

Las colecciones de Documentos de Trabajo del CIDE representan un medio para difundir los avances de la labor de investigación, y para permitir que los autores reciban comentarios antes de su publicación definitiva. Se agradecerá que los comentarios se hagan llegar directamente al (los) autor(es).
❖ D.R. © 1997, Centro de Investigación y Docencia Económicas, A. C., carretera México-Toluca 3655 (km. 16.5), Lomas de Santa Fe, 01210 México, D. F., tel. 727-9800, fax: 292-1304 y 570-4277. ❖ Producción a cargo del (los) autor(es), por lo que tanto el contenido como el estilo y la redacción son responsabilidad exclusiva suya.



CIDE

NÚMERO 56

Jorge Cambiaso

**LOS BLOQUES COMERCIALES EN AMÉRICA:
¿UN PASO HACIA LA INTEGRACIÓN CONTINENTAL?**

*Resumen*¹

En el continente han proliferado convenios de apertura económica amplia y profunda, que han dado origen a numerosos bloques regionales. El contagio ha sido intenso, acelerado y no pocos países vislumbran la conformación de una gran zona americana de libre comercio en un futuro cercano.

Por tratarse de un proceso inédito y disparejo, es temprano aún para pronosticar su rumbo. Lo cierto es que ha plantado diversos interrogantes que merecen atención: ¿Qué explica la gran diversidad de convenios vigentes? ¿Cuál es la racionalidad que subyace en el proceso integracionista? ¿Son estos acuerdos una fase intermedia en la conformación de zonas económicas más amplias? ¿Qué fuerzas se interponen a las nacientes alianzas?

El estudio pretende dar respuesta a estos interrogantes. Con base en la argumentación económica y la evidencia estadística, dilucida la enredada madeja de tratados comerciales; detecta, entre las fuerzas impulsoras y opositoras, algunos de los determinantes principales que han dado forma al proceso integracionista en América; y, también, proporciona bases para evaluar la factibilidad de la convergencia hacia una gran zona económica continental. Contrario al discurso de connotados líderes, sugiere qué factores económicos claves favorecen en el futuro próximo la consolidación de algunos bloques regionales y la probable aparición de nuevas alianzas entre regiones estrechamente vinculadas, posponiendo por ahora la anhelada integración de América.

¹ Se agradece la colaboración de Carlos López y de Rafael Espinosa para llevar a buen fin este trabajo. El contenido y los errores son de exclusiva responsabilidad del autor

Introducción

En paralelo a lo que sucede en el resto del mundo, los países americanos han estado participando activamente en acuerdos de liberalización multilateral y han sido destacados protagonistas en la tendencia hacia la formación de bloques comerciales regionales.

La célebre Ronda de Uruguay del GATT concluyó a fines de 1993, tras siete años de largas negociaciones. Como resultado, 100 países pertenecientes a distantes regiones del mundo, con idiomas y vínculos coloniales disímiles, se comprometieron a reducir los aranceles, dismantelar barreras no-arancelarias, liberalizar el comercio en servicios y, por primera vez, dar forma a un acuerdo multilateral que incluye un apartado de reglas de origen¹.

Mientras se negociaba este acuerdo, simultáneamente proliferaban los convenios comerciales tendientes hacia una apertura económica más profunda y amplia, a través de bloques comerciales en su mayor parte circunscritos a un número limitado de países dentro de un mismo continente. Este proceso continúa activo; en estos días, numerosos convenios se encuentran en vías de negociación.

Según la Organización Mundial del Comercio, al GATT se reportaron 109 acuerdos regionales de integración durante el periodo 1948-1994 y alrededor de un tercio se firmó entre 1990 y 1994². De estos últimos, 12 se ubicaron en el continente americano; los más importantes: el TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre EUA, Canadá y México) y el MERCOSUR (Mercado Común del Sur, unión aduanera entre Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay). El propósito expresado por la mayor parte de los países americanos es alcanzar un acuerdo con cobertura continental: crear una zona de libre comercio para casi 800 millones de consumidores, que comprenda a toda América -de Alaska a Tierra del Fuego- en un plazo no mayor de diez años.

En América, esta multiplicidad de alianzas comerciales representa la respuesta, aún vacilante, frente a la nueva geografía económica que se conforma en el mundo. Se acepta una sustancial liberalización comercial, pero se limita a una área geográfica determinada, aparentemente como primer paso hacia la constitución de bloques más amplios.

¹ Acuerdo necesario, dado que la liberalización comercial procede dentro de esquemas regionales.

² Uno de los tratados más antiguos, que dio origen al bloque más importante, la Unión Europea (UE; antes CEE, Comunidad Económica Europea), se mantiene activo incorporando cada vez más socios en su mayoría vecinos. El CEFTA (Central European Free Trade Agreement), establecido por la república Checa, Hungría, Polonia y Eslovaquia en 1992, ha acordado incorporar a Eslovenia, Bulgaria y Rumania y le seguirán los Estados del Báltico. Y en el este asiático, la creciente integración comercial, se apoya con el establecimiento del ASEAN (Association of SouthEast Asian Nations) con metas de reducción arancelaria de 0 a 5% en manufacturas para 2008. Un plan más ambicioso y de carácter intercontinental, lo constituye la formación de la APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation) integrada por países con costas al Océano Pacífico (varias naciones de Asia, Australia y Oceanía, y por EUA, Canadá, México y Chile, del continente americano) que busca formar una zona de libre comercio para el año 2020.

¿Qué explica la diversidad de convenios que se observa? ¿Son simplemente subpactos que derivarán inevitablemente en la creación de una gran zona continental de libre comercio? ¿Existen elementos que tiendan a privilegiar los acuerdos extra-continental? ¿Qué factores se oponen a la firma de tratados, especialmente cuando éstos involucran a naciones desiguales? Son preguntas que no han recibido suficiente atención de parte de los economistas latinoamericanos.

El trabajo presenta elementos para responder a estos interrogantes. Ofrece argumentación económica que aclara la aparentemente enredada realidad de múltiples acuerdos comerciales existente en América y proporciona bases para evaluar la factibilidad de su convergencia en una gran zona de libre comercio. Propone que para ciertos países, o grupos de naciones, aparentemente no hay razones suficientes para impulsar todavía la integración continental. Además, explora la validez de las posiciones adversas a la facilitación del comercio, en particular, a la firma de acuerdos entre países desarrollados y naciones de economías emergentes.

Se divide en cinco secciones. Primero presenta una descripción sintetizada de la situación; la explicación de la evolución que ha seguido el proceso integracionista prepara la discusión posterior en torno al modelo de regionalismo que se gesta en América. Luego procede a una revisión de los principales enfoques existentes que contribuyen a entender la dinámica que ha seguido el proceso. La tercera sección contrasta los argumentos teóricos con la información disponible y sugiere probables escenarios para el esquema de integración; ofrece evidencia empírica sustentada en análisis econométrico que valida la relevancia estadística de las variables susceptibles de cuantificar y que han propiciado la conformación de los acuerdos. Una cuarta sección centra la atención en el análisis de las posiciones más relevantes adversas a la apertura y formación de bloques comerciales entre países ricos y pobres. La quinta sintetiza y presenta las conclusiones más relevantes del estudio; en cierto sentido, son tentativas dado que hay consideraciones que no se incluyen en el análisis.

1) Liberalización y Regionalización: Síntesis de lo Acontecido

El marcado giro en las relaciones económicas internacionales entre los países del continente ha procedido a través de la apertura del sector externo y el establecimiento de áreas de libre comercio y de otras formas de acuerdos regionales.

En los EUA y Canadá, países tradicionalmente con un sector externo relativamente abierto, se observa un nuevo trato con sus vecinos del continente. Ahora intentan establecer selectivamente relaciones económicas en base a alianzas comerciales de cobertura amplia y prácticamente sin limitaciones de tipo arancelario.

Por su parte en Latinoamérica se retoma la antigua idea de los clásicos de que el comercio internacional es el motor del crecimiento -fomenta la eficiencia por la vía de una mayor competencia y reduce costos como resultado de la especialización-, hecho que se traduce en la adopción de políticas que implican un profundo cambio estructural en relación al prolongado pasado proteccionista como estrategia de desarrollo. El propósito: que el sector de bienes comerciables y, en particular las exportaciones, se constituyan en una fuente importante de actividad económica y generación de empleos.

El cambio se instrumenta mediante la reducción unilateral significativa de los aranceles y su dispersión, una desgravación más intensa mediante acuerdos regionales de libre comercio y la promoción a la inversión extranjera. Se busca eliminar el sesgo anti-exportador heredado de la política de sustitución de importaciones, negociar acuerdos para reducir las barreras a las ventas externas y atraer inversión. Los resultados de múltiples investigaciones indicando la existencia de suficiente evidencia de que las economías más abiertas y orientadas hacia los mercados internacionales habían tenido un mejor desempeño que aquellas altamente protegidas, estimulan este proceso de transformación.

La primera experiencia sostenida de liberalización comercial unilateral en América Latina fue la de Chile; se inició en la primera mitad de los setentas como parte de un amplio programa económico de reforma estructural. El ejemplo fue seguido por Costa Rica, Bolivia y México. A principio de los noventas, se sumaron a esta tendencia Argentina, Colombia, Brasil, Perú y Venezuela. En lo que respecta a la dinámica de la liberalización, destacan los casos de Colombia y México, quienes adoptaron programas de apertura gradual con una duración prevista de cuatro y cinco años respectivamente; sin embargo, apenas transcurridos uno o dos años, ambos decidieron acelerar el proceso.

También se da un cambio sustancial en la política de inversión extranjera directa (IED). Se pasa de la desconfianza hacia las corporaciones multinacionales, manifiesta en múltiples restricciones y prohibiciones, a la valoración de su contribución al desarrollo económico en una amplia gama de actividades. Y a diferencia del pasado, en que el proteccionismo era un factor determinante en la atracción de inversión extranjera, ahora ésta condiciona su participación a la existencia de mercados abiertos. En consecuencia, las estrategias de liberalización y de regionalización de los países latinoamericanos se formulan con base en su contribución al mayor intercambio de bienes y servicios, como por su potencial para atraer inversión externa¹.

A estas tendencias en la política comercial y de inversión extranjera, se suma la celebración de acuerdos regionales que involucran el desmantelamiento de un amplio espectro del

¹Ver Manuel Agosin y Ricardo French-Davis (1993) quienes presentan una completa reseña y una evaluación de la liberalización comercial en Latinoamérica. Para una detallada revisión de estudios relativos a apertura y crecimiento en varios países en desarrollo, consultar el estudio de Sebastian Edwards (1993).

universo arancelario. Los grados de intensidad y multilateralidad con que se ha desarrollado este proceso integracionista han variado de país a país y de tiempo en tiempo, en tanto que el proceso aún no concluye¹.

Se han firmado diferentes tipos de convenios -desde tratados de libre comercio hasta uniones aduaneras²-; en cada uno han participado desde dos hasta cuatro o cinco países y, en ocasiones, las negociaciones han incluido temas que van más allá de lo considerado como estrictamente comercial (v.gr. aspectos laborales y ecológicos).

La estrategia de negociación se ha modificado respecto a las prácticas del pasado. Ahora, el acuerdo sobre el calendario de desgravación se inicia con la inclusión de todos los sectores productivos y sólo se negocia lo que se llaman 'las excepciones'. En los sesentas y setentas las negociaciones se limitaban a un grupo de actividades y se trataban las condiciones para prácticamente cada producto, hecho que mantuvo un elevado proteccionismo caracterizado por una alta varianza arancelaria.

Esta dinámica integracionista ha procedido a través de tratados regionales que se traslapan y difieren entre sí. Ello en virtud de que cada acuerdo da lugar a una desgravación selectiva y a reglas particulares -barreras no arancelarias, como reglas de origen y excepciones- para proteger sectores productivos determinados y delimitar los beneficios de la expansión del comercio a los participantes en cada esquema de integración.

En el norte del continente el acuerdo más poderoso vigente, en términos de tamaño de mercado (370 millones de consumidores) y de poder de compra, es el TLCAN entre EUA, Canadá y México que fue precedido por un acuerdo similar entre los dos primeros. La tradicional importancia del comercio y la inversión entre EUA y cada uno de los otros participantes, aunado a la cercanía de los mercados, se materializó en la integración de una zona de libre comercio, que madurará en un plazo de 15 años y arrancó formalmente en 1994 con una significativa desgravación inicial. El grupo es liderado por EUA, el país con mayor población e ingreso per-capita y con una economía que es casi diecinueve veces la de México y diez veces la de Canadá.

