

Creación y desviación de comercio en el regionalismo latinoamericano: nuevos argumentos de un viejo debate

GERMÁN A.
DE LA REZA*

La multiplicación de acuerdos de libre comercio en el último decenio ha devuelto la vigencia de la pregunta sobre si la integración económica promueve el crecimiento y la inversión o, en su caso, la sustitución anticompetitiva de proveedores internacionales por regionales. Elaborada por Jacob Viner hace más de medio siglo y enriquecida después mediante variables dinámicas y extensiones temáticas, la dicotomía creación-desviación de comercio constituye el punto de intersección de las líneas de investigación más importantes del regionalismo: los efectos en los términos de intercambio y en las economías de escala, el comportamiento de las barreras no arancelarias y las particularidades de las zonas de libre comercio respecto al modelo de unión aduanera.¹ Si bien

1. La primera línea de investigación registra dos conclusiones principales: la integración mejora los términos de intercambio de las economías pequeñas (I. Pearce, *International Trade*, vol. 1, Macmillan, Londres, 1970) y, en una extensión de esa idea, el aumento de los términos de intercambio depende del tamaño económico o la amplitud de la cobertura comercial del modelo [R. Caves "The Economics of Reciprocity: Theory and Evidence on Bilateral Trading Arrangements", en W. Sellekaerts (ed.), *International Trade and Finance, Essays in Honor of Jan Tinbergen*, Macmillan, Londres, 1974]. El análisis del efecto del libre comercio en las economías de escala y la competencia imperfecta señala una variedad de repercusiones que van desde el estímulo que representa la integración para que el país menos ineficiente empiece a producir (M. Corden, "Economies of Scale and Customs Union Theory", *Journal of Political Economy*, vol. 80, 1972), hasta la competencia monopolista que genera el comercio intraindustrial (H. Grubel y P. Lloyd, *Intra-industry Trade*, Macmillan, Londres, 1975). El estudio de las barreras no arancelarias incluye entre sus resultados el operar con una incidencia anticompetitiva diferente de la protección estándar. Para una reseña bibliográfica de estas líneas de investigación, véase A. Tovias "Survey of the Theory of Economic Integration", en H. J. Michaelmann y P. Soldaris (eds.), *European Integration: Theories and Approaches*, MD, Lanham, 1994. Sobre la relación entre la unión aduanera y la zona de libre comercio, véase la nota 7 de este trabajo.

* Profesor e investigador del Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco, Investigador asociado del Centro de Estudios Europeos, Universidad Nacional Autónoma de México <delareza@servidor.unam.mx>. El autor agradece los comentarios de Fernando Noriega Ureña.

existe consenso de que esta dicotomía no expresa los únicos efectos de la unión de mercados, su influencia subyace tras la norma que sanciona la legalidad de los acuerdos comerciales preferenciales, el artículo xxiv del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (g a t t), y tras la de su sucesora Organización Mundial del Comercio (o m c),² a la par que se presenta en estudios oficiales, análisis académicos y manuales de educación superior, como el principal criterio de evaluación de tales acuerdos. Sin embargo, es notorio de igual manera que la hipótesis vineriana no ha logrado salir de la zona gris de las imprecisiones empíricas y de una ausente metodología concluyente. El examen empírico con base en sus postulados y sus efectos en materia de políticas regionales conforman una literatura a menudo contradictoria, tanto en los estudios comparativos como en los análisis de caso.³

El presente artículo analiza los problemas de medición de los efectos clásicos en tres uniones aduaneras imperfectas de América Latina: el Mercado Común Centroamericano (MCCA); la Comunidad Andina de Naciones (CAN), y el Mercado Común del Sur (Mercosur). Con este fin se presenta la argumentación teórica de las uniones aduaneras y dos conclusiones importantes y contrapuestas de la literatura aplicada: a) el regionalismo favorece los efectos competitivos, y b) los acuerdos de integración representan un fenómeno esencialmente proteccionista. Las secciones centrales estudian los criterios de medición comunes a la mayoría de los métodos de cálculo (la fijación del arancel externo y el índice de concentración del comercio intragrupal), así como sus consecuencias para el debate de la integración económica. Para dirimir la contradicción de los resultados se apela a un método indirecto y a una evidencia inesperada: el alto grado de correlación estadística entre las trayectorias del comercio intragrupal de las tres subregiones. Esto permite comprobar la hipótesis de que la evolución del comercio intragrupal depende de modo secundario del efecto de la formación de los acuerdos y, en ese sentido, sus consecuencias económicas rebasan la dicotomía clásica de la integración.

2. Según el artículo XXIV, los aranceles aplicados a terceros países no deben ser mayores ni más restrictivos en las uniones aduaneras que la incidencia general de los derechos anteriores a la definición del arancel externo común, o la regla de origen en las zonas de libre comercio. Cabe observar que ninguno de los 124 acuerdos regionales notificados al GATT durante su periodo de vigencia (1948-1994) fue objeto de dictámenes de inconsistencia conforme a dicho artículo.

3. Esta insuficiencia ha sido expuesta por varios autores: M. Shiff y A. Winters (*Integración regional y desarrollo*, Banco Mundial y Alfaomega, Bogotá, 2004, p. 30) señalan la ausencia de hallazgos uniformes, mientras K. Clausen ("Trade Creation and Trade Diversion in the Canada-United States Free Trade Agreement", *Canadian Journal of Economics*, vol. 34, núm. 3, 2001, p. 678) recuerda que la literatura aplicada no ha podido responder de manera fehaciente si al menos la creación de comercio supera a la desviación.

EL ARGUMENTO CLÁSICO Y SUS EXTENSIONES

Una de las aportaciones de Viner ha sido el reconocimiento de que la unión de dos o más mercados no siempre produce bienestar.⁴ Para saber si un acuerdo estimula la creación de comercio o la discriminación de proveedores competitivos, Viner recomienda calcular el contenido anticompetitivo del aumento del comercio entre los países miembro. La justificación de este criterio es relativamente breve. Considérese el caso de un país (a) que aplica un arancel (τ) a la importación de un bien cualquiera del país más eficiente (c); cuando a conforma una unión aduanera con un país regional proveedor del mismo bien (b, por definición menos eficiente que c), el precio de transacción del bien en el mercado regional (p_B) podría ser superior al precio del país más competitivo sin arancel (p_C). Dependiendo del nivel de protección, el aumento del comercio grupal puede deberse a dos efectos: a) la creación de comercio, cuando el proveedor más caro es sustituido por el más eficiente, o b) la desviación de comercio, si el proveedor competitivo es desplazado por el más caro. En el primer caso la integración favorece el bienestar de los países miembro y del mundo; en el segundo, por el contrario, la unión de mercados resulta perjudicial a causa de su orientación fuera de la fuente de la ventaja comparativa y en detrimento del consumo.⁵

De este modelo resultan tres recomendaciones principales. La primera es que un mercado regional caracterizado por la rivalidad de sus industrias es más benéfico que una unión de economías complementarias; su explicación, coherente con uno de los postulados básicos de la economía, relaciona de forma positiva la competencia interempresarial y la eficiencia productiva. La segunda señala la necesidad de que los acuerdos involucren a los flujos comerciales más importantes a fin de aminorar el comercio potencialmente objeto de discriminación; tras esta condición subyacen otras dos premisas: a) la unión aduanera o el área de libre comercio más ventajosa es el mundo (el índice de desviación es igual a cero), y b) la integración con el socio natural (el país con el cual se comercia mayoritariamente) tiene más probabilidades de crear comercio. Con una lógica similar, la tercera recomendación pide adoptar un arancel externo más bajo que el promedio arancelario anterior a la formación del acuerdo, y asegura

4. J. Viner. *Customs Union Issue*, Carnegie Endowment, Washington, 1950.

5. M. Shiff y A. Winters, *op. cit.*, p. 37, observan que las ganancias del comercio —en el caso de la desviación— constituyen transferencias ineficientes de una parte de los ingresos fiscales hacia los consumidores del país importador o a los productores del país exportador del acuerdo.

así la reducción del efecto de desviación.⁶ Para llegar a estos resultados, el modelo clásico parte de estos supuestos restrictivos: demanda constante, competencia perfecta y ausencia de inversiones y de economías de escala en la producción. Propias del análisis comparativo estático, estas características centran el modelo en las diferencias de productividad en un momento dado y en sus efectos en la sustitución de proveedores. Las simplificaciones, empero, lo convierten en rudimentario al momento de tratar las complejidades de la integración económica.

