite omitir dicha descripción.

- b) Predominio de subagrupaciones entre países afines, ya sea en lo geográfico o en objetivos de política económica, con un entrecruzamiento de países pertenecientes a distintos esquemas subregionales. Ello se refiere en particular a países miembros de la ALADI que participan simultáneamente en el Grupo Andino y en el Grupo de los Tres o tienen otros convenios bilaterales. Con las naciones del MCCA también pasa algo similar.
- c) Preponderancia de los mecanismos destinados a liberalizar el comercio de bienes y menor preocupación por el perfeccionamiento de los mercados de factores productivos (capital, trabajo y tecnología) y por el desarrollo conjunto de la oferta.
- d) Escasa consideración por la situación de los países de menor desarrollo económico relativo.
- e) Similitud en las tendencias a la apertura de las economías latinoamericanas al comercio mundial, no obstante la diversidad de ritmos, profundidad y propósitos con que se realiza dicho proceso en cada país.
- f) En la mayoría de los casos existe un marcado compromiso personal de las más altas autoridades de gobierno con los acuerdos suscritos. El retorno a regímenes democráticos de gobierno es otro factor que facilita las vinculaciones políticas entre los países de la región.
- g) Debilitamiento de las instituciones permanentes de la integración, debido a la tensión que generan las vinculaciones entrecruzadas entre países pertenecientes a distintas agrupaciones, al paralelismo entre las instancias de integración y de concertación ad-hoc --Grupo de Río, Consenso de Cartagena y Secretarías de los órganos de integración-- y a la dificultad para adaptarse a las circunstancias actuales que han experimentado las entidades más tradicionales.

Sin embargo, en la nueva generación de acuerdos y acercamientos económicos existe una gran diversidad de situaciones en cuanto a: i) el objetivo final, es decir, si se pretende llegar a una zona de preferencias arancelarias, de libre comercio o a un mercado común; ii) al grado de perfeccionamiento de la formalidad del compromiso, en relación a si se trata de una declaración de intenciones, a un tratado aprobado por los diferentes poderes de Estado o alguna situación intermedia. Los organismos y la institucionalidad de los acuerdos también varían; y iii) los factores que favorecen u obstaculizan la agrupación que se ha formado, en el sentido de la participación y el grado de compromiso con la iniciativa de los países relativamente mayores, la continuidad o cercanía geográfica de los socios, la similitud de sus políticas económicas y modelos de desarrollo y el potencial de control sobre las variables económicas, la etapa en que se encuentran en los procesos de ajuste y de negociación de la deuda externa, entre otros.

En resumen, la nueva generación de acuerdos de integración --con su gran diversidad-- parecen marcar una etapa original en la integración latinoamericana, con el énfasis puesto en una apertura simultánea hacia el comercio con los socios regionales y al mundo. Se han multiplicado los entendimientos entre un número creciente de países, que parecen preferir compromisos exigentes en cuanto a plazos y condiciones de liberalización del intercambio, pero circunscritos a agrupaciones más bien reducidas.^{11/} No obstante, los acuerdos presentan notables diferencias en relación con sus

^{11/} Ver CEPAL, La evolución reciente de los procesos de integración en América Latina y el Caribe, LC/R.992, del 15 de abril de 1991.

objetivos, formatos, viabilidad, posibilidades de sobrevivencia y efecto sobre las economías de los países asociados.

2. Algunos casos seleccionados de integración

Como el propósito del presente documento es examinar la potencialidad de la cooperación en materia de políticas macroeconómicas en las iniciativas de integración de la región, se han seleccionado algunos casos que serán analizados específicamente. Estos son la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el Grupo Andino, el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y el acuerdo Chile-México.

a) La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

Los 11 países miembros de la ALADI constituyen un conjunto de 384 millones de personas que habitan en una superficie territorial del orden de 20 millones de kilómetros cuadrados (el doble de la superficie de Europa y similar a la de Canadá-Estados Unidos).

Este esquema de integración, heredero de la ALALC, fue ideado sobre la base de la flexibilidad y el pluralismo, es decir, otorga la facultad a dos o más países miembros de celebrar acuerdos de tipo parcial sobre distintas materias y, al reconocer la coexistencia de distintos modelos de desarrollo económico y político, admite que no se pueden imponer obligaciones a los diversos entendimientos posibles. Deja librado a la voluntad de los países miembros alcanzar objetivos próximos o lejanos, como la meta nominal de llegar a un mercado común, sin calendarios ni compromisos predeterminados. Reconoce, eso sí, la heterogeneidad en el nivel de desarrollo de los asociados y establece un tratamiento preferencial para los países de menor desarrollo económico relativo.

A pesar de contar con algunos instrumentos que pueden operar para el conjunto de países miembros, en particular la Preferencia Arancelaria Regional, poco se ha avanzado en el plano multilateral y es evidente la decisión de los gobiernos de actuar a través de agrupaciones más reducidas, como es el caso del Grupo Andino, el MERCOSUR, el Grupo de los Tres y numerosos acuerdos bilaterales. La consecuencia de la preferencia de los gobiernos por progresar en la integración a partir de compromisos más manejables en cuanto al número de participantes, ha sido someter a la ALADI a tensiones al sobrepasar muchas de las laboriosas negociaciones en los acuerdos de alcance parcial con los nuevos y más dinámicos convenios suscritos recientemente a nivel de agrupaciones.

No obstante lo anterior, si se mira la situación a largo plazo, la ALADI continuará representando la antigua aspiración de llegar a un marco regional de integración y algunos de sus logros seguirán siendo significativos, como el sistema de compensación de pagos y la tradición de contactos gubernamentales y empresariales que, justamente, han permitido progresar tan rápidamente en la nueva generación de acuerdos. Dependerá del apoyo de los gobiernos para que otras iniciativas se materialicen y para mantener vigente este importante organismo de la integración latinoamericana. El Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR), los convenios para la facilitación del transporte, los sistemas de información y estadística, las numerosas entidades empresariales surgidas como consecuencia de la ALALC/ALADI, y los ideales de convergencia entre las agrupaciones son algunas de las actividades que deberían dinamizarse y mantenerse, porque constituyen etapas que se pueden adelantar para una futura integración regional e incluso panamericana.

En la actualidad la ALADI está analizando las eventuales modificaciones que precisaría el Tratado de Montevideo de 1980 para adaptarse a las recientes circunstancias de la integración.

b) El Grupo Andino

Esta agrupación de países pertenecientes a la ALADI está formada en la actualidad por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. Su población se acerca a los 94 millones de habitantes y su territorio es de 4,8 millones de kilómetros cuadrados.

Su origen se remonta a 1969, cuando fue suscrito el Acuerdo de Cartagena. Dicho Tratado es, sin duda, el más completo y ambicioso instrumento de integración que se haya intentado aplicar en la región y estuvo acompañado de una vigorosa institucionalidad que comprendía, entre las principales entidades, la Comisión y la Junta del Acuerdo de Cartagena; el Tribunal Andino de Justicia; el Parlamento Andino; el Consejo de Ministros; los Convenios Andrés Bello (cultural), Hipólito Unanue (salud), Simón Rodríguez (sociolaboral) y José Celestino Mutis (agrícola); y asimismo la Corporación Andina de Fomento y el Fondo Andino de Reserva - posteriormente transformado en el Fondo Latinoamericano de Reservas.

Después de un promisorio comienzo, el proceso andino hizo crisis y los gobiernos de los países miembros se vieron en la necesidad de aprobar un Protocolo Modificadorio del Acuerdo de Cartagena (Decisión 217, de mayo de 1987), mediante el cual se intentaba flexibilizar el Tratado y hacerlo más viable para las críticas circunstancias que vivían las economías de los países andinos.

Recientemente, los gobiernos decidieron acelerar el proceso de integración, al fijar como meta constituir una unión aduanera en 1995. Para ello, el Consejo Presidencial Andino acordó la eliminación total de los gravámenes arancelarios y las restricciones no arancelarias que se aplican al comercio entre los países miembros, con fecha límite de diciembre de 1991. Asimismo, en ese momento se aprobaría el Arancel Externo Común, que se adoptaría entre 1991 y 1993 por parte de Colombia, Perú y Venezuela y entre 1991 y 1995 por Bolivia y Ecuador.

Los compromisos suscritos significan una importante transformación para el proceso, al acercarlo más a la visión de ahora de la mayoría de los gobiernos de los países andinos en el sentido de la necesidad de apertura de las economías al comercio internacional y a las inversiones extranjeras.