En el TLCAN se establecieron excepciones y elevadas condiciones de reglas de origen en sectores productivos específicos, para respetar leyes existentes cuya modificación hubiera hecho peligrar el acuerdo y para excluir de sus beneficios a terceros países. Tales barreras se erigieron

¹La geografía de los acuerdos comerciales que se observa pueda verse modificada y de manera significativa. Para un recuento de lo acontecido, vease Jorge Cambiasso (1992), CEPAL (1994 Enero y Mayo) y Richard Harmsen y Michael Leidy (1994); este último revisa la situación de los tratados regionales de los países miembros del Fondo Monetario Internacional.

²Un Tratado de Libre Comercio (TLC) en principio implica la eliminación total de los aranceles y las barreras no-arancelarias entre los países firmantes. Una Unión Aduanera es un TLC donde además se acuerda establecer un arancel común para el comercio con naciones no-miembros. Un Mercado Común es una unión aduanera que incluye señalamientos respecto al libre movimiento de los factores de la producción. Por su parte, una Unión Económica es un mercado común con acuerdos de armonización de políticas, principalmente macroeconómicas o de regulación de mercados.

principalmente contra las firmas europeas -que se benefician de su propio bloque y al cuál no tienen libre acceso los miembros del TLCAN- y las asiáticas lideradas por Japón, país que está promoviendo la conformación de su propio grupo regional y es el principal rival comercial de EUA.

En el sur, Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay conformaron una unión aduanera: el llamado MERCOSUR (Mercado Común del Sur). Todos países vecinos y con una significativa concentración de sus exportaciones con los participantes del esquema. El líder del grupo es Brasil con un producto interno bruto (450 mil millones de dólares) que duplica al Argentino y es muy superior al de Uruguay (11 mil millones) y Paraguay (6 mil millones). Conformado por 195 millones de habitantes, tal mercado representa el 44% de la población y el 51% del Producto Interno Bruto de América Latina.

Esta unión destaca por haber incorporado al mayor número de países del continente en un nivel más avanzado de integración, ya que involucró las negociaciones tanto de desgravación intra-grupo como del grado de proteccionismo común que se adoptó frente a los países no-miembros. Sin embargo, no hay tratado sin compromisos y, en este caso, ocasiona que el acuerdo sea clasificado como una zona de libre comercio o una unión aduanera imperfecta dado que incorpora excepciones importantes.

La estrategia manifestada por Brasil consistió en avanzar primero en la integración regional hasta consolidar la unión, luego incorporar países vecinos y buscar un acercamiento con la UE o el TLCAN. En consecuencia, los miembros del MERCOSUR negocian con sus vecinos, entre ellos Chile inicialmente y esperan se acerquen Bolivia y Venezuela. De hecho Bolivia tiene un intercambio con los países del MERCOSUR que supera casi cinco veces al que mantiene con los miembros del Grupo Andino (GA); este último, acuerdo vigente heredado del pasado que incluye a Bolivia, Ecuador, Perú, Venezuela y Colombia.

Dadas las dificultades para modificar el esquema original de integración del GA y convertirlo en una moderna unión aduanera, Venezuela y Colombia pactaron por su cuenta un tratado de liberalización comercial con arancel externo común, el cual de inmediato activó el intercambio comercial entre ambos países. Por su parte México establece con estos dos países el llamado Grupo de los Tres o G-3 y por separado acuerda con Costa Rica un TLC.

La conformación delineada se complica por la existencia de tratados comerciales entre países más distantes y con reducido intercambio comercial previo. Tal es el caso del acuerdo México-Chile, anterior al TLCAN, o el de México-Bolivia firmado en fechas posteriores. Y así como el norte avanza hacia el sur, hay países que se encaminan en la dirección opuesta; el mejor

ejemplo es Chile¹, que además del tratado con México, tiene acuerdos por separado con Venezuela, con Colombia y con Ecuador.

Tal vez éste sea el camino a seguir para conformar una gran zona de libre comercio que incluya a todos los países de América. En tal caso, los arreglos actuales serían sólo un paso transitorio y necesario en la dinámica hacia un tratado continental, más multilateral y menos regional. Sin embargo, a mayor segmentación dentro del continente, mayor es la importancia de las diferencias negociadas -en términos de niveles arancelarios, desgravación selectiva, reglas de origen u otras barreras no-arancelarias y excepciones- y mayores las dificultades para transformar los acuerdos de sub-zonas en tratados que abarquen un mayor número de naciones; habida cuenta de que los compromisos y las excepciones son distintos para cada acuerdo y obedecen a los intereses específicos de los firmantes.

A estas diferencias, habría que agregar la gran disparidad existente entre los países del continente. Como se verá al final del estudio, éstas han servido de base para sustentar argumentos contrarios a una ampliación de la integración. El cuadro 1 muestra la disimilitud existente. En términos de ingreso per-capita se observan grandes divergencias y los países más industrializados (Canadá y EUA), que son también los que registran mayor salario por hora-hombre en manufacturas, superan varias veces a cualquier país latino. En lo que respecta a población y producto interno bruto, también hay marcada disparidad; los más grandes, Brasil y EUA, ambos el centro de actividad productiva más importante en sus respectivas áreas de integración: el TLCAN y el MERCOSUR; les siguen en orden de importancia Canadá y México, los otros socios del TLCAN, que forman parte de la región con mayor tamaño de mercado.

Lo anterior llevaría a pensar que el deseo de integración continental se enfrenta en la práctica a muchas dificultades. Hay multiplicidad de tratados que se entremezclan, en medio de naciones con muy diverso potencial económico. Sin embargo, esta regionalización en Américoano no es un fenómeno casual; ha respondido en buena medida a factores económicos, al menos en los tratados de mayor peso, que son los que están condicionando la evolución del proceso.

II) Racionalización de la Dinámica Integracionista

Como en cualquier liberalización, en general en prácticamente todo acuerdo regional se busca elevar el potencial de crecimiento de los países firmantes. La percepción es que favorecen el

¹Chile ha buscado su incorporación al TLCAN. Los países de Latinoamérica que han estado más activos, en lo que se refiere a la firma de nuevos tratados en el continente, son Chile y México.

**POBLACION, INGRESO PER CAPITA Y
TAMANO DE LAS ECONOMIAS DEL CONTINENTE AMERICANO.**

	POBLACION (MILLONES)	P.I.B.* PER CAPITA	P.I.B.* (MILLONES)
EUA	255.4	23,678	6,047,361
BRASIL	153.8	2,895	445,251
MEXICO	88.1	3,735	329,053
COLOMBIA	33.4	1,302	43,487
ARGENTINA	32.7	6,583	215,264
CANADA	27.4	22,213	608,636
PERU	22.4	1,085	24,304
VENEZUELA	20.4	2,965	60,486
CHILE	13.6	3,033	41,249
ECUADOR	11.1	1,070	11,770
GUATEMALA	9.7	980	9,506
BOLIVIA	7.5	675	5,036
EL SALVADOR	5.4	1,170	6,318
HONDURAS	5.4	580	3,132
PARAGUAY	4.5	1,340	6,030
NICARAGUA	3.9	410	1,599
C. RICA	3.2	2,107	6,742
URUGUAY	3.1	3,540	10,974

* CIFRAS EN DOLARES DE 1992.

PIB Y PIB PER CAPITA

FUENTE: ANUARIO ESTADISTICO DE AMERICA LATINA

CEPAL - ONU 1993.

THE WORLD BANK ATLAS 1994 Y ADVANCE 1995

WORLD BANK, WASHINGTON, D.C.

POBLACION

FUENTE: "ESTADISTICAS FINANCIERAS INTERNACIONALES 1994",

F.M.I., AGOSTO DE 1994.

"ALMANAQUE MUNDIAL 1994"

"THE WORLD BANK ATLAS (ADVANCE) 1995", WORLD BANK, WASHINGTON D.C.

intercambio de información, impulsan el cambio tecnológico, ofrecen mayor oportunidad para explotar economías de escala y atraer inversión por la facilidad de acceso a mercados de mayor tamaño (si no se establecen reglas de origen demasiado restrictivas que desvíen inversión eficiente proveniente de naciones no-miembros) además de incentivar la competencia y la especialización regional. Para los países pequeños y en desarrollo, estas razones son importantes dado que se sienten limitados por la escasez de capital, tanto físico como humano; por su parte, para los industrializados, como es el caso en la Unión Europea, los efectos de escala han recibido consideración especial.

En términos de bienestar, lo óptimo (first best) sería un régimen de libre comercio de cobertura mundial, donde todos los países del planeta se comprometieran a no erigir barreras al comercio y existiera una institución internacional capaz de hacer efectivo el cumplimiento del acuerdo. Pero éste es un ideal que en la práctica está lejos de alcanzarse. Los acuerdos que limitan el libre comercio a un grupo de países (comercio preferencial) son considerados una opción menos óptima (second best) en términos estáticos, si las ganancias de ingreso real que genera a la región la creación de comercio junto con la oportunidad de explotar economías de escala, superan las pérdidas por desviación del comercio: la sustitución de proveedores externos eficientes por proveedores regionales ineficientes. En general, éste es el caso siempre que se eliminen las barreras comerciales entre países vecinos y con importante intercambio previo al tratado y, se reduzcan, o al menos no se eleven, las barreras contra no-miembros.

En el continente, los acuerdos más importantes, se han dado entre países cercanos que comerciaban intensivamente antes de la implementación del tratado y se han instrumentado simultáneamente a una reducción unilateral y sustancial de aranceles con respecto al resto del mundo, razón por la que se estima que los efectos de los acuerdos regionales han sido positivos en términos de bienestar¹.

Por lo que se refiere a los factores específicos por los cuales se suscriben tratados regionales, estos son múltiples y difieren tanto entre los países firmantes de un acuerdo, como entre acuerdos. Y aunque no es siempre posible identificar una única razón dominante que explique su formación, hay varios elementos que están presentes en la mayoría de los acuerdos firmados en los últimos años. El objetivo de esta sección es revisar y proceder a una presentación más detallada de algunos de ellos; en particular, de aquellos factores señalados en conceptualizaciones más elaboradas, que han concentrado su atención específicamente en la formación de bloques regionales.

¹En referencia a los diferentes tipos de convenios, Anne Krueger (1995) sostiene que, en términos de bienestar, las uniones aduaneras son superiores a los TLC. Más aún, argumenta que en un TLC habría más oposición para promover liberalización comercial multilateral que en una unión aduanera; en el caso de América, esta conclusión implicaría que el MERCOSUR sería más proclive a incorporar nuevos socios que el TCIAN.

Factores Cuasi-Económicos

Muchos perciben que lo lento y complejo del proceso de negociación de la Ronda de Uruguay constituyó un factor que alentó el regionalismo. La liberalización comercial a través de la negociación multilateral consume mucho tiempo, por lo que una alternativa más eficiente es buscar acuerdos entre un grupo más pequeño de participantes. Esta opción no sólo ahorra tiempo, sino que permite mayor flexibilidad y puede proporcionar el impulso necesario para la liberalización en temas no contemplados (o tratados de manera limitada) por la Organización Mundial del Comercio, como podrían ser la protección a la inversión extranjera directa y la apertura al comercio en servicios. Además, en muchos casos en la Ronda, se refleja más bien un deseo por fortalecer una posición negociadora en el sistema comercial internacional entendido como un todo.

Sin embargo esta reflexión no es definitiva. Aunque la Ronda de Uruguay demoró siete años en completarse, terminó reformando a 100 países; en contraste, el tratado de libre comercio entre Canadá y EUA, que sólo involucraba a dos participantes, tomó tres años de negociación, mientras que el TLCAN fue aprobado por el congreso estadounidense tres años y medio después de iniciadas las conversaciones. También es cierto que los argumentos que favorecen los acuerdos regionales por su efecto sobre la liberalización en temas en que la negociación multilateral ha progresado más lentamente, deben ser valorados a la luz de los requisitos a que han dado lugar, tales como los derivados de los acuerdos laborales y ambientales que tuvo que suscribir México para llevar a buen fin las negociaciones del TLCAN.