Para resolver estas insuficiencias, la teoría de las uniones aduaneras procede a ajustes desde finales de los años cincuenta, en su mayoría basados en enfoques dinámicos. El primero atiende el problema de las variaciones en la demanda y sus conclusiones permiten matizar las previsiones de Viner: las pérdidas de bienestar imputables a una desviación de comercio pueden ser compensadas con las ganancias originadas en la ampliación del mercado. La introducción de la variable de costos decrecientes (en la hipótesis de las economías de escala) capta a su vez el aumento de competitividad resultante de la integración regional. Su principal resultado señala que a una inicial desviación de comercio puede seguir el fenómeno contrario en términos suficientes para legitimar la formación del esquema. El tercer ajuste del modelo es el relativo a la inversión, variable tan importante como el comercio para comprender la racionalidad del regionalismo en un entorno dominado por la creciente apertura de las economías. El resultado es que el modelo puede ser creador de inversiones a la vez que discriminador de comercio en proporciones globalmente positivas para el bienestar. Si se agrega el efecto dinámico de las inversiones en la producción, el acuerdo puede incrementar el índice de creación de comercio. Otro desarrollo analítico se propicia con la magnitud de los costos de transporte, cuya estimación, asociada a variables no cuantitativas, como la similitud cultural o el mejor conocimiento de los mercados, permite explicar la frecuencia con la que los países vecinos concluyen acuerdos entre sí. Una rectificación final proviene del argumento de la industria incipiente, según el cual, la exclusiva búsqueda de creación de comercio no está exenta de efectos nocivos, en particular la afectación de la base productiva y la balanza de pagos. En ese caso, optar por la desviación regionalista puede

6. Dado que los costos de la desviación no son superiores a los derechos arancelarios aplicados, la reducción arancelaria contribuye a la contención de los efectos onerosos de los acuerdos. Para los fundamentos y una revisión de estas recomendaciones, véase C. P. Rosson, C. F. Runge y K. S. Moulton, "Preferential Trading Arrangements: Gainers and Losers", en P. King (ed.), *International Economics and International Economic Policy: A Reader*, McGraw-Hill, Boston, 2000.

La unión de dos o más mercados no siempre produce bienestar.

Dependiendo del nivel de protección, el aumento del comercio grupal puede deberse a la creación de comercio, cuando el proveedor más caro es sustituido por el más eficiente, o a la desviación de comercio, si el proveedor competitivo es desplazado por el más caro

favorecer el aprendizaje y la adaptación de las empresas a los niveles internacionales de competitividad y, en el mediano plazo, un ritmo de creación de comercio que no afecte los equilibrios externos.⁷

DOS HIPÓTESIS PRINCIPALES SOBRE EL REGIONALISMO

De acuerdo con las premisas citadas, los modelos regionales se clasifican en dos: en unos prevalece la creación de comercio y en otros el índice de desviación supera los efectos competitivos del regionalismo.⁸ En correspondencia con esto, la literatura especializada ha creado su propia dicotomía.

7. Después del fracaso de la estrategia de sustitución de importaciones a finales de la década de los setenta, la idea de promover el desarrollo mediante protección industrial es abandonada en América Latina, donde el regionalismo había sido terreno fértil de experimentación. Para la evolución de la teoría tradicional de la integración, véase F. Machlup, *History of Thought on Economic Integration*, Columbia University Press, Nueva York, 1977.

8. Se entiende que ningún acuerdo crea o desvía comercio en exclusividad; combina ambas tendencias en proporciones variables y su balanza puede modificarse con el tiempo. En ese sentido, con independencia del lugar donde se genere la desviación (normalmente en una o varias industrias), para que el modelo sea positivo es suficiente que el índice de creación de comercio supere al de desviación.

Entre los numerosos autores para quienes el regionalismo está muy relacionado con la discriminación del comercio puede citarse a Bhagwati, quien trata los efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN),⁹ así como Frankel, Stein y Wei y sus estudios sobre el Mercosur, la CAN y otros acuerdos, los cuales establecen una relación causal entre el incremento del comercio intragrupal y el deterioro del comercio externo (aunque de escasos efectos).¹⁰ El trabajo de Yeats sobre el Mercosur, por su parte, concluye que el aumento del comercio intragrupal interviene en sectores en que los países miembro no eran competitivos antes del acuerdo,¹¹ y el de Gupta y Schiff respecto al MCCA identifica la desviación a partir del elevado crecimiento del comercio intragrupal.¹² A estas mediciones se agrega el enfoque de economía política de Krishna,¹³ según el cual la formación de acuerdos proteccionistas se beneficia del mayor apoyo político en razón de las presiones de la industria local para impedir su desplazamiento, mientras que para otros autores la elección del modelo de unión aduanera en lugar de uno de zona de libre comercio estimula la discriminación exterior.¹⁴

En contraste, otros autores asientan que gran parte de las áreas de libre comercio y las uniones aduaneras crean comercio e inversiones. El estudio de Krueger sobre el TLCAN llega

a esta conclusión comparando las exportaciones mexicanas al mercado estadounidense con sus ventas al mundo;¹⁵ Rodríguez Mendoza obtiene un resultado similar en el cálculo de la desviación de comercio del Mercosur y la CAN.¹⁶ Olarreaga y Soloaga se basan en que la integración al mundo de los países miembro del Mercosur fue 10 veces superior de 1991 a 1995 que en el decenio anterior.¹⁷ El enfoque gravitacional de Soloaga y Winters, aplicado al MCCA, a la CAN, al Mercosur y a otros seis bloques permite a los autores destacar tendencias competitivas atribuibles al efecto superior de la apertura unilateral.¹⁸ Por otro lado, el modelo de equilibrio general computable de Robinson y Thierfelder concluye que la creación de comercio prevalece sobre la desviación de éste en una variedad de modelos en el mundo.¹⁹ En una extensión de la hipótesis competitiva, Schiff y Winters²⁰ sostienen que los acuerdos norte-sur, de creciente número en el hemisferio occidental, son más proclives a la creación de comercio que las uniones sur-sur.²¹

Más que un duelo de opiniones, la discrepancia de las conclusiones revela las vicisitudes del cálculo empírico. Esto conduce a desplazar el foco analítico del modelo teórico hacia las especificaciones de los métodos de cálculo, y a la relativa opacidad de las observaciones estadísticas empleadas por las mediciones.

9. J. Bhagwati, "The FTAA is Not Free Trade", en *Trade: Towards Open Regionalism*, Annual World Bank Conference on Development in Latin America and the Caribbean, septiembre de 1998.

10. J. A. Frankel, E. Stein y S. Wei, *Regional Trading Blocks in the World Economic System*, Institute for International Economics, Washington, 1997.

11. A. J. Yeats, "Does Mercosur's Trade Performance Raise Concerns about the Effects Trade Arrangements?", *World Bank Economic Review*, núm. 12, 1 de enero de 1998.

12. A. Gupta y M. Schiff, *Outsiders and Regional Trade Agreements among Small Economies*, Working Paper, núm. 1847, Banco Mundial, Washington, 1997.

13. P. Krishna, "Regionalism and Multilateralism: A Political Economy Approach", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 113, núm. 1, 1998.

14. El argumento favorable a las zonas de libre comercio da por hecho que éstas no buscan la igualación de precios entre los bienes de importación (característica de la unión aduanera), sino una dinámica de competitividad que empuja hacia abajo los aranceles externos del país con mayor protección. Una segunda versión señala que las zonas de libre comercio no incrementan la capacidad de represalia de sus miembros, mientras que las uniones aduaneras estimulan el proteccionismo y dificultan el multilateralismo. En la práctica, sin embargo, las diferencias de ambos modelos son menos tajantes. El MCCA, la CAN y el Mercosur comparten, en mayor o menor medida, las características de un modelo mixto. La azarosa puesta en práctica de su arancel externo común ha provocado que fluctúen entre la proyectada unión aduanera y la realidad de una zona de libre comercio. Pueden servir de ilustración los incidentes que rodearon la aprobación del arancel externo común del Mercosur en enero de 1995. Brasil incluyó 150 nuevas excepciones a la lista de más de 300 aprobadas; Paraguay, por su parte, agregó 200 a su lista ya aceptada de alrededor de 600 excepciones. Para regular el comercio de los productos no incluidos en el acuerdo, hubo que apelar a las reglas de origen, instrumento distintivo de las zonas de libre comercio.

15. A. O. Krueger, *Trade Creation and Trade Diversion under Nafta*, Working Paper, núm. 7429, National Bureau of Economic Research, NBER, 1999.