Junto con los cambios mencionados, se ha acordado que se elaborará un programa de progresiva armonización de las políticas macroeconómicas de los países miembros, se tomarán las medidas destinadas a la supresión de las visas de ingreso a los ciudadanos andinos, se eliminará la reserva de carga en el transporte marítimo y se tenderá a una política de cielos abiertos en la subregión.

c) El Mercado Común del Sur (MERCOSUR)

El Tratado de Asunción, suscrito en marzo de 1991 por los gobiernos de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, es la resultante de los esfuerzos por establecer una programa de integración y cooperación entre Argentina y Brasil, que datan de 1985. En efecto, los gobiernos de Argentina y Brasil ya habían firmado un acuerdo general de complementación económica, en diciembre de 1990, con la finalidad de eliminar antes del 1 de enero de 1995 todos los gravámenes arancelarios y otras restricciones al comercio recíproco. Paraguay y Uruguay aplicarán una secuencia de desgravación automática que terminará un año después de la acordada por Argentina y Brasil.

La iniciativa del MERCOSUR contempla: i) la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los cuatro países miembros; ii) el establecimiento de una tarifa externa común y la adopción de una política comercial común en relación a terceros estados; y iii) la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los estados miembros y el compromiso de armonizar sus legislaciones en las áreas correspondientes. El período de 1991 a 1995 será la etapa de transición en que serán puestas a prueba las aspiraciones de llegar a un mercado común a partir de esa fecha.^{12/}

La presencia de Argentina y Brasil en el MERCOSUR le otorga a esta agrupación un peso extraordinario tanto en el plano económico como político en el contexto de América Latina. Ello puede significar un motivo de atracción para que otras naciones latinoamericanas se agreguen más adelante a la iniciativa. Cabe recordar que los cuatro países del MERCOSUR tienen una población del orden de 190 millones de habitantes y un territorio de casi 12 millones de kilómetros cuadrados.

d) El acuerdo Chile-México

El 22 de septiembre de 1991, los gobiernos de Chile y México suscribieron un acuerdo de complementación económica de conformidad con lo establecido en el Tratado de Montevideo de 1980, y que tiene por objetivo: i) intensificar las relaciones económicas y comerciales entre ambos países, por medio de una liberación total de gravámenes y restricciones a las importaciones recíprocas; ii) aumentar y diversificar el comercio entre los países signatarios; iii) coordinar y complementar las actividades económicas, en especial en las áreas productivas de bienes y servicios; iv) estimular las inversiones; y v) facilitar la creación y funcionamiento de empresas bilaterales y multilaterales de carácter regional.

En cuanto al programa de liberación, se establece que a partir del 1 de enero de 1992, se consolidará un gravamen máximo común de 10% ad valorem aplicable a las importaciones de productos originarios de sus respectivos países, que llegará a cero el 1º de enero de 1996, salvo algunos productos que terminarán su proceso de desgravación en enero de 1998. Todos los productos incluidos en el programa de liberación deberán eliminar las restricciones no arancelarias. Existirá un grupo limitado de productos que estarán excluidos de la liberación automática, según listas de excepciones que se negociarán. Estos serán de 59 posiciones arancelarias por parte de México y de 46 para Chile.

El acuerdo establece, además, cláusulas de salvaguardia, normas sobre prácticas desleales de comercio, tratamientos en materia de tributos internos, regulaciones sobre las compras estatales, disposiciones para promover las inversiones, regulaciones para facilitar el transporte marítimo y aéreo, reglas para la solución de controversias y, por último, da las pautas sobre como se administrará el acuerdo. Con la estructura de este convenio, ambas naciones demuestran su posición coincidente en la orientación de sus principales políticas económicas y su disposición a mantener y profundizar su apertura a la economía internacional.

^{12/} Véase Mónica Hirst, Integración y fragmentación en América Latina: la urgencia de nuevas estrategias frente al sistema internacional, FLACSO, Programa Buenos Aires, septiembre de 1991.

Cabe indicar que un convenio similar será firmado entre Chile y Venezuela en el mes de noviembre de 1991. De esta manera, el análisis que se realiza sobre el acuerdo Chile-México también puede ser aplicado a este último caso.

e) A manera de síntesis

A partir de los antecedentes presentados para los cuatro casos y de la literatura reciente, se puede intentar una visión resumida de cada uno, que sirva de orientación para el tratamiento del tema de la cooperación en las políticas macroeconómicas del siguiente capítulo.

El Tratado de Montevideo de 1980, que creó la ALADI, generó un esquema sui generis de integración, puesto que se aparta de las categorías convencionales. En efecto, menciona la aspiración de llegar a constituir un mercado común, pero sin un calendario ni los instrumentos para lograr esa finalidad. Se podría definir como un área de preferencias arancelarias con algunos mecanismos adicionales --tratamiento preferencial a los PMDER y sistema de compensación de pagos, entre los principales--. Su estrategia está basada en la flexibilidad y pluralidad, y sus principales instrumentos son los acuerdos de alcance parcial, la Preferencia Arancelaria Regional (PAR) y el tratamiento preferencial a los PMDER. Por el tamaño conjunto de sus 11 países miembros, debería ejercer un poderoso liderazgo sobre la integración regional y las relaciones externas de América Latina.

El Grupo Andino, nacido como una subregión dentro de la ALADI, tiene como objetivo actual la constitución de un mercado común, al que se accedería mediante la configuración de una zona de libre comercio entre 1991 y 1993; de una unión aduanera entre 1993 y 1995; y de la armonización progresiva de las políticas económicas, de la liberalización gradual de la circulación de capitales, personas y servicios, de la integración física y fronteriza, de acciones para elevar la competitividad del aparato productivo y del acervo tecnológico andino, y de cooperación en las relaciones externas conjuntas.^{13/} En cuanto a la estrategia, se procuraría combinar una política de fuerte apertura al comercio mundial con la creación intrasubregional de comercio. Asimismo, se le asigna un importante papel a la inversión extranjera, se retienen algunas políticas sectoriales y se admite una reciprocidad relativa en el tratamiento a los PMDER. En la estrategia andina se rescatan, del mismo modo, las dimensiones sociales, culturales y políticas de la integración. En el plano económico, los instrumentos son, principalmente, la desgravación automática y acelerada, la eliminación de restricciones no arancelarias, un arancel externo común relativamente bajo y poco disperso, la consideración de las particularidades sectoriales a través de programas específicos, un calendario de desgravación y de cumplimiento poco menos acelerado para Bolivia y Ecuador y armonización progresiva de las políticas económicas.

Por su parte, el MERCOSUR también es una subagrupación dentro de la ALADI, que apunta a la concreción de un mercado común a partir de 1995. El programa de eliminación automático de aranceles y restricciones no arancelarias debería completarse el 1 de enero de 1995, salvo para Paraguay y Uruguay que lo finalizarían un año después. No hay suficiente información sobre la puesta en vigencia del arancel externo común ni de los otros mecanismos que caracterizan un mercado común. La concepción estratégica en cierta forma asume la necesidad de abrir las economías a la competencia mundial, pero en especial busca generar un espacio económico amplio y la

^{13/} Ver Junta del Acuerdo de Cartagena, Profundización de la Integración Andina, Documentos de las Reuniones del Consejo Presidencial Andino en 1989 y 1990, Lima, febrero de 1991.

complementación de los sistemas productivos de los países asociados, y la voluntad de ejercer una presencia concertada en el ámbito internacional. El instrumento definido hasta ahora es la desgravación acelerada y programada del universo arancelario, con algunas excepciones temporales que deberán eliminarse antes de 1995. El Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores y de Economía de los cuatro países miembros, con la asesoría de diversos grupos especializados, deberá decidir sobre los otros mecanismos del mercado común.

El Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y México, del mismo modo situado en el marco de la ALADI, tiene como finalidad formar una zona de libre comercio, aunque no está señalado expresamente. Su estrategia es intensificar las relaciones económicas y comerciales entre ambos países. El instrumento central es el programa de liberación automático y acelerado de la mayoría del universo arancelario, con eliminación de las restricciones no arancelarias, y a partir de una gravamen máximo común del 10%. El acuerdo incluye, además reglas sobre diversas políticas comerciales, de inversión, de transporte y de cooperación económica.

III. LA COOPERACION EN LAS POLITICAS MACROECONOMICAS

Como se describió en la sección anterior, de los cuatro casos seleccionados para analizar la posibilidad de instrumentar algún grado de cooperación en las políticas macroeconómicas, tanto el Grupo Andino como el MERCOSUR intentan acceder a un mercado común en un plazo relativamente breve. Esto significa, en el hecho, que en la etapa de la unión aduanera será necesaria la armonización de las políticas arancelarias hacia terceros países al fijar un arancel externo común y, por lo tanto, habrá una cierta cesión de soberanía en lo que se refiere al nivel y estructura de protección del sistema productivo nacional de cada uno de los países miembros. Cuando se llegue al punto de liberar la circulación de factores, se hace indispensable la eliminación de elementos de asimetría económica si se desea que el mercado común funcione sin perturbaciones en la asignación de recursos. La pérdida de grados de libertad para manejar las políticas domésticas es, en esta etapa, considerable.