Por otra parte, se afirma que los tratados regionales fortalecen la perspectiva de que se sostenga el compromiso por reformas económicas internas, ya sean de liberalización comercial o de estabilización macroeconómica, especialmente en países en desarrollo¹. Esta forma de ver las cosas sugiere que un tratado complementa y da mayor solidez a los cambios en política doméstica dirigidos hacia una mayor ponderación de la estabilidad como objetivo, la privatización y un papel más decisivo del mercado en la asignación de los recursos. La idea está presente en los países de Europa del Este en sus acuerdos de asociación con la Unión Europea, en Argentina y Paraguay respecto al MERCOSUR y en varias de las iniciativas de acuerdos

¹La existencia de inestabilidad macroeconómica en uno o varios socios potenciales ha sido mencionada como un argumento para temporalmente posponer negociaciones; asimismo, la falta de coordinación de las políticas macroeconómicas entre socios, en especial cuando éstas tienen marcadas diferencias, pueden causar fricciones que eventualmente debiliten un acuerdo. En el primer caso, está el ejemplo de Chile, país que retrasó por varios años sus conversaciones con el MERCOSUR, dada la volatilidad que presentaban las economías de Argentina y Brasil. En el segundo, las dificultades habidas entre Colombia y Venezuela como resultado de las fuertes fluctuaciones que ha tenido el tipo de cambio real en cortos períodos de tiempo durante la vigencia del tratado, así como las reclamaciones de Argentina frente a la imposición de elevados aranceles a la importación de automóviles por parte de Brasil para compensar de algún modo el llamado efecto "tequila".

regionales en América Latina. ¿Pero sucedió así a México con el TLCAN? Lo opuesto es posible también: que los EUA y Canadá consideraran provechosa la negociación con México, en tanto que este país había previamente reformado y abierto unilateralmente su economía. Lo que sí parece cierto es que el cambio en las políticas internas ha incentivado los acuerdos regionales y éstos, a su vez, han retroalimentado la perspectiva de que dichas políticas se sostengan.

Por último, una razón comúnmente citada, y de cierta manera relacionada con la anterior, es que los tratados evitan que en un futuro cambien las condiciones de acceso a los mercados y, por lo tanto, propician un ambiente más estable y predecible para el comercio. En general, éste es el caso de las naciones pequeñas, que buscan esta protección a través de los acuerdos con los países grandes, cuando tienen dudas respecto a la continuidad de la política comercial de su principal cliente -dado que la Ronda no ofrece suficiente garantía- o quieren encauzar mayor disciplina en el uso de medidas como las "antidumping". En América, se estima que éste fue un elemento importante en el tratado entre Canadá y EUA, así como en el TLCAN. En parte, la motivación de Canadá fue el controlar la adopción de medidas contra acusaciones de prácticas comerciales desleales, y para México, el temor de que EUA cambiara hacia una política comercial con mayor orientación estratégica.

El Llamado Efecto Dominó

En 1990, EUA y México anunciaron su intención de integrar una zona de libre comercio. El solo anuncio rompió el equilibrio en las relaciones económicas existente en el continente y desencadenó el efecto dominó¹. Un acuerdo de esta naturaleza implicaba que los productores establecidos en México ganaban acceso preferencial generalizado al mercado estadounidense, hecho que afectaría las ganancias y la participación en este gran mercado de las industrias localizadas en terceros países e incentivaría alguna desviación de la inversión extranjera directa hacia México.

Canadá, dada su fuerte dependencia del mercado de EUA, decidió unirse a la mesa de negociaciones a pesar de la oposición interna aun al previo tratado de liberalización con EUA. Desde entonces, muchos países de centro y sudamérica han buscado un acercamiento a través de acuerdos comerciales con México, lo que es interpretado como un primer paso para posteriormente integrarse al TLCAN. Así, el acceso al TLCAN ha pasado a ser un importante objetivo para muchos países del continente como mecanismo para evitar los costos de la

¹ Véase Richard Baldwin (1993)

desviación del comercio y la inversión hacia México¹. De igual forma, el interés de Paraguay y Uruguay por unirse al MERCOSUR y, posteriormente, el de Chile y Bolivia, corresponden a la necesidad de evitar el desvío de su comercio en favor de productores brasileños o argentinos.

La teoría del dominó busca explicar la tendencia hacia la formación de grupos, argumentando que la integración de un nuevo esquema regional o la expansión de uno ya existente incentiva el interés por parte de los países no-miembros, dado que el costo de oportunidad de permanecer excluidos puede ser considerable. Los exportadores de los países no-miembros pueden verse expuestos a fuertes disminuciones en términos de participación de mercado, si hay desviación del comercio en favor de los miembros.

La posición que adopta el gobierno de un país respecto a dicha inclusión depende del balance que exista entre las fuerzas que favorecen o rechazan la incorporación. Entre los promembresía, obviamente están las empresas exportadoras -por el costo potencial de permanecer excluidas-; ellas son las que pueden inclinar el balance político en favor de la anexión, frente a los intereses de las industrias nacionales que compiten con las importaciones. Los grupos interesados generalmente son más agresivos cuando se trata de evitar pérdidas que de asegurar ganancias.

Si los miembros aumentan, el costo para los todavía no-miembros crece, dado que ahora enfrentan una desventaja en términos de costo de oportunidad en un mayor número de mercados. Esto hace que haya incentivo para que el grupo continúe expandiéndose.

Sin embargo, el aumento en ventas y ganancias de los exportadores del país que obtienen un mayor acceso a mercados externos, atrae más competencia, hecho que pone un límite a dichas ganancias. En el extremo, la incorporación de nuevos miembros continúa hasta que las perspectivas de ganancias se desvanecen. Así, llega un momento en que el incentivo para cabildear en favor de la incorporación por parte de exportadores de países aún no integrados se reduce y hasta desaparece.

De acuerdo a este enfoque, la fuerza que mueve hacia la constitución de los bloques, serían las expectativas de ganancias - o el evitar pérdidas- de mayores volúmenes de ventas cuyo destino son mercados de países con un importante intercambio comercial preexistente.

¹México cuenta con la ventaja de haber sido el primer país latinoamericano en establecer un acuerdo con EUA. Esto le ha permitido ganar tiempo para que sus empresas se posicionen en los mercados y para captar inversión externa antes que sus potenciales competidores del sur, elevando de paso el costo de entrada a las firmas de países que compiten en líneas similares de actividad.

La Geografía Económica y las Zonas de Libre Comercio

Los desarrollos recientes en la geografía económica proveen de elementos útiles para explicar muchos de los tratados que se han gestado en el continente¹. Como veremos, incluso sin la conformación de acuerdos comerciales preferenciales de cualquier clase, los países tienden a comerciar más con sus vecinos que con los países que están alejados, en parte como consecuencia de los costos de comunicación, principalmente de transporte.

Por geografía económica se entiende la localización de la producción en el espacio; es la rama de la economía que busca explicar por qué un grupo de industrias seleccionan un lugar determinado para desarrollar su actividad. En los modelos construidos bajo este enfoque, se enfatiza la importancia de las economías de escala, de los costos de transporte y de la movilidad de los factores de producción en el proceso de selección de la localización industrial óptima.

Existen economías de escala de producción asociadas a la ubicación espacial de las firmas que son las que provocan que los productores tiendan a concentrar la producción de bienes y servicios en un número limitado de lugares. Esta concentración industrial procede y tiende a sostenerse-, porque en general existe la tendencia a que el punto de localización seleccionado por una empresa sea también el lugar que escogen otros productores. La aglomeración genera economías de escala en tanto que facilita el acceso a insumos; hace más expedito el movimiento de bienes y servicios de difícil transporte; crea una masa crítica de oferta de mano de obra y la gente puede cambiar de trabajo sin tener que cambiar de casa; promueve un intercambio más abierto de conocimientos por contactos personales más regulares, además de que genera economías asociadas a los volúmenes de ventas². Pero la excesiva conglomeración de la producción, en especial cuando esta se da en las proximidades de áreas con alta concentración de población, eleva los costos de las rentas, del control ecológico y los relacionados con la congestión; todos factores que actúan a favor de la desconcentración.

Por su parte, hay costos de transacción -de transporte y comunicación- entre diferentes espacios geográficos; estos costos inciden también en la decisión de los productores respecto a la ubicación adecuada para sus industrias. Elevados costos de transporte ocasionan que las empresas se inclinen por localizarse cerca de los centros de consumo -salvo los casos especiales donde la incidencia de los costos de traslado de los insumos sea un factor determinante- y constituyen una barrera para el intercambio de bienes entre lugares distantes, de manera similar a

¹Conceptos desarrollados principalmente por Paul Krugman (1991). Véase también Raul Livas Elizondo (1993), quien aplica este enfoque para analizar el proceso de desarrollo regional de México.

²Como resultado, los salarios que se ofrecen en los centros de concentración industrial serán superiores a los que se pagan en las áreas periféricas; sin embargo, la inversión en infraestructura, con el propósito de reducir los costos de comunicación entre regiones, tiende a disminuir dicho diferencial salarial.

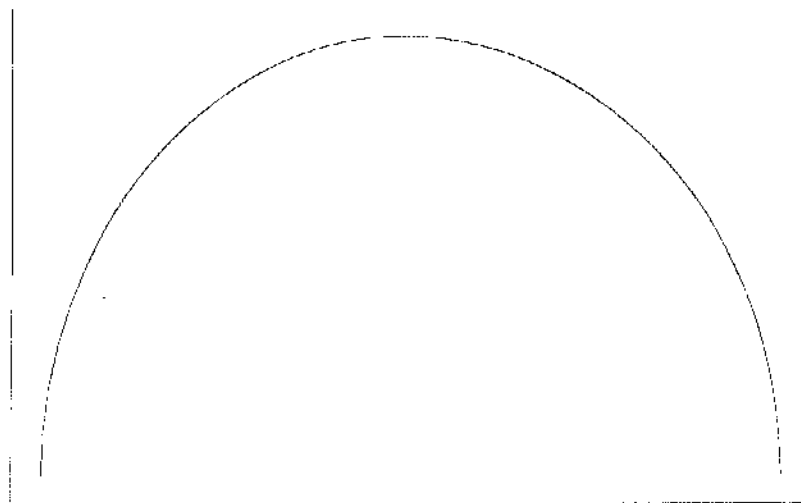
como sucede con el excesivo proteccionismo arancelario u otras restricciones en el comercio internacional.

De acuerdo con esta teoría, existe una relación que toma la forma de una "U" invertida entre la concentración regional de la actividad económica -principalmente manufacturera- y los costos de transporte. Como se observa en la fig. 1, altos costos de transporte están asociados con la diseminación de la producción: es el caso en que cada mercado se abastece de las industrias localizadas en su zona; la continua reducción de los costos de transporte, motivada por avances en la tecnología de la comunicación, contribuye primero a la concentración y, luego, nuevamente a la dispersión de la actividad productiva. Esta última etapa estaría representada por una situación en que se observa a la industria alejada de los grandes centros de consumo (mismos que en su momento coincidían con la presencia de alta concentración productiva) y abasteciendo a diferentes mercados desde su nueva ubicación.

La historia avala los postulados de esta teoría. Hace aproximadamente dos siglos, la actividad manufacturera y de muchos servicios se llevaba a cabo en pequeñas unidades que se reproducían de ciudad en ciudad. Años después, la facilitación del transporte y la revolución industrial propició la concentración en zonas geográficas determinadas y dicha concentración dio lugar al desarrollo de economías de escala. En nuestros días, para ciertas actividades, el costo del transporte y de las comunicaciones se ha hecho prácticamente despreciable y, consecuentemente, empieza a ser común que la actividad productiva tienda a localizarse en lugares más apartados de los centros tradicionales de concentración.

FIGURA 1

Concentracion Industrial.



Costo de Transporte.

Además, la apertura de las economías al comercio internacional, impulsa a que muchas empresas estrechen sus lazos con los mercados externos y éstos pasen entonces a constituirse en una plaza importante para la colocación de sus productos. El acercamiento da lugar a que se invierta en infraestructura de transportes y comunicación (mejoras en carreteras, telefonía, puertos marítimos, aeropuertos, puentes fronterizos, etc...) de manera que se reduzcan los costos de acceso a los mercados internacionales. Las industrias tienen entonces incentivo para desconcentrarse y reubicarse en lugares donde les son más accesibles los nuevos destinos para sus productos.

Con base en la geografía económica, es previsible entonces que en primera instancia el comercio sea más intenso entre naciones vecinas -y que los países con esta ubicación sean los primeros en agruparse en un TLC-, dado que los costos de transporte son menores y, por lo mismo, las unidades de producción tenderán a concentrarse en una zona para aprovechar los rendimientos crecientes a escala y desde ahí abastecer a los centros de consumo¹. Y en la medida que los costos de transporte se reduzcan -como ha venido sucediendo- aumentaría el interés por negociar acuerdos entre países o bloques más distantes. Por su parte, la teoría del dominó señala que los exportadores están dispuestos a presionar en favor de la eliminación de las barreras comerciales -buscar acuerdos de libre comercio- principalmente con los países vecinos dado que, previo al tratado, son los que concentran una parte significativa de sus ventas; y en una etapa posterior, presionar por un TLC con países o bloques más distantes. En suma, este análisis indicaría que la proximidad de las naciones juega un papel importante en la configuración de las alianzas comerciales que se gestan.