16. M. Rodríguez Mendoza, "Dealing with Latin America's New Regionalism", en M. Rodríguez Mendoza, P. Low y B. Kotschawar (eds.), *Trade Rules is the Making Challenges in Regional and Multilateral Negotiations*, Organización de Estados Americanos y Brookings Institution Press, Washington, 1999.

17. M. Olarreaga y E. Soloaga, *Endogenous Tariff Formation: The Case of Mercosur*, Staff Working Paper, ERAD-97-003, Organización Mundial del Comercio, marzo de 1997.

18. E. Soloaga, y A. Winters, *Regionalism in the Nineties: What Effect on Trade?*, Working Paper, núm. 2156, Banco Mundial, Washington, 2001.

19. S. Robinson, y K. Thierfelder, *Trade Liberalization and Regional Integration the Search for Large Numbers*, International Food Policy Research Institute (IFPRI), Washington, 1999.

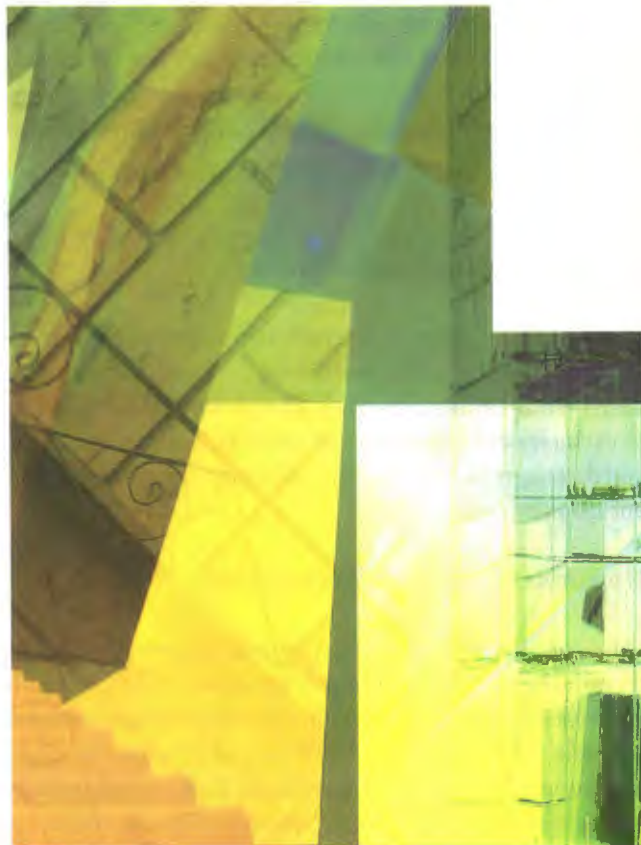
20. M. Schiff y A. Winters, *op. cit.*

21. El reverso de esta hipótesis afirma que los acuerdos entre pequeñas economías tienden a desviar comercio como resultado de su incapacidad de suplir todas sus necesidades de importación y sus mayores costos en caso de decidirse a producir en escala regional (M. Schiff, "Small is Beautiful: Preferential Trade Agreements and the Impact of Country Size, Market Share, and Smuggling", en *Journal of Economic Integration*, vol. 12, núm. 3, septiembre de 1997). Sin embargo, también es posible que estos acuerdos no generen efectos importantes, ya que la especialización industrial y su mayor competitividad (características atribuidas a las pequeñas economías) no requieren protección externa, y gravar las importaciones, en su mayoría provenientes de fuera de la región, opera en esas circunstancias como una transferencia de recursos de los consumidores a las arcas fiscales, con el consiguiente riesgo de contracción de la demanda. Para evitar el encarecimiento, el modelo resultante debería preservar (o reducir) los niveles de protección externa que tenía antes de su formación.

Métodos de cálculo

Es necesario observar que los métodos de cálculo de la desviación de comercio no operan de manera exclusiva y son frecuentes las mediciones acumulativas para mejorar los resultados. El examen de admisibilidad ajustada, una técnica derivada de las proyecciones económicas, identifica la desviación de comercio mediante la comparación entre el crecimiento real del comercio externo y la estimación de éste a partir de los valores anteriores a la creación del acuerdo, para saber qué hubiera pasado si no existiera tal acuerdo. La desviación se interpreta como la caída de la tasa de crecimiento del comercio extragrupal.²² Por su parte, el índice de concentración simple divide la participación del comercio intragrupal entre la participación del grupo en el comercio mundial. El coeficiente superior a 1 después de la formación del acuerdo implica un grado de concentración mayor que el esperado.²³ A su vez, el índice de intensidad comercial compara la participación de las exportaciones de un país en las importaciones totales del país socio y en las importaciones de terceros países. Si se observan cambios importantes a raíz de la entrada en funciones del acuerdo (una parcialización mayor, por ejemplo), puede tratarse de una relación causal que indique la existencia de desviación de comercio.²⁴ El índice de propensión al comercio, muy vinculado al método anterior, compara la participación de un país en el comercio internacional y la participación de este país en las importaciones de un país socio (como parte del PIB). Si la propensión del país socio a las importaciones intragrupales se incrementa con la formación del acuerdo, puede tratarse de desviación de comercio.²⁵

Dos métodos tienen particular relevancia por su aceptación entre los analistas. El primero consiste en los modelos de equilibrio general computable (EGC), que formalizan un amplio número de datos en torno a las relaciones económicas entre los sectores productivos, los factores de producción y varios mercados nacionales. En la mayoría de estos modelos



se supone la existencia de productos diferenciados (no son sustitutos perfectos) y las relaciones se determinan de manera teórica. Aquí la desviación se calcula con base en un escenario de arancel cero y su diferencia con las nuevas predicciones.²⁶ El segundo grupo de modelos, denominados gravitacionales, considera que el comercio entre dos países es una función creciente del ingreso y la población y, al mismo tiempo, una función decreciente de la distancia entre los países. Estos modelos incluyen variables macroeconómicas, como la volatilidad del tipo de cambio, entre otras, y artificiales, como las características geográficas y las similitudes culturales o históricas relevantes. Si el comercio intragrupal mantiene la misma relación con estas variables en los primeros años del acuerdo, entonces no desvía comercio.²⁷

En conjunto estos ejercicios buscan cuantificar la sustitución de proveedores cercana en tiempo a la formación de un acuerdo en función del PIB; de su participación en las importaciones totales del país, del modelo o del mundo; de su tamaño y características geográficas; del crecimiento

22. Este tipo de cálculo asume dos condiciones: a) el valor de las importaciones de un determinado producto de cierto país varía en función de los niveles de importación anteriores, y b) las tasas de crecimiento se mantienen constantes. Con base en ellas se calcula la expansión del comercio intragrupal. Véase J. McMillan, "Does Regional Integration Foster Trade? Economic Theory and GATT's Article XXIV", en K. Anderson y R. Blackhurst (eds.), *Policy Implications of Trade and Currency Zones*, Federal Reserve Bank of Kansas City, Jackson Hole, 1993.
23. Este trabajo presenta un modelo gravitacional con un efecto constante a lo largo de 22 años. Véase J.A. Frankel, E. Stein y S. Wei, *op. cit.*
24. K. Anderson y H. Norheim, "History, Geography and Regional Economic Integration", en K. Anderson y R. Blackhurst (eds.), *Regional Integration and Global Trading System*, St. Martin Press, Nueva York, 1993.
25. *Ibid.*

26. S. Robinson y K. Thierfelder, *op. cit.*

27. I. Sologá y A. Winters, *op. cit.*, y A. Estevadeordal y R. Robertson, *From Distant Partners to Close Neighbors: the FTAA and the Pattern of Trade*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, 2002.

esperado, o de un escenario óptimo (sin aranceles). La revisión de estos métodos de cálculo considera tres factores: la complejidad de los datos empíricos, algunos supuestos endebles de los métodos y el problema de la relevancia estadística de los indicadores.

OPACIDAD DE LOS DATOS ESTADÍSTICOS

Por diversas razones la determinación empírica de la creación-desviación de comercio requiere un levantamiento de evidencias arduo e incierto. La opacidad de los datos no es exclusiva del fenómeno regionalista, aunque el análisis con datos agregados y simplificaciones analíticas tiende a su encapsulamiento.

