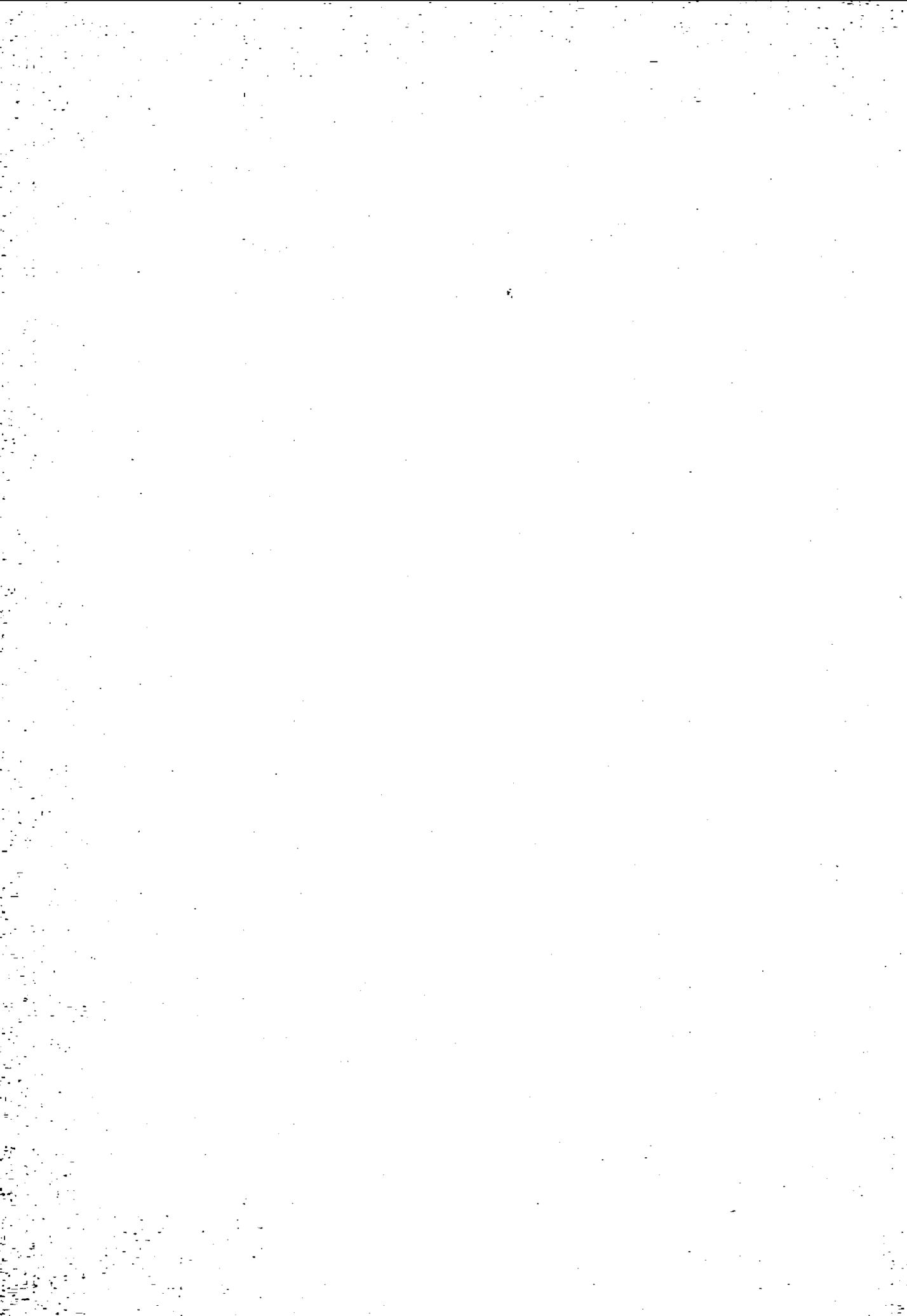


UNIVERSIDAD ACADEMIA DE HUMANISMO CRISTIANO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

**LA COORDINACION DE LAS POLITICAS
MACROECONOMICAS EN EL MARCO DE LA
INTEGRACION LATINOAMERICANA**

ALFREDO CHAPARRO EGAÑA

SANTIAGO, JULIO 1995



UNIVERSIDAD ACADEMIA DE HUMANISMO CRISTIANO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

PROYECTO DE TITULO

**LA COORDINACION DE LAS POLITICAS
MACROECONOMICAS EN EL MARCO DE LA
INTEGRACION LATINOAMERICANA**

**PRESENTADO EN CONFORMIDAD A LOS REQUISITOS EXIGIDOS PARA LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL**

Alumno tesista: ALFREDO CHAPARRO EGAÑA

Profesor guía: EDUARDO GANA

INDICE

I.	INTRODUCCION	1
II.	INTEGRACION LATINOAMERICANA	4
	TIPOS DE ACUERDOS DE COMERCIO PREFERENCIAL	4
	ALGUNAS DEFINICIONES	6
	Club de comercio preferencial	7
	Area o asociación de libre comercio	7
	Unión aduanera	7
	Mercado común	8
	Unión económica	9
	ACUERDOS BILATERALES EN LA DECADA DE LOS NOVENTA	10
	A) EL ACUERDO CHILE-MÉXICO	11
	B) EL ACUERDO CHILE-ARGENTINA	13
	C) EL ACUERDO CHILE-VENEZUELA	14
	LA FORMACION DE SUBGRUPACIONES EN AMERICA LATINA	18
	A. LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION (ALADI)	18
	B. EL MERCOSUR	20
	C. EL GRUPO DE LOS TRES	23
	D. EL GRUPO ANDINO	25
III.	COSTOS Y BENEFICIOS DE LA INTEGRACION ECONOMICA	27
	ESTRUCTURA PRODUCTIVA E INTERCAMBIO	29
	DESVIACIÓN Y CREACIÓN DE COMERCIO	31

a)	Creación de Comercio	33
b)	Desviación de Comercio	35
	ARMONIZACIÓN DE POLÍTICAS ECONÓMICAS Y ACCIONES EXTERNAS CONJUNTAS	39
IV.	LA COORDINACION DE LAS POLITICAS MACROECONOMICAS	45
	ASPECTOS CONCEPTUALES DE LA COORDINACION DE LAS POLITICAS MACROECONOMICAS	45
	AMERICA LATINA Y SU AVANCE EN LA COORDINACION DE POLITICAS MACROECONOMICAS	55
	LOS CONCEPTOS ORIGINALES	60
	CONVERGENCIA, COORDINACIÓN Y ARMONIZACIÓN	60
	a) La Convergencia	60
	b) La Coordinación	61
	c) La Armonización	62
	RELACIÓN ENTRE ESQUEMA DE INTEGRACIÓN Y COOPERACIÓN EN LAS POLÍTICAS MACROECONÓMICAS	63
	RELACION ENTRE INTEGRACION E INTERDEPENDENCIA ECONOMICA	67
	FACTORES CONDICIONANTES Y COSTOS DE LA COOPERACION EN LAS POLITICAS MACROECONOMICAS	75
	BENEFICIOS DE LA COOPERACION	78
	INTEGRACION, SOBERANIA ECONOMICA Y ESTABILIDAD	79

INTEGRACION ACTUAL EN AMERICA LATINA Y SU RELACION CON LA COOPERACION EN LAS POLITICAS MACROECONOMICAS	86
COOPERACION EN LAS POLITICAS MACROECONOMICAS	93
A. LA APERTURA COMO INDICADOR DE INTERDEPENDENCIA	94
B. LAS POLITICAS ARANCELARIAS Y DE PROMOCION DE EXPORTACIONES	98
C. LA POLITICA CAMBIARIA	100
D. LA POSIBILIDAD DE CONVERGENCIA DE LAS VARIABLES MACROECONOMICAS	103
V. CONCLUSIONES	106
VI. BIBLIOGRAFIA	109

INTRODUCCION

En estos momentos reviste mucho interés tener una visión lo más actualizada y detallada posible de la marcha del proceso de integración, especialmente del que se desarrolla en América Latina. Este se encuentra en una fase de renovado dinamismo, caracterizada por la aceptación de exigentes compromisos por parte de los gobiernos y por la necesidad de llevar éstos a la práctica dentro de plazos exigibles. Sin lugar a dudas, en la presente década, el proceso de integración ha tomado nuevos rumbos revitalizándose y de este modo marcando un agudo quiebre a la tendencia declinante que se impuso a principios de los ochenta.

De esta manera, en los últimos años se ha producido una notable reactivación del comercio intrarregional, el cual es coincidente con la puesta en práctica de los programas de desgravación, y que por lo visto, también guarda relación con los procesos generales de apertura y desregulación; con la mitigación de la crisis externa y con los signos de recuperación que demuestran un creciente número de economías de la región, especialmente en lo que se refiere al equilibrio macroeconómico.

Para poder comprender en toda su amplitud y complejidad estos distintos procesos de integración, es necesario tener conocimiento de los fundamentos históricos en que se basan y de la realidad económica en que se insertan. Así, por ejemplo, el hecho de que un creciente número de países esté optando por la liberalización de sus economías y de sus sectores externos, explica en buena parte, por qué ellos parecen ahora estar dispuestos a aceptar la competencia que puede provenir de sus socios regionales. Esto se ha traducido en la multiplicación de acuerdos que pretenden establecer la liberalización del intercambio en plazos inusualmente breves.

La búsqueda de los beneficios del libre comercio se explica también por las experiencias poco favorables del pasado, con los instrumentos más heterodoxos de integración y que, junto con la coyuntura económicamente adversa, han llevado a la paralización y al retroceso de los procesos. De manera especial, la redemocratización en la región también ha favorecido notablemente el acercamiento entre los gobiernos del Caribe y de latinoamérica.

En este capítulo se pretenderá desarrollar, de la manera más clara posible, una idea central en torno a lo que es la "integración", cuál ha sido el desarrollo de este proceso en América Latina y por qué adquiere tanta importancia en estos

días en que se observa una tendencia mundial hacia la apertura de las economías, la internacionalización y la globalización mundial. Es necesario tener en cuenta, que los procesos de integración han adquirido una relevancia enorme debido al papel determinante que juegan en el desarrollo económico de los países participantes de los acuerdos.

Hacer un análisis respecto a cómo han evolucionado los procesos de integración en el mundo, es una tarea algo difícil. Es por esto que este trabajo se centrará en el desarrollo de estos procesos a nivel latinoamericano, analizando posteriormente uno de los problemas específicos que afecta a los acuerdos de integración como tema central de esta tesis.

INTEGRACION LATINOAMERICANA

Para comenzar este capítulo quisiéramos ofrecerles una definición de los distintos tipos de acuerdos de comercio preferencial que existen de manera de especificar los conceptos con los cuales hemos de tratar. Posterior a esto haremos un relato de los principales hechos relacionados con el proceso de integración regional, especificando, en un marco bilateral, cuáles son algunos de los acuerdos en que interviene Chile y por otra parte, cuáles son los acuerdos multilaterales más importantes a nivel latinoamericano. No se pretende hacer un análisis en detalle de cada uno de los acuerdos, sino más bien especificar las condiciones en que se generaron y el desarrollo que han tenido desde entonces.

TIPOS DE ACUERDOS DE COMERCIO PREFERENCIAL

Según la teoría de las uniones aduaneras, extraída del libro de economía internacional de Miltiades Chacholiades, existen básicamente dos enfoques en lo que respecta a la liberalización del comercio internacional, por una parte está el enfoque internacional y por otra, el enfoque regional.

El primer enfoque comprende las conferencias internacionales auspiciadas por el GATT, las cuales tienen como propósito el reducir las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio internacional mundial.

El enfoque regional en cambio, vierte su atención sobre los acuerdos entre un pequeño grupo de países cuyo propósito es desarrollar un esquema de libre comercio entre ellos, sin dejar de sustentar una política arancelaria en común, manteniendo de esta forma las barreras frente al comercio con el resto de los países del mundo. Este segundo enfoque es el que nos interesa para analizar los acuerdos de comercio preferencial entre países.

Aun cuando este tipo de acuerdo pueda estar influido principalmente por razones políticas más que por razones económicas, las diferentes características que presentan los grupos de comercio regional dan origen a un número interesante de interrogantes económicas.

Estas interrogantes, como por ejemplo - ¿representa la creación de estos acuerdos regionales un avance hacia un comercio más libre, o implica ésto un avance hacia una mayor protección?; y por otra parte, ¿comprometen los acuerdos de comercio preferencial el bienestar o la eficiencia económica

del mundo como un todo? - nos llevan a pensar hacia qué lado se inclina la balanza respecto de los costos y beneficios de un país, al sumarse a un acuerdo de comercio preferencial.

Las respuestas a estas interrogantes serán analizadas más adelante en un capítulo especialmente enfocado a los costos y beneficios de los acuerdos de integración. Principalmente nos interesa ahora explicar y dar alguna definición acerca de los acuerdos de comercio preferencial, cómo se les cataloga y cuáles son las características de cada uno de ellos.

ALGUNAS DEFINICIONES

Estos acuerdos de comercio preferencial pueden adoptar varias formas. Según M. Chacholiades se distinguen cinco tipos de acuerdo distintos: club de comercio preferencial, área de libre comercio, unión aduanera, mercado común y unión económica. A medida que los expliquemos podrán notar que en el orden en que han sido nombrados, la profundidad en el acuerdo respecto del compromiso político comercial y económico, va aumentando cada vez más.

Se comienza nombrando el acuerdo con el grado más superficial de integración (es decir, club de comercio preferencial) y avanza progresivamente hasta alcanzar el grado

más completo de integración económica (es decir, la unión económica).

Club de comercio preferencial

"Dos o más países forman un club de comercio preferencial cuando reducen sus respectivos gravámenes a las importaciones de todos los bienes (excepto los servicios del capital) entre sí, es decir, cuando intercambian pequeñas preferencias arancelarias. Los países miembros mantienen sus aranceles originales."

Area o asociación de libre comercio

"Dos o más países forman un área de libre comercio, o una asociación de libre comercio, cuando eliminan todos los gravámenes de importación (y todas las restricciones cuantitativas) a su comercio mutuo en todos los bienes (excepto los servicios de capital), pero mantienen sus aranceles originales frente al resto del mundo."

Unión aduanera

"Dos o más países forman una unión aduanera cuando eliminan todos los gravámenes de importación a todos los bienes

(excepto los servicios de capital) de su comercio mutuo y, adicionalmente, adoptan un esquema de arancel externo común a todas las importaciones de bienes (excepto los servicios de capital) provenientes del resto del mundo. Una unión aduanera también es un área de libre comercio, porque el comercio entre los países miembros también es libre. Sin embargo, un área de libre comercio no tiene por qué ser una unión aduanera, porque un área de libre comercio no necesariamente tiene un arancel externo común. Debido a la adopción de un arancel externo común, el fenómeno de la desviación de comercio y el problema de control no se presentan en una unión aduanera."

Mercado común

"Dos o más países forman un mercado común cuando crean una unión aduanera y, adicionalmente, permiten el libre movimiento de todos los factores de producción entre ellos. Así, los países del mercado común eliminan todas las restricciones comerciales sobre su comercio mutuo y también establecen un arancel externo común, como una unión aduanera."

La diferencia entre un mercado común y las uniones aduaneras, radica en que esta forma de integración permite el libre movimiento de todos los factores de producción (capital y trabajo) entre los países miembros.

Unión económica

"Dos o más países forman una unión económica cuando crean un mercado común y, adicionalmente, proceden a unificar sus políticas fiscales, monetarias y socioeconómicas. Una unión económica es la forma más completa de integración económica."

ACUERDOS BILATERALES EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA

Argentina, Bolivia, Colombia, México, Venezuela y Chile, han sido especialmente activos en explorar el potencial que ofrece la región latinoamericana. Este potencial ha aumentado desde principios de la década de los noventa y cada vez son más los países que han decidido abrir unilateralmente sus economías. En la mayoría de los casos, esta apertura económica se refleja en una reactivación de sus economías y en mayores tasas de crecimiento de sus importaciones.

Al celebrar acuerdos bilaterales persiguen no sólo la eliminación de los aranceles que afectan el intercambio, sino también, y no menos importante, la remoción de las restricciones no arancelarias, la facilitación respecto al flujo de capitales y en general, el incentivo a la cooperación en varios campos claves de la interrelación económica.

Se podría decir que uno de los países que mejor representa esta tendencia que se ha dado en la región y por tanto ha tomado un rol protagónico en la firma de acuerdos bilaterales, es Chile. El por qué este país se ha comportado de esta manera se explica por varias razones. En primer lugar, se podría decir que Chile ha tenido un gran éxito en la promoción de sus

exportaciones, creándose a raíz de esto, la necesidad de abarcar continuamente nuevos mercados, aprovechando el hecho de que en los países desarrollados se ha visto un cierto estancamiento en sus mercados tradicionales. A todo esto se agrega el hecho de que Chile no pertenece a ningún esquema multilateral de integración, aparte de la ALADI, habiendo sido invitado recién a comienzos de 1995 a participar en las reuniones del NAFTA, como una posibilidad más concreta, sin descartar las conversaciones que han habido con los representantes del MERCOSUR.