En consecuencia, se puede argumentar que tanto la ALADI como el Acuerdo Chile-México no están sujetos a las tensiones derivadas de tener por obligación que progresar significativamente en la coordinación de políticas, puesto que sus objetivos son más limitados. En el Acuerdo Chile-México se han definido con precisión las áreas donde ambos gobiernos estiman conveniente comprometer de manera recíproca sus políticas económicas.

Por otra parte, y como un criterio general, las condiciones de permanencia, profundidad y estabilidad de los acuerdos son esenciales no sólo para crear nexos más sólidos en el campo del intercambio comercial, sino --y esto es mucho más importante-- para influir en el proceso de inversión y en la generación de nuevas ofertas exportables. Los recursos financieros locales e internacionales podrían encontrar interesante radicarse en un mercado ampliado en tanto exista, colectivamente, un ambiente propicio a la inversión no especulativa. Desde el ángulo de las naciones pertenecientes a las agrupaciones de integración, esto se traduce en alcanzar un grado mínimo de control sobre las variables macroeconómicas y la inflación y, al mismo tiempo, mantener su interés en avanzar en los compromisos de integración en conjunto con los otros países asociados. Así, la cesión de soberanía económica tendría una recompensa en términos de incremento del comercio y de las inversiones que son las metas tradicionales de la integración.

1. La apertura como indicador de interdependencia

Como una regla general, se observa una relación inversa entre el grado de apertura de las economías y el tamaño absoluto del producto interno bruto, lo que significa que los países más grandes sienten menor presión para estrechar sus relaciones con la economía internacional que los países de menor tamaño. Un corolario de esto es que son menos proclives a la cooperación macroeconómica que sus socios comerciales de mercado más reducido y más abiertos a la competencia mundial.^{14/}

Para los casos de la ALADI, del Grupo Andino, del MERCOSUR y del Acuerdo Chile-México, los gráficos 3 al 6, el Cuadro 2 y los Cuadros 1 al 4 del Anexo, ilustran acerca del comercio con los demás países miembros de su correspondiente agrupación, con el resto del mundo y la evolución del coeficiente entre el intercambio intra y extra acuerdo de integración, todos ellos medidos en relación con el respectivo producto interno bruto. Comparando los cuatro casos, se puede concluir que el Grupo Andino es el más abierto al comercio mundial, seguido por Chile-México (30.4% y 27.4% cada agrupación). Por el contrario, los países del MERCOSUR en conjunto aparecen más cerrados que la ALADI (16.2% y 21.7%, respectivamente). En términos del comercio al interior de las agrupaciones, la situación se invierte puesto que la ALADI y el MERCOSUR tienen los mayores coeficientes, dado que su intercambio intra-agrupación representa 14.7% y 12.1%, en cada caso, de su comercio con terceros países. En el Grupo Andino este valor es de sólo 4.7% y en Chile-México es inferior al 1%. Cabe recordar que estos últimos Estados prácticamente no tuvieron relaciones económicas entre ellos por un período de 17 años, lo que se espera se revierta con el nuevo acuerdo, considerando que ambos son los que han tenido una inserción más dinámica en la economía internacional.

Aunque todas las agrupaciones muestran tendencias en el largo plazo a incrementar la proporción del comercio en su interior --salvo Chile-México por las razones indicadas--, su desempeño está lejos de considerarse satisfactorio si se las compara con otros esquemas de integración, como se muestra en el documento ya citado de la CEPAL.^{15/} El argumento que el MERCOSUR es un acuerdo reciente es válido, porque las negociaciones en la ALALC/ALADI de los cuatro países miembros tuvieron un carácter distinto al que se han comprometido para el futuro.

Al desagregar las cifras al nivel de cada país individual para 1989, queda de relieve que Venezuela, Chile y Uruguay son los países más abiertos al comercio internacional, en tanto Brasil, Argentina y México son los que tienen un coeficiente más bajo de comercio con respecto al PIB. Por otra parte, Bolivia, Paraguay y Uruguay son las naciones que, en proporción a su intercambio total, tienen un mayor comercio con los socios de la ALADI; México, Venezuela y Brasil, por el contrario, son los que tienen la proporción menor. Un análisis más sistemático y exhaustivo, tendiente a comprobar el efecto de la apertura sobre la interdependencia, debería considerar no sólo el comercio entre países asociados, uno por uno, sino la estructura de ese comercio y en particular de las exportaciones.

^{14/} CEPAL, La coordinación de ..., Cuadro 1, opus cit.

^{15/} CEPAL, La coordinación ..., opus cit.

Cuadro 2

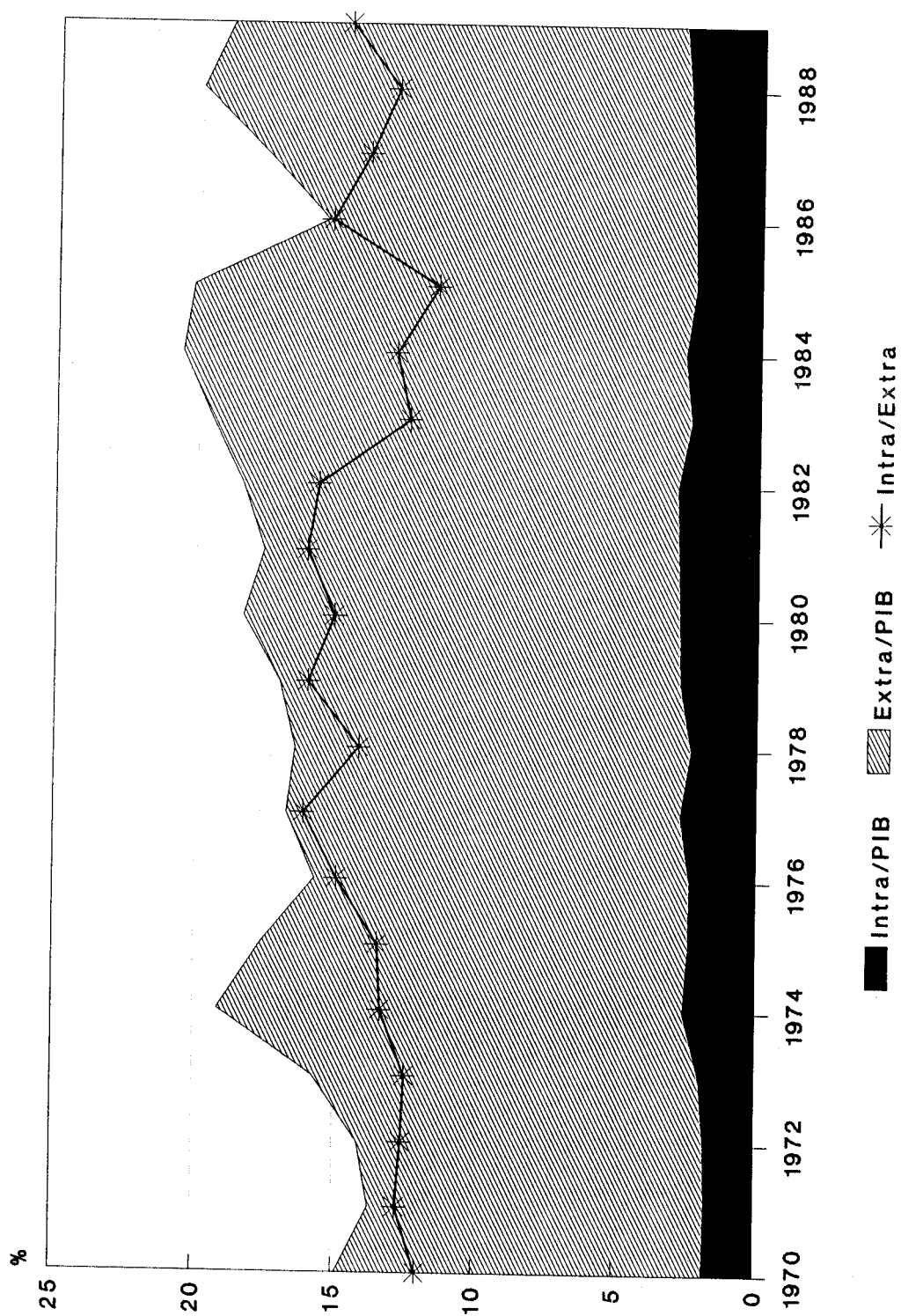
COMERCIO a/ COMPARADO CON EL PIB - AÑOS 1970-1980 Y 1989
(Porcentajes)

Agrupaciones	Intra-Agrupación	Extra-Agrupación	Intra/Extra
ALADI	(1)	(2)	(1):(2)
1970	1.79	14.88	12.01
1980	2.77	18.34	15.09
1989	2.78	18.90	14.71
Grupo Andino			
1970	0.72	28.61	2.53
1980	1.52	34.71	4.38
1989	1.37	28.98	4.72
MERCOSUR			
1970	1.34	12.55	10.68
1980	1.62	14.38	10.95
1989	1.75	14.41	12.13
Chile-México			
1970	0.12	12.41	0.97
1980	0.09	19.99	0.46
1989	0.12	27.52	0.45

Fuente: Cuadros 1 a 4 del Anexo.