El precio de las transacciones comerciales

Como se sabe, la movilidad en los precios responde no sólo a las variaciones en la estructura de costos de producción, sino al tipo de cambio. La revaluación cambiaria latinoamericana, sistemática entre 1988 y 1998, ilustra este comportamiento en el comercio exterior. La apreciación de la moneda peruana durante este periodo es de aproximadamente 60%; en Argentina de 50%; en Colombia, Uruguay y Venezuela de 35%; en Brasil rebasa 20% (con una inflexión importante a principios y mediados del decenio de los noventa), y en Costa Rica es poco menos de 10%.²⁸ En cada caso, el tipo de cambio se presenta como un ingrediente necesario para la explicación de la caída de los precios de importación y de su consiguiente aumento con independencia de los efectos del regionalismo. Las importaciones crecen en relación inversa al tipo de cambio real e influyen de manera positiva en el precio de los bienes extrarregionales. Las crisis financieras tienen una consecuencia similar en el cálculo de la desviación de comercio. La devaluación del peso mexicano (cerca de 50%) meses después de la entrada en funciones del TLCAN provocó una modificación en la estructura de precios superior a la que propició el acuerdo: los primeros cinco años del TLCAN establecen la liberalización sólo de una parte de las importaciones sobre niveles arancelarios que, en el caso de Estados Unidos, se encuentran entre los más bajos del mundo: 2.8% aplicado después de la Ronda de Uruguay.²⁹

En las circunstancias señaladas, el tipo de cambio se presenta como un vector de la reorientación del comercio internacional capaz de neutralizar el efecto de los acuerdos (en términos de desgravamen), aunque resulta invisible para la medición agregada de la progresión del comercio intragrupal.

Comportamiento diferencial de los sectores

Con sus excepciones, de manera principal América Latina sigue exportando a los países desarrollados productos básicos, al tiempo que sus manufacturas, incluidas en la categoría de las exportaciones no tradicionales, se encaminan sobre todo a los mercados regionales. La competitividad de los productos básicos (expresada en el excedente sectorial) les permite enfrentar en mejores condiciones la amplitud de restricciones arancelarias y no arancelarias que caracterizan al mercado mundial, aunque es posible que también haya influido la menor capacidad de absorción de los mercados regionales debido a su tamaño, el paralelismo productivo y la menor diversificación industrial. El sector manufacturero, más sensible a las exigencias internacionales de calidad y cambio tecnológico, ha buscado colocarse en la región aprovechando la relativa homogeneidad de sus mercados. La menor complejidad tecnológica convierte a estos productos en sustitutos imperfectos o distintos de sus equivalentes internacionales, por lo cual no necesariamente compiten entre sí, y aunque implican cierto poder de mercado, reducen los costos de la desviación. Como resultado, el subcontinente absorbe la producción latinoamericana de bienes intermedios y de consumo, mientras que Estados Unidos, Europa y Japón proveen de forma mayoritaria los bienes de capital. El caso de Argentina permite precisar este diagnóstico. Los coeficientes de correlación de las exportaciones al mundo y a América Latina son positivos y elevados para todos los grupos de pro-

partida 9802 del arancel armonizado. El arancel consolidado estadounidense es 3.2% (como referencia, el promedio arancelario en Europa es 2.8% aplicado y 3.3% consolidado). Obsérvese que este promedio no impide la existencia de un grupo de líneas arancelarias estadounidenses altamente restrictivas: 61 líneas arancelarias rebasan 50% y en algunos casos llegan a 350%. El Sistema General de Preferencias otorga preferencias no recíprocas a los países de menor desarrollo económico. La partida 9802.00.80 del arancel armonizado de Estados Unidos (HTSUS) ampara la importación de productos que han sido ensamblados en el exterior con componentes estadounidenses. Esta industria se denomina producción compartida (*sharing production*) en la modalidad de perfeccionamiento pasivo. Para beneficiarse de la preferencia, los productos deben satisfacer las siguientes condiciones: los insumos utilizados en la fabricación deben estar listos para el montaje; el ensamblado no debe alterar la identidad de los componentes, y el valor agregado debe ser intensivo en mano de obra. Una vez que el producto cumple con estos requisitos, los derechos o aranceles para el exportador se calculan exclusivamente sobre el valor agregado del ensamble y no sobre el precio del producto final.

28. J.M. Benavente, *Exportaciones de manufacturas de América Latina: ¿desarme unilateral o integración regional?*, CEPAL, Santiago, Chile, abril de 2001, p. 24.

29. Cabe precisar que ese promedio no es relevante para calcular los efectos del TLCAN en razón de las preferencias que Estados Unidos le otorgaba a México antes de 1994 en el marco del Sistema General de Preferencias y la

ductos de este país, aunque es de modo considerable menor en los bienes básicos sin elaborar. Las exportaciones de esta industria y la de básicos elaborados registran un dinamismo mayor cuando se dirigen fuera de América Latina, al tiempo que los bienes manufacturados se exportan más a la región, sobre todo a partir de la entrada en funciones del Mercosur (véase la gráfica 1).

El caso resume un fenómeno previsible para toda regulación comercial: la heterogeneidad de su incidencia según los sectores. Una parte de los exportables aprovecha los modelos como sustitutos del mercado local; otra parte, por el contrario, es menos sensible a la liberalización intragrupal.³⁰ La principal consecuencia para el análisis de los métodos estriba en que los indicadores agregados, frecuentes en las mediciones comparativas de la desviación, pueden confundir los efectos del esquema y motivar interpretaciones incorrectas de la causalidad de las variaciones en los flujos de bienes.³¹

La eliminación de los aranceles no elimina las barreras al comercio

Existe un relativo consenso sobre el carácter casi inasible del efecto de las barreras no arancelarias, lo cual no es obstáculo para que su importancia haya aumentado al sustituir de manera progresiva la función de los aranceles en el control del comercio internacional. Cuotas, restricciones voluntarias a las exportaciones, reglas de origen estrictas, proliferación de medidas *antidumping*, barreras técnicas, compras de gobierno y subsidios, entre otros, conforman una red de obstáculos al comercio que pueden considerarse como aleatorios y no redundantes con el regionalismo.³² En principio, gran parte de estos instrumentos (de uso unilateral por los países) pueden ser liberalizados, flexibilizados, mantenerse intactos o incluso verse reforzados luego de la formación del acuerdo. Un aspecto por considerar en este caso son las menores capacidades administrativas de América Latina. De los 14 países que participan en las uniones aduaneras aquí estudiadas, sólo dos tienen experiencia en la investigación y la respuesta

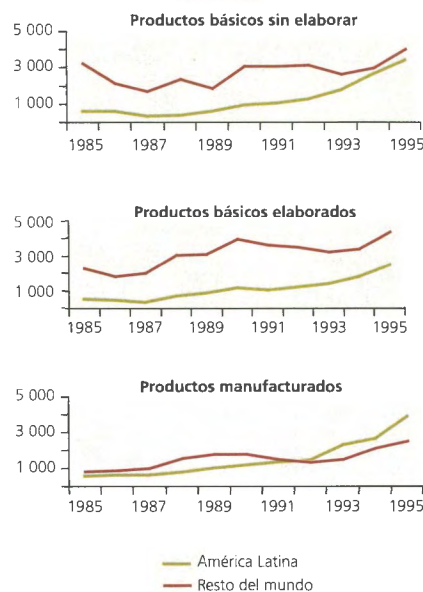
30. Sobre las condiciones de la exportación manufacturera y su vínculo con el debate entre el desarme unilateral y la integración regional, véase J.M. Benavente, *op. cit.*

31. Ante el número ingente de datos que requiere la medición de los efectos clásicos, algunos estudios optan por centrarse en las industrias relevantes. Sin embargo, esta operación puede añadir problemas en lugar de resolverlos. A. Gupta y M. Schiff, *op. cit.*, han observado que el efecto globalmente discriminador del MCCA se combina con la creación de comercio en el rubro de maíz blanco en valores importantes como para hacer costoso el abandono del modelo.

32. Cabe incluir en este listado a las políticas tributarias, sobre todo cuando se confunden con estrategias comerciales al momento de crear subsidios ocultos y barreras al comercio.

G R A F I C A 1

ARGENTINA: EXPORTACIONES SEGÚN DESTINOS PRINCIPALES Y GRUPOS DE PRODUCTOS,¹ 1985-1995 (MILLONES DE DÓLARES)



1. Según la clasificación propuesta por J.M. Benavente, *Exportaciones de manufacturas de América Latina: ¿desarme unilateral o integración regional?*, CEPAL, Santiago, Chile, abril de 2001, p. 24 (Serie Macroeconomía del Desarrollo).