Esta estrategia pareciera estar rindiendo frutos, si es que consideramos los datos preliminares que existen acerca del crecimiento de las exportaciones y las inversiones que se dirigen hacia América Latina. Dentro de este marco es que quisiéramos hacer una breve reseña de algunos de los acuerdos firmados en estos últimos años.

A) EL ACUERDO CHILE-MÉXICO

En septiembre de 1990, hubo un compromiso de firma de un acuerdo de complementación económica por parte de México y Chile con el objeto de establecer un mercado ampliado bilateral. Después de mucho negociar respecto de las

diferencias en el costo de la energía y del crédito, se suscribió el Acuerdo de Complementación Económica, el 22 de septiembre de 1991. En este acuerdo, los objetivos principales son los siguientes: 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; v) facilitar la creación y funcionamiento de empresas bilaterales y multilaterales de carácter regional.

Este acuerdo contempla un programa lineal y progresivo de desgravación arancelaria, que se aplica desde el primero de enero de 1992 a razón de un 2.5% anual, a partir de un arancel máximo del 10%, finalizando en enero de 1996. A excepción de un grupo determinado de ítems, esta eliminación de barreras se aplica prácticamente a todo el universo arancelario y no arancelario, llegándose a una desgravación total en enero de 1998.

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 cómo 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.

B) EL ACUERDO CHILE-ARGENTINA

El Acuerdo de Complementación Económica fue firmado el dos de agosto de 1991, en Buenos Aires, por los Presidentes Menem y Aylwin, basado en el Acta de Santiago, suscrita por ambos Presidentes en agosto de 1990. En su versión definitiva, el acuerdo no se atiene a un programa de desgravación automática, como el que existe entre México y Chile, sino a un proceso de negociación que avanza en forma gradual. De esta misma forma quedaron sin validez alguna, las restricciones no arancelarias existentes en el momento en que se firmó el acuerdo. Las razones del por qué habría un mejor entendimiento entre estos países, se debería a que Argentina está inserto en el MERCOSUR y busca concretar un Arancel Externo Común (AEC), y por otra parte, Chile mantiene un intercambio deficitario con la ALADI producto, al menos la mitad de éste, del comercio con

Argentina. En general, este acuerdo de complementación económica entre Argentina y Chile se caracteriza por un marcado énfasis en la integración de sectores claves de servicio.

C) EL ACUERDO CHILE-VENEZUELA

Después de casi dos años de negociación, Chile y Venezuela suscribieron un Acuerdo de Libre Comercio el día 2 de abril de 1993, destinado a establecer un espacio económico ampliado entre los dos países. Además de firmar el Acuerdo de Complementación Económica (ACE), se firmaron una serie de otros acuerdos, entre los cuales destacan aquellos de protección a las inversiones y respecto al combate contra el narcotráfico.

Este acuerdo, debido a sus características, es muy semejante al acuerdo suscrito entre Chile y México, ya que al igual que éste, se basa en las coincidencias de las orientaciones de las políticas económicas de ambos países.

Al igual que en la mayoría de los otros acuerdos, éste no está exento de una parte normativa que regula el intercambio, en las que se integran las normas de origen, las que rigen la competencia, mecanismos de solución de controversias, etc.

Si consideráramos el intercambio entre estos dos países, respecto de sus exportaciones al mundo, nos daríamos cuenta de que es muy reducido; de hecho sería de alrededor de 200 millones de dólares, en el que Chile acarrearía un déficit bastante considerable. Esto en términos cuantitativos; en términos de calidad, la variedad respecto al comercio entre ellos se encuentra aún un poco limitada, no existe mucha diversificación, ya que Venezuela basa su exportación hacia Chile principalmente en petróleo y productos petroquímicos, mientras que Chile exporta celulosa, frutas, papel y vino hacia ese país.

Estos han sido algunos de los acuerdos que ha firmado Chile con países de América Latina. Se ha planteado el caso de estos tres acuerdos bilaterales de manera de exponerlos como algunos de los tantos acuerdos bilaterales de complementación económica que se han firmado en los últimos 15 años.

Todos estos acuerdos de integración recientes tienen cinco características en común.

Primero, la cobertura de la liberalización que figura en los nuevos acuerdos de la década de los noventa, si bien limitada, tiende a ser mayor que antes.

En segundo lugar, está el hecho de que en los acuerdos más recientes se contemplan mayores reducciones arancelarias preferenciales que antes. Con frecuencia tales reducciones eran parciales, en tanto que normalmente en las preferencias actuales se eliminan por completo los aranceles.

Tercero, los acuerdos sectoriales restrictivos no revisten gran importancia, con la notable excepción del caso de los automóviles. Sin embargo, se corre el riesgo de que las distintas prescripciones en materia de contenido regional o nacional, den lugar a una selectividad sectorial cada vez más notoria, al establecer condiciones que limitan de hecho la expansión del comercio.

Cuarto, habitualmente estos acuerdos no cubren los servicios, con la excepción parcial del transporte marítimo y aéreo. La mayoría de los acuerdos se abocan a una integración más bien "superficial" que "profunda", es decir, se refieren casi exclusivamente al comercio de bienes. Sin embargo, cada vez hay más acuerdos que incorporan cláusulas sobre inversión recíproca, en que se otorga trato nacional o de nación más favorecida a la inversión proveniente de los países asociados. Como el comercio de servicios a menudo supone la inversión extranjera, de hecho estas cláusulas favorecen el comercio recíproco de servicios.

Como quinta y última característica, podríamos agregar que, en general, esta nueva ola de integración no ha incorporado la formación o renovación de instituciones comunes. Aunque ha aumentado la cantidad de acuerdos firmados, la mayoría de los gobiernos se han mostrado reacios a crear nuevos organismos supranacionales que se encarguen en forma permanente de promover o vigilar los acuerdos de integración. Una posible explicación de este fenómeno podría ser una mayor relación oficial entre los distintos países participantes a nivel regional y el mayor realismo en cuanto al papel de las instituciones.

LA FORMACION DE SUBAGRUPACIONES EN AMERICA LATINA

A. LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION (ALADI)

Los once países miembros de la ALADI, constituyen un conjunto de 384 millones de personas que habitan en un territorio, cuya superficie abarca alrededor de 20 millones de kilómetros cuadrados (el doble de la superficie de Europa y similar a la de Canadá y Estados Unidos).

Este esquema de integración, que sucedió al 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 librada a la voluntad de los países miembros la posibilidad de 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 cuanto al 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 aplicarse 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 por parte de los gobiernos de actuar a través de agrupaciones más reducidas, como lo son el MERCOSUR, el Grupo Andino, el Grupo de los Tres y numerosos acuerdos bilaterales a los cuales nos referimos anteriormente. Los gobiernos han preferido que el avance en la integración se haga a partir de compromisos en que el manejo se hace más fácil a raíz de la cantidad de participantes, lo cual para la ALADI, se ha traducido en tensiones producto de que mucha de las negociaciones realizadas en relación con los acuerdos de alcance parcial, han sido sobrepasadas por los nuevos convenios suscritos recientemente a nivel de agrupaciones.

No obstante lo anterior, considerándolo al largo plazo, la ALADI continuará representando la antigua aspiración de llegar a un marco regional de integración y algunos de sus logros seguirán siendo importantes de manera de permitir el progreso rápido en la nueva generación de acuerdos.

B. EL MERCOSUR

El Mercado Común del Sur, más conocido como MERCOSUR, se estableció fundándose en los acuerdos de integración celebrados entre Argentina y Brasil, a partir del año 1986. Estos dos países, mediante el Acta de Integración del 20 de julio de 1986, dieron origen a un proceso de apertura bilateral negociada. Desde esta fecha ha habido una continua actividad negociadora llegándose a firmar, el 29 de noviembre 1988, un tratado de integración, cooperación y desarrollo, el cual termina de alguna manera los antagonismos del pasado entre ellos. Este tratado fija como objetivo, un espacio económico ampliado, aunque mantiene los principios originales de flexibilidad, gradualidad y equilibrio. Aparte del tratado, los países suscribieron una serie de protocolos que están relacionados con programas de integración para el mismo número de sectores específicos.

En sus comienzos se pretendía la conformación de un mercado común para el año 2000, basándose el avance inicial, en entendimientos que tenían un carácter esencialmente sectorial.

Sin embargo, en el Acta de Buenos Aires que se firmó el 6 de junio de 1990, los Presidentes Menem y Collor de Melo, respectivamente, acordaron adelantar la meta de un mercado

común para principios de 1995, además de adoptar el principio de un desgravación lineal automática y generalizada para el universo arancelario.

El hecho de que un proceso de este tipo pretenda una integración profunda y rápida, requiere además de la necesidad de comenzar a coordinar determinadas políticas macroeconómicas claves. Dicho compromiso se inscribió en la creciente tendencia que estaban demostrando los dos países hacia la apertura de sus economías al comercio internacional.

Argentina y Brasil, cumpliendo con todas las normas que exigía la ALADI, suscribieron el Acuerdo de Complementación Económica Nº 14, el 20 de diciembre de 1990, mediante el cual se puso en vigencia un programa de desgravación que comprendía, en un principio, todo el universo arancelario e imponía rebajas arancelarias automáticas, lineales y progresivas, dando un paso importante hacia la conformación de un mercado común entre ambos países, dejando así en segundo plano su interés por mantener el equilibrio en el intercambio.

Cuando este proceso de integración se inició, no estaba considerado el ingreso de otros países. Sin embargo, como resultado de las gestiones de Uruguay, los países miembros de este proceso, incluyendo esta vez a Uruguay, se reunieron en

Brasilia, en agosto de 1990, donde acordaron ampliar la iniciativa e incorporar finalmente a Paraguay y Uruguay al acuerdo.

El tratado, formalmente llamado "Mercado Común del Sur", se firmó el día 26 de marzo de 1991, en Asunción, Paraguay, entrando en vigencia prácticamente nueve meses después, el 29 de noviembre del mismo año.

Dentro del texto del tratado existen una serie de ítems, entre los cuales quisiera enfatizar los siguientes: se prevé la libre circulación de bienes, servicios y factores de producción a través de la eliminación de los derechos aduaneros y las restricciones no arancelarias; se incentiva la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales, con el objetivo final de asegurar condiciones de competencia adecuadas y, finalmente, podríamos agregar el establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común con respecto a terceros.

Finalmente quisiera agregar que el MERCOSUR, que pasaría a formar un mercado común integrado por 190 millones de habitantes, debe superar una serie de obstáculos bastante importantes. Por una parte, Brasil aún no logra controlar el proceso hiperinflacionario que afecta su economía y por otra

parte, Argentina, aunque logró controlar la suya, lo hizo revalorando el peso Argentino, con respecto a las monedas de los demás países socios, a raíz de la fijación de un tipo de cambio de 1 a 1 en relación al Dólar Americano.

Estos dos sucesos son los que acaparan especial interés por parte de cada uno de estos países, ya que es importante lograr el equilibrio macroeconómico entre los países del tratado, si se pretende coordinar las políticas macroeconómicas.

C. EL GRUPO DE LOS TRES

En el año de 1990, con serios deseos de promover el libre comercio entre ellos, se reunieron las autoridades de Colombia, Venezuela y México suscribiendo varias declaraciones conjuntas de las cuales surgieron una serie de documentos. Los países se comprometieron, entre otras cosas, a suscribir y respetar acuerdos bastante amplios de comercio e inversión, con la intención final de llegar a constituir un mercado común para el primero de enero de 1995.

Las razones del por qué estos países tienden a buscar un acercamiento, se basa en que fundamentalmente existen antecedentes económicos y geopolíticos significativos en común.

Es importante señalar que estos tres países constituyen las economías de mayor tamaño en su respectiva subregión y además las que registran las más altas tasas de crecimiento. Por otra parte, existe entre ellos una cercanía geográfica tal, que les permite un intercambio más fluido y con mayores facilidades. Además, no se puede dejar de mencionar las crecientes coincidencias en sus políticas económicas.

Dentro de las intenciones originales de este acuerdo, se consideraba liberalizar el intercambio comercial mutuo de prácticamente todo el universo arancelario. Para poder cumplir con todas estas intenciones, firmaron en julio de 1991, un Memorandum de Entendimiento Tripartito, el cual sustentaba un proceso progresivo de desgravación arancelaria, que alcanzaría la libertad total en el intercambio mutuo durante el transcurso de los años 1992 y 1993.

No se puede dejar de mencionar el hecho de que tanto Colombia como Venezuela, aún se rigen según la normativa acordada al ingresar al Grupo Andino en 1969. Sin embargo, estos dos países, a raíz de las dificultades surgidas en torno a la creación de un arancel externo común, deciden actuar en forma independiente de los demás miembros del Grupo Andino e inauguran entre ambos una unión aduanera que comienza a regir a partir del 15 de marzo de 1992. Esta decisión ha significado

que el intercambio comercial entre ellos ha registrado un crecimiento realmente considerable, pasando a ser ambos, segundos socios comerciales entre si.

D. EL GRUPO ANDINO

El Grupo Andino acaba de cumplir un cuarto de siglo de vigencia. No sólo la fecha con la cual se conmemora este acuerdo sino también los desarrollos registrados en los últimos años, nos llevan a una reflexión respecto al por qué este tratado es uno de los más importantes de América Latina, junto al MERCOSUR. Los inicios de este acuerdo datan del año 1969, fecha en la cual cinco países miembros de la ALALC, Bolivia, Chile, Colombia, Perú y Ecuador, decidieron estrechar sus lazos comerciales y económicos, aprovechando la mayor homogeneidad existente entre ellos respecto de los niveles y modelos de desarrollo. Esta homogeneidad les permitió hacer frente a los problemas que enfrentaba la ALALC en ese momento y que se tradujo en el estancamiento de los procesos de integración.

Chile, uno de los países que conformó originalmente el Grupo Andino, se retiró el año 1976, siendo prácticamente reemplazado por Venezuela, que se integró en 1972 y que viene siendo el quinto país de este pacto subregional.

Se pretendía lograr la constitución de una unión aduanera, un régimen de programación industrial y otro de tratamiento común al capital extranjero y la armonización en cuanto a las políticas macroeconómicas. La puesta en marcha de una zona de libre comercio y la definición del arancel externo común, los lleva a desarrollar nuevas actividades que van a la configuración de un espacio económico ampliado que consolida la libre circulación de bienes y servicios. En estos últimos años la entrada en vigencia de la zona de libre comercio, desde el primero de febrero de 1993, para cuatro de los países miembros y la aprobación del arancel externo común por parte de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, constituyen hechos fundamentales y definen al Grupo Andino como el primer esquema de acuerdo de integración que logra algo semejante en América Latina. Con esto se cumple una etapa en las negociaciones que concentró la mayor parte de los esfuerzos y que culmina con la conformación de la unión aduanera.

Habiendo hecho más bien un análisis general respecto de la integración y los distintos procesos que conforman el panorama de acuerdos a nivel regional en América Latina, quisiera cerrar el capítulo para pasar a referirme a los costos y beneficios que presentan los distintos acuerdos de integración, tanto bilaterales como subregionales.

COSTOS Y BENEFICIOS DE LA INTEGRACION ECONOMICA

La integración puede realizarse de muchas maneras alternativas y cubrir áreas de acción muy diversas. Por ejemplo, puede referirse a acciones aisladas, como la liberación aduanera del intercambio de determinados bienes, o a la negociación conjunta para mejorar las condiciones de venta de una exportación en el resto del mundo. Sólo en un extremo, estos procesos incluyen la integración plena de todos los mercados de bienes y servicios nacionales, la armonización de todas las políticas económicas nacionales y la acción conjunta en todas las relaciones económicas con el exterior. Lo más probable es que los procesos de integración incluyan algo de cada uno de estos aspectos.

Tanto los beneficios como los costos que puede generar un proceso de integración, cubren una amplia gama. Ellos comprenden aspectos mensurables y objetivos; pero también se registran una serie de efectos que son de carácter subjetivo o cualitativo, y que revisten gran significación para la viabilidad política de los acuerdos de integración. (French-Davis, 1977).

En este capítulo haremos una distinción entre los efectos ligados a los cambios en la estructura productiva, como consecuencia directa de las nuevas corrientes de comercio que genera la apertura recíproca de los mercados nacionales, y aquellos relacionados con el nuevo marco que la integración ofrece a las políticas económicas internas y a las relaciones económicas que tiene cada país o un grupo de países con el exterior.

ESTRUCTURA PRODUCTIVA E INTERCAMBIO

Respecto de la producción, los efectos que puede generar la integración están relacionados directamente con los cambios que surgen de las corrientes de comercio recíproco.

La teoría económica tradicional centra más bien su análisis en los efectos estáticos de las economías en equilibrio, de los efectos de liberar el intercambio recíproco entre naciones partícipes de un esquema de integración. Al hablar de efectos estáticos nos referimos a la desviación y creación de comercio, costos y beneficios de la integración respectivamente. Por otra parte, este tipo de análisis ignora los problemas característicos de los países en desarrollo.