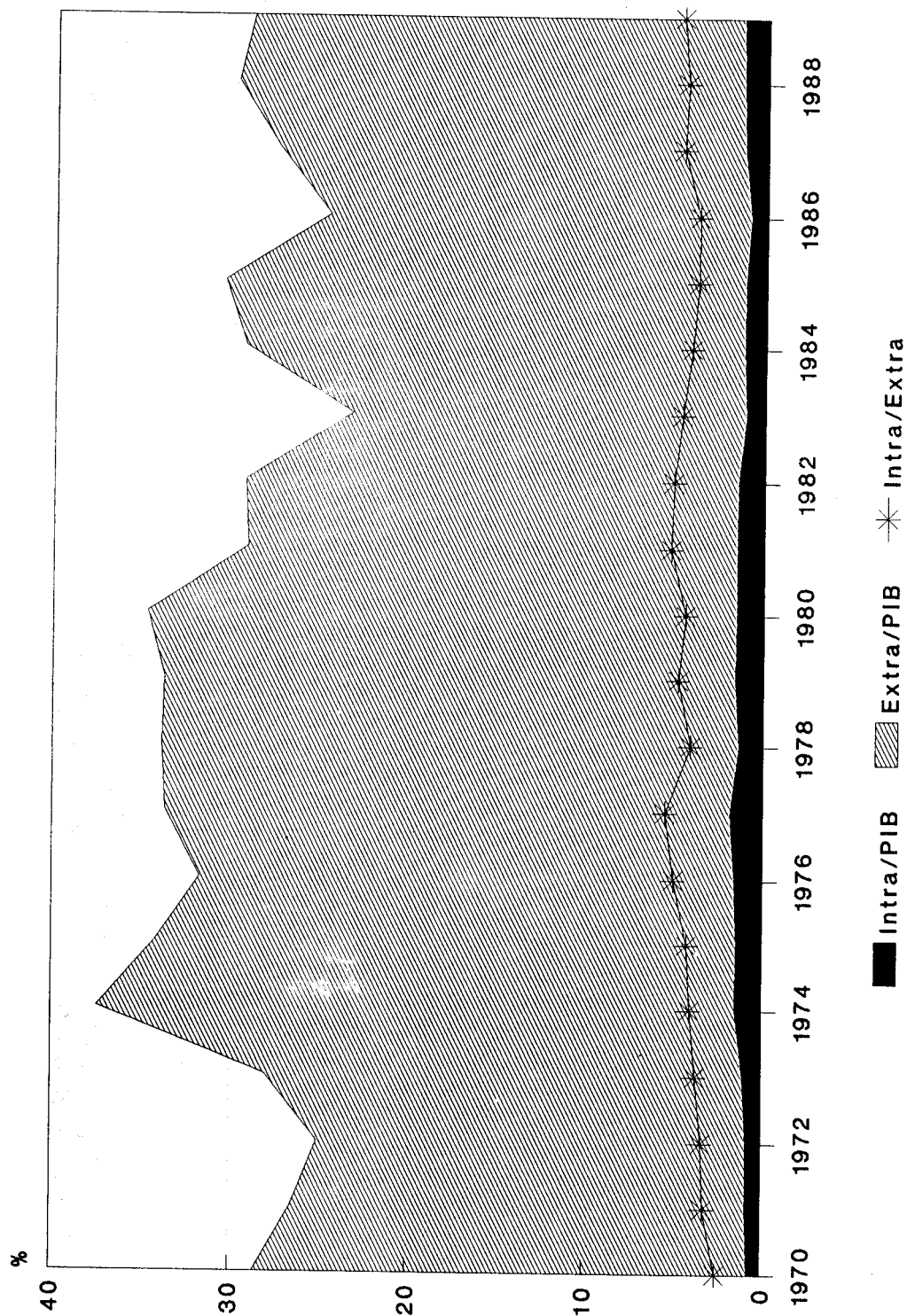
a/ Exportaciones más importaciones.

GRAFICO 3
ALADI
COMERCIO EN RELACION AL PIB



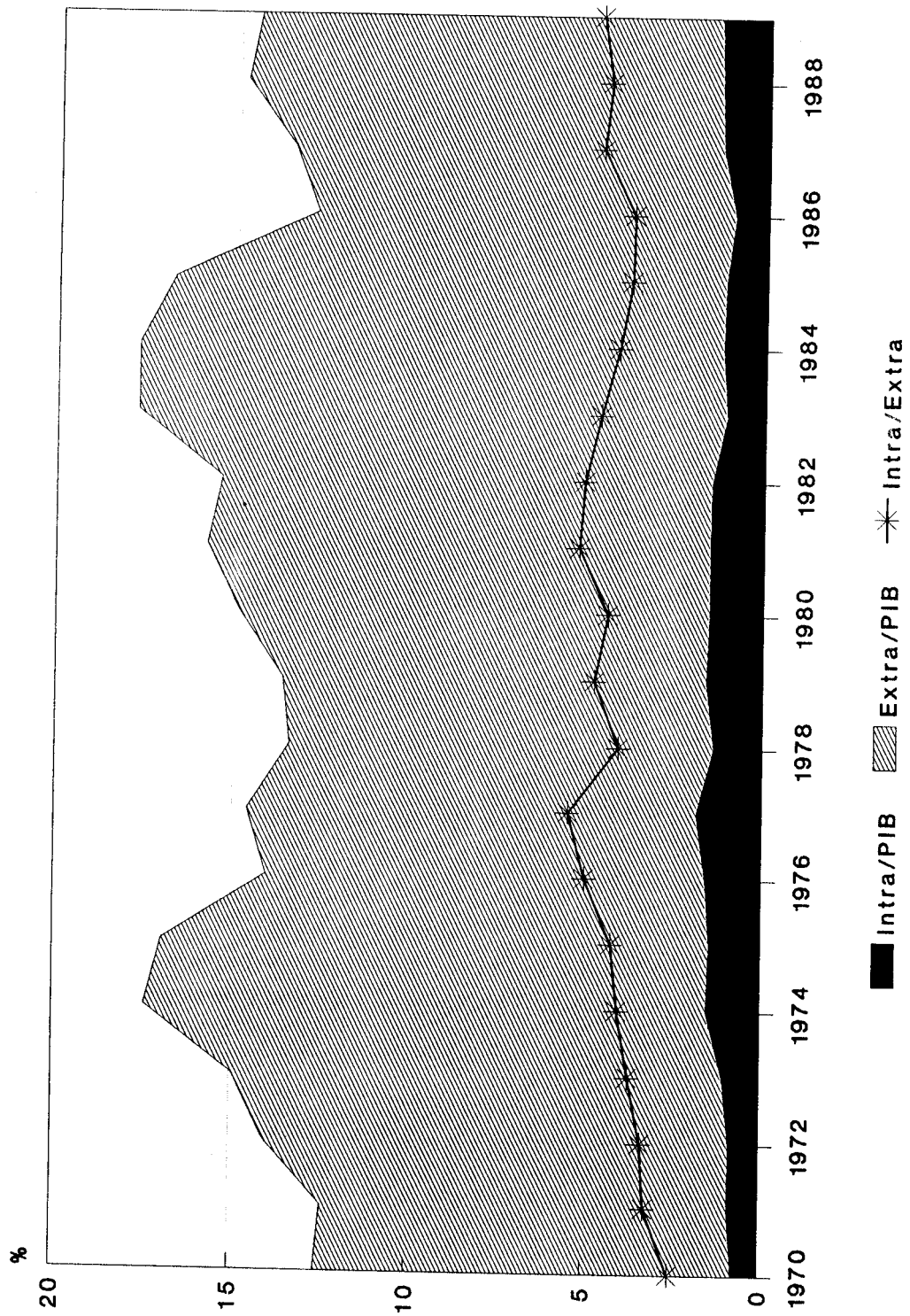
Fuente: COMTRADE; Summers y Heston(1991)