Fuente: elaboración propia a partir de CEPAL, *Anuario estadístico para América Latina y el Caribe*, Santiago, Chile, 1992, 1995 y 2003.

a denuncias; cuatro se encuentran en una posición intermedia, y ocho desconocen su operación. A esto se agrega que si bien el subcontinente ha adoptado los acuerdos de la OMC en materia de prácticas desleales, su normatividad muestra lagunas operativas, escasez de asistencia jurídica y limitaciones administrativas que incluyen, en varios países, la ausencia de manuales de procedimiento. En contraste, Estados Unidos, Canadá, Japón y la Unión Europea utilizan de manera sistemática las investigaciones con una lógica que no pocos autores califican de neoproteccionista.³³ No cabe

33. Entre 1987 y 2000, Argentina y Brasil iniciaron 61 y 40 investigaciones y fueron objeto de 22 y 104 demandas, respectivamente. En posición intermedia se encuentran Colombia (11 investigaciones propias contra 11 demandas), Perú (11 contra 2), Venezuela (7 contra 2) y Costa Rica (6 contra 2). De los ocho países restantes, sólo Nicaragua ha realizado 2 investigaciones (contra 1 demanda); Ecuador y Guatemala lo han hecho en una ocasión (contra 4 y 1 demandas, respectivamente). Seis países aún no han iniciado una investigación: Bolivia (contra 1 demanda), El Salvador (contra 1), Honduras (contra 1), Paraguay (contra 1) y Uruguay (contra 3). Véase G.A. de la Reza, "Eliminación de las medidas *antidumping* en el ALCA: de la 'práctica desleal' al debate sobre los efectos anticompetitivos en el hemisferio occidental", *Problemas del desarrollo*, Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México, vol. 34, núm. 133, México, 2003.



duda de que estas barreras tienen relevancia para comprender el espectro de causalidades del comercio. En ese sentido, se puede suponer que su empleo internacional representa la verdadera naturaleza de una parte del efecto que algunos estudios atribuyen a los modelos.

¿Cuál umbral para la medición?

Los prolongados calendarios para la liberalización intragrupal añaden dificultades de distinto orden a la medición de los efectos del regionalismo. En general, los acuerdos logran plena incidencia luego de un periodo de transición que suele trascender el decenio. En América Latina esta transición es, además, accidentada. El MCCA se crea en 1960 y luego de un lustro exitoso para el comercio intragrupal, se suceden violaciones a los compromisos, tensiones interestatales (incluido el conflicto bélico entre El Salvador y Honduras) y guerras civiles (en El Salvador, Nicaragua y, con más antigüedad, Guatemala). El modelo se desactiva con ocasión de la crisis de la deuda en los años ochenta. Su reforma mediante el Protocolo de Guatemala en 1993 genera nuevos calendarios que todavía en 2004 no incluyen la aplicación del arancel

externo común. En una situación similar se encuentra la CAN, creada en 1969 con los miembros de mediano y menor desarrollo de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). Luego de un periodo de crecimiento de la interdependencia subregional (medida como aumento en la participación de la subregión en el total de las exportaciones) se generan situaciones de inestabilidad política en Bolivia, Perú y Chile que propician golpes de estado y que este último país abandone la Asociación. El ingreso de Venezuela y el crecimiento económico de la subregión en el decenio de los setenta pronto enfrenta a la agrupación a los problemas de liquidez característicos de la década perdida. El Protocolo de Quito de 1988 y el diseño para la reorientación del Grupo Andino de 1989 disponen la reactivación de la zona de libre comercio y la unión aduanera en 1993 y 1995, respectivamente. Estos procesos no han concluido por completo, sobre todo si se considera que Perú se vincula con los otros países de la CAN mediante acuerdos bilaterales y que el arancel externo común no ha sido perfeccionado. El Mercosur representa un caso relativamente distinto por tener una creación escalonada: Argentina y Brasil (97% del PIB de la agrupación) firman en 1988 un tratado de integración bilateral y el 26 de marzo de 1991 establecen el Tratado de Asunción junto con dos socios de menor tamaño, Paraguay y Uruguay. El calendario de inicio de este acuerdo concluye en 2006. El significado de estas trayectorias se basa en que sus variaciones diluyen el umbral y con ello la relevancia del año cero. Se trata de un problema mayor para los métodos de cálculo, ya que éstos cuantifican los cambios en el comercio intragrupal en una banda de cinco años máximo alrededor de la fecha de la formación del modelo.³⁴

Para completar el examen de los métodos de cálculo de la desviación de comercio se revisan sus dos principales indicadores: el crecimiento del comercio intragrupal y el cambio en la protección externa.

34. La mayoría de los métodos considera los periodos anteriores y posteriores al modelo (generalmente cinco años) para identificar los cambios que propicia su formación. Según J.A. Frankel y S. Wei (*Open Regionalism in a World of Continental Blocks*, Fondo Monetario Internacional, WP/98/10, febrero de 1998, p. 78), el anuncio de la formación de un modelo influye en los flujos comerciales antes de su entrada en funciones, ya que las empresas buscan ubicarse ante mercados futuros. En realidad la anticipación de los inversionistas puede ser más dinámica. Un caso interesante lo presenta México: de 1990 a 1993 el flujo de inversión extranjera directa a este país crece a una tasa anual de 18%, en gran parte como resultado del anuncio de las negociaciones que preparan al TLCAN. El comercio bilateral con Estados Unidos, a su vez, aumenta de 59 630 millones de dólares en 1990 a 88 110 millones en 1993, un promedio anual de 13.7% [CEPAL, *El tratado de libre comercio de Norteamérica y el desempeño de la economía en México*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (LC/MEX/L.431), México, 14 de junio de 2000, p. 20].

CAMBIO EN LA PROTECCIÓN EXTERNA

El estudio de la protección arancelaria, el más intuitivo de los indicadores para saber si un acuerdo contribuye o no a la desviación de comercio, se recomienda porque el efecto anticompetitivo de la integración interviene únicamente cuando existen barreras externas. En términos analíticos, salvo si los aranceles aumentan, no hay motivos para pensar que la estructura de precios de un mercado ampliado se modifique en un sentido distinto de la apertura no discriminatoria: los consumidores compran a una fuente de suministro más barata que el mercado nacional. Sin embargo, la referida excepción puede tener buenos motivos para concretarse. Un incentivo se presenta cuando el país más protegido busca prevenirse frente a los riesgos de triangulación comercial mediante aranceles externos comunes equiparables a los suyos (en el caso de las uniones aduaneras) o reglas de origen más estrictas (en las zonas de libre comercio), o cuando la industria afectada por la liberalización regional limita las importaciones de fuera de la agrupación mediante las barreras correspondientes a cada modelo.

Para el análisis de este indicador se consideran los aranceles promedio del MCCA, la CAN y el Mercosur en dos periodos sucesivos: 1985-1990 y 1990-1994. Para facilitar la exposición no se desagrega el arancel medio anterior a 1990. Según el cuadro 1, el promedio de protección arancelaria externa disminuye a un ritmo similar en los dos periodos. De 1985 a 1990 el índice de protección de los miembros de la ALADI pasó de 278 a 100, e incluida una considerable reducción de las restricciones cuantitativas. En esta etapa se asiste a la primera fase de la restructuración económica y al

acceso de varios países de América Latina al GATT. Salvo el Acuerdo de Integración Argentina-Brasil de 1988, ninguno de los modelos está activo. De 1990 a 1994 la reducción del índice de protección externa se presenta con igual intensidad: de 100 a 57, incluido el refuerzo jurídico de sus normativas. De manera significativa, este avance coincide en el tiempo con la activación y el sucesivo desarrollo de los programas comerciales del Mercosur, la CAN y el MCCA. Obsérvese que el desarme arancelario unilateral en estos casos es mayor que el de México y Chile, los únicos socios de la ALADI que en esos años todavía no participan en acuerdos de integración formal.