En este capítulo haremos mención a los distintos beneficios potenciales de un esquema de integración. Estos no surgen por el simple hecho de que dos o más países se comprometan en un acuerdo de integración, sino que estarán condicionados por los instrumentos y mecanismos que se utilicen y de su adecuación a la naturaleza de las economías que se integran. De la misma manera, el hecho de que estos beneficios se hagan realidad dependerá del esfuerzo de cada país por

aprovechar las oportunidades que se le ofrecen al ser miembro de este tipo de esquema.

Por último, hay que especificar que mencionaremos beneficios potenciales. El ser potenciales dependerá de las condiciones en que se realice o según la intensidad que alcance, ser lo que se esperaba o implicar un costo neto.

Los cambios que afectarán a las nuevas corrientes de intercambio recíproco dependerán del corto o del largo plazo. En un corto plazo se verán afectados el nivel de empleo y el aprovechamiento de la capacidad instalada. Esto va directamente relacionado con la desviación y creación de comercio. Al largo plazo se modificará la especialización entre las empresas, la utilización de los recursos naturales, el grado de competencia en los mercados que se integran y la capacidad de generar economías externas que faciliten el desarrollo industrial, sólo por nombrar algunas.

En el corto plazo, son característicos los que antes llamábamos efectos estáticos. Existe bastante discusión respecto del tema de la desviación y creación de comercio por lo cual me parece interesante, antes de seguir con los efectos a largo plazo, dar una explicación del por qué significan beneficio o costo para un esquema de integración.

DESVIACIÓN Y CREACIÓN DE COMERCIO

Respecto de la teoría de las uniones aduaneras, siempre se han planteado a lo menos dos importantes dudas. En primer lugar, ¿cuáles son los efectos de las uniones aduaneras sobre la asignación internacional de recursos?; y en segundo lugar, ¿la creación de una unión aduanera mejora o empeora la asignación de los recursos y el bienestar?.

Siempre se había creído que la unión aduanera era un estado de transición hacia el libre comercio y que por lo tanto implicaba de por sí, un aumento en el bienestar. Sin embargo, después de la publicación del libro clásico de Jacob Viner (1950), el cual fue un pionero en la teoría de las uniones aduaneras, se demostró que esta idea no era necesariamente correcta.

Si bien la creación de una unión aduanera da origen a un mayor bienestar basado en su tendencia al libre comercio, aumentando la competencia y el comercio entre los países miembros, también debe considerarse que la unión aduanera tiende a proveer una mayor protección en contra del comercio y la competencia del resto del mundo, pudiendo así mejorar o empeorar al tratar de alcanzar la meta más importante, una

mejor asignación de recursos y como antes mencionábamos, el bienestar de quienes están involucrados.

El señor J. Viner creó una serie de conceptos como herramientas de análisis que siguen usándose hasta el día de hoy, siendo los principales los de creación de comercio y desviación de comercio, términos que como su nombre lo indica, generan costos o beneficios a un acuerdo de integración.

La formación de una unión aduanera puede ser beneficiosa al crear comercio entre los países involucrados en un tratado, o bien puede no serlo, al producirse una desviación de comercio; dependiendo de cuál de estas dos influencias opuestas prime, la unión aduanera implicará un mayor o menor bienestar para los países involucrados en el acuerdo de comercio preferencial.

Habiendo mencionado estos conceptos, hay una interrogante que aún no se explica y que se refiere al significado de los términos de creación y desviación de comercio.

Existen una serie de efectos producto de la formación de una unión aduanera y que afectan a los países en distinta forma, entre los cuales está el desplazamiento de la localización nacional de la producción de algunos bienes. Este

efecto es el que da explicación a la teoría de la creación y desviación de comercio, efectos estáticos según los llamó J. Viner.

La creación de comercio se da, cuando el desplazamiento en la localización nacional de la producción de cierto bien es tal que crea algún tipo de comercio nuevo. Por el contrario, cuando el desplazamiento en la localización nacional de la producción de un bien origina el que se desvíe el comercio ya existente de un país a otro, hablamos de una desviación de comercio.

Para explicarlo de otra forma, todo está relacionado con la imposición de gravámenes o la eliminación de éstos entre los países miembros de la unión aduanera, de cómo se altera el comercio entre éstos y cómo afecta a los países que no son miembros de este acuerdo. A continuación se explica con más detalle el significado de cada uno de estos conceptos.

a) Creación de Comercio

Para entender este fenómeno, suponga la existencia de dos países: un país A, considerado como el país doméstico y un país B, el cual será considerado como el país socio. Antes de lograr un acuerdo de comercio preferencial entre estos países, ambos serían autosuficientes en la producción del bien X, ninguno de

ellos importaría este bien específico ya que los aranceles de importación serían demasiado altos en ambos casos.

Sin embargo, si estos países lograran establecer un acuerdo de libre comercio o una unión aduanera, afectando de esta manera los aranceles respecto del comercio de productos, y uno de ellos, en este caso el país A (doméstico), importara el bien X desde el país B (socio), se estaría creando comercio.

Lo que aquí pasaría sería que la producción del bien X en vez de producirse en el país A, a un mayor costo, se produciría en el país B, en donde la producción de este bien tiene un costo mucho menor. Por la conveniencia del menor costo, A lo importaría de B, ya que el arancel sería muy bajo o prácticamente no existiría, creando de esta manera comercio entre los dos países socios, con un saldo positivo para ambos.

"La creación de comercio mejora la asignación internacional de recursos al desplazar la localización nacional de fabricación de un producto, de uno de alto costo a otro de bajo costo. Así, la creación de comercio mejora el bienestar al reducir los costos o, alternativamente, al incrementar el ingreso mundial. En este sentido, se considera la creación de comercio como beneficiosa para el bienestar."

b) Desviación de Comercio

Para comprender la desviación de comercio también se presentará un caso hipotético. Suponga los mismos países, para la existencia de la creación de comercio, o sea, país doméstico y país socio, incluyendo ahora un país C, el cual representará al resto del mundo.

Considere el caso hipotético de que antes de establacerse un acuerdo de preferencia comercial entre los países A y B, el país A importaba el bien "Y" desde el país C, debido a que era más eficiente en la producción de ese bien en el mundo. Suponga, además, que debido al acuerdo respecto de un tratado de libre comercio, con la consiguiente eliminación de los aranceles al comercio intrapaíses, el país A decida que es mejor importar el bien "Y" desde el país B, para aprovechar la liberación de gravámenes existente en el comercio entre estos dos países.

Lo que ocurre en este caso, es que se traslada la producción de un bien desde un país C, con un menor costo de producción, a un país B, de mayor costo al producirse el bien Y, desviándose así el comercio desde el país C al país B, en un caso claro de desviación de comercio.

"La desviación de comercio empeora la asignación internacional de recursos debido a que reduce el bienestar al aumentar los costos o, alternativamente, al reducir el ingreso mundial. En este sentido la desviación de comercio es perjudicial para el bienestar."

Habiendo analizado los efectos positivos y negativos a corto plazo, como lo son la desviación y creación de comercio, pasaremos a analizar los efectos a largo plazo.

Los efectos a largo plazo están relacionados con la asignación de nuevos recursos y la redistribución de los ya existentes. Hay cinco fuentes de beneficios que me parece interesante considerar para entender los cambios que se registran a largo plazo en las corrientes de comercio recíproco.

En primer lugar, cada industria que produzca una variedad determinada de bienes puede racionalizar sus procesos de manera que esto la lleve a una mayor especialización al interior de la empresa.

En segundo lugar, las corrientes de comercio recíproco que sustituyen importaciones desde fuera de la región, conllevan alteraciones en la composición de la demanda efectiva y de esta

manera tienden a afectar la estructura productiva. El que este efecto sea positivo o negativo, depende de las características de las actividades productivas que se promuevan. En la medida en que impulse al país a recurrir a la utilización de recursos desempleados o subutilizados que son abundantes, dará origen a un beneficio, o en su defecto a un costo, en el caso de que los recursos sean escasos y bien utilizados.

En tercer lugar, el beneficio potencial está constituido por el aprovechamiento de las economías de escala que la ampliación del mercado permite. Un esquema de integración ofrece la oportunidad de ampliar, libre de restricciones y en forma estable, los mercados disponibles para una gran cantidad de actividades en las cuales sus economías de escala sean compatibles con el mayor tamaño que ofrece un mercado integrado.

En cuarto lugar, con respecto a las actividades en donde las economías de escala tienen una importancia menor, la liberalización en el comercio recíproco puede dar cabida a una mayor competencia intrarregional entre las empresas que, en sus respectivos mercados estancados, tenían la característica de ser monopolísticas.

En quinto y último lugar, podemos agregar que la integración de mercados puede afectar la disponibilidad de factores productivos. Por lo general, los mercados integrados ofrecen nuevas oportunidades de inversión, pudiendo imprimir dinamismo a una economía estancada, incrementar la tasa de ahorro e incorporar nuevas tecnologías.

Los beneficios aquí expuestos son potenciales, por lo tanto, el que éstos se concretizen depende exclusivamente de que tanto el esquema de integración como la instrumentalización utilizada, sean los adecuados considerando las características económicas de cada país socio del acuerdo.

ARMONIZACIÓN DE POLÍTICAS ECONÓMICAS Y ACCIONES EXTERNAS CONJUNTAS

La integración influye en dos dimensiones importantes sobre las políticas económicas de los países miembros. Por una parte, el proceso de armonización requerido para constituir un mercado ampliado obliga a la reformulación de diversas políticas económicas nacionales y por otra, afecta su capacidad de negociación frente a terceros. (Ffrench-Davis, 1977)

Al entrar a analizar la armonización como tema y los beneficios que ésta genera, estamos anticipándonos un poco a lo que será el tema central de esta tesis.

El análisis de las acciones externas conjuntas es un material interesante de investigar, considerando las ventajas que de ellas se desprenden si se logran coordinar para un beneficio colectivo.

Al constituirse un esquema de integración, y con esto un mercado ampliado, es necesario armonizar de alguna manera las políticas públicas. Por lo general, las economías nacionales se rigen según un conjunto de políticas económicas indirectas

que en el terreno de la armonización comunitaria tienen prioridades distintas. El cómo se determinan éstas, está dado por los beneficios que implican y por las dificultades técnicas y políticas que se derivan de la armonización.

La voluntad de cada país respecto de perder grados de libertad en la soberanía nacional, es un factor importante y que influye enormemente en la viabilidad del proceso de integración. Dependiendo del área, esta voluntad resulta ineludible, como en el caso de los aranceles, y en otras ocasiones, los objetivos nacionales, en un rango aceptable, no interfieren en el avance sostenido del proceso de integración.

La influencia que pueda ejercer la integración de un grupo de países en la negociación frente al resto del mundo, constituye una fuente de beneficios o costos potenciales bastante amplios. Hay una serie de efectos que se presentan a raíz del aumento en la capacidad de negociación al ingresar a un esquema de integración.

Existe un primer efecto, el que se refiere al impacto positivo sobre los términos de intercambio que la sustitución regional de exportaciones puede provocar. De esta misma manera, el accionar en forma conjunta aumenta la capacidad de negociación para mejorar las condiciones de acceso a los

mercados de terceros países. Y así, como estas ventajas, existen una serie de otras más.

Las ventajas más grandes, a raíz de la capacidad de negociación, se dan en las relaciones con las empresas transnacionales, la inversión extranjera y la transferencia tecnológica.

Es importante destacar que la posibilidad de aumento en la capacidad de negociación por parte de un esquema de integración puede ser muy beneficioso para los países socios, siempre y cuando éstos no actúen en forma aislada. Si los países trabajan en forma colectiva, pueden darse una amplia gama de posibilidades, dependiendo de las políticas que se adopten. Algunos de estos acuerdos fomentarán la autonomía de los países miembros, contribuyendo de esta manera a facilitarles el desarrollo con características propias y otros, enfocarán el desarrollo del proceso a la desnacionalización, teniendo siempre como objetivo el beneficio común.

A modo de comentario, y para finalizar este capítulo, quisiera agregar que el material expuesto respecto de la desviación y la creación de comercio representa la línea de pensamiento de la teoría de las uniones aduaneras. Esta teoría

es una teoría clásica, ortodoxa de la economía la cual no es de ninguna manera la única teoría al respecto, ni mucho menos.

Existen otras teorías como por ejemplo la "nueva" teoría del comercio internacional que introduce nuevas variables de análisis económico, plantea la incorporación de la competencia oligopólica y las economías de escala en productos diferenciados como elementos claves explicativos de los patrones de comercio, en especial del intraindustrial.

Este nuevo concepto en teorías de comercio internacional, difiere bastante de el enfoque ortodoxo en donde el libre comercio es claramente el factor condicionante de la asignación internacional de recursos. La teoría clásica impone condiciones demasiado restrictivas como los son la competencia perfecta y los rendimientos constantes a escala, además de que esta teoría de las uniones aduaneras tiene como referente las economías industrializadas. Todas estas características la hacen ser una teoría demasiado cuadrada, en ella se plantea que la desviación de comercio es mala e implica un costo para el acuerdo de integración. Por el contrario, la creación de comercio implica beneficio para los países protagonistas del acuerdo y pasa a ser el opuesto absoluto de la desviación de comercio.

Como se puede apreciar, las opciones están dadas por condiciones absolutas, no se consideran ni los beneficios a largo plazo ni situaciones intermedias.

En el caso de los países en desarrollo se sostiene que estos están dispuestos a soportar un nivel de producción industrial ineficiente para que, entre otras cosas, logren modificar los términos de intercambio, aumentar el empleo, promover la actividad manufacturera etc. Si se llega a producir una desviación de comercio por las políticas arancelarias adoptadas por un país determinado, quizá no implique un costo absoluto. Todo está en los factores que se consideran, pueda que en el corto plazo genere un costo para el esquema de integración sin embargo al largo plazo puede que transforme las características productivas de un país.

Si bien no hemos querido desmerecer la teoría de las uniones aduaneras la cual es muy recurrida y que además utilizamos para aclarar los conceptos de creación y desviación de comercio, si, hemos querido dejar en evidencia la existencia de otras teorías como lo es por ejemplo la "nueva" teoría del comercio internacional, que además representa de mejor manera nuestro pensamiento respecto de los costos y beneficios en la desviación y la creación de comercio.

Consideramos que la importancia que tienen los procesos de integración con sus respectivos costos y beneficios en el largo plazo es enorme, por eso los efectos deben a nuestro juicio ser medidos tanto en el corto plazo como en el largo plazo.

LA COORDINACION DE LAS POLITICAS MACROECONOMICAS¹

ASPECTOS CONCEPTUALES DE LA COORDINACION DE LAS POLITICAS MACROECONOMICAS

Considerando los análisis hechos a los documentos en donde se trata el tema de la coordinación de las políticas macroeconómicas, que de por sí son pocos, uno puede advertir que las experiencias de cooperación, en materia de políticas económicas en los procesos de integración latinoamericana, son bastante reducidas.

Por otra parte, se sabe, que a medida que los acuerdos de integración avanzan en la profundidad de sus compromisos, tanto económicos como comerciales, va siendo necesario lograr cierta afinidad en el campo de las políticas macro y microeconómicas. Esto se debe a que en acuerdos de este tipo se rebajan o

¹ Este capítulo está basado en un estudio realizado por Eduardo Gana (Consultor CEPAL) que aparece en el documento "Ensayos sobre la coordinación de políticas macroeconómicas".

eliminan las barreras al comercio recíproco, lo que a su vez, se debería traducir en mayores corrientes de intercambio entre los países protagonistas del acuerdo.

Así como se rebajan o eliminan las barreras al comercio recíproco, se avanza en la cadena de profundidad de los acuerdos de comercio preferencial. Tal como se mencionara previamente en uno de los capítulos, este avance pasa en primer lugar por la rebaja o eliminación de aranceles, pasando luego por la aplicación de un arancel externo común y la apertura del mercado de los factores, es decir, el libre flujo de capitales, de trabajo y de los servicios, para terminar constituyendo una unión económica.

Al mencionar la unión económica, estamos hablando de la forma más completa en lo que a acuerdos de integración se refiere. Si el avanzar a través de la profundidad de los tipos de acuerdo, tiene éxito, este libre flujo de factores, bienes y servicios, debería reflejarse en un aumento en el grado de interdependencia económica entre los países, resultando de esto que las políticas económicas internas adoptadas por algunos de los países pertenecientes al acuerdo tengan mayor influencia entre los países asociados y vice-versa.

Precisamente, a raíz de la repercusión de la transmisión de las políticas económicas internas, es que se presenta la necesidad de cooperación entre las economías de carácter interdependientes.

Existe el caso también de países, que por razones de menor tamaño o menor importancia económica o comercial frente a sus asociados, no logran repercutir sobre los otros países como éstos sobre él mismo. A este tipo de casos, se les considera más como países con una dependencia económica que una interdependencia económica respecto de sus asociados, que tienen como característica ser más poderosos en todo sentido.