Inversión y Comercio

Tradicionalmente, el comercio internacional era considerado como el principal enlace entre las economías doméstica e internacional y cualquier esfuerzo nacional de integración mundial se orientaba a buscar la consistencia de la política comercial y su impacto en los flujos de comercio. Con la creciente importancia de las corporaciones transnacionales en el mundo de hoy, como agentes para obtener acceso a los mercados internacionales y a la tecnología, han ganado prominencia los aspectos relacionados con la IED².

¹La percepción de que el intercambio comercial entre dos países depende de la distancia es antigua en la literatura económica. A nivel empírico, su importancia ha sido plenamente comprobada a través de la estimación de modelos llamados gravitacionales; más adelante este estudio, hace uso de una adaptación de este tipo de modelos. La aportación de la geografía económica es proveer un marco teórico que justifica la incorporación de la distancia en función de su impacto sobre los costos de transporte.

²Véase Manuel Agosin y Francisco Prieto (1993)

La inversión extranjera directa es ahora factor importante, si no es que central, de la configuración moderna de bloques comerciales. La globalización de los mercados ha hecho más evidentes los lazos que existen entre el comercio y la IED; en consecuencia, las políticas para favorecer el comercio han ido de la mano de medidas gubernamentales para fomentar la entrada de capitales externos. Podría incluso argumentarse que esta nueva actitud de las compañías transnacionales, se ha constituido en un importante motivo para la liberalización de la política de comercio exterior de los países en desarrollo; y a su vez, la apertura comercial junto con la constitución de bloques, ha aumentado la capacidad de los países para atraer IED, de manera que ambas acciones se han fortalecido una a la otra.

Durante los años cincuentas y sesentas el flujo de inversión externa que se captaba en las naciones en desarrollo, salvo la relacionada con la explotación de recursos naturales, se destinaba fundamentalmente al abastecimiento de los mercados nacionales; las decisiones de inversión de las corporaciones transnacionales en un mercado estaban ligadas a las que se tomaran respecto a otro mercado, en función sólo de su disponibilidad de recursos gerenciales y financieros y no de una estrategia integrada de las decisiones de producción sustentada en una base global o regional. Recientemente, las actividades de estas corporaciones han tomado una creciente orientación exportadora; han evolucionado hacia el establecimiento de plantas dedicadas a la manufactura de partes, componentes o productos finales cuyo destino son, en buena proporción, el mercado del bloque regional o el mundial. Crecen a través de redes internacionales de firmas produciendo para mercados amplios. De esta manera, gana importancia la IED en los países en desarrollo en busca de mano de obra barata o como fuente de abastecimiento de partes destinada al consumo internacional, y el interés de las corporaciones, depende ahora de las facilidades que otorgue el país receptor tanto para el libre movimiento de bienes y servicios, como de la existencia de condiciones apropiadas -en términos de comunicaciones, transporte o normatividad- para ser incluidos en su red internacional.

La existencia de un acuerdo comercial vuelve a los países participantes potencialmente más atractivos para las corporaciones transnacionales; la política comercial se vuelve un instrumento importante para atraer y mantener a la IED. Por su parte, los países se abren al capital externo para fomentar la inversión, y principalmente, por la necesidad de impulsar tanto la modernización tecnológica como su acceso a los mercados internacionales.

América Latina constituye un buen ejemplo. La reducción de las barreras al intercambio de bienes y la inversión junto con la instrumentación de tratados comerciales -y en algunos casos también como resultado de las privatizaciones-, aceleraron el flujo de IED hacia la región; países como Argentina, Brasil y México, por citar los más grandes, se han visto especialmente favorecidos por la entrada de esta clase de recursos en lo que va de los noventa. En el caso de México, previo a la crisis financiera, la fuerte entrada de IED está correlacionada con la entrada

en operación del TLCAN a principios de 1994; el flujo de IED en 1994 fue prácticamente el doble del año anterior.

De esta manera, el propósito de los países para participar activamente en la conformación de bloques regionales, no es sólo obtener las ganancias estáticas derivadas del mayor intercambio de bienes y servicios que destaca la literatura del comercio internacional; también se espera que la apertura de espacios económicos más amplios estimule un aumento sustancial del flujo de IED; más aún, en el mundo de hoy, el sentir de la mayoría de los gobiernos latinoamericanos es que si no participaran activamente en la consecución de acuerdos comerciales, perderían ventaja en la competencia internacional por atraer recursos externos¹.

III) La Evidencia

La dinámica de la integración de América es compleja y no muestra aún un rumbo definitivo. Sin embargo, los resultados de este análisis son sugerentes, aunque la información disponible sea necesariamente simple.

En concordancia con los enfoques presentados, la importancia de la concentración de las exportaciones y de la inversión, junto con la distancia existente entre los diferentes países -distancia como variable representativa de los costos de transporte- son factores que han tenido una significativa influencia como explicación de la actual conformación de bloques comerciales que se observa en América y la evolución que muestra el proceso.

Los cuadros 2 al 5 presentan la información que avala dicha conclusión. El cuadro 2 muestra la concentración de las exportaciones de las naciones del continente según su destino, desglosada por país y bloque comercial dentro de la región; incluye además como destino a la Unión Europea (UE) y Japón (como país representante de Asia), los socios más importantes fuera del continente. El cuadro 3, se refiere al origen del acervo de inversión extranjera directa en América Latina y Canadá². Y los cuadros siguientes presentan las distancias entre los principales puertos marítimos dado que los barcos son el principal medio de transporte en el intercambio internacional de mercancías, tanto por el lado del Océano Pacífico como del Atlántico.

Si bien para la mayoría de los países del continente las cifras señalan que los Estados Unidos -la economía más grande y con mayor poder de compra en la región- representa una fuente valiosa de recursos de inversión y es uno de los principales destinos de sus ventas

¹Un acuerdo comercial entre un país en desarrollo (receptor neto de IED) y uno desarrollado (proveedor de capitales de largo plazo), fomentará el comercio entre ambos y, en el primero, aumentará el acervo de inversión externa, principalmente la procedente de la nación industrializada.

²No incluye EUA por ser un país exportador neto de capitales de largo plazo.

CUADRO 2

PORCENTAJE DE CONCENTRACION DE COMERCIO ENTRE PAISES 1993 (EXPORTACIONES).																						
ORIGEN	DESTINO																					
	MEX	EUA	CAN.	TLCAN	ARG.	BRA.	URU.	PAR.	MSUR	COL.	VEN.	G-3	C.RICA	UE	C.A.	JAP.	CHI.	PER.	BOL.	ECU.	GANDINO	
MEXICO	*****	78.8	5.66	84.46	0.42	0.57	0.09	N.D.	1.08	0.35	0.54	0.89	0.21	5.96	0.97	2.08	0.29	0.22	0.03	0.11	0.75	
EUA	8.89	*****	21.39	30.28	0.8	1.29	0.04	0.08	2.21	0.68	0.98	10.55	0.31	23.96	0.24	10.24	0.55	0.22	0.05	0.23	1.72	
CANADA	0.42	81.11	*****	81.41	0.07	0.4	0.03	0	0.43	0.12	0.27	0.68	0.02	6.53	0.17	4.54	0.1	0.04	0	0.03	0.46	
ARGENTINA	1.85	8.7	0.66	11.21	*****	17.66	3.24	2.07	22.97	0.9	1.16	4.36	0.07	29.47	0.15	3.32	3.9	1.79	1.37	0.71	6.38	
BRASIL	2.58	20.69	1.17	24.47	9.43	*****	1.99	2.47	13.89	0.97	1	4.53	0	27.21	0.45	5.96	2.86	0.7	1.08	0.44	4.19	
URUGUAY	2.4	9.1	0.68	12.16	19.24	22.28	*****	0.98	42.5	0.9	0.22	3.52	N.D.	22.8	0.01	0.82	3.15	2.25	0.12	0.1	3.59	
PARAGUAY	N.D.	7.46	0.03	7.49	7.2	15.01	1	*****	23.21	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	41.22	N.D.	4.59	10.09	0.94	0.11	N.D.	1.1	
COLOMBIA	0.89	40.94	1.83	43.66	1.16	0.73	0.02	N.D.	1.91	*****	7.17	8.06	1.33	27.3	1.56	3.41	1.22	2.89	0.15	1.28	11.49	
VENEZUELA	1.15	45.93	1.57	48.65	0.13	1.95	0.02	0.02	2.12	3.2	*****	4.35	0.39	14.46	3.53	1.9	0.74	0.65	N.D.	0.28	4.13	
C. RICA	1.57	55.32	3.62	60.51	0.14	0.03	N.D.	N.D.	0.17	0.24	0.25	0.18	1.52	0.04	17.65	1.33	*****	0.22	0.05	0.02	0.08	0.57
JAPON	1.09	29.47	1.74	32.3	0.19	0.45	0.03	0.05	0.72	0.25	0.18	1.52	0.04	17.65	1.33	*****	0.22	0.05	0.02	0.08	0.57	
CHILE	1.36	17.31	0.84	19.37	6.16	4.24	0.46	0.51	11.37	0.74	0.77	2.87	0.17	27.53	0.34	15.7	*****	2.3	1.69	0.57	5.9	
PERU	2.7	21.18	2.53	26.41	0.6	3.67	0.06	0.56	4.83	2.48	2.16	7.34	0.22	30.96	0.3	10.15	1.86	*****	1.81	1.32	7.77	
BOLIVIA	1.06	29.23	0.28	30.57	17.22	2.92	0.21	0.51	20.35	5.07	0.25	6.38	0	37.72	0.03	0.31	2.04	10.62	*****	0.84	16.98	
ECUADOR	0.9	48.84	3.15	52.95	1.41	0.78	0.02	N.D.	2.21	2.48	0.5	3.94	0.36	30.05	1.62	3.25	4.04	4.33	0.05	*****	7.36	
FUENTE: "DIRECTION OF TRADE 1993", F.M.I. SEPTIEMBRE 1994.																						
"ESTADISTICAS FINANCIERAS INTERNACIONALES",																						
F.M.I., AGOSTO DE 1994.																						
NOTA: LOS VALORES DE CERO IMPLICAN PORCENTAJES DE COMERCIO MUY REDUCIDOS.																						
UE = UNION EUROPEA																						
EUA= ESTADOS UNIDOS DE AMERICA																						
C.A.= CENTRO AMERICA (SOLO COMO PAIS DE DESTINO Y NO DE ORIGEN POR DIFICULTAD CON LOS DATOS)																						
TLCAN= TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE																						
M.SUR = MERCOSUR																						
G.ANDINO = GRUPO ANDINO																						
N.D. = NO DISPONIBLE																						

DISTRIBUCION GEOGRAFICA DEL ACERVO DE

	INVERSION EXT RANJERA DIRECTA (IED)		PORCENTAJES (1990)		
	EUA	UE	JAPON	OTROS	AMER.LATINA y CARIBE
ARGENTINA	45	47.9	1.2	0.6	5.3
BOLIVIA	72.1	10.2	0.2	0.5	16.8
BRASIL	33.5	49.7	9.3	0.2	7
CANADA	70.1	25.3	1.3	3.2	0.1
CENTRO AMER	75.8	13.6	5.4	2.1	2.4
CHILE	47	19.1	3.2	27.9	2.8
COLOMBIA	72.3	17	1.2	0.1	9.4
ECUADOR	54.1	19.1	1.3	0.4	25.1
MEXICO	64.4	25.1	4.8	0.2	5.5
PARAGUAY	14.1	46.7	2.2	6.9	29.9
PERU	49.6	22.4	3.3	1.5	22.9
URUGUAY	19.7	51.8	1.1	2.4	24.4
VENEZUELA	52.8	28.5	4.3	3.2	11.1

FUENTE: DATOS DE LA C.E.P.A.L. EN EL ANUARIO ESTADISTICO DE 1992.