GRAFICO 4
GRUPO ANDINO
COMERCIO EN RELACION AL PIB



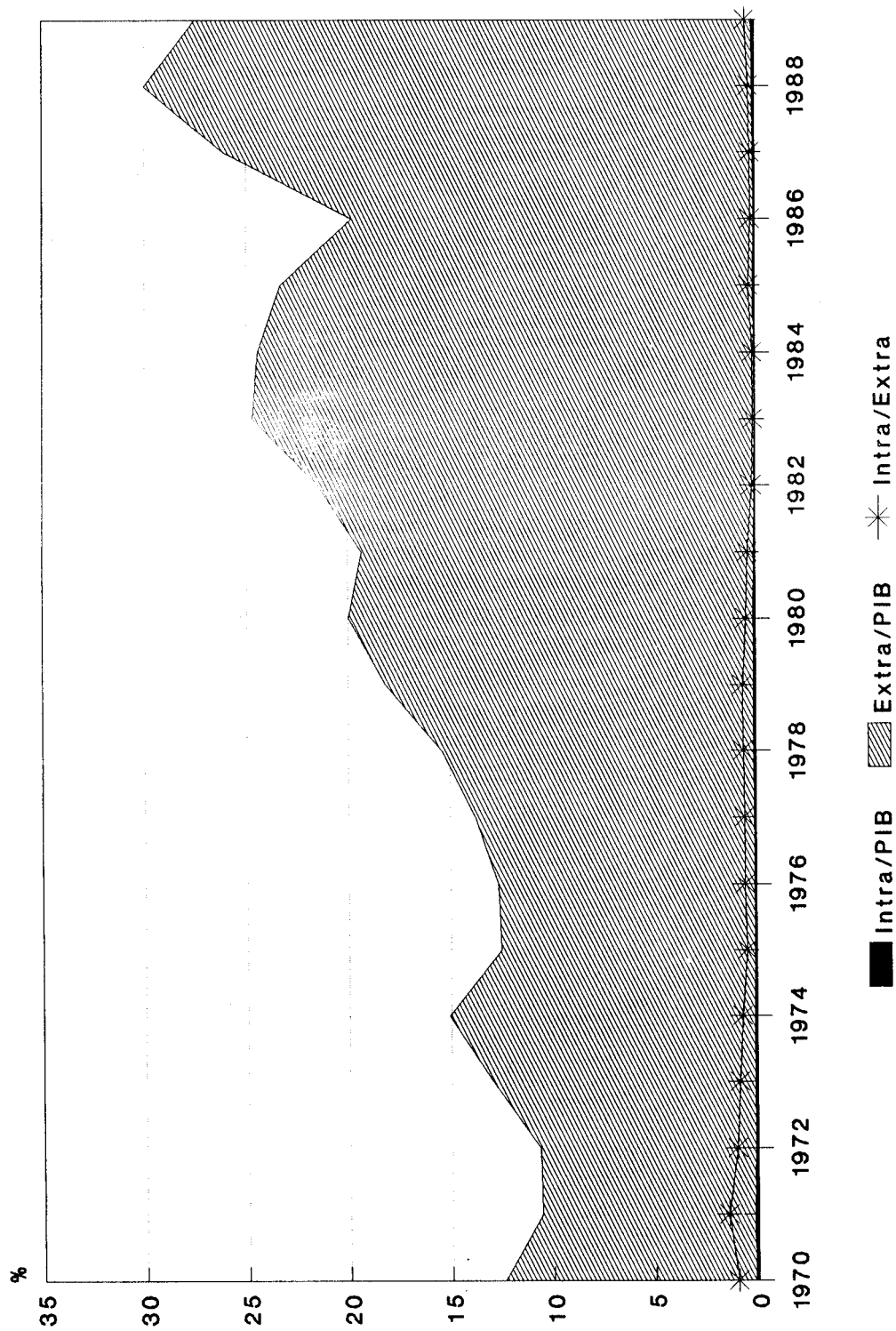
Fuente: COMTRADE; Sommers y Heston(1991)

GRAFICO 5
MERCOSUR
 COMERCIO EN RELACION AL PIB



Fuente: COMTRADE; Sommers y Heston(1991)

GRAFICO 6
CHILE - MEXICO
COMERCIO EN RELACION AL PIB



Fuente: COMTRADE; Summers y Heston(1991)

El déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos, como otro indicador de interdependencia, en el caso latinoamericano presenta dos problemas: i) la elevada deuda externa de los países de la región ha provocado un cambio significativo en la tendencia histórica de los déficit en cuenta corriente, los que han bajado para el conjunto de la región de una cifra del orden de 30 mil millones de dólares por año antes de 1980 a un promedio inferior a 8 mil millones de dólares en el período 1983-1989, como consecuencia en especial de la disminución de las importaciones. Esto hace que dichas cifras no reflejen la realidad histórica de los países de la región; y ii) no se ha podido contar con informaciones desagregadas de balanza de pagos en las relaciones bilaterales o por agrupaciones de países, de manera que se desconocen los déficit en cuenta corriente en las vinculaciones económicas al interior de la región.

2. Las políticas arancelarias y de promoción de exportaciones

Los aranceles y las restricciones no arancelarias, como componentes de las políticas comerciales, simbolizan, en cierta medida, la intencionalidad de los países para abrir o cerrar sus economías a la competencia internacional y tienen efecto sobre la tendencia futura de las exportaciones y las importaciones y, por tanto, sobre el nivel de apertura de las economías. En este sentido, como es notorio, en América Latina la mayoría de los países han emprendido procesos de reforma de sus regímenes comerciales destinados a dismantlar la estructura de protección de sus sistemas productivos. Los países latinoamericanos se han propuesto bajar sus promedios arancelarios, disminuir la dispersión en las tarifas nominales y una significativa disminución en las restricciones no arancelarias. Dicho propósito se refleja en el Cuadro 3, que contiene la evolución de los aranceles en los países de la ALADI y donde se puede apreciar la tendencia a la baja de los aranceles máximos y promedios.

Por otra parte, tanto el Grupo Andino, como el MERCOSUR y el Acuerdo Chile-México han decidido eliminar todos los aranceles y restricciones no arancelarias en plazos que varían entre dos, cinco y siete años, respectivamente, para el comercio entre los países miembros de cada acuerdo. Esto puede tener una mayor o menor importancia, según sean los márgenes de preferencia que resulten de los aranceles hacia terceros países y de los restantes componentes de la política comercial que se apliquen a los socios y al resto del mundo. Si los compromisos pactados de dismantamiento se mantienen, no cabe duda que los coeficientes de apertura podrán continuar aumentando dentro de cada agrupación. Junto con los esfuerzos que se efectúen para definir aranceles externos comunes, es conveniente recordar la necesidad de hacer menos asimétricos otros instrumentos como la admisión temporal, el draw-back, las zonas francas, los depósitos industriales y los incentivos a la exportación.

Específicamente en lo que dice relación con los incentivos a la exportación, existen notorias diferencias entre los países miembros de la ALADI. Como una manera de ilustrar cuales son los mecanismos más utilizados y el grado de intensidad con que se les emplea, se ha preparado el Cuadro 4, sobre la base de antecedentes recopilados por la Secretaría de la ALADI. El análisis es sólo cualitativo y destinado a mostrar las principales tendencias en esta materia.

Cuadro 3

ALADI: EVOLUCION DE LA REFORMA ARANCELARIA
(Arancel máximo y promedio nominal, en porcentajes por agrupaciones)

Países	Máximo			Promedio		
	Previo	Actual	Proyectado	Previo	Actual	Proyectado
MERCOSUR						
Argentina	53	22	--	29	10	--
Brasil	105	85	40	38	25	14
Paraguay	--	72	--	--	16	--
Uruguay	--	40	--	--	28	--
GRUPO ANDINO						
Bolivia	150	17	--	58	14	--
Colombia	100	50	25	46	34	22
Ecuador	290	50	--	53	33	--
Perú	110	50	--	76	32	--
Venezuela	135	40	20	34	18	13
CHILE-MEXICO						
Chile	35	11	--	35	11	--
México	100	20	--	29	13	--

Fuente: F. Porta, Apertura comercial e integración regional en América Latina. SELA, julio 1991.

Nota: Se consigna como arancel previo el vigente con anterioridad al inicio del proceso de reforma comercial.