Por lo general, cuando se presenta una situación de este tipo, es el país de menor tamaño y de distintas características, el que precisa ajustarse a las acciones de los otros asociados.

A raíz de las repercusiones que se producen entre un país y otro, en cuanto a la decisión tomada respecto de las políticas económicas internas, hemos señalado la necesidad de que surja una cooperación entre los países protagonistas para hacer de este fenómeno algo positivo y que además beneficie a los involucrados.

Ahora bien, no es fácil sacar conclusiones generales respecto de si es conveniente o no coordinar las políticas macroeconómicas. Existen una serie de razones que podrían opacar las intenciones de cooperación entre los países asociados.

La primera razón está dada por el hecho de que todo planteamiento se expresa en el contexto de un resultado subóptimo. ¿Qué se entiende por subóptimo o por resultado subóptimo? Se refiere a todos aquellos resultados que no satisfacen las condiciones óptimas de Pareto y que son planteados en un escenario económico o comercial.

Su principal teorema es simple. Considérese una economía que está impedida de satisfacer una condición de Pareto. Entonces las otras condiciones de Pareto, aunque todavía son alcanzables, en general ya no son deseables. Es decir, cuando una condición de Pareto no se puede satisfacer y de esta manera no es posible alcanzar el máximo bienestar, la maximización del bienestar alcanzable requiere, en general, la violación de las otras condiciones de Pareto.

Es sabido que proponer fórmulas de bienestar bajo el supuesto del subóptimo, es un tanto complejo. En estas condiciones, la coordinación puede tener tanto efectos

negativos como positivos. Dentro de los efectos negativos podríamos recurrir al ejemplo en que países se concertan para potenciar una distorsión existente.

Como segunda razón, se podría apelar al hecho de que no está comprobado, en cuanto a lo que a teoría económica se refiere, si las decisiones centralizadas son mejores o peores que las decisiones descentralizadas.

Finalmente, como tercera razón, nos referimos a que tanto dentro de los países como en los mecanismos de transmisión que hay entre los países, no existe un conocimiento completo acerca de cómo funciona la macroeconomía.

Cuando una relación ocasiona más interdependencia entre los países miembros de un acuerdo a raíz de la apertura de los mercados, aparecen una serie de hechos a considerar.

Es necesario tomar en cuenta los distintos impactos que puedan tener las políticas macroeconómicas de los países socios en la estructura de las propias políticas económicas (monetarias, fiscales, etc.). Por otra parte, el incentivo a la actividad productiva en razón de evitar distorsiones de la competitividad y la concentración de factores productivos en determinados países, se debe igualar.

Además, existen una serie de elementos catalogados como condicionantes de naturaleza general que habría que considerar, aparte de los mencionados anteriormente, frente a la decisión de profundizar en el tema de la coordinación de políticas macroeconómicas.

Según el Sr. Eduardo Gana (consultor CEPAL), quien ha hecho una serie de estudios sobre el tema, existen cinco elementos que podrían ser considerados como los principales a destacar:

a) el bajo nivel de integración real alcanzado, en el sentido de que una interdependencia reducida difícilmente puede justificar los grandes esfuerzos que supone la cooperación y los costos de la pérdida de autonomía en la determinación de las políticas nacionales;

b) la heterogeneidad de los países - sea con relación a su tamaño, grado de desarrollo u orientación de sus principales políticas - es un obstáculo por la distinta percepción de su compromiso con las obligaciones derivadas de la cooperación y por las naturales complejidades que surgen de la propia diversidad;

c) el compromiso con el proceso de integración de países de mayor tamaño y con estabilidad macroeconómica, que puedan actuar de líderes y siempre que sus objetivos de largo plazo no sean demasiado diferentes, puede ayudar a promover los mecanismos de cooperación y contribuir a que perduren;

d) existen costos vinculados con la duración de las negociaciones para establecer mecanismos de cooperación, en especial debido a que pueden haber posiciones difíciles de conciliar, lo que introduce factores de incertidumbre en los mercados y la necesidad de atender objetivos nacionales a veces divergentes. A medida que aumenta el número de países y la cantidad de metas de concertación que se deseen alcanzar, se torna más complicada la tarea de poner en práctica la cooperación en el ámbito de las políticas macroeconómicas; y

e) dentro de los países suele ser reducida y hasta nula la cooperación entre las distintas autoridades de gobierno, lo que tiene repercusiones negativas sobre la conducción macro y microeconómica, y limita el comportamiento del gobierno como agente único de decisión en las relaciones internacionales, al tener un control reducido sobre los instrumentos de política.

No todo lo relacionado con la idea de cooperación en las políticas macroeconómicas es negativo. Existen una serie de beneficios que pueden ayudar a los países miembros de un acuerdo, a tener un mayor control del entorno económico y de esta manera mejorar la capacidad de inserción en la economía internacional. Estos beneficios pueden ser catalogados dentro de a lo menos dos categorías: eficiencia económica y estabilidad macroeconómica.

Respecto de la eficiencia económica, se podría decir que ante la existencia de una cooperación entre países en materia de políticas macroeconómicas, se crearían situaciones de asignación de recursos más eficientes que las ya existentes. Por otra parte, el acceder al beneficio de la estabilidad macroeconómica, permitiría controlar - dentro de un cierto rango - la variación exagerada de algunas variables económicas como lo serían, por ejemplo, los tipos de cambio reales.

Habíamos dicho que en cuanto a la eficiencia económica, se lograría una mejor asignación de los recursos por parte de los países miembros de un acuerdo, especialmente cuando se producen externalidades. Las externalidades se producen cuando el manejo de un país respecto de sus políticas tiene efectos externos, fuera de él. A raíz de esto se produce una suerte de sinergia, en donde el resultado general o global que persiguen

los países miembros de un acuerdo de integración, puede tener mejores resultados que en el caso de la toma independiente de decisiones. Todo esto ocurre si se puede internalizar los efectos que las políticas coordinadas tienen sobre los demás.

Tomando en consideración todo lo dicho anteriormente, se nos presenta un problema bastante particular, que se refiere al hecho, por dónde se empieza, qué viene primero. Podríamos pensar que es necesario primero un acuerdo de integración y que de ahí surge la cooperación en las políticas macroeconómicas, como una relación causa-efecto. Sin embargo, también está la posibilidad de que el proceso suceda al revés.

La respuesta más obvia, nos indica que todo esto no se trata más que de un proceso dialéctico en donde ambas acciones se alimentan recíprocamente. Por una parte, el atenerse al compromiso de acuerdo de integración implica crear la necesidad de avanzar en la cooperación en las políticas macroeconómicas, y por otro lado, al establecerse una cooperación entre países, se logra una mayor interdependencia económica, frenando de esta manera la facilidad de aplicar políticas nacionales. En este sentido los procesos no son lineales.

Desde otro punto de vista, es necesario tener en consideración una serie de otros factores.

No perder la noción de los aspectos conceptuales de la cooperación, ya que tienen una importancia bastante particular en cuanto al punto de vista jurídico e institucional.

Definir un marco analítico, en cuanto al punto de vista económico, que permita estructurar una serie de parámetros con los cuales poder medir el avance y la eficiencia con que se llevan a cabo los procesos de coordinación o armonización.

Así como estos factores, hay una serie de otros factores que es preciso considerar. La conveniencia en la coordinación de políticas macroeconómicas entre los países, es un tema que podría dar para mucho análisis. Específicamente este tema, la coordinación en el caso de América Latina, es el que se analizará en esta tesis. El análisis se verá enfocado a si es necesario que exista una cierta estabilidad económica entre los países miembros de un acuerdo de integración y si en la integración latinoamericana es necesaria una coordinación en las políticas macroeconómicas, o simplemente es un imposible.

AMÉRICA LATINA Y SU AVANCE EN LA COORDINACIÓN DE POLÍTICAS MACROECONÓMICAS

Resulta bastante difícil hacer un análisis respecto del avance de América Latina en materia de coordinación de políticas macroeconómicas, sin comparar éste con el logrado por la Comunidad Económica Europea (CEE) y el Grupo de los Siete. Tanto la CEE como El Grupo de los Siete, tienen una ventaja sobre nosotros en cuanto a niveles de desarrollo, además de los avances que han logrado en materia de integración.

En Europa existen casos de uniones económicas, como el caso de la Benelux, el cual representa la forma más completa de integración económica, incluyendo de esta manera la coordinación de las políticas macroeconómicas entre los países miembros.

La CEE y El Grupo de los Siete han alcanzado avances en materia de coordinación, hasta el punto de que la CEE ha logrado prácticamente la congelación total de las paridades cambiarias recíprocas durante un período bastante prolongado de tiempo. En América Latina sería bastante difícil conseguir

algo similar, con los índices de inflación y las políticas simultáneas de apertura existentes.

Se podría decir que en latinoamérica existe una cierta tendencia a equiparar de alguna manera los procesos de ajuste en las economías, especialmente en su apertura al comercio internacional. Sin embargo, esto no significa que por ello logren una convergencia en las políticas macroeconómicas, por el contrario, existen ejemplos - como el caso del MERCOSUR - en que la preocupación central se vierte hacia el ámbito sectorial quedando relegada, como tema, la coordinación macroeconómica a un segundo lugar.

De esta manera, se puede percibir que el tema de la convergencia en las políticas, en la etapa en que se encuentran los esquemas de integración en América Latina, no es muy relevante, pero a medida que se avanza en los niveles de profundización de los acuerdos, éste va adquiriendo cada vez más importancia.

Como hemos visto, la experiencia europea prácticamente es imposible aplicarla a América Latina, dado que no se cumplen una serie de requisitos que allá existen, como por ejemplo, la existencia de un país grande, estable e interesado que pueda servir como eje del sistema. Este país, el cual también recibe

el nombre de país ancla, debe tener importantes características que se pueden resumir en las siguientes.

El país ancla debe ser lo suficientemente grande para absorber las turbulencias que vienen desde otras economías, debe poder formar una zona de estabilidad, con esto me refiero a crear en primera instancia una zona de estabilidad real para luego generar una zona de estabilidad nominal. Además de las características mencionadas, debe ser un país siempre más estable que los otros asociados de manera que influyan las condiciones de equilibrio proyectadas desde este núcleo.

No sólo de Europa o de la CEE podemos sacar enseñanzas respecto de la cooperación en las políticas macroeconómicas. El Grupo de los Siete nos presenta dos condiciones básicas para que funcione de manera adecuada la cooperación, todo esto en base a la experiencia de este grupo económico en el cual los compromisos de integración y la cooperación macroeconómica toman distintas modalidades según el tema sobre el cual trate. Las condiciones indispensables para el adecuado funcionamiento de la cooperación, según el Grupo de los Siete son dos.

En primer lugar, está la necesidad de estar de acuerdo respecto de cómo funciona y cuál es el modelo macroeconómico más apropiado para sustentar el tipo de cooperación que exista.

En segundo lugar, todos los gobiernos deben ejercer un completo control sobre los instrumentos macroeconómicos.

América Latina debería recoger y analizar las experiencias por las cuales han pasado la CEE y el Grupo de los Siete, aplicarlas a la realidad latinoamericana y avanzar gradualmente según las exigencias que presente el proceso de apertura acelerada de las economías.

Estas economías latinoamericanas deberían hacer más transparentes los mercados y crear condiciones equitativas de competencia, de manera de ampliar las corrientes de intercambio al interior de la subregión. Un elemento importante para lograr estos objetivos es la armonización de los incentivos a las exportaciones. De esta manera, en una primera etapa, puede establecerse el compromiso de adoptar y mantener cambios únicos, para luego después continuar con fases más complejas de armonización.

Hay que especificar, que el nexo entre la integración y la necesidad de cooperación macroeconómica se produce a través del concepto de interdependencia.

La apertura que está viviendo América Latina respecto de sus economías es el fiel incentivo para los avances en acuerdos

de integración, los cuales a medida que profundizan en su compromiso, más necesitan de una cooperación entre ellos mismos.

Esta cooperación se enfoca principalmente a la coordinación de las políticas macroeconómicas. Cuando se llega a este nivel de cooperación, es porque el intercambio entre los países ya no se limita tan sólo al traspaso de fronteras de bienes y servicios, sino que pasa a ser una integración económica en donde existe acuerdo incluso en las políticas fiscales, monetarias y socioeconómicas. Un actuar en común para controlar los índices económicos y de esta manera controlar un poco más el entorno económico.

LOS CONCEPTOS ORIGINALES

CONVERGENCIA, COORDINACIÓN Y ARMONIZACIÓN

Existen distintos grados y niveles de concertación entre los países miembros de un esquema de integración, cuando intentan estructurar y aplicar políticas macroeconómicas en conjunto. Reciben diferentes nombres que no le dan una característica clara al tipo de compromiso que implican. Se usa indistintamente los términos convergencia, armonización y coordinación, para referirse a lo mismo. Sin embargo, existen economistas que han pretendido dar una definición más clara de lo que cada una de estas palabras significa, acercándose lo más posible a una que permita diferenciarlas.

Son las definiciones hechas por Alfred Steinherr (1984) las que he preferido añadir a este texto.

a) **La Convergencia** - el más vago de los tres conceptos - suele entenderse como una reducción en las divergencias entre los objetivos nacionales, en materias tales como la disminución de las diferencias de inflación, de las tasas de empleo y en relación con otras metas factibles que se desea alcanzar. Si bien la convergencia no es claramente en si misma un

Desideratum, lleva implícito 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 consistentes entre sí y la selección, magnitud y secuencia consiguiente 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, para lograr la coordinación en la economía multilateral, es necesario que las políticas nacionales se apliquen reconociendo apropiadamente 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 consistentes entre sí.

c) **La Armonización** - el concepto de armonización se reserva para el conjunto de reglas cuyo objetivo es disminuir el margen de adopción de decisiones discrecionales y 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 ejemplo cabe citar la sustitución 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 relacionadas primordialmente 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, es imprescindible contar con estructuras económicas armonizadas que distorsionen lo menos posible - que hagan más simétrica - la competencia dentro de un esquema de integración.

RELACIÓN ENTRE ESQUEMA DE INTEGRACIÓN Y COOPERACIÓN EN LAS POLÍTICAS MACROECONÓMICAS

Para poder analizar cuál es la relación existente entre los esquemas de integración y la necesidad de la cooperación en las políticas macroeconómicas, se debe considerar algunos hechos de suma importancia. Por un lado, el grado de complejidad o avance del esquema de integración en cuanto a los compromisos adquiridos entre los países, y por otro lado, qué nivel de cooperación en cuanto a las políticas macroeconómicas debe existir acorde con la profundidad del acuerdo. Estas son respuestas que intentaremos dar a continuación.

Habiendo analizado los conceptos de convergencia, coordinación y armonización, se puede establecer cuál es la jerarquía que se debería considerar respecto de las acciones de cooperación.

"a) En un primer nivel está el intercambio de información, el que siempre acarreará grandes beneficios recíprocos y será un componente, obviamente necesario, de la cooperación en materia de políticas económicas.

b) Con un nivel más alto de dificultad, la armonización de políticas tiene mayores repercusiones estructurales y de largo plazo, luego de haberse superado el obstáculo del establecimiento de pautas o reglas.

c) La coordinación de políticas discrecionales, con repercusiones no sólo en el largo plazo sino también en la coyuntura de corto plazo, es la que exige mayores esfuerzos en términos de acciones de cooperación continua." (Gana, 1992)

Si se pretende el éxito en cualquier iniciativa de cooperación macroeconómica, deben tomarse en cuenta por lo menos dos condiciones elementales para el buen funcionamiento de ésta. Debe existir un control, por parte de las autoridades, respecto de los instrumentos macroeconómicos y por otra parte, tiene que haber un consenso mínimo sobre las principales causas que determinan tanto el desempeño macroeconómico, como el funcionamiento y selección de las políticas pertinentes.

Al tratar de responder la interrogante expuesta anteriormente, en que nos hacíamos la trivial pregunta de por qué y en qué grado es necesaria la coordinación de las políticas macroeconómicas al interior de un esquema de integración, debemos agregar que los esquemas de integración

tienen distintos grados de avance y profundidad que imprimen características distintas a cada uno de ellos. Estos diversos modelos teóricos o etapas que difieren en su grado de avance o complejidad son básicamente cinco, los cuales ya han sido explicados bajo el título de Acuerdos de Comercio Preferencial y son conocidos como: área arancelaria preferencial, zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común y unión económica.

Según lo que hemos dicho, podría deducirse que para cada modelo teórico de integración debería existir un nivel determinado de cooperación en las políticas macroeconómicas, lamentablemente no es tan simple como parece. En la práctica, esta relación tan marcada no se produce, 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 va creciendo progresivamente.

Tanto la integración como la cooperación, en sus niveles básicos, son bastante más fáciles de adecuar a un proceso que en un nivel más complejo, en donde se requiere un compromiso mucho mayor por parte de los países socios en el acuerdo. El intercambio de información entre dos países resultará más factible, que la aplicación conjunta de aranceles comunes o del IVA hacia terceros países e incluso más difícil de lograr va a

ser la coordinación de las políticas fiscales. Por otra parte, en el caso de los esquemas de integración, pasar de una zona de libre comercio a una unión aduanera, es bastante menos factible o más difícil que llegar a conformar una zona de libre comercio habiendo partido de un área de preferencias arancelarias.