NOTA:

EUA= ESTADOS UNIDOS DE AMERICA

UE= UNION EUROPEA

OTROS= PAISES DESARROLLADOS QUE NO SEAN LOS MENCIONADOS

CUADRO 4

DISTANCIAS APROXIMADAS EN KILOMETROS DE LOS PUERTOS DEL PACIFICO SEGUN RUTAS MARITIMAS MERCANTES.								
	LOS ANGELES	SN. FCO.	SIDNEY	MANZANILLO	GUAYAQUIL	TOKYO	TAIPEI	VALPARAISO
LOS ANGELES	*****							
SN. FCO.	624	*****						
SIDNEY	12000	12530	*****					
MANZANILLO	3024	3648	11520	*****				
GUAYAQUIL	7200	7824	12960	4320	*****			
TOKYO	8160	8003	8640	10080	13680	*****		
TAIPEI	10320	10350	8160	12010	14880	1920	*****	
VALPARAISO	10080	10704	10320	8064	3840	15360	16800	*****
FUENTE: "GUIA DE FLETES NAVIEROS DE LA COMISION DE COMERCIO MARINO DE LA ARMADA DE MEXICO" VICEALMIRANTADO "C" SECTOR PACIFICO. 1992, SECRETARIA DE MARINA.								
DATOS PROPORCIONADOS POR LA EMPRESA "TRANSPORTACION MARITIMA MEXICANA" EN SU TABULADOR COMERCOAL DE FLETES, 1995.								
NOTA: LAS DISTANCIAS PRESENTADAS NO SON DISTANCIAS GEOGRAFICA REALES, SINO LAS DISTANCIAS COMERCIALES USADAS PARA EFECTOS DE COBRO; SIN EMBARGO, MANTIENEN UNA PROPORCION REAL DE LAS DISTANCIAS ENTRE LOS PAISES Y POR TANTO NO AFECTA LAS CONCLUSIONES. ESTAS DISTANCIAS IMPLICAN ESCALAS MARINAS TECNICAS Y/O LEGALES ENTRE LOS PAISES.								

CUADRO 5

DISTANCIAS APROXIMADAS EN KILOMETROS DE LOS PUERTOS											
DEL ATLANTICO SEGUN RUTAS MARITIMAS.											
	VERACRUZ	RIO DE JAN.	CARACAS	NEW YORK	QUEBEC	P. PALOS	LIVERPOOL	BORDEUS	HAMBURGO	AMSTERDAN	B. AIRES
VERACRUZ	*****										
RIO DE JAN.	4560	*****									
CARACAS	1560	3360	*****								
NEW YORK	2280	5040	1776	*****							
QUEBEC	3060	5820	2808	980	*****						
P. PALOS	4080	4488	3240	2520	2400	*****					
LIVERPOOL	4416	5256	3840	2856	2520	720	*****				
BORDEUS	4320	4998	3480	2784	2490	312	528	*****			
HAMBURGO	4602	5320	3990	3120	2990	936	792	840	*****		
AMSTERDAN	4500	5220	3870	3017	2630	768	672	552	134.4	*****	
B. AIRES	5520	1200	4080	6960	8300	5400	6312	5904	6456	6240	*****
FUENTE: "GUIA DE FLETES NAVIEROS DE LA COMISION DE COMERCIO MARINO DE LA ARMADA DE MEXICO"											
VICEALMIRANTADO "B" SECTOR ATLANTICO. 1992, SECRETARIA DE MARINA.											
DATOS PROPORCIONADOS POR LA EMPRESA "TRANSPORTACION MARITIMA MEXICANA"											
EN SU TABULADOR COMERCIAL DE FLETES, 1995.											
NOTA: LAS DISTANCIAS PRESENTADAS NO SON DISTANCIAS GEOGRAFICAS REALES, SINO LAS DISTANCIAS COMERCIALES USADAS PARA EFECTOS DE COBRO;											
SIN EMBARGO, MANTIENEN UNA PROPORCION REAL DE LAS DISTANCIAS ENTRE LOS PAISES Y POR TANTO NO AFECTA LAS CONCLUSIONES.											
ESTAS DISTANCIAS IMPLICAN ESCALAS MARINAS Y/O TECNICAS.											

externas, también es cierto que su importancia relativa, en especial en términos de comercio, declina en la medida que aumentan las distancias¹. Y para las economías latinoamericanas más apartadas de EUA, salvo contadas excepciones, adquiere relevancia la concentración de las exportaciones con los mercados contiguos y con los de otros continentes, como los de Europa o Asia. Para el Cono Sur de América, por ejemplo, las distancias respecto a Europa o hasta con países del Pacífico-Sur son equiparables a las existentes respecto a Norteamérica².

Esta apreciación se refuerza si se observan los datos sobre el origen de la IED. En el mundo de hoy, la correlación que se ha estado dando entre comercio y IED estimulada por la nueva forma de operar de las corporaciones transnacionales, señala que aunque para la mayoría de los países el capital proveniente de EUA es importante, hacia el Sur del continente, principalmente para los países integrantes del MERCOSUR, son también relevantes los recursos externos procedentes de la UE. Para esta región el viejo continente presenta un mayor potencial para atraer IED y estrechar así aún más sus lazos comerciales.

Lo anterior lleva a deducir que las fuerzas que han estado impulsando hacia la consecución de un acuerdo de libre comercio continental, con EUA como centro gravitacional, se tienden a debilitar al movernos al sur del continente; hecho que confirma la realidad.

En una primera fase, para los exportadores y las corporaciones transnacionales de México, Canadá y EUA la prioridad fue constituir el TLCAN, grupo que congrega a naciones vecinas y con significativo intercambio comercial y de inversión. Pero para Canadá, y principalmente EUA, todo indica que luego ha resultado más provechoso continuar privilegiando las negociaciones para alcanzar una mayor reducción de las barreras comerciales en los mercados de la UE y Asia (en esta última, impulsando la APEC y negociando directamente con Japón y China), antes que buscar establecer nuevos tratados con los países del resto de América.

Por su parte, en el sur toma fuerza el MERCOSUR, un acuerdo también entre naciones contiguas y con importante flujo intrarregional de mercancías. Desde su formación, el interés de este grupo -principalmente de Argentina y Brasil, las economías más grandes y ambas con puertos al Océano Atlántico- se ha concentrado en estrechar vínculos económicos con la UE y con países adyacentes de menor tamaño como Chile y Bolivia.

En el resto de los acuerdos vigentes, salvo tal vez el de Colombia con Venezuela o el G-3 -donde se mantiene cierta influencia del destino de las ventas y la distancia geográfica de los socios como elementos explicativos- es menos clara la razón de su formación y más cuestionable su contribución al bienestar de los países firmantes. Esto último, en virtud de que el exiguo nivel

¹Como es de esperarse, la inversión no tiene la marcada correlación con la distancia que se observa en el caso del destino de las exportaciones.

²La distancia entre Buenos Aires y Hamburgo o Nueva York es prácticamente la misma; igual situación se presenta entre Valparaíso y Los Angeles o Sidney.

de comercio existente, previo al tratado, sería una señal de que la reducción preferencial de los aranceles podría generar más desviación que creación de comercio. Sólo serían explicables entonces, como parte de una estrategia negociadora en una potencial integración a un bloque de mayor relevancia.

El caso de Chile merece consideración aparte. Es un país relativamente pequeño, distante y con un patrón de comercio diversificado. Sostiene un importante intercambio con sus vecinos y cuenta con un elevado volumen de comercio con la UE, Asia y EUA. Por lo tanto, negocia su incorporación al MERCOSUR -su mercado más cercano que le ofrece además la posibilidad de alcanzar una asociación con la UE-, es miembro de la APEC e inicia conversaciones con el TLCAN: la IED procedente de EUA es importante para Chile. En suma, concentración de exportaciones junto con distancia, origen de la IED e importancia del tamaño de los mercados son factores que están muy presentes en el esquema de negociaciones comerciales internacionales seguidos por el país¹.

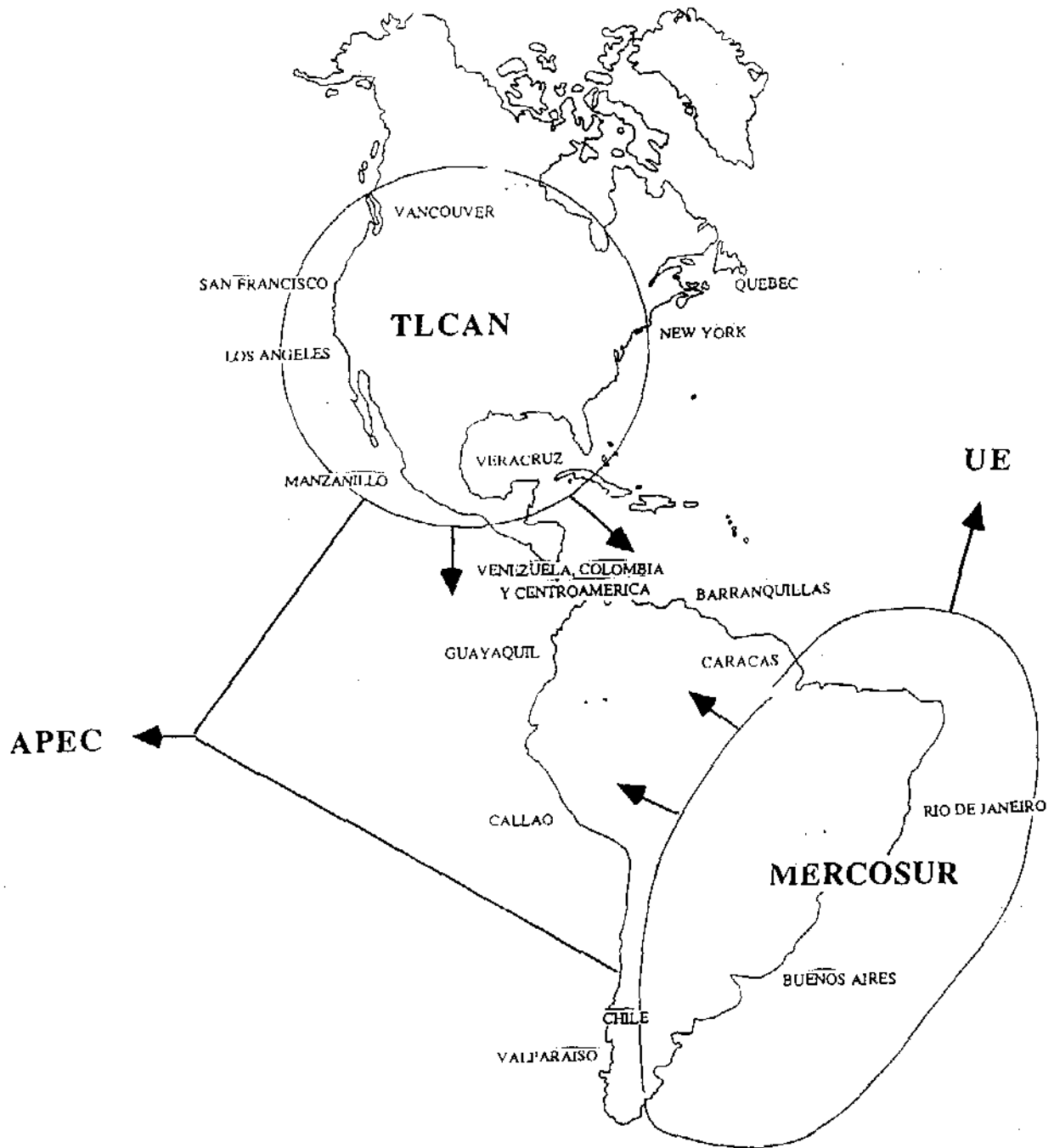
El análisis anterior nos llevaría a un escenario en que TLCAN y MERCOSUR se presentarían como los principales centros de gravedad alrededor de los cuales giraría la integración en el continente y desde donde se impulsarían principalmente las negociaciones para posibles arreglos intercontinentales. Sin embargo, la convergencia de estos dos bloques se ve limitada por intereses no coincidentes entre América del Sur y América del Norte, ya que la primera ha privilegiado su asociación con la UE y la segunda con Asia. La importancia de estos mercados extra continentales en términos de tamaño y destino de sus ventas, estaría restando potencial a la integración continental.

En términos del mapa del continente Americano que se presenta en la figura 2, esto significaría que, en el norte el TLCAN se inclinaría por dar prioridad a las negociaciones dentro del seno de la APEC; y, siguiendo con la lógica de este estudio, los países vecinos de este bloque podrían incorporarse paulatinamente a él, si no es que antes hubo acuerdos con el MERCOSUR. En el otro extremo del continente, se consolidaría el MERCOSUR incluyendo a Chile y a otros países andinos vecinos, quizá mediante arreglos preferenciales especiales. Y no es extraño que el MERCOSUR estableciera acuerdos comerciales más amplios con la Unión Europea antes que con los miembros del TLCAN.