Cuadro 4

ALADI: INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES AL 31 DE DICIEMBRE DE 1990

Instrumentos	AR	BO	BR	CO	CH	EC	ME	PA	PE	UR	VE
I Mecanismos fiscales											
1. Créditos fiscales	B	B		B	B					B	A
2. Exoneración y devolución de impuestos internos:											
a) Impuestos directos	B		A			B		A	A	B	B
b) Impuestos indirectos	A	A	A	B	A	A	A	A	A	A	C
II Mecanismos Aduaneros											
3. Administración temporal	B	B	A	B		A	B	A	B	B	B
4. Depósito Industrial			A	A	B	B	A			B	A
5. Draw-back	B	C	B	B	B	A	A	B	B	B	A
6. Reposición de materias primas			B	A			A		A		B
7. Zonas Francas Industriales	A	B	B	A	A	A	B	A	A	A	B
8. Exportación temporal aduaneras	B	C	B	B	B	B	C	B	C	A	A
9. Exoneración gravámenes	B		C	B	C	B		B	B	B	B
10. Otros	B		B					B	B		A
III Mecanismos Financieros	B	B	A	B	C	C	A		B	B	B
IV Seguro de Crédito a la Exportación	A		A	B			A		B		A

Fuente: Los antecedentes básicos para confeccionar el cuadro fueron tomados de ALADI: "Incentivos a las exportaciones aplicadas por los países miembros", ALADI/SEC/di 399, 11 de marzo de 1991.

Significado de las letras:

A = aplicación plena con respecto a algún o algunos instrumentos de cada categoría a todos los productos o entidades exportadoras.

B = aplicación parcial de los instrumentos con relación a productos o empresas definidas.

C = aplicación excepcional.

En efecto, entre las políticas de incentivos a las exportaciones las que se utilizan con mayor frecuencia son la devolución de impuestos indirectos, las zonas francas industriales, el draw-back, la exportación y la admisión temporales y los mecanismos financieros. En cuanto a los países, Venezuela y Brasil aparecen haciendo uso de la mayor variedad de incentivos, encontrándose Bolivia y Chile en el otro opuesto, es decir, aplicando relativamente pocos instrumentos de promoción de exportaciones. Las dos últimas naciones son las que, junto con México, han eliminado con mayor vigor las restricciones no arancelarias y desde hace más tiempo han bajado substancialmente sus aranceles. Como consecuencia de lo anterior, el Grupo Andino y el MERCOSUR deberán enfrentar una compleja tarea de equiparación de incentivos en la medida que se avance en la apertura de los mercados de los países socios.

La posición más generalizada en esta materia es que en un mercado común deberán eliminarse todas las políticas de incentivos a las exportaciones en las transacciones al interior del mercado ampliado, como se hace normalmente dentro del territorio nacional. Sólo podrían conservarse los incentivos hacia terceros países que no sean objeto de retorsión, según las normas del GATT. Esto haría necesaria la cooperación en las políticas de incentivo desde el inicio del proceso de integración para adquirir una disciplina conjunta.^{16/}

3. La política cambiaria

En un proceso de disminución de los gravámenes arancelarios y de eliminación de restricciones no arancelarias, la política cambiaria adquiere una gran importancia como es fácil comprobar en todo el mundo. En particular, el tipo de cambio real pasa a desempeñar un significativo papel en la asignación de recursos, en la producción de bienes transables y no transables y en los flujos de capitales. Existe un nexo además entre la inflación, la tasa de cambio, la masa monetaria y el gasto fiscal, que exacerba las expectativas frente a cambios bruscos en cualquiera de esas variables.

A consecuencia de la importancia de la política cambiaria, la cooperación en esta área se vuelve, por un lado, muy significativa para evitar asimetrías en la competencia y, por otra parte, es un duro escollo que los países se resignen a ceder autonomía en una materia de tal trascendencia. En este caso aparece como crucial el quid pro quo entre pérdida de soberanía económica, el aumento de la interdependencia y la estabilidad.

En los países de la ALADI se puede apreciar una gran desarmonía en las tendencias de los tipos de cambio reales, situación debida en gran medida a los fuertes desajustes en los cambios nominales causadas por las elevadas tasas de inflación. En el Cuadro 5 se ve que Argentina y Perú tenían, hasta 1989, los niveles más alto y más bajo de tipo de cambio real, respectivamente.

Como se puede apreciar, en muchos de los países de la ALADI se han producido relevantes ajustes de los tipos de cambio real a fin de fortalecer la situación de balanza de pagos, aumentar la competitividad de las exportaciones y compensar de cierta forma el desmantelamiento arancelario y de las barreras no arancelarias.

^{16/} Ver Elvio Baldinelli, Armonización de políticas crediticias, fiscales y de promoción de exportaciones, Integración Latinoamericana N°167, INTAL, mayo de 1991.

Cuadro 5

TIPOS DE CAMBIO EFECTIVO REAL EN ALGUNOS ESQUEMAS DE INTEGRACION

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
GRUPO ANDINO										
Bolivia	100	79.4	73.2	79.7	61.5	35.8	121.6	126.0	133.1	136.0
Colombia	100	92.9	87.2	87.6	95.6	109.5	146.9	164.7	170.8	175.8
Ecuador	100	89.5	91.4	96.0	116.3	112.0	139.1	180.9	240.9	205.9
Perú	100	84.1	81.6	86.9	86.9	106.0	95.5	84.1	92.2	50.5
Venezuela	100	89.3	82.6	90.7	106.9	111.3	133.2	186.0	166.9	189.6
MERCOSUR										
Argentina	100	109.6	197.2	234.2	200.8	226.8	226.8	234.9	267.4	290.7
Brasil	100	82.0	78.1	96.2	96.2	99.0	105.3	105.3	97.1	73.5
Paraguay	100	92.8	105.2	112.8	119.8	138.4	137.6	171.5	163.2	210.3
Uruguay	100	89.0	85.1	138.5	144.5	149.6	151.9	155.7	165.1	155.8
CHILE-MEXICO										
México	100	87.7	122.0	138.9	119.0	114.9	163.9	178.6	144.9	129.9
Chile	100	84.7	93.7	115.2	117.3	145.4	171.9	185.4	198.1	191.6

Fuente: BID. Progreso Económico y Social en América Latina 1990. Fuente FMI, IFS.

Dado que en la mayoría de los países de la ALADI continúan las presiones inflacionarias, aunque algunos ha logrado salir de situaciones de hiperinflación y otros han podido mantenerse en niveles de dos dígitos en el indicador de precios, los tipos de cambio nominales seguramente seguirán fluctuando en busca de paridades reales que no se revalúen con respecto a las monedas convertibles.

En el pasado, los países andinos tuvieron un proceso sucesivo de devaluaciones y revaluaciones de los tipos de cambio reales bilaterales entre los países, que proviene en parte importante de la situación de hiperinflación primero de Bolivia y luego del Perú. Por su parte, los rangos de variación cambiaria en el MERCOSUR son los más elevados de las agrupaciones de la ALADI, lo que ilustra acerca de la dificultad de alinear las políticas cambiarias entre los cuatro países. Recientemente, Argentina dentro de su política contra la inflación congeló el tipo de cambio nominal, lo que puede hacer variar las paridades reales con sus socios si se mantienen las presiones inflacionarias.

4. La posibilidad de convergencia de las variables macroeconómicas

En el estudio de la CEPAL,^{17/} varias veces citado, después de examinar la influencia de los tipos de cambio reales, salarios reales y costos financieros sobre el comercio bilateral entre Argentina y Brasil, se concluye que la dinámica del crecimiento de la actividad económica en ambos países tuvieron un efecto de mayor significado que los movimientos aislados de las otras variables estudiadas. Solamente en períodos de variaciones muy acentuadas del tipo de cambio se observó algún impacto sobre el comercio recíproco.

Si esta situación es válida en general para todas las agrupaciones de integración, se podría argumentar acerca de la factibilidad de alcanzar cierto grado de cooperación en la formulación y ejecución de las políticas referidas a los grandes agregados económicos que conforman la demanda global. La primera etapa, en esa dirección, es verificar empíricamente cuales son las tendencias que han mantenido estos agregados en el pasado reciente y su posibilidad de convergencia futura. Como una simple ilustración de lo señalado, se presentan algunos indicadores que se estiman pertinentes para caracterizar lo sucedido en el pasado decenio en las economías de los países miembros del Grupo Andino, del MERCOSUR y del Acuerdo Chile-México, que en conjunto corresponden también a los socios de la ALADI. Las variables seleccionadas en el Cuadro 6 son el producto interno bruto --total y por habitante--, la inversión interna bruta, los gastos de los gobiernos centrales, el saldo de la deuda externa y los precios al consumidor, todas referidas a 1989 con excepción del último indicador que corresponde a 1990.