Cuando existe un determinado esquema de integración, que tiene como finalidad la creación de un mercado unificado, éste siempre termina aumentando el grado de interdependencia entre las economías involucradas en el acuerdo. En el momento en que surge esta interdependencia económica, aumentan los efectos que tienen las variaciones en las políticas internas de cada uno de los países miembros sobre los otros países asociados, principalmente por razones de liberalización conjunta de los mercados.

RELACION ENTRE INTEGRACION E INTERDEPENDENCIA ECONOMICA

¿De qué estamos hablando al hablar de interdependencia económica? En el capítulo anterior, damos a entender que la relación que existe entre integración y cooperación está dada por la dependencia recíproca entre dos países o agrupaciones de países. Esta relación de dependencia recíproca es la llamada interdependencia económica y se traduce en que las políticas internas aplicadas en un país miembro de la agrupación, tiene una repercusión directa sobre los otros países. Hay que agregar que los resultados económicos de un país determinado no se limitan sólo a las políticas nacionales aplicadas, sino también responden a un entorno económico que está representado por los factores externos, producto de las políticas internas de los otros países miembros del mismo esquema de integración.

No siempre existe una interdependencia económica, cuando un país en vías de desarrollo mantiene nexos económicos importantes con países o naciones desarrolladas, éste entra a una situación de dependencia ya que la influencia de las acciones internas adoptadas por los países desarrollados,

tienen un efecto mucho más significativo en la economía del país en desarrollo que si la situación fuera al revés.

Comúnmente, se utilizan tres indicadores para medir el grado de avance de interdependencia económica entre países socios.

i) La proporción de la exportación de bienes y servicios en el producto interno bruto (PIB), que es en cierta forma un sinónimo de apertura económica; ii) el grado de concentración o diversificación de la estructura de las exportaciones; iii) el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos como representativo de la interdependencia financiera (El-Naggar, 1989). Además, se ha estimado que por efecto de la ley del precio único y las posibilidades de arbitraje, habría un aumento de las elasticidades-precio del comercio, debido a que las corrientes de éste reaccionarían de manera sensible a los cambios en los precios relativos dentro del mercado integrado.

La interdependencia económica, además de afectar las elasticidades-precio, podría afectar a las elasticidades-ingreso del comercio, en la medida en que la integración tenga como resultado una mayor especialización productiva por parte de los países asociados. Las variaciones en la actividad económica en cada uno de ellos se traduciría directamente en

las corrientes del comercio, aumentando las elasticidades-ingreso.

Volviendo al tema de la relación entre la integración, como proceso, y la coordinación de políticas macroeconómicas, podemos señalar que a raíz de la apertura recíproca de los mercados y de la interdependencia resultado de esta apertura, se tiende a reducir la eficacia de las políticas internas y adquiere más importancia el impacto en las propias políticas monetarias, fiscales y cambiarias por parte de las políticas macroeconómicas de los países asociados.

La integración tiende hacia la movilidad de los factores, bienes y servicios considerando necesario igualar los incentivos, ventajas y desventajas que puedan acarrear las políticas económicas para evitar distorsiones persistentes, evitar la concentración de factores productivos en determinados países y no forzar la competitividad poco sana.

La cooperación entre países miembros de un esquema de integración podría ser altamente deseable siempre y cuando las economías pasen a ser interdependientes entre si. Debe existir entre los países socios un alto nivel de apertura comercial y del mercado de capitales. Si estas condiciones se cumpliesen podría aumentar el bienestar colectivo, lográndose que las

decisiones de política económica se propaguen al conjunto de países, siempre y cuando haya algún grado de acuerdo o concertación en la formulación y aplicación de estas políticas.

Todo proceso de integración es llevado a cabo con la intención de lograr un mayor bienestar colectivo para los países quienes conforman este acuerdo de integración determinado.

El esquema de integración, tenga las características que tenga, sea bilateral o multilateral, represente un área arancelaria preferencial o una unión aduanera, se conformara apelando a las ventajas que otorgan este tipo de acuerdos. El mejorar el poder de negociación frente al resto de los países del mundo o la creación de comercio son algunos de los beneficios a las cuales se puede acceder siendo participe de cualquiera de estos acuerdos de integración. Sin embargo, no se puede olvidar los costos que conlleva una conformación de este tipo.

Si no existe una decisión acabada por parte de los países socios del acuerdo de respetar lo firmado y llevar a cabo de la manera más responsable y comprometida posible las acciones tanto internas de un país como las externas, cooperando de esta manera entre si, serán superiores los costos a los beneficios

y de esta forma el acuerdo será perjudicial para quienes lo conformen.

Como hemos mencionado varias veces anteriormente, el concepto de integración y el desarrollo favorable de sus procesos esta fuertemente ligado a la cooperación como herramienta necesaria en todo esquema de integración que pretende alcanzar grandes avances a largo plazo. Esta relación integración-cooperación está dada por la dependencia recíproca que se produce entre los países miembros de un acuerdo, también llamada interdependencia.

Se ha comprobado que la interdependencia entre dos países o un grupo de países sacrifica de alguna manera la autonomía nacional de estos, perdiendo grados de libertad en la aplicación de políticas internas ya que estas repercuten en las economías de los otros países miembros del acuerdo. Sin embargo, este proceso no tiene características negativas, se puede lograr una mayor estabilidad económica a medida que la interdependencia vaya creciendo.

Es a propósito de esta pérdida de autonomía nacional y de la pérdida en los grados de libertad en la aplicación de políticas económicas internas que nos parece interesante hacer un comentario respecto de un hecho que sucedió a mediados de

1995 y que refleja de manera clara lo difícil que es ceder algunas veces en esta materia, no solo en pro del bienestar de uno mismo como país sino también en pro del bienestar colectivo.

Este hecho denominado por algunos diarios como "la primera crisis del MERCOSUR" y que afecto a los países de Argentina y Brasil, es el ejemplo perfecto de la situación de dependencia recíproca que se produce entre los miembros de un esquema de integración.

Brasil, con la intención de tomar medidas de emergencia para fortalecer el programa de estabilización económica, y de esta manera frenar el creciente déficit de su balanza comercial, decidió limitar las importaciones de automóviles para lo que queda de este año y estableció incentivos para la industria nacional. La decisión de restricción de compra de 100.000 vehículos, afectaba directamente a Argentina como país socio y exportador por lo cual su reacción de molestia no se hizo esperar. El presidente Menem amenazó con suspender su viaje a Brasil con motivo de la realización de la cumbre presidencial del MERCOSUR.

A raíz de esta situación, el presidente Cardoso desistió de aplicarle a Argentina cupos de importación de automóviles

mientras ambos gobiernos negocian un régimen definitivo al respecto.

Al analizar lo sucedido nos podemos dar cuenta como, en distintos escenarios, una política económica interna adoptada por Brasil puede afectar enormemente a un país socio tan importante como lo es Argentina en el MERCOSUR.

Argentina, en el año 1994, exporto a Brasil cerca de 32.000 automóviles esperando un fuerte aumento de las cifras para 1995 ya que logro revertir su viejo déficit comercial bilateral.

La mayor parte de la inversión extranjera en el MERCOSUR, se concentra en la industria del automóvil argentina y brasileña, por lo tanto, con esta medida no se vería afectado solamente los flujos de comercio entre ambos países además de las inversiones previstas para los próximos años, sino también miles de puestos de trabajo de aquellos que se ven afectados por suspensiones temporales que aplican las fabricas por caída de ventas y otros problemas económicos.

Argentina temía que junto con estas medidas Brasil, planteara medidas proteccionistas que afectaran a las exportaciones de electrodomésticos.

Hay quienes piensan que los problemas comerciales entre Argentina y Brasil revela los límites de los procesos de integración entre las economías en desarrollo, otros piensan que ante el menor desajuste un país le puede cerrar la puerta a sus socios comerciales, nosotros, después del hecho de que Brasil haya aplazado su acción de políticas económicas internas, consideramos de que esta situación se debe simplemente a un ajuste por parte de estos países al proceso de integración.

Nosotros como países en vías de desarrollo estamos todavía muy lejos de lograr procesos de integración como los conformados por los países europeos, dado que no presentamos las mismas características que ellos poseen. Sin embargo, me parece interesante rescatar el esfuerzo que están haciendo estos países por superar estas diferencias de manera de aportar en forma real al avance de los procesos de integración entre los países de América Latina.

Estos dos países, aparte de conformar un mercado enorme, son parte de un esquema de integración el cual ha demostrado, junto a los otros países integrantes del MERCOSUR, grandes avances en materia de políticas integracionistas conformando a la fecha una unión aduanera manteniendo un arancel externo común con el resto de los países del mundo. No creemos que esta

"crisis" logre empañar los avances alcanzados por este grupo, muy por el contrario, esto incentiva a sus miembros a encontrar mecanismos de estabilidad que permitan que el MERCOSUR se desarrolle en un ambiente propicio para alcanzar la conformación de un mercado común.

FACTORES CONDICIONANTES Y COSTOS DE LA COOPERACION EN LAS POLITICAS MACROECONOMICAS

La cooperación, si bien puede traer una serie de beneficios para los países asociados en un esquema de integración, también requiere de poderosas condiciones y de ciertos costos para su realización.

La convergencia, coordinación y armonización de políticas requiere de factores que las apoyen, los cuales serán nombrados a continuación.

a) Se requiere de un nivel real de integración alcanzado. Hay ciertos procesos de integración que al estar en sus inicios no ofrecen estímulos para comprometer la disminución de la soberanía nacional. ¿En que podría ayudar el sacrificar de alguna manera, un poco de la soberanía económica nacional? En un proceso de integración con un nivel de profundidad determinado, que no esté en sus inicios, debería existir

conciencia respecto a perder grados de libertad para aplicar políticas de manera independiente debido a la interdependencia establecida.

b) La heterogeneidad de los países constituye un obstáculo importante para la cooperación. Se ha comprobado que en materia de acuerdos de integración, las economías relativamente pequeñas, al contrario de las de mayor tamaño con rasgos más acentuados de interdependencia, son menos proclives a la cooperación en materias de políticas macroeconómicas.

Estos países tienen ventajas y desventajas al no influir en los países asociados con sus políticas internas. Al considerar las ventajas, podemos hablar de que estos pequeños países gozan con mayor facilidad de los beneficios de una conducción libre, no teniendo que entrar en grandes costos si éste fuera el mecanismo elegido.

Por otro lado, las desventajas se deben a que se toma poco en cuenta los objetivos de estos países, ya que no implican importantes efectos de retroalimentación para los países grandes. Sin embargo, el tamaño de los países es absolutamente independiente de los esfuerzos necesarios para lograr acuerdo en las acciones de coordinación de políticas.

c) La presencia en un esquema de integración, de uno a 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 de los demás países miembros. Cuando estas características no están presentes, se hace más difícil alcanzar algún grado de concertación de las políticas macroeconómicas necesarias.

d) La coordinación de políticas macroeconómicas tiene costos que deben ser comparados con los aumentos del bienestar global que se deriva de su aplicación. Respecto de los costos mencionados, existen tres que llaman la atención.

Por un lado, está la duración de las negociaciones, que de alguna manera introduce un factor de incertidumbre en los mercados. Por otra parte, está el riesgo de ineficiencia cuando las posiciones nacionales son muy difíciles de conciliar, lo que puede llevar a los países socios a soluciones de transacción. Finalmente, está la dificultad de atender simultáneamente las necesidades nacionales a veces divergentes, o sea, de encontrar una solución óptima que satisfaga a la colectividad.

Como hemos mencionado anteriormente, la coordinación de las políticas macroeconómicas debe, de alguna u otra forma, restringir los grados de libertad en el manejo de las políticas internas.

La dificultad de llevar esto a la práctica está en convencer a todos los países miembros del esquema de integración, que renuncien en alguna proporción a su soberanía en su propio interés. Está claro, que la coordinación de políticas macroeconómicas entre una serie de países que persiguen su propio beneficio, se dificulta a medida que hayan más países involucrados y más objetivos de políticas económicas tratando de ser alcanzados.

BENEFICIOS DE LA COOPERACION

Habiendo analizado en el tema anterior los factores condicionantes y los costos que involucra la coordinación de políticas, no podemos dejar de mencionar los beneficios que este proceso de acción colectiva conlleva. Los países que participan de una coordinación de políticas, pueden mejorar la capacidad de negociación internacional y también alcanzar un mayor control sobre su entorno económico.

Los beneficios colectivos según Alfred Steinherr (1984) se pueden agrupar en dos categorías, dependiendo por supuesto de la disciplina para mantener las reglas seleccionadas, del tipo de cooperación elegida, de la profundidad de su aplicación y de la voluntad que exista por parte de cada uno de los países para hacer concesiones a los otros miembros del acuerdo. Estas categorías son: eficiencia económica y estabilidad macroeconómica.

Respecto del primer plano, la eficiencia económica, podemos decir que los mercados son incapaces de lograr una asignación óptima de recursos en presencia de externalidades. Es por esto que, para corregir esta situación, se necesita de la intervención de los gobiernos. En cuanto a la estabilidad macroeconómica, podemos agregar que la coordinación de políticas puede evitar las fluctuaciones en los agregados económicos. Por otra parte el reajuste excesivo tiene efectos en la producción, demanda, y por lo tanto sobre el balance de la cuenta corriente.

INTEGRACION, SOBERANIA ECONOMICA Y ESTABILIDAD

En los últimos estudios relacionados con los bloques económicos, resulta bastante recurrente el analizar el tema del

avance de la integración y de la pérdida de la soberanía económica nacional. Al considerar el avance de la integración se considera, a su vez, el avance en la interdependencia y al hablar de pérdida de soberanía económica nacional, nos referimos a menores grados de libertad para fijar y aplicar políticas internas que afecten de alguna manera a los países socios en el acuerdo.

Como ya hemos comentado previamente, la formación de subagrupaciones, o de acuerdos tendientes a mercados ampliados, genera una serie de beneficios para los países involucrados logrando que los gobiernos respectivos estén de alguna manera dispuestos a pagar el precio de un menor control sobre la aplicación de políticas importantes. Estas deberán ser ahora discutidas junto con los otros países miembros del acuerdo para evitar condiciones desiguales de competencia o desajustes macroeconómicos.

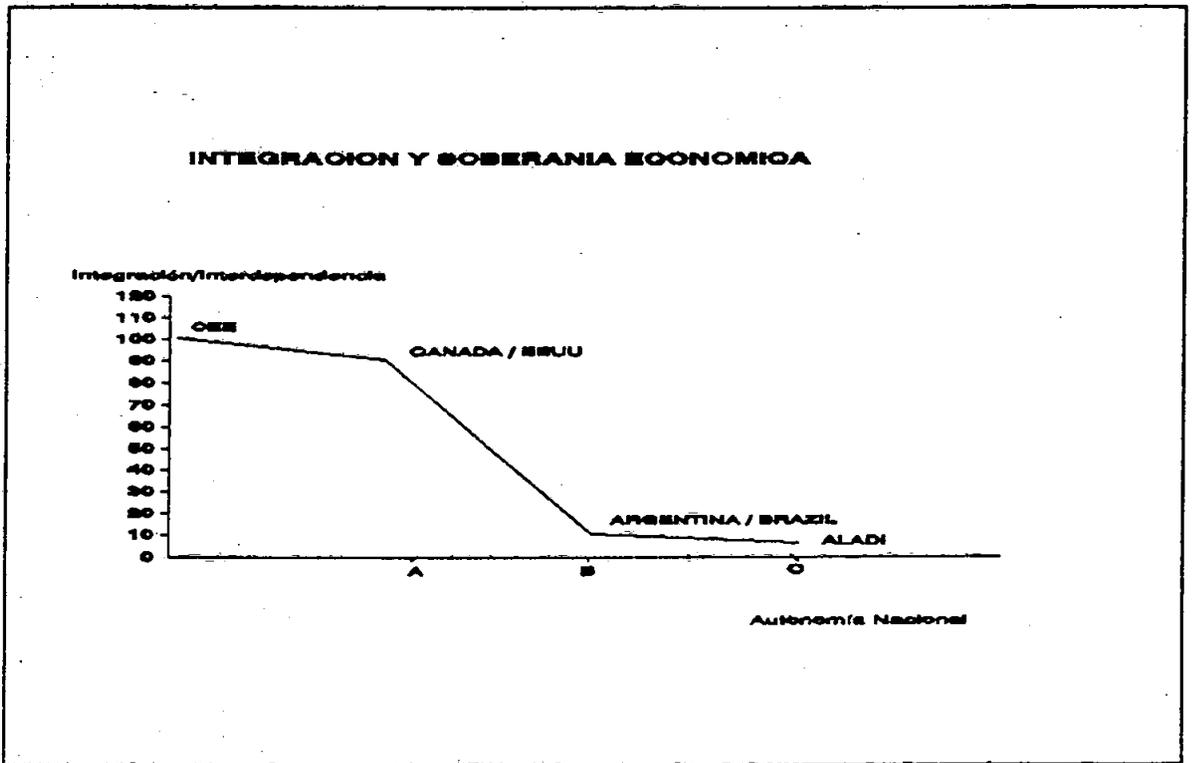
Existe una representación gráfica (gráfico N°1) que refleja esta situación antes mencionada y que se refiere específicamente a la CEE, como límite superior de mayor integración y a los países miembros de la ALADI, como límite máximo de autonomía.