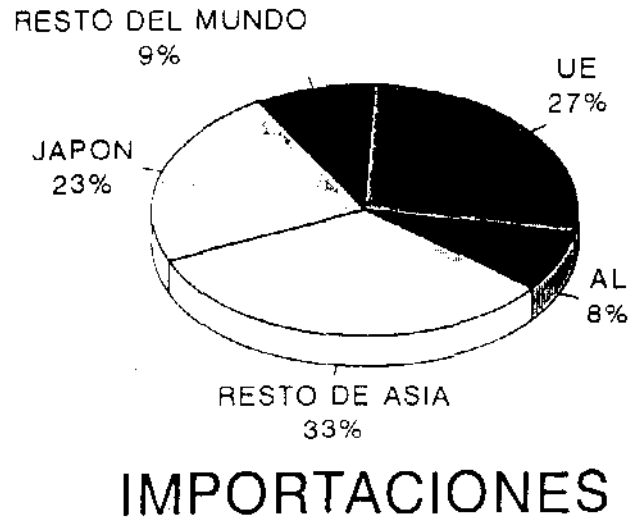
La figura 3 muestra lo relevante que es para el TCLAN el intercambio comercial con Asia; la concentración de sus exportaciones con ese continente es casi 4 veces superior a la que tiene con el resto de América Latina. Por su parte, la figura 4 destaca la importancia que tiene el mercado de la UE para el MERCOSUR; también muestra la razón del interés de este bloque por simultáneamente negociar acuerdos con países vecinos.

¹Estos factores están definitivamente presentes en los tratados económicamente más relevantes para Chile. Sin embargo, también ha firmado acuerdos con países del norte de sudamérica que escapan a esta lógica.

FIGURA 2

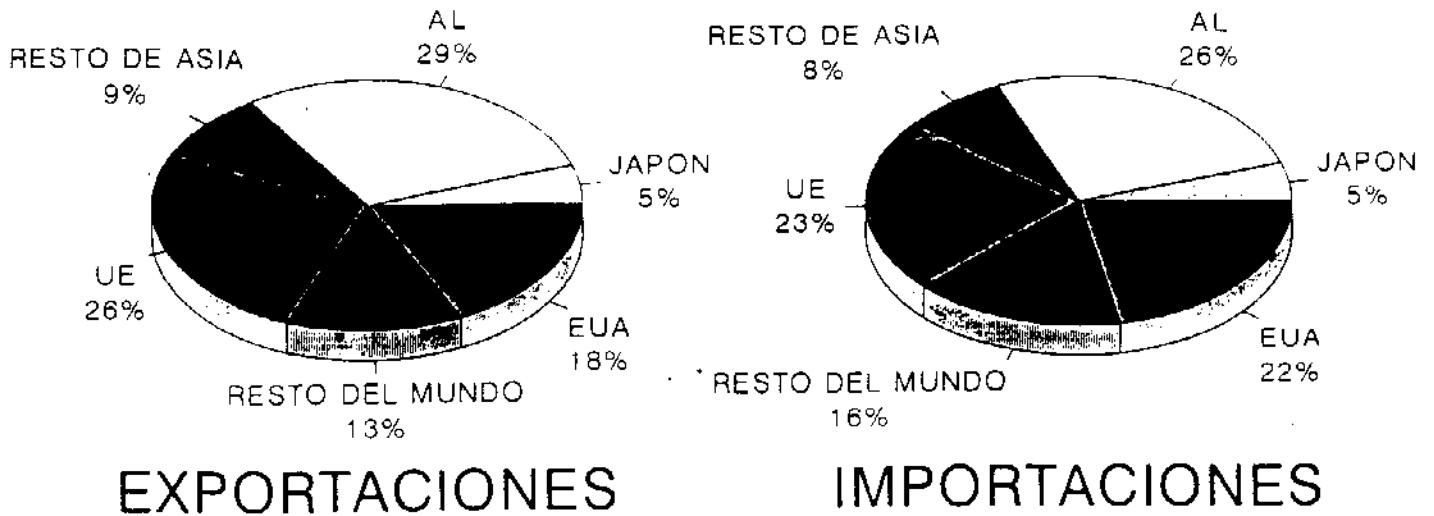


INTERCAMBIO COMERCIAL TLCAN (PORCENTAJES DE 1993)



FUENTE: Direction of Trade, FMI. 1994.
 AL: America Latina
 UE: Union Europea

INTERCAMBIO COMERCIAL DEL MERCOSUR (PORCENTAJES DE 1993)



FUENTE: Direction of Trade, FMI. 1994.
 EUA: Estados Unidos de America
 UE: Union Europea y AL: America Latina

Recapitulando, en los primeros años de la década de los noventa tomó un fuerte impulso el espíritu integracionista intracontinental americano, a través de múltiples acuerdos bilaterales o plurilaterales; más aun, tomó vigor el interés de los países por ir más lejos: crear una gran zona de libre comercio para toda América en un corto lapso. Con el correr del tiempo, si bien el propósito se mantiene, no se ha cristalizado en acciones más efectivas; este análisis sustenta que hay suficientes y significativos elementos, más que los buenos propósitos de las declaraciones, que son los que han dado paso a una dinámica que se mueve en función de factores económicos para explicar el desenvolvimiento del proceso¹.

Análisis de Regresión

Se estimó apropiado adaptar un modelo de corte gravitacional² simple de comercio exterior para corroborar la significancia estadística de aquellos factores que es posible cuantificar y que han sido destacados en este trabajo como explicativos del proceso integracionista de América.

En general, un modelo de este tipo consiste en una relación log-lineal que explica el comercio entre un par de países como una función de los niveles de ingreso, las distancias y el poder adquisitivo promedio de la población³. Su éxito se ha basado en que, dentro de su simpleza, ha generado resultados sustantivos demostrando empíricamente de manera clara y robusta la importancia de estas variables en los flujos bilaterales de comercio internacional⁴. La inclusión del tamaño económico -o la masa económica en forma análoga a la masa en la física gravitacional- y la distancia son los elementos que le dan su nombre.

La importancia de la distancia -o los costos de transporte- en la determinación de los volúmenes de comercio ha sido plenamente analizada a lo largo de este trabajo. La inclusión del tamaño económico o nivel de ingreso es estándar en modelos de comercio bilateral; se justifica por la teoría moderna del comercio internacional bajo condiciones de competencia imperfecta.

¹Una experiencia similar es la vivida por la integración Europea. Esta comunidad se inició en 1957 a partir del tratado de Roma y comprendió inicialmente la integración de un bloque entre Francia, Italia, Alemania, Bélgica, Holanda y Luxemburgo. Con los años, se amplió para incluir a naciones más distantes: Gran Bretaña, Irlanda, Dinamarca y Noruega (este país sólo como parte del acuerdo de libre comercio). Luego se integran países más lejanos, tales como España, Portugal y Grecia; y por último, en fechas recientes se incorporan Austria, Finlandia y Suecia. El comportamiento evoca un centro gravitacional que gradualmente incorpora a los países más distantes.

²Para antecedentes sobre este tipo de modelos véase Norman Aitken (1973), Edward Leamer y James Levinsohn (1994) y, Jeffrey Frankel, Ernesto Stein y Shang-jin Wei (1995). Estos últimos autores utilizan un modelo gravitacional para estimar los probables efectos sobre el bienestar de la conformación de tratados comerciales; analizan los casos en que el comercio se da de manera 'natural' por llevarse a cabo entre países vecinos y el que resulta de acuerdos entre países de diferentes continentes, los llamados bloques 'no-naturales'; su análisis los lleva a definir una nueva categoría: los bloques 'super-naturales'.

³En ocasiones se adicionan variables mudas para captar la relevancia de un idioma común, vecindad o la existencia de preferencias comerciales.

⁴Son modelos básicamente descriptivos cuyo valor radica esencialmente en la contundencia de su contribución empírica. Sin embargo, carecen de un desarrollo teórico que los asocie con los resultados empíricos.

También hay razones para pensar que debería incluirse el ingreso per-capita, el cual tendría un efecto positivo en el comercio, dado un tamaño de país; la idea es que a medida que los países se desarrollan, aumentan su especialización y comercian más, en otras palabras, el comercio será más intenso entre países ricos que entre uno desarrollado y un país pobre, aún cuando este último tenga mayor población y por lo tanto su ingreso total alcance un nivel similar al de un país rico.

La ecuación estimada es como sigue¹:

$$\text{Ln}(\text{Exportaciones}_{ij}/\text{PNB}_i) = a - b\text{Ln}(\text{Distancia}_{ij}) + c\text{Ln}(\text{PNB}_j)$$

donde PNB es el producto nacional bruto y representa al tamaño económico; los subíndices i y j corresponden al país de origen y de destino respectivamente.

El modelo destaca que el interés de los exportadores del país i a favor de un acuerdo comercial con el país j, representado por la importancia de éstos en la actividad económica, depende positivamente del tamaño económico del país j y negativamente de la distancia a que este último se encuentra.

El cuadro 6 muestra los resultados obtenidos para 11 países, en los que se dispuso de suficiente información. Se encontró que todas las regresiones son estadísticamente significativas al 95% de confianza para tamaños de muestra que fluctuaron entre 14 y 16 observaciones, según la disponibilidad de datos del país. Los coeficientes b y c tienen los signos esperados, aunque la variable distancia en los casos de Colombia y Bolivia no resultó significativa al 95%.

Las estimaciones corroboran la importancia de los costos de transportes y la fuerza del mercado de destino como motivadores que tiene un país para establecer lazos comerciales más estrechos con otra nación.

IV) ¿No existe oposición a la formación de bloques?

De hecho no han sido pocos los argumentos proteccionistas particularmente contrarios a la apertura y a la firma de tratados cuando se trata de las relaciones comerciales entre países con marcada desigualdad de ingreso percapita. Existe oposición, tanto desde la perspectiva de los países en desarrollo como de los industrializados, que definitivamente influye en la consecución

¹Además, se estimó el modelo con el ingreso per-capita como variable independiente. Sin embargo, esta resultó no ser significativa y estar altamente correlacionada con el PNB en todas las regresiones.

RESULTADOS DE LAS REGRESIONES					
PAIS i		Coefficiente	Estadístico-T	R**2	Estadístico-F
Argentina	a	-8.33	-3.5	0.606	0.0023
	b	-0.48	-2.93		
	c	0.51	4.47		
Brasil	a	-6.83	-2.98	0.694	4.50E-04
	b	-0.8	-2.38		
	c	0.56	5.26		
Canadá	a	-15.28	-2.47	0.923	7.1E-07
	b	-1.06	-2.43		
	c	0.89	7.32		
Chile	a	-11.37	-5.71	0.827	2.662E-05
	b	-0.68	-3.24		
	c	0.69	7.44		
Colombia	a	-8.45	-1.87	0.632	0.0041
	b	-0.85	-1.83		
	c	0.61	4.3		
EE UU	a	-14.02	-3.62	0.897	3.8E-08
	b	-0.77	-2.56		
	c	0.81	9.18		
México	a	-12.29	-3.22	0.884	7.19E-06
	b	-0.92	-2.48		
	c	0.76	8.8		
Venezuela	a	-12.46	-3	0.815	9.421E-05
	b	-1.44	-3.12		
	c	0.93	6.9		
Bolivia	a	-12.33	-2.4	0.463	0.0328
	b	-0.9	-2.05		
	c	0.76	3.07		
Ecuador	a	-16.08	-6.79	0.907	2.17E-06
	b	-1.12	-4.85		
	c	0.99	10.33		
Uruguay	a	-12.53	-2.57	0.575	0.009
	b	-0.67	-2.46		
	c	0.7	3.57		
Fuente: Distancias vía terrestre de Bolivia y Paraguay "Atlas de Transporte Mundial"					
ONU-DT., New York, 1994.					
Nota: No incluye Perú, Paraguay ni los					
Países de Centroamérica como países de origen por dificultad con los datos.					
El tamaño de muestra fluctúa entre 14 y 16 observaciones según					
el país de que se trate, de manera que se cubra el 95% de su comercio exterior					

de algunos acuerdos de mayor alcance tanto dentro del continente - en la creación de la gran zona de libre comercio americana- como a nivel intercontinental a manera de un tratado entre bloques regionales y la UE.

Estos argumentos en esencia pueden ser clasificados en dos grandes grupos. Los generados en el debate sobre los beneficios y costos del libre comercio de los sesentas y setentas, surgidos básicamente de las objeciones a la apertura económica por parte de países en desarrollo, y los manifestados en los últimos años por representantes de las naciones industrializadas en relación a las posibles consecuencias de un mayor estrechamiento de los lazos comerciales con las economías emergentes del tercer mundo.