El avance simultáneo en el desarme unilateral y grupal plantea con claridad la existencia de una correlación positiva entre ambos procesos, no inversa. El vínculo no es causal, sino que representa el reflejo de factores en el entorno y, de forma más difusa, de la confianza en la apertura comercial.³⁵ Se debe precisar un primer componente de este argumento antes de proceder a su verificación. En la práctica, los aranceles extragrupoales tienen como tope los derechos consolidados, es decir, aquellos aranceles sometidos a compromisos de la OMC y cuya elevación se considera difícil. Este hecho tiene una consecuencia teórica pocas veces observada: la liberalización unilateral depende en gran medida de la dinámica negociadora multilateral y no guarda relación directa

35. La relación entre regionalismo y multilateralismo ocupa un espacio importante en la literatura especializada. En la visión clásica, la integración equivale a una opción de segundo óptimo. Otros trabajos matizan o refutan esta tesis, sobre todo aquellos que tienen en cuenta las características del regionalismo abierto. Se afirma, por ejemplo, que las mismas fuerzas que dirigen al regionalismo lo compelen a ser multilateralmente compatible

(competencia global, globalización de los mercados financieros, de los flujos de capital, demanda de consumidores y movilidad de tecnología e innovación). De esa manera, se percibe al regionalismo como un facilitador de las negociaciones multilaterales en áreas que requieren elevados niveles de coordinación, o donde la complejidad impide el tratamiento en el marco de la OMC. Una idea similar plantea que los acuerdos regionales adoptan generalmente un enfoque OMC plus y aceptan elevados niveles de compromiso en áreas que preparan la agenda multilateral. Una reseña bibliográfica de este debate se encuentra en G.A. de la Reza, "El nuevo regionalismo en el hemisferio occidental: una perspectiva diacrónica", en A. Chanona y R. Domínguez (eds.), *La Unión Europea y el TLCAN. Integración regional comparada y relaciones mutuas*, Universidad Nacional Autónoma de México-Plaza y Valdéz, México, 2004.

C U A D R O 1

AMÉRICA LATINA: ÍNDICE DE LIBERACIÓN ARANCELARIA UNILATERAL EN PROCESOS DE INTEGRACIÓN Y PAÍSES SELECCIONADOS, 1985-2000 (ARANCELES DE NACIÓN MÁS FAVORECIDA, 1990 = 100)¹

	1985	1988	1990	1992	1994	1996	1998	2000
ALADI ²	278 ^a	136	100	67	57	57	62	62
Mercosur ³	-	-	100	69	52	48	56	61
CAN ⁴	-	-	100	57	57	57	62	57
Chile	-	-	100	73	73	73	73	53
México	-	-	100	100	92	92	100	138

1. Con base en la Clasificación Común de Productos de seis sectores: 1) alimentos, bebidas y tabaco; 2) materias primas de origen agrícola; 3) combustibles y derivados; 4) minerales y metales; 5) manufacturas; 6) otros sectores.

2. Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

3. Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

4. Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.

a. El promedio incluye al MCCA (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua).

Fuente: elaboración propia a partir de cifras de la Secretaría de la ALADI.



con el regionalismo.³⁶ De regreso al argumento, se puede decir que con independencia de la naturaleza de la relación entre el regionalismo y el multilateralismo, el indicador de la protección externa no valida la hipótesis desviacionista en ninguno de los tres modelos.

36. Por supuesto, la ausencia de causalidad no impide que exista una relación de vasos comunicantes entre ambos procesos. Este vínculo tiene larga tradición en América Latina. El Tratado de comercio, navegación y amistad de 1825 entre México y el Reino Unido, el primero en la región, estipulaba en el artículo IV la preservación de un margen de preferencia hispanoamericano frente las concesiones que México otorgaba al segundo país. Más tarde, durante el periodo del regionalismo cerrado (1960-1970) se negociaron preferencias latinoamericanas más profundas con cada avance del multilateralismo (en ocasiones como porcentaje de la reducción multilateral). En todos estos casos el regionalismo no se opone al multilateralismo o a la apertura extrarregional, sino que busca preservar una comunidad de intereses económicos, culturales e históricos.

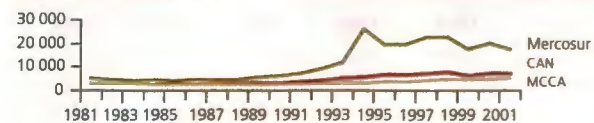
Variaciones en el comercio intragrupal

Varios de los métodos de cálculo convergen en la consideración de los cambios bruscos del comercio intragrupal como el principal indicio de la desviación. Sin necesidad de repetir las técnicas estadísticas propuestas por los autores, es claro que a partir de 1990 este comercio crece en los tres modelos estudiados. El incremento más elevado se registra en el Mercosur, seguido de la CAN y el MCCA; el primero alcanza su apogeo en 1994 y tiempo después los otros dos (véase la gráfica 2). Lo propio acontece con la importancia de este comercio respecto al PIB, en constante aumento durante todo el periodo, si bien su progresión participa de un fenómeno más general. Las exportaciones totales latinoamericanas representan 12.5 % del PIB en 1986; en 1990 aumenta a poco más de 15% y en 1995 a 19%. Las importaciones avanzan de casi 10% en 1986, a 13% en 1990 y 22% en 1995, parte como resultado de la liberalización y parte como respuesta a la apreciación del tipo de cambio.³⁷

El cuadro 2 amplía el panorama con las modificaciones de las importaciones intragrupal de cada modelo. De 1990 a 1996 estos flujos aumentan su participación en el total importado por los miembros del MCCA de 9.1 a 12.6 por ciento; la CAN registra un incremento mucho mayor, de 6.8 a 13.4 por ciento, y el Mercosur progresa de 14.5 a 20.2 por ciento. Durante este periodo los únicos países latinoamericanos (distintos de los miembros del modelo importador) que ven afectada su participación en los mercados subregionales son las naciones de la CAN: -1.4% del mercado del Mercosur. El resto del continente la conserva o la aumenta. El hecho es significativo pues sugiere la presencia de un proceso de

G R A F I C A 2

AMÉRICA LATINA: COMERCIO INTRAGRUPAL EN TRES PROCESOS DE INTEGRACIÓN SELECCIONADOS, 1981-2001 (MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: elaboración propia a partir de datos de CEPAL, *Anuario estadístico para América Latina y el Caribe*, Santiago, Chile, 1992, 1995 y 2003, y FMI, *Direction of Trade Statistics Yearbook*, Washington, 1992, 2001 y 2003,.

37. La proporción anotada incluye a todos los países de América Latina. J.M. Benavente, *op. cit.*

AMÉRICA LATINA: IMPORTACIONES INTRAGRUPALES Y DE TERCEROS PAÍSES DE TRES PROCESOS DE INTEGRACIÓN SELECCIONADOS 1990-2002 (1990 = 100)

	Mercosur			Comunidad Andina de Naciones (CAN)			Mercado Común Centroamericano (MCCA)		
	1990	1996	2002	1990	1996	2002	1990	1996	2002
MCCA	2.5	2.1	2.6	9.1	6.6	7.0	9.1	12.6	13.3
	100.0	84.0	104.0	100.0	73.0	77.0	100.0	138.0	146.0
CAN	8.7	7.3	11.0	6.8	13.4	13.7	0.2	0.3	0.2
	100.0	84.0	126.0	100.0	197.0	201.0	100.0	150.0	100.0
Mercosur	14.5	20.2	17.1	3.3	2.4	2.6	-	-	0.1
	100.0	139.0	122.0	100.0	73.0	79.0	-	-	-

	Mercado Común y Comunidad del Caribe (Caricom) ¹			Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ²			Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) ³		
	1990	1996	2002	1990	1996	2002	1990	1996	2002
MCCA	0.1	0.3	1.3	45.7	52.6	48.6	68.9	78.6	76.5
	-	-	-	100.0	115.0	106.0	100.0	114.0	111.0
CAN	0.4	0.3	0.5	42.7	41.8	34.0	61.8	66.4	64.0
	100.0	75.0	125	100.0	98.0	79.0	100.0	107.0	104.0
Mercosur	0.1	0.0	0.1	22.3	24.7	23.5	42.8	49.4	44.9

1. Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Granada, Guyana, Jamaica, Montserrat, San Kitts-Nevis, Santa Lucía, San Vicente y Las Granadinas, Trinidad y Tobago.