La situación intermedia está dada por la fase inicial del acuerdo Brasil-Argentina, países que se ven forzados a comenzar la coordinación de políticas macroeconómicas - y por ello a perder soberanía - aún ajenos a los resultados de largo plazo que deberían surgir.

El otro proceso, el cual considera esta etapa intermedia, es el acuerdo entre E.E.U.U. y Canada. Si bien este proceso busca la apertura de sus economías en un nivel bastante alto, aún no se acerca al vivido por la CEE; este acuerdo sin embargo, ha optado por aceptar el costo por concepto de disminución en la soberanía económica por parte de los dos países.

Al hacer un análisis de relación entre integración y soberanía económica, podemos deducir tres hechos importantes. La representación gráfica muestra una especie de curva de transformación la cual refleja la existencia de una relación inversamente proporcional entre la integración e interdependencia económica y la soberanía económica o autonomía nacional. A medida que se produce un avance en alguno de estos procesos, el otro pierde solidez respecto del primero y vice versa.

El primer comentario se refiere al grado de autonomía



inicial con el que los países en desarrollo participan en los acuerdos de integración. Debido a que cuentan con pocos grados de libertad respecto a la aplicación de sus propias políticas internas, la pérdida de autonomía podría ser relativamente leve.

La razón del por qué los países en desarrollo tienen autonomías poco fuertes respecto de sus políticas, es debido a que están en una posición de dependencia en sus relaciones con el resto de los países desarrollados, tienen por lo general una deuda externa bastante elevada y sufren de desequilibrios macroeconómicos estructurales, además de otras rigideces.

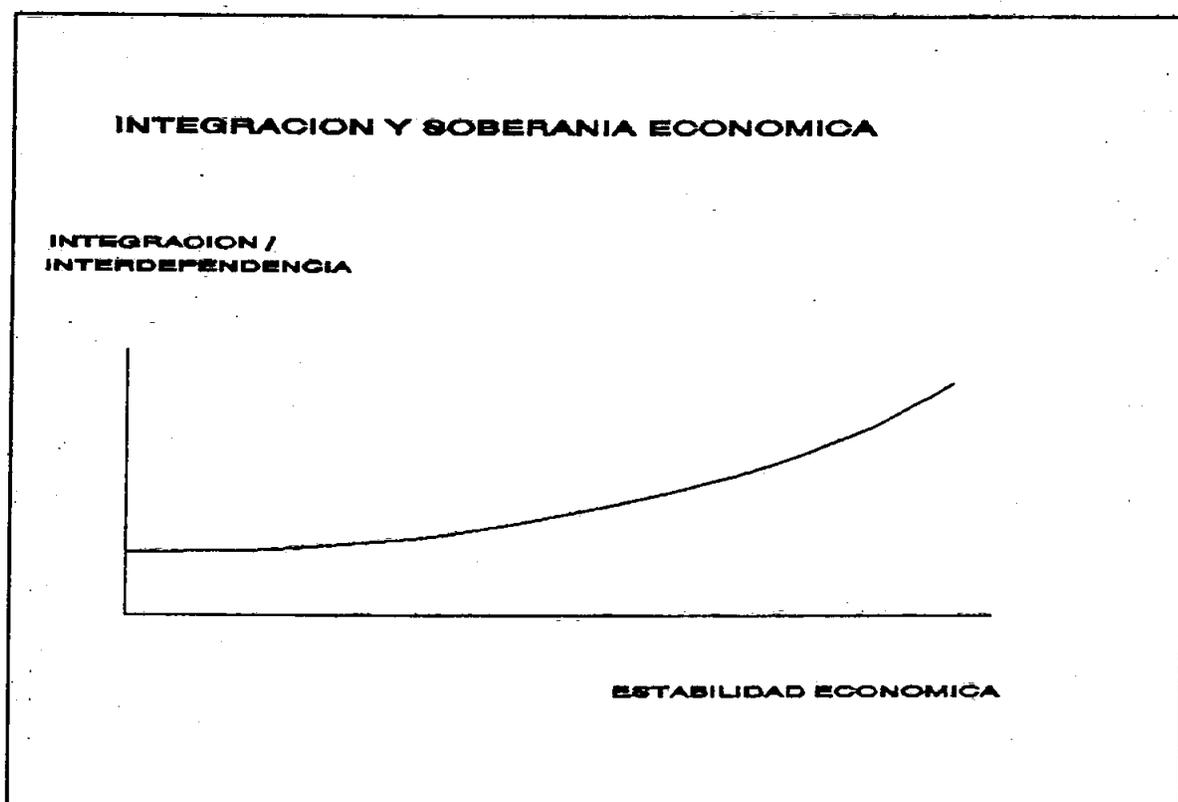
El segundo comentario habla de los beneficios implícitos en una soberanía compartida. Como ya habíamos mencionado, se incrementa la posibilidad de inserción en otros mercados, tanto para el país en cuestión como para sus países asociados.

El tercer y último comentario tiene que ver con la integración y la mayor interdependencia que ésta trae consigo. Esto puede contribuir a la estabilidad de las políticas macroeconómicas de los países asociados, sobre todo cuando se parte de elevados niveles de desequilibrio de los agregados económicos.

Es muy posible que algún gobierno al tratar de liberalizar los mercados internos deba vencer resistencias de grupos de interés, lo cual le hará el trabajo más difícil. Para esto puede optar por unir fuerzas con países que persigan el mismo objetivo en un acuerdo de libre comercio.

La estabilidad e inestabilidad de las economías afecta directamente al proceso de creación y absorción tecnológica y a la inversión que son, sin lugar a duda, los pilares de un desarrollo sostenido en el tiempo.

El gráfico N°2, nos presenta lo que podría considerarse una situación óptima respecto de la relación integración



versus interdependencia - estabilidad económica.

¿Qué nos da a entender este gráfico? A medida que se logra una mayor integración - y por ende una mayor interdependencia - a costa de una pérdida en la soberanía económica nacional, se avanza en los beneficios colectivos de una mayor estabilidad macroeconómica para el conjunto de naciones miembros de un esquema de integración.

En latinoamérica, la experiencia de los esquemas de integración no es el mejor ejemplo de la continuidad en el tiempo, quizás debido al excesivo idealismo que contribuye a

pasar por alto, algunas veces, los obstáculos y restricciones con que operan estos procesos en la práctica, o el costo que implica la aplicación de los convenios, desanima a los gobiernos a seguir en la marcha.

En consecuencia, se podría postular que la mayor estabilidad de las políticas económicas de los países asociados a un esquema de integración probablemente depende, entre otros factores, de una institucionalidad sólida con capacidad de elaborar tratados o acuerdos factibles y que contengan los instrumentos pertinentes que impidan que los compromisos, al poco tiempo, queden obsoletos.

INTEGRACION ACTUAL EN AMERICA LATINA Y SU RELACION CON LA COOPERACION EN LAS POLITICAS MACROECONOMICAS

En el primer capítulo de esta investigación se trata el tema de la integración y de cómo se ve afectada latinoamérica por este proceso al cual no puede quedar ajeno. Existen una serie de nuevas iniciativas, las cuales abren paso a la formación de agrupaciones bilaterales o multilaterales, con la intención de conformar zonas de libre comercio o uniones aduaneras.

El cómo se ha desarrollado este proceso en América Latina, nos indica que aún estamos a un largo trecho de alcanzar un nivel de integración tan complejo como el que sostiene la Comunidad Económica Europea (CEE) o el Grupo de los Siete. Sin embargo, a medida que avanzamos en la década de los noventa, es cada vez más clara la intención de la región latinoamericana por alcanzar, por una parte, mayores logros en cuanto a la superación de problemas como lo son la deuda externa, los desequilibrios macroeconómicos y la necesidad de una transformación productiva, y por otra, lograr acceso a un número mayor de mercados y potenciar el poder de negociación frente al resto de los países del mundo.

Estas iniciativas a las cuales hacemos mención, tienen como rasgos característicos los siguientes.

"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.

b) Predominio de subagrupaciones entre países afines, ya sea en cuanto a lo geográfico o a 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 han establecido otros convenios bilaterales. Con las naciones del Mercado Común Centroamericano 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 los 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."

En la nueva generación de acuerdos y acercamientos económicos, existe una gran diversidad de situaciones en cuanto

a tres puntos específicos: el objetivo final, la formalidad del compromiso y los factores que favorecen u obstaculizan la agrupación que se ha formado. Respecto del objetivo final, no está claro si se pretende llegar a una zona de preferencias arancelarias, a una de libre comercio o a un mercado común. En cuanto a la formalidad del compromiso, no existe claridad respecto de si se trata de una declaración de intenciones o a un tratado concreto, el cual ha sido aprobado por los diferentes poderes de Estado. Finalmente, no está completamente claro cuáles de los factores favorecen o entorpecen una agrupación, en el sentido del grado de compromiso con la iniciativa de los países relativamente mayores, la continuidad o cercanía geográfica de los asociados, la similitud de sus políticas económicas y modelos de desarrollo, y la posibilidad de control de las variables económicas, entre otros.

Por lo expuesto anteriormente, podríamos decir que la nueva generación de acuerdos se caracteriza por una apertura simultánea hacia el comercio con los asociados regionales y el resto del mundo, por un aumento en los entendimientos entre un número creciente de países que prefieren compromisos más estrictos pero agrupaciones más bien reducidas.

La congruencia entre los objetivos dispuestos, los formatos, las posibilidades de supervivencia, el efecto sobre las economías de otros países miembros del acuerdo y el desarrollo que presenta cada uno de estos procesos, en algunos casos no se cumple.

Como el propósito de este trabajo es examinar el potencial de la cooperación en materia de políticas macroeconómicas en las iniciativas de integración que se presentan en la región, se han elegido cuatro casos de integración, a los cuales nos referimos en el primer capítulo de este documento, los cuales serán analizados en forma específica. Estos esquemas de integración son el MERCOSUR, el Grupo Andino, la ALADI y el Acuerdo de Complementación Económica (ACE), entre Chile y México.

A partir de los datos obtenidos acerca de estos cuatro acuerdos de integración, intentaremos reflejar en forma resumida cada uno de ellos de manera que sirva como guía para analizar el tema principal de esta tesis y que es el tema de cooperación en las políticas macroeconómicas.

La ALADI, nacida del tratado de Montevideo de 1980, plantea un modelo de integración que no cae dentro de las categorías tradicionales. Pretende llegar a constituir un

mercado común, sin embargo, no expone ni calendario ni los instrumentos a utilizar para llegar a este fin. Su estrategia de acción se basa en la pluralidad y en la flexibilidad. Sus instrumentos, son los acuerdos de alcance parcial y el tratamiento preferencial a los países de menor desarrollo económico relativo, entre otros. El hecho de que once países pertenezcan a esta asociación, la hace tener un liderazgo bastante fuerte sobre la integración regional y las relaciones de América Latina con el resto del mundo.

El MERCOSUR, es una subagrupación dentro de la ALADI, la cual pretende lograr la conformación de un mercado común entre sus países miembros para finales de 1995. El programa de eliminación de aranceles debería haberse completado el 1º de Enero de 1995 para Brasil y Argentina; Paraguay y Uruguay lo finalizarían un año después. La estrategia adoptada, refleja la necesidad de abrir las economías a la competencia mundial, pero más que eso busca generar un amplio espacio económico y la complementación de los sistemas productivos de los países miembros del acuerdo. Además de esto, está la voluntad por parte del MERCOSUR de ejercer una presencia connotada en el ámbito internacional. El instrumento que ha utilizado para lograr los objetivos propuestos, es la desgravación acelerada y programada del universo arancelario.

El Grupo Andino también es una subagrupación formada por países pertenecientes a la ALADI, tiene como objetivo alcanzar un mercado común, al cual se accedería través de la armonización progresiva de las políticas económicas, de la integración física y fronteriza, y de cooperación en las relaciones externas conjuntas, entre otros. En cuanto a su estrategia, pretende combinar la creación de corrientes de comercio dentro de la subregión con una fuerte apertura al comercio mundial. En materia económica, utiliza instrumentos de acción similares a los del MERCOSUR, la desgravación automática y acelerada, un arancel externo común relativamente bajo, la eliminación de restricciones no arancelarias y la armonización progresiva de las políticas económicas.

El ACE entre Chile y México, tiene como finalidad formar una zona de libre comercio eliminando, para enero de 1996, todos los aranceles al comercio entre estos países. Su estrategia, está en intensificar las relaciones comerciales y económicas ya existentes entre estos países. El acuerdo, aparte de esta desgravación arancelaria progresiva, incluye además reglas sobre la inversión, el transporte, ciertas políticas comerciales y la cooperación económica.

COOPERACION EN LAS POLITICAS MACROECONOMICAS

Hemos analizado cuatro casos de esquemas de integración, los cuales difieren entre sí, en los objetivos propuestos. Por una parte están el MERCOSUR y el Grupo Andino los cuales, por intentar acceder a un mercado común en un plazo no muy largo deberán ceder, en cierta medida, soberanía económica en lo que se refiere a la estructura y a la protección del sistema productivo nacional de cada uno de los países participantes de los respectivos acuerdos. En esta etapa del proceso, hay una pérdida notoria de los grados de libertad respecto del manejo de las políticas internas de cada país.

Tanto la ALADI como el ACE entre Chile y México, no tienen esa presión por lograr avances significativos en la coordinación de políticas macroeconómicas, puesto que los objetivos de estos esquemas son distintos a los sostenidos por las subagrupaciones ya mencionadas. Los objetivos del acuerdo entre Chile y México son más limitados que los del MERCOSUR o los del Grupo Andino, sin embargo, se han definido con claridad las áreas en las cuales ambos gobiernos consideran conveniente comprometer sus políticas económicas en forma recíproca.

Las condiciones de profundidad, viabilidad y estabilidad de los acuerdos son de suma importancia, tanto para crear

relaciones más sólidas en materia de intercambio comercial, como para influir en el proceso de inversión y en la generación de ofertas exportables. Las tareas que tienen cada una de las naciones pertenecientes a un acuerdo de integración son claras. Deben alcanzar un cierto control sobre las variables económicas y la inflación, y al mismo tiempo mantener cierto interés en el avance progresivo de los compromisos de integración junto a los otros países asociados. Las metas tradicionales son, por supuesto, el aumento del flujo comercial recíproco y un incremento notorio de las inversiones.

A. LA APERTURA COMO INDICADOR DE INTERDEPENDENCIA

Existe una regla general que dice que hay una relación inversamente proporcional entre el grado de apertura de las economías y el tamaño absoluto del producto interno bruto (PIB). Esto significa que mientras mayor sea el país en tamaño, menor es la presión que sienten de estrechar lazos con la economía internacional. Lo que se puede aprender de esto, es que los países grandes curiosamente son menos tendientes a la cooperación macroeconómica que esos pequeños socios comerciales, los cuales están más abiertos a la competencia mundial.

"Para los casos de la ALADI, del Grupo Andino, del MERCOSUR y del acuerdo entre Chile y México, los gráficos 3 al 6, el cuadro 1 y los cuadros 6 al 9 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 interzonal realizado en el marco del acuerdo de integración y el comercio extrazonal, 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 la agrupación constituida por Chile y 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). La situación se invierte cuando se considera el comercio al interior de las agrupaciones, puesto que la ALADI y el MERCOSUR tienen los mayores coeficientes, dado que su intercambio dentro de la agrupación representa un 14,7% y 12,1% en cada caso, de su comercio con terceros países. En el Grupo Andino este valor es de sólo un 4,7% y en la agrupación formada por Chile y México, es inferior al 1%. Cabe recordar que éstos últimos Estados prácticamente no tuvieron relaciones económicas entre ellos por un período de 17 años, y que se espera que esa condición se revierta con el nuevo acuerdo,

considerando que ambos son los que han tenido una inserción más dinámica en la economía internacional."

Si bien casi todas las agrupaciones reflejan tendencias en el largo plazo a aumentar su nivel de comercio en su interior, exceptuando Chile y México, por las razones ya mencionadas, sus logros están lejos de ser satisfactorios en comparación con otros esquemas de integración. El MERCOSUR y sus cuatro países miembros, actualmente tienen un carácter muy distinto de negociación al presentado en la ALALC/ALADI, ya que los compromisos que han asumido para el futuro son completamente diferentes. Es por esto que es válido hablar del MERCOSUR como un acuerdo reciente.