Reminiscencias de los Sesentas

En esos años muchos países del llamado tercer mundo, y entre ellos los latinoamericanos, favorecían el proteccionismo como mecanismo para promover el desarrollo industrial y el empleo; se buscaba un crecimiento sustentado en la sustitución de importaciones. Objetaban la liberalización comercial con los países avanzados por temor a ser condenados a permanecer en un desigual estado de desarrollo; se llegaba a afirmar que el aumento de los estándares de vida de los países ricos sería a costa de los países pobres.

Se argumentaba que un más fluido intercambio de mercancías entre las economías emergentes del continente y los países avanzados condenaría a las naciones latinoamericanas a un estatus de naciones periféricas; a ser exportadores de productos agrícolas y materias primas con precios relativamente bajos a cambio de perpetuarse como netos importadores de manufacturas de precios y valor agregado en aumento.

El proteccionismo se instrumentó a través de barreras a la importación principalmente de productos manufacturados. La política de comercio exterior se sustentó básicamente en el argumento en favor de la industria naciente y los tratados destinados a fomentar el comercio se circunscribieron sólo entre países latinoamericanos y mediante acuerdos limitados a un grupo reducido de productos con preferencia arancelaria. En el mundo industrializado, a prácticamente nadie le preocupaba en esos años la competencia de los países en desarrollo.

No cabe duda que en muchas naciones latinoamericanas existen hoy en día intereses que se oponen a la política comercial prevaleciente y se declaran en favor de un retorno a un mayor grado de proteccionismo. Hay reminiscencias que se manifiestan en la dinámica que ha seguido el proceso de conformación de los bloques y en los niveles arancelarios externos que se han establecido. Está vigente el concepto de que no es posible establecer tratados entre naciones

desiguales en poder económico e ingreso percapita, aunque las razones son algo diferentes a las expresadas en los sesentas.

La reflexión de Brasil respecto de dar prioridad al fortalecimiento de un acuerdo regional como el MERCOSUR -conformado inicialmente sólo por economías en desarrollo- para luego negociar con economías avanzadas, es en cierto sentido una extensión del argumento de la industria naciente aplicado a bloques económicos en proceso de maduración¹. De hecho, en esta unión aduanera se fijó como punto de partida un arancel externo común de 20%. Este nivel es similar al que han establecido otros países latinoamericanos para las transacciones con naciones con las que no han suscrito algún acuerdo comercial; sin duda, sustancialmente menor al prevaleciente antes de la apertura, pero elevado para los estándares internacionales.

Existe temor a que las empresas grandes se relocalicen estableciendo ahora sus bases de producción en los países industrializados condenando a los países chicos económicamente hablando a la periferia; a que se revierta al proceso de industrialización vía sustitución de importaciones del pasado. Hay recelo de que la integración económica con países de alto ingreso ocasione que las industrias de los países en desarrollo, creadas en el entorno proteccionista de las décadas anteriores, sean atraídas por los centros de producción de los vecinos grandes donde la desventaja de salarios mayores, es compensada por productividad elevada y economías de aglomeración; la lejanía no sería obstáculo para abastecer a los consumidores de las naciones periféricas dado que los costos de transporte muestran una tendencia declinante².

Es cierto que los factores que propiciaron que la industria manufacturera se concentrara en las cercanías de las grandes metrópolis -en los alrededores de Buenos Aires, Sao Paulo, Bogota, Ciudad de México y Santiago, entre otras- se debilitan en la medida que se liberaliza el comercio; pero eso no significa que de manera generalizada la producción se vaya a mover nuevamente para relocalizarse ahora en los países avanzados: por la sencilla razón que en estos lugares existe una masa crítica de consumidores y de oferta de trabajadores, se ha creado ya concentración industrial suficiente que genera también rendimientos crecientes a escala, además de existir mano de obra barata. Por lo tanto, lo esperable es que la eliminación de las barreras al comercio incentive a que algunas industrias se muevan hacia las fronteras o a sitios que les

¹Como se destacara, en este acuerdo regional de comercio es importante también la geografía económica. MERCOSUR negocia con Chile y considera a Bolivia y hasta Venezuela más volcadas al sur.

²Paul Krugman y Anthony Venables (1995) desarrollan un modelo, tal vez demasiado simple dado que consideran sólo los costos de transporte, para demostrar que a medida que estos costos se reducen la globalización conduce primero a la formación de un patrón de centro- periferia donde las naciones que se encuentran en la periferia sufren una caída de su ingreso real, hecho que justificaría los argumentos de los sesentas de los países en desarrollo para resistirse a permanecer como naciones de bajos ingresos. Pero a costos de transporte aún menores, hay convergencia de los ingresos reales donde los que ganan son las naciones periféricas y las del centro (o avanzadas) pueden ser las perdedoras; como se verá en la siguiente sección, este hecho justificaría que en los países avanzados existan opiniones contrarias a la facilitación del comercio con países del tercer mundo.

permitan una conexión más eficiente con el mercado internacional, pero seguiría siendo importante para ellas el mercado local¹.

Por lo demás, la realidad muestra que ha proliferado el número de naciones pequeñas y abiertas cuyas economías prosperan explotando nichos en la generación de bienes y servicios para el mercado internacional. Este hecho señala que la prosperidad hoy no depende de un mercado doméstico grande ni del fomento del aislacionismo. Singapur, Hong Kong, Corea del Sur, Taiwan, Chile y hoy la República Checa constituyen algunos ejemplos; sus ingresos reales per-cápita han mostrando mayor dinamismo que el de los países considerados grandes.

El Nuevo Debate

Aunque los argumentos proteccionistas de los sesentas estan aún presentes, de momento han adquirido relevancia ideas que postulan exactamente lo opuesto. Centran la discusión en las consecuencias económicas para los países avanzados de continuarse facilitando el comercio y la inversión con las naciones en desarrollo.

No son pocos los trabajos y ni los discursos, principalmente de agentes económicos e importantes líderes, que señalan que la prosperidad de las economías avanzadas está siendo amenazada por la mayor competencia procedente de las economías en vías de industrialización; se advierte que el rápido crecimiento de muchas naciones del tercer mundo impulsado por la exportación de manufacturas, se está dando a expensas del mundo desarrollado y, en consecuencia, se cuestionan los beneficios de establecer condiciones más favorables hacia el libre comercio y los flujos de inversión.

En el caso del continente americano se afirma que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte traerá como resultado que muchos puestos de trabajo estadounidenses se muevan a México. Por su parte en Europa se señala que la principal causa de la tendencia de largo plazo al aumento de las tasas de desempleo es el surgimiento económico de países del tercer mundo productores de manufacturas, lo cual los obliga a competir, aun en sus propios mercados, a costos que simplemente no pueden igualar. Esto es, la mayor competencia y la expansión de las economías de algunos países de bajos salarios se ve más como una amenaza que una bendición, como un peligro para el mantenimiento de los estándares de vida de la población de los países avanzados, hecho que no favorece la integración de bloques entre países con desigual grado de desarrollo.

¹Véase Paul Krugman y Raul Livas (1993 op. cit.)

Básicamente dos son las reflexiones que sustentan la argumentación. La primera correlaciona la liberalización del comercio entre naciones ricas y pobres con el ensanchamiento de la desigualdad salarial en EUA y con el aumento del desempleo en la UE¹. La segunda, relaciona la liberalización con los flujos de capital; establece que se está generando una importante desviación de la inversión hacia las naciones de bajos salarios en detrimento de la formación de capital en los países avanzados.

Se hace notar que en las décadas de los ochentas y noventas, cayó la demanda de trabajadores no-calificados en EUA y Europa occidental mientras aumentaban fuertemente las importaciones de manufacturas procedentes de países del tercer mundo. En base a esta observación, se postula que en EUA su efecto fue propiciar la caída del salario real de las personas con menor capacitación acentuando el diferencial de ingresos entre los trabajadores calificados y los no-calificados, mientras que en Europa occidental, se le señala como causa importante del aumento del desempleo de los trabajadores no-capacitados por las características institucionales de los mercados laborales. El hecho es que a principio de los noventas, el 35% de las importaciones de EUA provenían de países en desarrollo contra 14% en 1970 y en la Comunidad Europea el 12% procedía de países en desarrollo contra 5% en los setentas².

También se destaca que durante estos mismos años, muchas empresas transnacionales establecieron centros de producción en países de bajo costo de mano de obra. En particular, en esta década, se ha presentado un significativo aumento de los flujos de capital hacia los mercados de los países en desarrollo clasificados comúnmente como mercados emergentes; Latinoamérica se ha visto especialmente favorecida por estas entradas de recursos. En EUA se planteó el temor de que los bajos salarios hicieran que muchas empresas movieran sus actividades a México tan pronto entrara en operación el TLCAN; fue manifiesta esta inquietud por parte de los trabajadores de la industria automotriz estadounidense a pesar de que en este tipo de industria, las exigencias de calificación para los trabajadores es alta dada la responsabilidad que tienen por el manejo de maquinaria sofisticada y de alto costo.

El punto en cuestión es que aunque las cifras muestren que el comercio y la inversión entre naciones desiguales hayan aumentado casi simultáneamente con el ensanchamiento del diferencial salarial o el desempleo en los países avanzados, esto no constituye una prueba que uno es la causa de lo otro. Muchas otras cosas han cambiado también en los últimos lustros: la tecnología, las regulaciones, la demografía y la influencia de los sindicatos, entre otros. El hecho es que en estos últimos años el asunto ha motivado un cúmulo de investigaciones y discusiones

¹Un tratamiento detallado del tema se encuentra en Richard Freeman (1995), J. David Richardson (1995) y Adrian Wood (1995).

²En términos del Producto Nacional Bruto, entre los años setentas y noventas, las importaciones procedentes de los países en desarrollo en EUA pasaron de un 0.4% a un 2.5% y en la UE aumentaron de un 0.5% a un 2.1%.

sobre la posible relación entre la globalización, entendida como la mayor apertura al intercambio económico, y la creciente desigualdad de los salarios.

De un lado del debate están aquellos que señalan que la intensificación del comercio conduce a la homologación de los precios de los factores de la producción. Sustentados en la posición extrema de la teoría clásica del comercio internacional¹, piensan que en una economía global, los salarios de los trabajadores de los países avanzados no pueden permanecer por encima del de los trabajadores con características similares de los países en desarrollo. Los ingresos o el empleo de los menos capacitados en los países industrializados serían presionados a la baja como resultado de la mayor competencia de los trabajadores de bajos salarios del exterior.

Del otro lado de la discusión, están los que rechazan la noción de que sólo el sector de bienes comerciables pueda determinar las condiciones del mercado laboral para toda la economía; que exista un mercado laboral global que establece los precios para los factores aun cuando el comercio constituya una proporción reducida de la actividad productiva como sucede en EUA². Ponen en duda que el acontecer en los mercados internos no tenga impacto sobre los salarios. Postulan que el efecto pernicioso del comercio en la demanda por trabajadores no-calificados es relativamente menor por lo que puede ser contrarrestado mediante políticas sociales redistributivas financiadas con las ganancias del comercio, tales como programas para inducir una mayor capacitación de la fuerza laboral. Temen que surjan posiciones neoproteccionistas que utilicen estos argumentos para elevar las barreras al comercio y se reduzca de esa manera el estímulo que el intercambio de mercancías implica para al crecimiento y el aumento de los ingresos tanto de los pobres como de los ricos. Hacer esto último sería análogo a limitar dentro de un país el intercambio comercial entre regiones con desarrollo desigual porque generaría empobrecimiento de los asalariados de bajo ingreso que habitan en la región próspera.

La controversia no está resuelta. Los estudios realizados no han generado resultados que establezcan una conclusión definitiva e inobjetable. De momento sólo es posible afirmar que el comercio ha tenido cierto efecto en la demanda laboral pero no es lo único importante ni la causa principal de los cambios que se observan. En el pasado ha habido avances tecnológicos que afectaron el bienestar de la fuerza laboral menos capacitada y que poco o nada han tenido que ver con el comercio internacional. Pero el hecho que de momento no exista una evidencia

¹La teoría establece que los países exportan los bienes que utilizan intensivamente el factor de producción relativamente más abundante y el intercambio comercial conduce a que se igualen los precios de los factores (sólo es necesario que se muevan los bienes para que se homologuen los costos de los insumos básicos de la producción). Por lo tanto los países del tercer mundo concentrarán sus ventas externas en manufacturas intensivas en mano de obra barata por ser éste el factor abundante.