2. Canadá, Estados Unidos y México.

3. Todos los países del hemisferio occidental con excepción de Cuba.

Fuente: CEPAL, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*, Santiago, Chile, 2002-2003,.

regionalización en escala continental capaz de neutralizar el efecto de concentración de los mercados preferenciales. Sin duda, parte de la explicación se encuentra en los numerosos acuerdos comerciales recíprocos que presenta el hemisferio, incluidos los que conectan a distintos modelos, o los programas especiales estadounidenses que permiten la importación de productos latinoamericanos libre de aranceles o en condiciones especiales.³⁸ Donde se percibe un proceso de sustitución de proveedores más acentuado es en el comercio extrahemisférico. De 1990 a 1996 los exportadores de otros continentes perdieron 9.7% del mercado centroamericano,

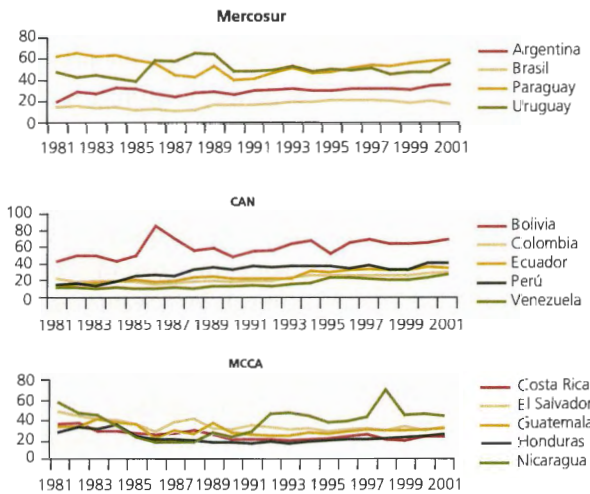
38. Los programas especiales son: a) la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, en la que participan los estados isleños del Caribe y los miembros del MCCA; b) la Preferencia Arancelaria Andina, aplicada a los miembros de la CAN; c) el Sistema General de Preferencias, el cual beneficia a la mayoría de los países de la región, y d) la partida 9802 del código arancelario estadounidense.

4.6 % del andino y 6.6% del cono sur. La gráfica 3 desagrega esta información según países y durante un periodo más amplio. Su análisis destaca un hecho importante: el nivel de participación del modelo en el total de las importaciones de los socios en 1994 no es muy superior a los primeros años de la muestra (1981-1982), cuando se inicia la crisis de la deuda en todos los países de la región. Esto sugiere que parte del incremento registrado en el decenio de los noventa responde a una recuperación de vínculos previos, todavía incompletos en el caso de los cinco miembros del MCCA. La segunda observación concierne al patrón de variabilidad estadística. En el Mercosur, las importaciones regionales de Argentina y Brasil muestran una trayectoria parecida, mientras que la paraguayana y la uruguayana son más dispersas. En la CAN las importaciones bolivianas también tienen una evolución diferente del resto de la agrupación, y en el MCCA, Nicaragua aparece disociado de manera relativa

de los demás miembros del modelo. Según esta evidencia, la trayectoria accidentada de las economías más pequeñas de los acuerdos guarda relación con su mayor concentración en el mercado preferencial.

Hasta aquí, sin embargo, la evolución de las importaciones intragrupalas no dice si la sustitución de proveedores es ineficiente, resultado de la mayor competitividad de las empresas o simple consecuencia de la liberalización y de otras características de los acuerdos. Por lo pronto se sabe que durante el primer lustro de los noventa los tres modelos reducen su proteccionismo frente a terceros países y crece el comercio intragrupal y el externo de manera concomitante. La explicación más obvia de este auge la proporciona la expansión económica mundial durante dicho decenio (con alguna inflexión a partir de la crisis financiera mexicana y asiática), aunada a efectos cíclicos y de ingreso. Estos factores interac-

AMÉRICA LATINA: PARTICIPACIÓN GRUPAL EN EL TOTAL IMPORTADO DE TRES PROCESOS DE INTEGRACIÓN SELECCIONADOS, 1981-2001 (PORCENTAJES)



Fuente: elaboración propia a partir de datos de CEPAL, *Anuario estadístico para América Latina y el Caribe*, Santiago, Chile, 1992, 1995 y 2003.

túan con procesos de apertura que amalgaman los ámbitos regional y global: a] la percepción, ampliamente compartida por la toma de decisiones en América Latina, de que las exportaciones constituyen un vector básico del crecimiento;³⁹ b] la convergencia de los gobiernos de la región respecto al conjunto de políticas de la apertura (tratamiento nacional a las inversiones extranjeras, refuerzo de las legislaciones sobre propiedad intelectual y tipo de cambio competitivo, además de libre comercio);⁴⁰ c] el activismo de las empresas exportadoras favorable a la ampliación del mercado, inclui-

39. El vínculo entre apertura comercial, bienestar y crecimiento se conoce como la constante Harberger. La relación positiva ha sido defendida por A.O. Krueger (*Liberalization Attempts and Consequences*, NBER, Nueva York, 1978) y FMI (*World Economic Outlook*, Fondo Monetario Internacional, Washington, mayo de 1997). F. Rodríguez y D. Rodrick (*Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to Cross-national Evidence*, Working Paper, núm. 7081, NBER, Cambridge, abril de 1999) y trabajos más recientes cuestionan su carácter causal.

40. Estas políticas, denominadas Consenso de Washington, marcan el punto de partida de la liberalización unilateral. Para el anclaje del nuevo modelo económico, el desarme arancelario unilateral se combina con la creación de tratados de libre comercio de cobertura geográfica definida.

da la creación de un ambiente propicio para las concesiones comerciales, y d] la relación de vasos comunicantes entre numerosas iniciativas del mismo orden: negociación de tratados bilaterales de libre comercio, reactivación de modelos tradicionales, conclusión de la Ronda de Uruguay en 1994 y preparación del ALCA.⁴¹ Para validar la importancia de estos factores es necesario abandonar el enfoque endógeno empleado en gran parte de la literatura y encaminarse a un método indirecto de averiguación.

CORRELACIÓN MÚLTIPLE

El coeficiente de correlación permite observar cómo se relacionan entre sí dos o más variables.⁴² Aunque no mide el grado de creación de comercio, puede servir para validar el supuesto aquí presentado sobre la importancia de las externalidades. Se necesita precisar algunos puntos de partida. Como se mencionó, los tres acuerdos latinoamericanos difieren en tres aspectos: la fecha de entrada en vigor (o reactivación); la duración de la transición, y las trayectorias comerciales de los países miembro (sobre todo las pequeñas economías). A esto hay que agregar la existencia de amplias disparidades en todos los indicadores. El pib combinado del mcca en 2001 fue de 69 133 millones de dólares; la can cuadruplicó esta cifra (288 369 millones de dólares) y el Mercosur la multiplicó por 11.5 veces (796 637 millones). La apertura comercial (medida como porcentaje del pib) presenta diferencias que van de 10% en el caso de Brasil, 13% en Argentina y 20% en Bolivia, a 52% en Costa Rica, 47% en Venezuela y poco más de 40% en Paraguay. Por su parte, el nivel de endeudamiento tiene en un extremo a Costa Rica con un monto de obligaciones equivalente a 56% de las exportaciones (en un distante segundo lugar Paraguay con 101%) y en el otro a Nicaragua y Argentina, donde representa 689 y 428 por ciento de las exportaciones, respectivamente. Por último la dependencia fiscal frente a los impuestos al comercio exterior (expresada como la participación porcentual de los aranceles en el presupuesto) fluctúa entre 3.6% en Uruguay o 4% en Brasil, y

41. La proliferación casi sincrónica de las zonas de libre comercio ha inspirado a R.E. Baldwin ("The Causes of Regionalism", *The World Economy*, vol. 20, núm. 2, noviembre de 1997) la hipótesis de que el regionalismo ejerce un efecto dominó sobre otros acuerdos. La afirmación es aproximativa, ya que el dinamismo en la creación de acuerdos se expresa sobre todo en los casos de menor envergadura económica, mientras que la mayoría de los tratados importantes ha transitado por largos y fatigantes procesos negociadores.

42. La correlación es inversa si el valor del coeficiente se encuentra entre -1 y 0; es positiva cuando fluctúa entre 0 y 1, donde 1 representa la correlación perfecta.



25.7% en Nicaragua y 16.1% en Honduras.⁴³ Así, el comercio intragrupo correspondiente al periodo 1981-2001 de las tres regiones no debería mostrar una correlación elevada.