Al descomponer las cifras y tomarlas en forma individual por cada país, se perciben características específicas de cada uno de ellos. Brasil, Argentina y México reflejan el coeficiente más bajo de comercio respecto del PIB. Venezuela, Chile y Uruguay, son los países más abiertos al comercio internacional, en cambio Bolivia, Paraguay y Uruguay, son los países que en proporción a su intercambio total, mantienen un mayor flujo comercial con los asociados de la ALADI; por el contrario, México, Venezuela y Brasil son los que tienen la menor proporción de comercio con los otros miembros de la ALADI.

Este análisis respecto de la apertura como indicador de interdependencia, es bastante superficial. Para hacerlo más sistemático, debería considerar no sólo el comercio entre países asociados en forma individual, sino además considerar la composición de ese comercio, en particular el de las exportaciones.

Existen otros indicadores de interdependencia, como lo es por ejemplo, el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos. Sin embargo, al aplicarlo al caso latinoamericano se presentan dos problemas.

El primero se refiere a la elevada deuda externa que sostienen los países de la región, ésta ha provocado un cambio importante en la tendencia histórica de los déficit en cuenta corriente, los que han bajado considerablemente como consecuencia de la disminución de las importaciones. El segundo problema se refiere a la falta de información detallada respecto de una balanza de pagos en relación a acuerdos bilaterales o agrupaciones de países, de manera que no se conoce específicamente el déficit en cuenta corriente en los acuerdos económicos dentro de la región.

B. LAS POLITICAS ARANCELARIAS Y DE PROMOCION DE EXPORTACIONES

Bien es sabido, que las políticas arancelarias de los países reflejan la intencionalidad de éstos en cuanto a abrir o cerrar sus economías a la competencia internacional, tienen efecto sobre la tendencia de la balanza comercial y por tanto sobre el nivel de apertura de las economías. En América Latina, la mayoría de los acuerdos de integración que se han conformado apuntan a dismantlar la estructura de protección de sus economías. Los países latinoamericanos, según los esquemas de integración firmados, pretenden bajar los promedios arancelarios y reducir apreciablemente las restricciones no arancelarias, aparte de tratar de disminuir la dispersión en las tarifas nominales. En el cuadro N°2, se refleja la evolución que han tenido los países de la ALADI en cuanto a la reforma arancelaria, apreciándose una baja de los aranceles tanto en su promedio como en sus máximos.

Tanto las subagrupaciones como MERCOSUR y Grupo Andino y el acuerdo entre Chile y México, han propuesto plazos que fluctúan entre 2, 5 y 7 años con la intención de eliminar todos los aranceles y restricciones no arancelarias, respectivamente, para el comercio entre los países socios de cada esquema. La importancia de estas políticas estará dada por los márgenes de preferencia que resulten de los aranceles hacia terceros países

y de los restantes componentes de la política comercial que les serán aplicadas a los socios y al resto de los países del mundo.

Si las políticas arancelarias especificadas en cada acuerdo se mantienen, no hay duda alguna que continuarán aumentando los grados de apertura económica dentro de cada agrupación.

Cuando se intenta definir aranceles externos comunes (AEC) por parte de estas agrupaciones, es necesario hacer menos asimétricos otros instrumentos, como por ejemplo, los incentivos a la exportación. Dentro de las políticas arancelarias se consideran también los incentivos a la exportación mediante subsidios como una forma de incentivar la exportación por sobre la importación, sin embargo, existen diferencias claras entre los países miembros de la ALADI respecto de este punto. Para entender mejor este punto, el cuadro N°3 nos refleja los mecanismos más utilizados y el grado de intensidad con que se les emplea.

De acuerdo a los datos obtenidos del cuadro, podemos concluir que las políticas de incentivos a las exportaciones más utilizadas son la devolución de impuestos indirectos, las zonas francas industriales, el drawback o reintegro y los

mecanismos financieros, entre otros. Venezuela y Brasil parecen ser los que hacen mayor uso de la variedad de incentivos, situándose Bolivia y Chile en el extremo opuesto. México, junto a Chile y Bolivia, son los menos temerosos en la eliminación de sus aranceles y de las restricciones no arancelarias. El MERCOSUR y el Grupo Andino, a medida que avanzan en la apertura de los mercados de los países asociados, deberán enfrentar la difícil tarea de equiparación de incentivos.

Toda esta política de incentivos a las exportaciones debería desaparecer, al conformarse un mercado común. También se hace hincapié en que sólo podrían conservarse los incentivos hacia terceros países que no sean objeto de retorsión, haciéndose necesaria, para adquirir una disciplina conjunta, la cooperación en las políticas de incentivo desde principios del proceso de integración.

C. LA POLITICA CAMBIARIA

La política cambiaria no queda atrás en cuanto a importancia, si nos referimos a un proceso donde existe la eliminación de las restricciones no arancelarias y la disminución de los gravámenes arancelarios. Es más, el tipo de

cambio real toma protagonismo en una serie de sucesos económicos como lo son la asignación de recursos y los flujos de capitales, entre otros. Se ha comprobado que la inflación, la tasa de cambio, la masa monetaria y el gasto fiscal se relacionan entre sí, de manera que cualquier cambio que afecte a alguna de estas variables, afecta directamente a las restantes, especialmente si la alteración corresponde a un cambio brusco.

Curiosamente, dada la importancia de la política cambiaria, es que es necesaria la cooperación entre las economías respecto de este tema. Sería un instrumento eficaz para evitar las desigualdades en la competencia, siempre y cuando, exista una disposición por parte de los países asociados en ceder un poco de autonomía en el manejo de estas materias, pensando en el bien común.

En los países latinoamericanos, muchos pertenecientes a la ALADI, el problema de las altas tasas de inflación tiene un efecto directo sobre las desarmonías en las tendencias de los tipos de cambio reales. Argentina hasta 1989, presentaba el tipo de cambio real más alto entre los países de la ALADI, y Perú era el otro extremo, teniendo el tipo más bajo. Esto se puede apreciar en el cuadro N°4.

El ajuste del tipo de cambio real, es una estrategia bastante usada por varios países miembros de la ALADI con el fin de aumentar la competitividad de las exportaciones, fortalecer la situación de la balanza de pagos y compensar el desmantelamiento arancelario y de las barreras no arancelarias.

En latinoamérica podemos encontrar países que vienen saliendo de situaciones hiperinflacionarias, como también otros que han logrado mantenerse por largo tiempo en niveles de dos dígitos. Los tipos de cambio nominales seguirán buscando una paridad real, que no se afecte o no se revalue respecto a las monedas convertibles.

Al analizar el caso del MERCOSUR y de los países andinos, uno puede darse cuenta lo difícil que es alinear las políticas cambiarias entre miembros de un mismo esquema de integración. Estos países han pasado más de una vez por devaluaciones y revaluaciones de sus tipos de cambios reales, lo cual hace difícil lograr el equilibrio de estas variables económicas y por ende lograr consenso en el tratamiento de las políticas para palear esta situación.

D. LA POSIBILIDAD DE CONVERGENCIA DE LAS VARIABLES MACROECONOMICAS

Ségún un estudio realizado por la CEPAL respecto de la influencia de los tipos de cambio real, salario real y costos financieros sobre el comercio bilateral entre Argentina y Brasil, la dinámica del crecimiento de la actividad económica en ambos países tuvo un efecto más importante que los movimientos aislados de las otras variables que fueron consideradas.

Si estos resultados obtenidos son válidos para cualquier esquema de integración, se podría examinar la factibilidad de alcanzar cierto grado de cooperación en la formulación y ejecución de las políticas referidas a los grandes agregados económicos que forman parte de la demanda global.

Para lograr este análisis se debe, en primer lugar, hacer una verificación empírica del comportamiento que han tenido estos agregados en el pasado y cuál es la posibilidad de convergencia hacia el futuro.

Respondiendo a la necesidad de este análisis, es que el cuadro Nº5 presenta una serie de variables que pueden caracterizar lo sucedido entre los años 1980 y 1990. Las

variables son las siguientes: producto interno bruto, inversión interna bruta, gastos de los gobiernos centrales, saldo de la deuda externa y los precios al consumidor.

Según los datos expuestos en el cuadro, se puede deducir lo siguiente del Grupo Andino. Existe un fuerte ajuste de las economías para controlar la inflación, existe además una marcada contracción del producto interno bruto por habitante en los años '80. Se destinan grandes montos del ahorro interno, al pago de la deuda externa y al aumento en los coeficientes de inversión interna bruta. Finalmente podemos determinar que existe un elemento que está implícito: los diferentes momentos y profundidades de los ajuste económicos entre los países del Grupo Andino.

"La diversidad en la 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." En esta agrupación, Colombia y Venezuela, siendo las economías de menor peso, podrían liderar algunas intenciones de convergencia en determinadas políticas.

"En cuanto a las naciones del MERCOSUR, existen dos problemas centrales: la enorme diferencia de tamaño entre las

economías de Brasil y Argentina y la de sus asociados más pequeños, y la situación de inestabilidad en que se encuentran ambas economías." Debido al retroceso en el desarrollo económico que presentó especialmente Argentina en el período 1980 al 1989, es que se produce un ambiente poco propicio para intentar algún esfuerzo de cooperación en materia de políticas macroeconómicas.

El acuerdo de complementación económica entre Chile y México, presenta bastantes afinidades en las trayectorias de ambas economías, especialmente al comienzo de los '90. Estos dos gobiernos comparten ideas tan importantes como la apertura de la economía a la competencia internacional, la asignación de un papel subsidiario al Estado y el fortalecimiento del sector privado.

El hecho de que las economías de México y Chile no sean interdependientes entre sí, dificulta el avance por parte de estos países con respecto a la cooperación en las políticas macroeconómicas, además de que su objetivo está puesto en la creación de una zona de libre comercio.

CONCLUSIONES

Existen una serie de hechos los cuales me han llamado la atención y que me parece importante que aparezcan en esta conclusión y a los cuales quisiera referirme.

Después de haber finalizado este trabajo y de haberme permeabilizado un poco más de lo que implican los procesos de integración y la interdependencia económica, de haber dimensionado la importancia de la existencia de cooperación entre los países miembros de un acuerdo de integración y del avance que ha sostenido Latinoamérica a este respecto debo decir que se me hace muy clara la fuerza que va adquiriendo cada vez más, la interacción entre países que pertenecen a una misma región y que pueden obtener de esta interacción un beneficio común comprometiéndose en un esquema de integración.

Es evidente que los logros obtenidos por Latinoamérica en materia de integración todavía no han llegado a su máxima expresión, sin embargo, hemos demostrado como región que somos capaces de enfrentarnos a los distintos obstáculos que puedan presentarse. Argentina y Brasil dieron fe de este hecho

recientemente, superando un problema de pérdida de autonomía, avanzando un paso más hacia una mayor interdependencia y por ende hacia una mayor coordinación tanto entre los países miembros de un acuerdo como en sus políticas macroeconómicas.

Para mí, el lograr una coordinación de las políticas macroeconómicas en señal de cooperación entre los países latinoamericanos, es un factor fundamental para que esta región se vea beneficiada de todas las ventajas que esto conlleva. De que los países latinoamericanos transformen la coordinación de políticas macroeconómicas en una estrategia necesaria, depende los frutos que esta región pueda cosechar en un futuro no tan lejano.

Importantes son los beneficios que se generarían si los países que tienen más experiencia a nivel Latinoamericano en cuanto a los procesos de liberalización de sus economías fueran ejemplo de cumplimiento de los compromisos firmados, de sacrificio en la pérdida de la soberanía nacional y de visión amplia hacia un mundo que tiene en su escenario de crecimiento la idea de la apertura económica como su mejor arma.

Finalmente, quisiera agregar que todos los costos que un proceso de este tipo trae consigo, bien vale la pena asumirlos, siempre y cuando la voluntad de comprometerse esté por sobre

los intereses individualistas de los países protagonistas del acuerdo. En el entorno económico podrían lograrse condiciones significativas a futuro como la estabilidad económica de una región o de un grupo de países, lo cual permitiría ayudar a la transición de países en vías de desarrollo a países desarrollados.

BIBLIOGRAFIA

ABUGATTAS M., L. 1994. Convergencia fiscal y tributaria en los procesos de integración en América Latina: perspectiva del Grupo Andino. Revista Integración Latinoamericana. Año 19, Nº201. Santiago, Chile. págs 15-20.

CHACHOLIADES, M. 1992. Economía Internacional. Ed. McGraw-Hill. Segunda edición. Marzo. México.

CHUDNOVSKY, D. PORTA, F. 1989. En torno a la integración económica Argentino-Brasileña. Revista de la CEPAL. Nº39. Santiago, Chile. págs 125-144.

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL). 1992. Ensayos sobre coordinación de políticas macroeconómicas. Naciones Unidas. Santiago, Chile.

----- . 1994. Regionalismo abierto e inversión extranjera en America Latina. Naciones Unidas. Diciembre 1994. Santiago, Chile.

----- . 1994. La nueva integración regional en el marco de la

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Inédito. Junio 1994. Santiago, Chile.

----- . 1994. El dinamismo reciente del comercio intrarregional de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Inédito. Agosto 1994. Santiago, Chile.

----- . 1994. Desarrollo reciente de los procesos de integración en America Latina y el Caribe. Inédito. Mayo 1994. Santiago, Chile.

----- . 1994. El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad. Naciones Unidas. Santiago, Chile.

CORPORACION DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS PARA LATINOAMERICA (CIEPLAN). 1977. Distribución de beneficios y eficiencia en la integración económica. Publicaciones CIEPLAN. Santiago, Chile.

DESORMEAUX, J. 1995. Perspectivas de la economía nacional e internacional. Inédito. Enero 1995. Santiago, Chile.

DORNBUSCH, R. 1986. Los costos y beneficios de la integración económica regional. Revista Integración Latinoamericana. Año 11, N°113. Santiago, Chile. págs 13-26.

----- . 1989. Costos y beneficios de la integración económica regional. Una revisión. Revista Pensamiento Iberoamericano. N°15. Santiago, Chile.

FUENTES, J. A. 1994. El regionalismo abierto y la integración económica. Revista de la CEPAL. N°53. México. págs 81-89.

GANNA, E. 1994. Cooperación macroeconómica en América Latina: Coordinación, convergencia y armonización de políticas. Revista Integración Latinoamericana. Año 19, N°203. Santiago, Chile. págs 3-9.

GUERRA-BORGES, A. 1994. Regionalización y bloques económicos. Tendencias mundiales desde una perspectiva latinoamericana. Revista Integración Latinoamericana. Año 19, N°201. págs 3-14.

ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACION (FAO). 1995. El marco externo y el desarrollo de la agricultura en América latina y el Caribe. Publicaciones de la FAO. Santiago, Chile.

ANEXO CUADROS

Cuadro 1

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

Agrupaciones	Comercio dentro del ámbito de la agrupación	Comercio con el resto del mundo	Coefficiente entre el comercio dentro del ámbito de la agrupación y con el resto del mundo
	(1)	(2)	(1):(2)
ALADI			
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: Sobre la base de las cifras que figura en los cuadros 1 a 4 del anexo.

^a Exportaciones más importaciones.

Cuadro 2

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-México						
Chile	35	11	--	35	11	--
México	100	20	--	29	13	--

Fuente: Sistema Económico Latinoamericano (SELA), "La dinámica y los dilemas de la Integración en América Latina y el Caribe" (SP/CL/XVIII.O/DI N° 12), documento presentado a la XVII Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano, Caracas, 2 al 6 de septiembre de 1991.

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

Cuadro 3

**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. Drawback (reintegro)	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 aduanera	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), Lima, 11 de marzo de 1991.

Nota: 1. El significado de las abreviaturas que aparecen en el encabezamiento del cuadro es el siguiente:

AR Argentina	BO Bolivia	BR Brasil	CO Colombia
CH Chile	EC Ecuador	ME México	PA Paraguay
PE Perú	UR Uruguay	VE Venezuela	

2. El significado de las letras que figuran dentro del cuadro es:

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.

Cuadro 4

**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-México										
Chile	100	84.7	93.7	115.2	117.3	145.4	171.9	185.4	198.1	191.6
México	100	87.7	122.0	138.9	119.0	114.9	163.9	178.6	144.9	129.9

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo (BID), *Progreso económico y social en América Latina, Informe 1990*, Washington, D.C., 1990; Fondo Monetario Internacional (FMI), *Estadísticas financieras internacionales*, varios números.

Cuadro 5

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

Agrupaciones	Producto interno bruto				Inversión interna bruta, como % del PIB a precios constantes de 1980	Gastos de los gobiernos centrales, como % del PIB	Saldo de la deuda externa desem- bolsada. Saldo a fines de año (millones de dólares)	Evolución de los precios al consu- midor (variacio- nes en 12 meses 1990)
	Total (millones de dólares de 1980)	Variación acumu- lada 1980/89 (%)	Por habitante (dólares de 1980)	Variación acumu- lada 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-México								
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)*, Santiago de Chile, marzo de 1991. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E/S.91.II.G.1; Banco Interamericano de Desarrollo (BID), *Progreso económico y social de América Latina. Informe 1990*, Washington, D.C., 1990.

^a 1988.

^b 1985.