La información para los países miembros de Grupo Andino permite destacar: i) la marcada contracción del producto interno bruto por habitante en el decenio de los ochenta, con la salvedad de Colombia que es único que crece del Grupo Andino; ii) el fuerte ajuste de las economías para controlar la inflación, que en el caso de Perú sólo rinde efectos parciales en 1991; iii) los bajos coeficientes de inversión interna bruta y una elevada deuda externa que compromete parte significativa del ahorro interno para su servicio; y iv) algo que está implícito son los diferentes momentos y profundidades de los ajustes económicos. En efecto, Bolivia, Colombia y Venezuela han logrado controlar en gran medida la inflación, y recientemente los dos últimos países muestran crecimientos significativos en el PIB mientras Bolivia no logra superar el estancamiento. Perú se encuentra en pleno proceso de ajuste y probablemente tardará en iniciar el crecimiento. Ecuador es

^{17/} CEPAL, La coordinación ..., opus cit.

Cuadro 6

**ALADI: PRODUCTO, INVERSION, GASTOS DEL GOBIERNO,
DEUDA EXTERNA E INFLACION EN 1989**

Agrupaciones	PRODUCTO INTERNO BRUTO				Inver- sión interna bruta, como % del PIB a precios constantes de 1980	Gastos de los Gobiernos centrales, como % del PIB	Saldo de la deuda externa desembol- sada. Saldo a fines de año (millones de dólares)	Evolución de los precios al consumidor (variacio- nes en 12 meses 1990)
	Total (millones de dólares de 1980)	Variación acumulada 1980/89 (%)	Por habitante (dólares de 1980)	Variación acumulada 1980/89 (%)				
GRUPO ANDINO								
Bolivia	4.207	-1.4	601	-23.3	15.8	11.6 a/	3.490	17.8
Colombia	44.611	42.4	1.379	16.2	15.2	11.9	16.242	31.0
Ecuador	14.070	24.3	1.363	-4.6	15.7	16.4	11.039	43.8
Perú	19.527	-9.9	896	-30.2	18.3	12.8	16.720	8.291.5
Venezuela	52.661	5.2	2.736	-19.9	10.1	22.2	32.007	32.2
MERCOSUR								
Argentina	75.152	-13.3	2.354	-24.3	8.6	5.2	63.314	1.832.5
Brasil	297.731	17.2	2.020	-5.5	18.1	37.7 b/	115.096	2.359.9
Paraguay	5.389	36.4	1.296	0.4	21.9	8.9	2.027	42.7
Uruguay	6.936	-0.9	2.254	-6.7	8.2	18.0	6.995	129.8
CHILE-MEXICO								
Chile	32.740	29.0	2.526	9.2	19.2	27.8	17.520	29.4
México	197.726	15.2	2.279	-8.4	17.4	23.8	95.100	30.2

Fuente: CEPAL, Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, Edición 1990, LC/G.1651-P, marzo de 1991. Para los gastos de los Gobiernos centrales. BID, Progreso Económico y Social en América Latina. Informe 1990.

a/ 1988.

b/ 1985.

el segundo país con inflación más alta y ha pasado por varias etapas de ajuste. La diversidad de situación de los países andinos haría bastante complejo cualquier intento de cooperación en materia de políticas macroeconómicas mientras no se reinicie el desarrollo económico en todos ellos y los tiempos del ajuste se sincronicen. Por fortuna los dos países de mayor tamaño --Colombia y Venezuela-- son los que poseen las economías más estables y, por ello, podrían liderar un movimiento de convergencia en algunas políticas.

En cuanto a las naciones del MERCOSUR, existen dos problemas centrales: la enorme diferencia de tamaño de las economías de Brasil y Argentina con sus socios más pequeños y la situación de inestabilidad en que se encuentran ambas economías. El retroceso experimentado en el desarrollo económico en el período 1980-1989, en especial de Argentina, y la evolución de los precios al consumidor, cercana a la hiperinflación en los dos países --aunque Argentina ha logrado un importante avance en esta materia en el año 1991--, producen un ambiente objetivamente poco favorable para intentar acciones de cooperación en las políticas macroeconómicas. Por otra parte, las economías del Paraguay y Uruguay son altamente dependientes de las de Argentina y Brasil, es decir reciben directamente el efecto de las políticas internas de estos países y, por su tamaño, sus políticas no los afectan de la misma manera.

Con respecto a la inversión interna bruta, Argentina y Uruguay aparecen con cifras muy por debajo de los otros asociados al MERCOSUR, lo que puede constituirse en un serio problema de crecimiento relativo futuro. Del mismo modo, la proporción del PIB que gastan los gobiernos centrales difieren de manera sustancial entre los cuatro países y esto puede dificultar los posibilidades de convergencia de las políticas fiscales.

Los antecedentes acerca Chile y México, como participantes del respectivo Acuerdo de Complementación Económica, indican bastantes afinidades en las trayectorias de ambas economías, en particular en los años más recientes. Aparte de la obvia diferencia de tamaño, los dos gobiernos participan de la idea de que es necesario abrir las economías a la competencia internacional, asignarle un papel subsidiario al Estado y fortalecer al sector privado. Dos factores marcan, no obstante, una disparidad importante: la vecindad de México con los Estados Unidos y el mayor grado de desarrollo productivo mexicano. Estos hechos, amén de la casi nula interdependencia entre las economías chilena y mexicana, pueden tener una gran influencia en cualquier intento de avanzar en la cooperación en las políticas macroeconómicas. Por ello, el Acuerdo pone atención sólo en aquellas cuestiones ligadas directamente a la creación de una zona de libre comercio.

Un examen profundo de las orientaciones futuras de los modelos nacionales de desarrollo y del comportamiento esperado de los factores estructurales en cada agrupación de integración puede ser esencial, sin duda, para afinar las opiniones sobre la viabilidad de la cooperación en materia de políticas macroeconómicas. Por esta razón, las conclusiones siguientes se deben considerar como una primera aproximación al tema.

IV. CONCLUSIONES

Del examen de la ALADI, del Grupo Andino, del MERCOSUR y del Acuerdo Chile-México, se destaca el bajo nivel de interdependencia económica entre los países miembros de cada agrupación.

Al mismo tiempo, el Grupo Andino y el MERCOSUR han adquirido un alto grado de compromiso al intentar acceder cada uno, en un plazo relativamente breve, a un mercado común. La ALADI y el Acuerdo Chile-México han pactado obligaciones menos ambiciosas y, en consecuencia, no precisan recurrir a medidas de cooperación en las políticas económicas distintas de las establecidas en sus correspondientes convenios.

La necesidad de cooperación en la formulación y ejecución de políticas macroeconómicas surge como consecuencia de una fuerte interdependencia económica entre dos o más naciones, puesto que ésta implica la existencia de canales de transmisión de los efectos de las políticas internas a los otros asociados y viceversa. Lo que se trata es, en general, que los beneficios de la cooperación superen los costos de la pérdida de soberanía económica --es decir, de la disminución de los grados de libertad para manejar en forma individual las políticas--.

Es posible que algunos gobiernos latinoamericanos entiendan que puede haber un qui pro quo entre la integración/interdependencia, con la consiguiente pérdida de soberanía, y la estabilidad económica. Esto debido a que los compromisos de integración podrían ayudar a superar situaciones de inestabilidad o colaborar en la liberalización de los mercados, donde el gobierno se ve sobrepasado en su capacidad de arbitrar entre los diversos grupos de interés.

Del examen de diversos indicadores económicos para el Grupo Andino, el MERCOSUR y el Acuerdo Chile-México, aparecen como elementos dominantes las asimetrías en algunas variables principales, como el producto interno bruto, la inversión, los gastos del gobierno, la deuda externa, la inflación, las tasas reales de cambio, los niveles arancelarios y los instrumentos de promoción de exportaciones. Ello ilustra acerca de la magnitud de la tarea si se decide emprender seriamente un proceso de cooperación en las políticas macroeconómicas al interior de las agrupaciones de integración. Por otra parte, es claro que pasar a la etapa de una unión aduanera, como intentan hacerlo el Grupo Andino y el MERCOSUR, significa de hecho aceptar que se deberán armonizar los aranceles hacia terceros países. Del mismo modo, acceder a un mercado común implica la coordinación de las políticas que afectan la competitividad de los factores productivos, si se desea que el mercado ampliado opere sin interferencias debido a la existencia de políticas asimétricas.