Sin embargo, la prueba de correlación múltiple contradice esta expectativa. El coeficiente de correlación del comercio intragrupal del MCCA y la CAN en 20 años es de un elevado 0.9275. Lo propio acontece con las series estadísticas del Mercosur y la CAN, cuyo coeficiente también es alto, 0.9265. Se debe recordar que el Mercosur se formó en 1991 (su núcleo económico en 1988) y la CAN presenta fracturas importantes a partir de uno de sus miembros. Se

repite el experimento, esta vez analizando la correlación entre el comercio intragrupal del Mercosur y el MCCA, y el resultado inesperado es que es alto para dos modelos que prácticamente carecen de comercio recíproco, 0.8095. La covarianza es grande en los tres casos, sobre todo en la relación entre el Mercosur y el MCCA, lo que robustece el valor estadístico de la prueba (cuadro 3).⁴⁴ Sin duda, la ausencia de series históricas o de mayor desagregación, además de la diferencia en el comportamiento de las muestras 1981-1993 y 1994-2001, impide obtener resultados más sólidos. Con estas limitaciones en mente, el ejercicio arroja dos consecuen-

C U A D R O 3

AMÉRICA LATINA: COEFICIENTE DE CORRELACIÓN DEL COMERCIO INTRAGRUPAL EN TRES PROCESOS DE INTEGRACIÓN SELECCIONADOS

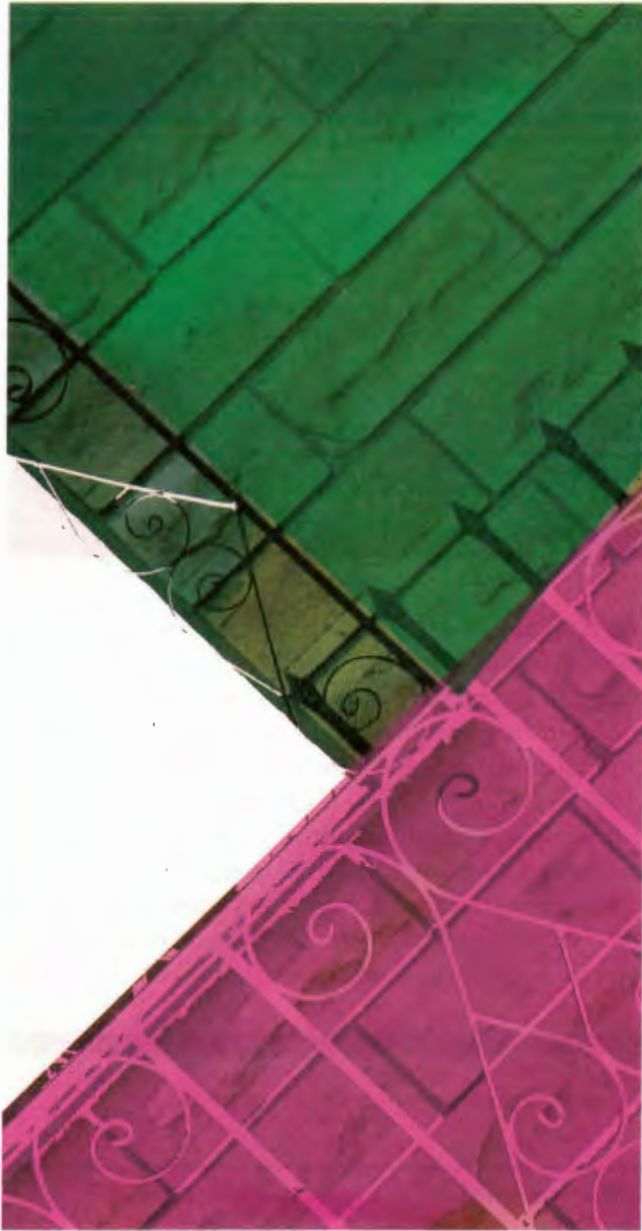
	Mercosur		Comunidad Andina de Naciones (CAN)		Mercado Común Centroamericano (MCCA)	
	Coefficiente	Covarianza	Coefficiente	Covarianza	Coefficiente	Covarianza
Mercosur	1.0	-	-	-	-	-
CAN	0.92652761	12757485.40	1.0	-	-	-
MCCA	0.80947699	4908872.93	0.92751559	1367548.48	1.0	-

Fuente: elaboración propia a partir de datos de CEPAL, *Anuario estadístico para América Latina y el Caribe*, Santiago, Chile, 1992, 1995 y 2003.

43. Asimismo, el índice de desarrollo humano de Naciones Unidas clasifica regularmente a Uruguay, Costa Rica y Argentina entre los 50 o 60 países más desarrollados, mientras que Nicaragua, Honduras, Guatemala y Bolivia figuran entre los de menor desempeño del mundo. La estructura del comercio exterior centroamericano, por su parte, está dominada por las exportaciones de textiles en el régimen de maquila, mientras el Mercosur muestra un elevado coeficiente de comercio intraindustrial (sobre todo en el sector automotor) y en la CAN la industria relativamente diversificada de Colombia contrasta con la concentración en productos básicos de Bolivia.

En materia de inversión extranjera directa, el Mercosur captó en 2003 alrededor de 8 385 millones de dólares (de los cuales Paraguay recibió sólo 14); la CAN fue destino de 6 043 millones y el MCCA de 1 166 millones. Con datos de la CEPAL (*Panorama de la inserción...*, op. cit.) y el FMI (*Direction of Trade Statistics*, op. cit.).

44. La covarianza devuelve el promedio de los productos de las desviaciones. Se considera que un estadístico robusto arroja una covarianza de signo positivo y grande.




cias principales. La primera sugiere que las variaciones en el comercio intragrupal dependen en gran medida de variables exógenas a las tres regiones, lo cual refuerza la conjetura sobre la sensibilidad frente a las externalidades. Aunque el grado de vulnerabilidad comercial varía de un país a otro, los modelos registran niveles equivalentes frente a los choques externos.⁴⁵ La segunda señala por omisión que la creación de los acuerdos no se encuentra entre las principales causali-

45. Aunque no está en los propósitos del presente trabajo, los elevados coeficientes permiten un ejercicio de regresión múltiple, por cuanto sugieren la existencia de variables explicativas comunes.

dades de la evolución del comercio intragrupal. Aun con la elevada sincronía de los calendarios y la inclusión de contenidos muy similares, los acuerdos no podrían explicar por sí mismos una similitud de trayectorias que persiste durante un periodo que rebasa la existencia o la reactivación de los acuerdos. Obsérvese que ambas conclusiones debilitan por igual las hipótesis de la creación y la desviación de comercio, ya que los acuerdos no muestran suficiente incidencia para proyectar un fenómeno u otro. Sin duda, esta prueba no elimina la relevancia del comercio intragrupal como indicador, aunque tampoco supone su primacía.

CONCLUSIONES

La presente evaluación de los métodos de cálculo no resuelve el problema de la medición de los efectos del regionalismo. En ausencia de series mayores, la prueba de correlación tiene una aplicación limitada y no apoya la normatividad del estudio del regionalismo, aunque permite evaluar la importancia de los factores del entorno y, por su medio, la necesidad de abrir el estudio causal de la integración. Esta conclusión es coherente con las bases epistemológicas de todo sistema complejo, en que la causalidad determinista se intersecta con influencias abiertas y aleatorias, en proporciones cambiantes pero no reductibles. En otros términos, por complicados que sean los instrumentos de averiguación, la concentración del estudio en la causalidad endógena del acuerdo conduce a una parte de la verdad que deja de lado gran parte de tal verdad.

Diversas secciones de este estudio conducen a una segunda conclusión. De forma implícita, el argumento de la desviación sugiere que un acuerdo procompetitivo es aquel en que el comercio intragrupal se comporta de manera similar al comercio externo. Esta expectativa parece desconocer las restricciones con las que opera el comercio multilateral y que en la práctica pueden hacer de la apertura unilateral una opción de segundo óptimo (justo por falta de reciprocidad). Asimismo, descarta el efecto de los acuerdos desde el punto de vista del acceso a mercados, las oportunidades de la ampliación de la demanda para las industrias de escala, la mayor homogeneidad de los mercados, la gestión aduanera, la cooperación entre gobiernos o la coordinación (en ocasiones fusión) de instituciones relevantes para el desempeño económico. En gran medida, el equívoco resulta de la equiparación de la liberalización unilateral de un país a las concesiones comerciales que éste recibe de sus socios, fenómenos que, según se mostró, son distintos para los sectores y los mercados. 

Ya seas chico o mediano te preparamos para ser grande



Con el programa de Capacitación y Desarrollo Empresarial de Bancomext, hazte grande conociendo el proceso exportador para hacer crecer a tu empresa sin cometer errores, reduciendo el riesgo de realizar operaciones y gastos infructuosos. Ahorra tiempo y dinero con instructores de reconocido prestigio y amplia experiencia.

Para mayores informes comunícate a:
EXPORTATEL : 01800 EXPORTA (01800 397 6782)
o entra a bancomext.com (sección capacitación)

**Bancomext evoluciona, se perfecciona
y trabaja por y para México.**



BANCOMEXT
TE AYUDA