Cuadro 6

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 7

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 8

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 9

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

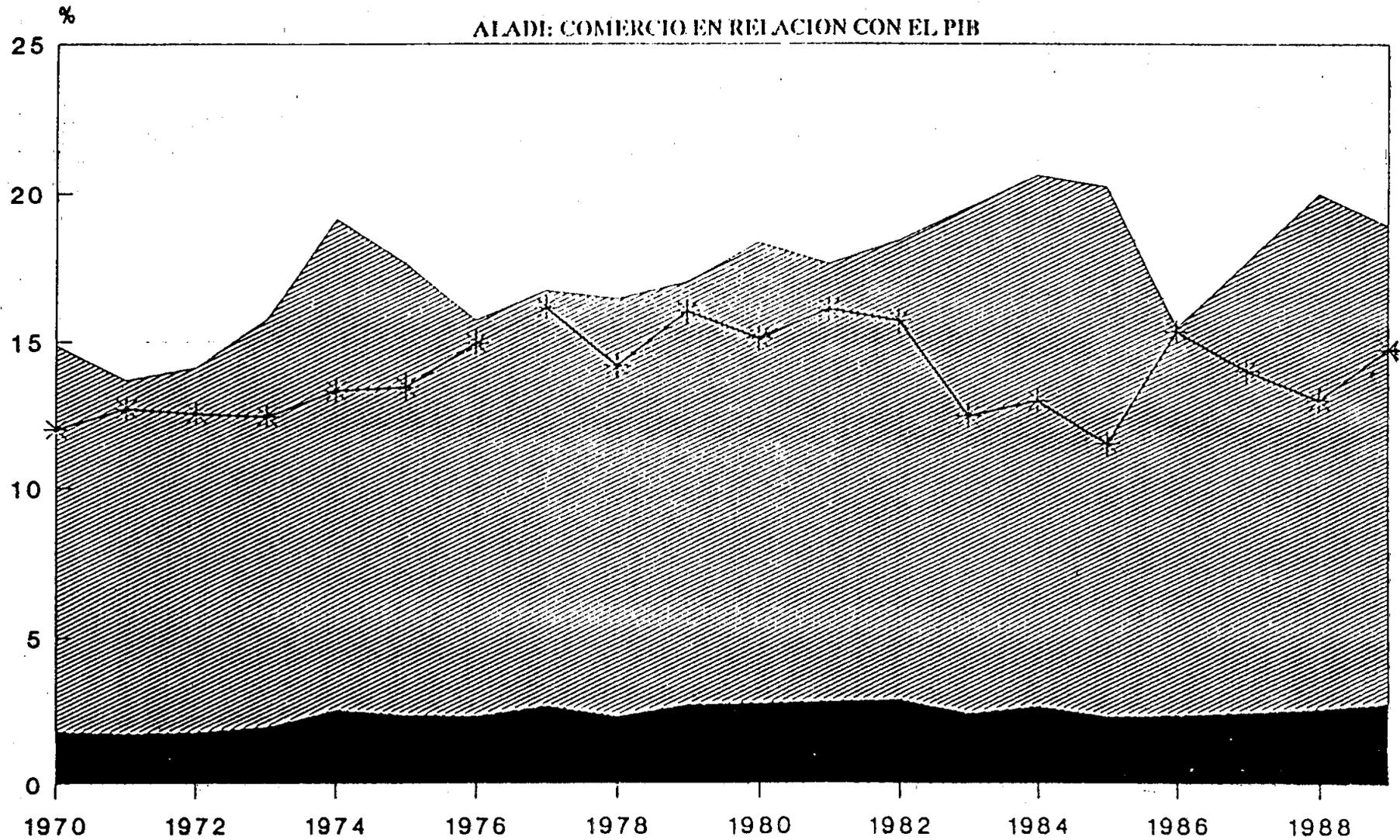
Año	PIB	Intra	Extra	Intra/PIB	Extra/PIB	Intra/Extra
1970	46 530 908	55 732	5 774 100	0.12	12.41	0.97
1971	52 892 602	78 866	5 589 782	0.15	10.57	1.41
1972	61 141 778	64 557	6 515 675	0.11	10.66	0.99
1973	70 003 976	76 361	9 052 551	0.11	12.93	0.84
1974	88 353 717	93 094	13 312 279	0.11	15.07	0.70
1975	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.

ANEXO GRAFICOS

Gráfico 3

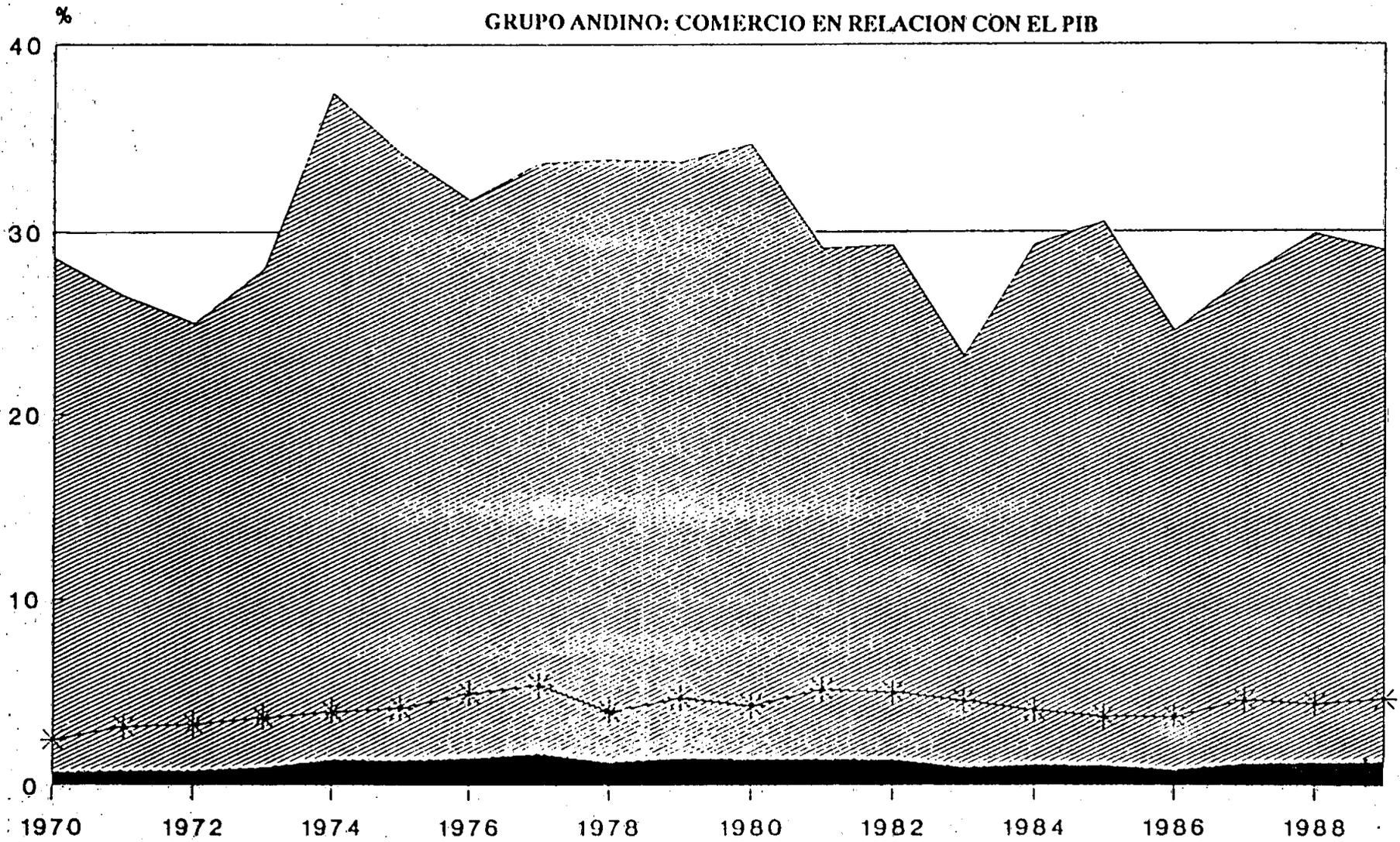
ALADI: COMERCIO EN RELACION CON EL PIB



Intrarregional/PIB
 Extrarregional/PIB
 Intrarregional/Extrarregional

Fuente: Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, International Commodity Trade Data Base (COMTRADE); R. Sumner y A. Heston, "The Penn World Table (Mark 5): an expanded set of international comparisons, 1950-1988", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 106, Nº 2, mayo de 1991.

GRUPO ANDINO: COMERCIO EN RELACION CON EL PIB



■ Intrarregional/
PIB

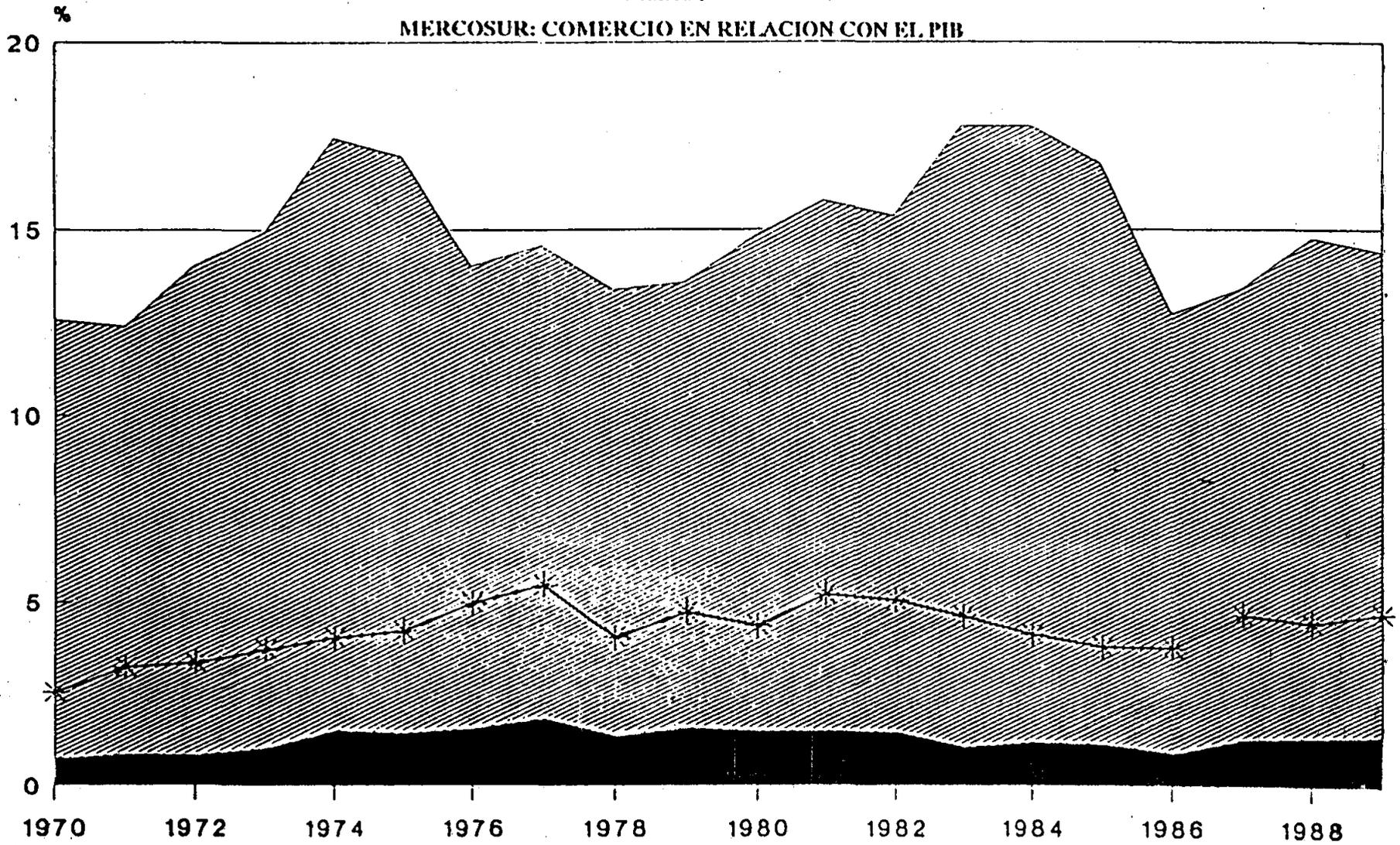
▨ Extrarregional/
PIB

—*— Intrarregional/
Extrarregional

Fuente: Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, International Commodity Trade Data Base (COMTRADE); R. Sumner y A. Heston, "The Penn World Table (Mark 5): an expanded set of international comparisons, 1950-1988", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 106, Nº 2, mayo de 1991.

Gráfico 5

MERCOSUR: COMERCIO EN RELACION CON EL PIB

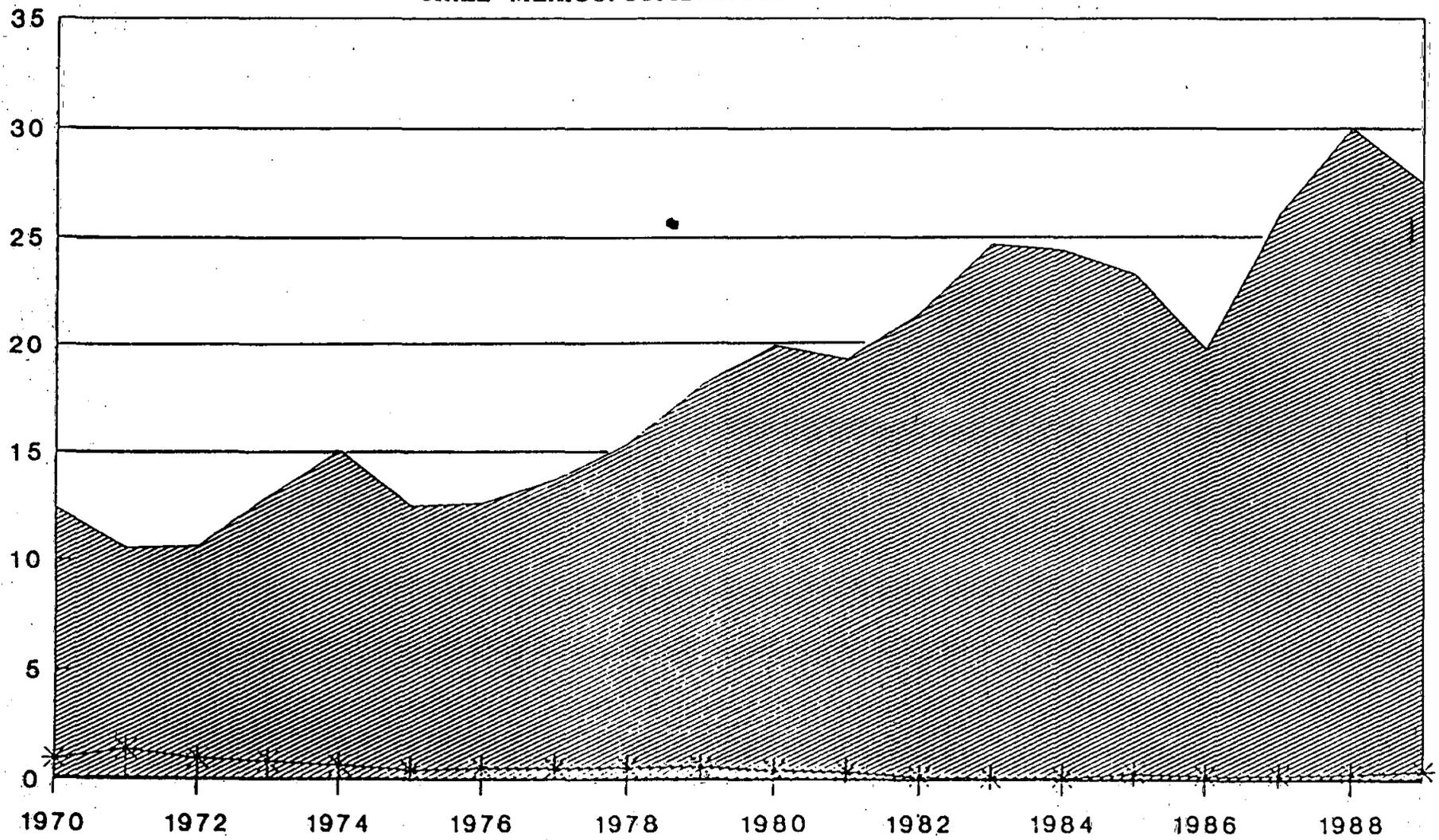


■ Intra-regional/
PIB

▨ Extra-regional/
PIB

—*— Intra-regional/
Extra-regional

CHILE - MEXICO: COMERCIO EN RELACION CON EL PIB



Intrarregional/ PIB
 Extrarregional/ PIB
 Intrarregional/ Extrarregional

Fuente: Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, International Commodity Trade Data Base (COMTRADE); R. Summer y A. Heston, "The Penn World Table (Mark 5): an expanded set of international comparisons, 1950-1988", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 106, N° 2, mayo de 1991.