²Hoy en día en este país la actividad manufacturera emplea alrededor del 15% de la fuerza laboral; la mayoría de los trabajadores no-calificados se emplean en el sector de bienes no-comerciables tales como el comercio minorista y los servicios.

concluyente, no descarta la posibilidad de que en el futuro el comercio se convierta en un factor determinante del acontecer en el mercado laboral.

La otra cara del debate reciente se refiere a los flujos de capital. Como se señaló, muchos de los argumentos destacan que el crecimiento de varios países del tercer mundo se ha estado sustentando más en la entrada de inversión que en el comercio y esto de igual forma afecta a los trabajadores de los países avanzados¹.

En principio, la productividad de la mano de obra de un país es en parte función de la cantidad de capital de que dispone. Si tiene menos capital, el salario real disminuirá, dado que la participación de la mano de obra en el producto nacional es relativamente estable.

Por su parte, el mayor flujo de capitales a los países en vías de industrialización es consecuencia de que los inversionistas de los países avanzados presumiblemente obtienen ahora un mayor rendimiento del que obtendrían en casa. Muchas naciones del tercer mundo se han vuelto más atractivas para los inversionistas por el entorno económico favorable a la globalización que ahora ofrecen, las condiciones políticas dan mayor seguridad y porque la tecnología que se transfiere con estos recursos aumenta el potencial de productividad de los trabajadores del tercer mundo. Pero capital exportado corresponde a recursos que se dejan de invertir en su lugar de origen y en consecuencia esta inversión presiona a la baja a los salarios en las naciones desarrolladas².

Pero aunque en teoría estos movimientos de factores productivos entre naciones pueden afectar a los asalariados de primer mundo, lo importante no es solamente definir conceptualmente su vía de impacto sino también determinar su magnitud.

De acuerdo con Krugman³, tomando como base los flujos de capital en la dirección Norte-Sur a partir de los noventa, período en que ha sido significativo este movimiento -en la década de los ochentas no hubo casi transferencia neta al exterior por lo abultado de los pagos del servicio de la deuda- el auge de la inversión en todos los mercados emergentes ha reducido el acervo de capital del mundo avanzado -UEA, Europa Occidental y Japón- en 0.5% en relación a lo que de otra manera hubiera sido; un cálculo grueso daría que el efecto en los salarios reales de los países avanzados es una reducción de alrededor de 0.15%, cifra a todas luces modesta⁴.

En síntesis, ha habido una presencia activa de opositores a una liberalización comercial más amplia, y por lo tanto, a la extensión de los tratados entre países avanzados y economías

¹Esta parte del trabajo se sustenta básicamente en ideas desarrolladas por Paul Krugman (1994).

²Es paradójico observar que en los sesentas muchas naciones latinoamericanas establecieron fuertes controles para obstaculizar los flujos de capital en la dirección opuesta: del Sur hacia el Norte.

³Paul Krugman (1994 op. cit.).

⁴En 1993, alcanzaron su máximo en lo que va de este decenio los flujos de capital destinados a las economías en vías de industrialización. Representaron una desviación de tan solo el 3% del total de la inversión de los países avanzados, hecho que afectó el crecimiento de su acervo de capital en menos de 0.2%. Los países de América Latina y el Caribe recibieron un total del orden de los 67 mil millones de dólares de este flujo y México captó cerca del 46%.

emergentes, hecho que ha dado lugar a un trabajo intenso por parte de los economistas interesados en los asuntos del comercio internacional y los mercados laborales. El tema central es el efecto que el mayor intercambio de bienes y los flujos de capital en el mercado laboral de los países avanzados. El debate no está resuelto, pero es un elemento que gravita en la probable conformación de una zona americana de libre comercio, en un posible acuerdo entre el MERCOSUR y la UE, o retrase la constitución de la APEC.

V) Conclusiones

En los últimos años se ha experimentado en América y, en particular en Latinoamérica, un cambio significativo en las relaciones económicas internacionales. El proteccionismo, el recelo hacia la inversión extranjera y la cautela dieron paso a un movimiento a favor de las aperturas comerciales, de los mercados de capital y a las alianzas regionales. Tal fenómeno ha sido en muchos sentidos inusitado por la velocidad con que se desarrolló y dió origen a una aparentemente enredada realidad de múltiples acuerdos comerciales; la intención es alcanzar una integración continental

De la investigación se desprende que la nueva geografía económica americana, surgida al amparo de múltiples tratados de libre comercio, es en general el resultado del interés de los exportadores de los países por estrechar lazos principalmente con naciones con las cuales tienen una importante concentración de ventas, se localizan relativamente cerca y les ofrecen suficiente tamaño de mercado. La distancia es determinante en los costos de transporte de los productos intercambiados y, aunque éstos muestran una tendencia declinante como consecuencia de la mayor inversión en infraestructura de comunicaciones y los avances técnicos, su incidencia es significativa.

Además, los países han abierto sus economías por la necesidad de atraer capitales, allegarse tecnologías modernas y participar así de los beneficios de la globalización. Las empresas transnacionales de hoy requieren de mercados amplios y facilidades para movilizar tanto sus productos finales como los insumos. La integración de los países a bloques regionales, amplía sus posibilidades de acceso a la inversión, factor importante en un mundo donde es intensa la competencia por los recursos internacionales.

Estos factores destacan como determinantes del perfil que ha tomado la estrategia integracionista y todo indica que seguirán teniendo peso en el futuro. Los resultados sugieren entonces que un probable escenario, previo a la conformación de una zona económica continental, consistiría en la consolidación de los bloques regionales predominantes (TLCAN y MERCOSUR) y la exploración de nuevas alianzas extra-continetales (TLCAN-APEC y MERCOSUR-UE).

El TLCAN y el MERCOSUR son los principales bloques comerciales alrededor de los cuales gravitaría el incentivo de nuevos tratados. En Centroamérica y Sudamérica-Norte prevalece el ánimo de integrarse al TLCAN, ya en forma directa, ya a través de una alianza previa con miembros más receptivos como México. Su gran interés es la asociación con EUA, país cercano con el que realizan la mayor parte de su intercambio comercial y es su principal fuente de inversión extranjera directa. En el sur del hemisferio, el MERCOSUR, comandado por Brasil y

Argentina, está favoreciendo la integración de nuevos miembros vecinos, con la intención de afianzar la unión.

Esta nueva configuración regional, sin ser definitiva, tiene la virtud de estar en línea con una creación de comercio sustentada en el desarrollo natural; esto es, plenamente acorde a la situación prevalciente con anterioridad a la firma de los tratados. Bajo este razonamiento, los convenios entre naciones distantes y con escaso intercambio comercial previo -como el tratado entre México y Bolivia entre otros-, sin duda pueden acelerar inicialmente el intercambio de mercancías, por la vía de la reducción arancelaria; pero correspondería a una mayor desviación temporal de comercio en relación a la que predominaría en un previsible esquema de integración a sus bloques naturales.

Distancia entre países, intereses comerciales, tamaño de mercado y necesidades de inversión son las fuerzas que promueven el proceso de conformación de los bloques; les confieren un cariz específico y a la vez ponen en evidencia las razones para que se vea lejana aún la convergencia hacia una efectiva gran zona americana de libre comercio. Además, hay otros factores que pueden frenarla. A este respecto, destaca la intensa controversia actual sobre los efectos perniciosos de las alianzas entre países avanzados y subdesarrollados. Voceros de uno y otro bando han expresado sus dudas sobre los beneficios de este tipo de integración.

Entre los países latinoamericanos subyacen reminiscencias del pasado proteccionista de los sesentas, que se manifiestan en cierto recelo a firmar tratados con países avanzados, en temor a ser relegados como economías periféricas y en la marcada preferencia por limitar la conformación de bloques comerciales a países con similar nivel de desarrollo. En contraste, en los países avanzados se escuchan opiniones que atribuyen la brecha salarial cada vez mayor entre trabajadores calificados y no calificados en EUA y el creciente desempleo en Europa a la facilitación del comercio con los países pobres, en virtud de que las importaciones procedentes del tercer mundo, intensivas en trabajo poco capacitado, han puesto en desventaja a los trabajadores no calificados de los países ricos.

Aun cuando el sustento teórico y empírico de estos últimos argumentos es cuestionable, sin duda constituyen una barrera más al acercamiento entre el extremo norte del continente y Latinoamérica, reforzándose con ello la conclusión sobre la posposición de un acuerdo económico continental y su convergencia hacia la puesta en marcha de una efectiva gran zona americana de libre comercio. El sueño, acariciado por muchos, de arribar a una gran zona económica continental no parece tener sustento sólido ni en la teoría ni en la práctica económica; no al menos dentro de un plazo perentorio. Este estudio visualiza que dista mucho aún para hacer realidad el propósito que se expresara en la proclamada Iniciativa de las Américas, reformulada posteriormente bajo el objetivo de alcanzar una Gran Zona de Libre Comercio desde Alaska hasta Tierra del Fuego.

Cabe señalar, empero, que el análisis del pasado no siempre ha sido suficiente para visualizar el devenir. Muchos factores pueden interponerse y cambiar el rumbo de los acontecimientos, sobre todo en procesos complejos en que intervienen un gran número variables. Pero, cuando se trata de estructuras sustantivas, como lo son la ubicación geográfica, el patrón de comercio e inversión de los países y, en alguna medida, el grado de desarrollo, es altamente probable que el desempeño histórico marque las pautas de la evolución posterior; al menos, por los próximos años.

BIBLIOGRAFIA

Agosin, Manuel y Ricardo French-Davis (1993), "*La liberalización comercial en América Latina*", Revista de la Cepal 50, Agosto.

Agosin, Manuel y Francisco Prieto (1993), "*Trade and foreign direct investment policies: pieces of a new strategic approach to development?*", Transnational Corporations, Vol.2, No.2, Agosto.

Aitken, Norman (1993), "*The effect of the EEC and EFTA on European trade: A temporal cross-section analysis*", The American Economic Review, Vol. 63, No.5, Diciembre.

Baldwin, Richard (1993), "*A domino theory of regionalism*", National Bureau of Economic Research, Working Paper Series No.4465, Septiembre.

Cambiaso, Jorge (1992), "*Reflexiones acerca de la integración latinoamericana y la iniciativa de las Américas*" El Trimestre Económico, F.C.E., Vol. LIX(1), No.233, Enero-Marzo.

CEPAL, Naciones Unidas, (1994), "*El Regionalismo abierto en América Latina y el Caribe*" LC/G.1801(SES.25/4), Santiago de Chile, Enero.

CEPAL, Naciones Unidas, (1994), "*Desarrollo reciente de los procesos de integración en América Latina y el Caribe*" División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento, LC/R.1381, Santiago de Chile, Mayo.

Edwards, Sebastian (1993), "*Openness, trade liberalization, and growth in developing countries*" Journal of Economic Literature, Vol. XXXI, No.3, Septiembre.

Frankel, Jeffrey, Ernesto Stein y Shang-jin Wei (1995), "*Trading blocs and the Americas: The natural, the unnatural, and the super-natural*" Journal of Development Economics, Vol.47.

Freeman, Richard (1995), "*Are your wages set in Beijing?*" The Journal of Economic Perspectives, Vol.9, No.3.

Harmsen, Richard y Michael Leidy (1994) "*Regional trading arrangements*" en International Trade Policies, The Uruguay Round and Beyond, Volume II, Background Papers, World Economic and Financial Surveys, International Monetary Fund.

Krueger, Anne (1995) "*Free trade agreements versus customs unions*" National Bureau of Economic Research, Working Paper No.5084, Abril.

Krugman, Paul (1991), "*Geography and Trade*" Leuven University Press y MIT Press.

Krugman, Paul y Raúl Livas (1993) "*Trade policy and the third world metropolis*" mimeo, Department of Economics, MIT.

Krugman, Paul (1994) "*Does third world growth hurt first world prosperity?*" Harvard Business Review, Vol.72, No.4.

Krugman, Paul y Anthony Venables (1995) "*Globalization and the inequality of nations*" National Bureau of Economic Research, Working Paper No.5098, Abril.

Leamer, Edward y James Levinsohn (1994) "*International trade theory: The evidence*" National Bureau of Economic Research, Working Paper No.4940, Noviembre.

Livas, Raúl (1993) "*Essays on regional economics and political risk in México*" Tesis Doctoral, MIT, Mayo.

Richardson, J. David (1995) "*Income inequality and trade: how to think, what to conclude*" The Journal of Economic Perspectives, Vol.9, No.3.

Wood, Adrian (1995) "*How trade hurt unskilled workers*" The Journal of Economic Perspectives, Vol.9, No.3.