Lo que parecería realista es procurar que, mientras se progresa en la apertura de los mercados hacia la economía internacional y en mayor grado hacia los países asociados en una iniciativa de integración, se establezca una disciplina de contactos e intercambio de información sobre las modalidades de política económica que cada gobierno proyecta aplicar. A partir de ahí, se podrán seleccionar aquellas áreas de políticas que resultan con mayor viabilidad para la cooperación. Es probable, por ejemplo, que las políticas cambiarias, al revés de lo sucedido en la CEE, resulten muy poco factibles de alinear y que las acciones se deban centrar en otros instrumentos como los arancelarios, las barreras no arancelarias o los incentivos a las exportaciones.

Los logros que se puedan obtener de una estrategia semejante, aunque modestos al inicio, pueden ayudar a crear un clima de estabilidad, requisito indispensable para promover inversiones conjuntas. De esta manera, la coordinación de políticas pasaría a constituirse en una necesidad en vez de una utopía.

ANEXO

Cuadro 1

ALADI: COMERCIO COMPARADO CON EL PIB
(Valores en miles de dólares corrientes y porcentajes respectivamente)

Año	PIB	Intra	Extra	Intra/PIB	Extra/PIB	Intra/Extra
1970	146,406,039	2,615,768	21,784,862	1.79	14.88	12.01
1971	165,625,640	2,888,089	22,669,725	1.74	13.69	12.74
1972	185,067,349	3,277,668	26,107,331	1.77	14.11	12.55
1973	235,670,599	4,617,354	37,078,142	1.96	15.73	12.45
1974	314,825,914	8,032,339	60,291,476	2.55	19.15	13.32
1975	338,177,156	8,030,743	59,668,809	2.37	17.64	13.46
1976	393,853,981	9,245,505	61,873,461	2.35	15.71	14.94
1977	421,453,398	11,393,914	70,581,620	2.70	16.75	16.14
1978	493,463,370	11,507,736	81,235,046	2.33	16.46	14.17
1979	621,896,136	16,951,084	105,784,414	2.73	17.01	16.02
1980	771,510,940	21,343,439	141,466,645	2.77	18.34	15.09
1981	848,072,966	24,045,562	149,487,097	2.84	17.63	16.09
1982	704,549,463	20,365,072	129,690,118	2.89	18.41	15.70
1983	607,731,879	14,795,664	118,593,984	2.43	19.51	12.48
1984	627,998,506	16,761,202	129,274,564	2.67	20.59	12.97
1985	635,628,468	14,788,433	128,453,447	2.33	20.21	11.51
1986	651,934,819	15,431,239	100,713,002	2.37	15.45	15.32
1987	691,231,187	17,068,775	121,997,054	2.47	17.65	13.99
1988	751,426,734	19,508,259	150,060,505	2.60	19.97	13.00
1989	799,647,940	22,243,963	151,166,353	2.78	18.90	14.71

Fuente: COMTRADE, UNSO. Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 1990, CEPAL.
Summers y Heston, 1991.

Cuadro 2

GRUPO ANDINO: COMERCIO COMPARADO CON EL PIB
(Valores en miles de dólares corrientes y porcentajes respectivamente)

Año	PIB	Intra	Extra	Intra/PIB	Extra/PIB	Intra/Extra
1970	30,416,565	220,276	8,700,756	0.72	28.61	2.53
1971	33,357,443	286,088	8,841,270	0.86	26.50	3.24
1972	37,215,654	310,933	9,314,800	0.84	25.03	3.34
1973	44,850,761	466,752	12,551,791	1.04	27.99	3.72
1974	61,733,658	931,648	23,101,406	1.51	37.42	4.03
1975	68,715,678	993,853	23,520,600	1.45	34.23	4.23
1976	76,422,360	1,209,931	24,238,955	1.58	31.72	4.99
1977	87,323,141	1,611,780	29,416,899	1.85	33.69	5.48
1978	94,871,083	1,308,067	32,127,067	1.38	33.86	4.07
1979	114,884,213	1,841,001	38,770,068	1.60	33.75	4.75
1980	140,201,970	2,133,104	48,661,662	1.52	34.71	4.38
1981	159,916,603	2,424,310	46,516,460	1.52	29.09	5.21
1982	162,684,161	2,416,745	47,572,706	1.49	29.24	5.08
1983	156,535,554	1,684,863	36,328,713	1.08	23.21	4.64
1984	133,771,223	1,619,737	39,159,669	1.21	29.27	4.14
1985	132,067,650	1,535,087	40,282,716	1.16	30.50	3.81
1986	135,973,290	1,261,308	33,442,235	0.93	24.59	3.77
1987	135,023,877	1,732,399	37,139,654	1.28	27.51	4.66
1988	133,974,193	1,783,761	39,985,698	1.33	29.85	4.46
1989	136,523,000	1,869,571	39,570,172	1.37	28.98	4.72

Fuente: COMTRADE, UNSO. Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 1990, CEPAL.
Summers y Heston, 1991.

Cuadro 3

MERCOSUR: COMERCIO COMPARADO CON EL PIB
(Valores en miles de dólares corrientes y porcentajes respectivamente)

Año	PIB	Intra	Extra	Intra/PIB	Extra/PIB	Intra/Extra
1970	69,458,566	930,938	8,718,828	1.34	12.55	10.68
1971	79,375,595	929,314	9,832,494	1.17	12.39	9.45
1972	86,709,917	1,006,704	12,172,330	1.16	14.04	8.27
1973	120,815,863	1,514,658	18,033,383	1.25	14.93	8.40
1974	164,738,539	2,200,498	28,684,890	1.34	17.41	7.67
1975	167,897,003	2,010,076	28,427,997	1.20	16.93	7.07
1976	212,241,702	2,557,528	29,760,548	1.21	14.02	8.59
1977	233,425,796	2,992,072	34,036,877	1.28	14.58	8.79
1978	273,775,241	3,269,185	36,669,065	1.19	13.39	8.92
1979	343,499,692	5,583,338	46,679,019	1.63	13.59	11.96
1980	408,558,138	6,638,020	60,637,058	1.62	14.84	10.95
1981	405,134,818	5,903,947	63,777,372	1.46	15.74	9.26
1982	343,461,447	4,636,401	52,693,917	1.35	15.34	8.80
1983	282,300,024	3,602,558	50,019,359	1.28	17.72	7.20
1984	299,139,864	4,483,126	53,013,978	1.50	17.72	8.46
1985	302,866,632	3,846,859	50,652,048	1.27	16.72	7.59
1986	369,059,673	5,295,160	46,980,664	1.43	12.73	11.27
1987	396,000,368	5,140,864	53,125,193	1.30	13.42	9.68
1988	418,676,090	6,068,256	61,930,079	1.45	14.79	9.80
1989	447,007,030	7,810,966	64,411,662	1.75	14.41	12.13

Fuente: COMTRADE, UNSO. Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 1990, CEPAL.
Summers y Heston, 1991.

Cuadro 4

CHILE-MEXICO: COMERCIO COMPARADO CON EL PIB
(Valores en miles de dólares corrientes y porcentajes respectivamente)

Año	PIB	Intra	Extra	Intra/PIB	Extra/PIB	Intra/Extra
1970	46,530,908	55,732	5,774,100	0.12	12.41	0.97
1971	52,892,602	78,866	5,589,782	0.15	10.57	1.41
1972	61,141,778	64,557	6,515,675	0.11	10.66	0.99
1973	70,003,976	76,361	9,052,551	0.11	12.93	0.84
1974	88,353,717	93,094	13,312,279	0.11	15.07	0.70
1975	101,564,475	60,343	12,686,683	0.06	12.49	0.48
1976	105,189,920	73,334	13,278,670	0.07	12.62	0.55
1977	100,704,461	76,866	13,841,040	0.08	13.74	0.56
1978	124,817,046	116,906	19,252,492	0.09	15.42	0.61
1979	163,512,231	186,236	29,675,836	0.11	18.15	0.63
1980	222,750,831	203,208	44,537,032	0.09	19.99	0.46
1981	283,021,545	214,218	54,696,352	0.08	19.33	0.39
1982	198,403,855	72,034	42,663,387	0.04	21.50	0.17
1983	168,896,302	43,396	41,710,759	0.03	24.70	0.10
1984	195,087,419	67,111	47,692,145	0.03	24.45	0.14
1985	200,694,186	141,630	46,783,540	0.07	23.31	0.30
1986	146,901,855	61,670	29,103,204	0.04	19.81	0.21
1987	160,206,943	97,688	41,830,031	0.06	26.11	0.23
1988	198,776,451	174,904	59,626,066	0.09	30.00	0.29
1989	216,117,910	270,117	59,477,828	0.12	27.52	0.45

Fuente: COMTRADE, UNSO. Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 1990, CEPAL.
Summers y Heston, 1991.