

EUROPA Y LATINOAMERICA ANTE LA INTEGRACION ECONOMICA

MIGUEL TEUBAL *

Con frecuencia se ha señalado que la economía, como ciencia, sigue los pasos de los grandes acontecimientos históricos. En este sentido pueden catalogarse algunos aspectos de la teoría económica desarrollados en recientes años como consecuencia de los importantes movimientos de integración económica del continente europeo. En efecto, junto al establecimiento de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, el Benelux, la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) y el Mercado Común Europeo conocido formalmente como la Comunidad Económica Europea (CEE)¹, se ha registrado el desenvolvimiento ulterior de la teoría económica relacionada con las distintas formas de integración económica ², destinada a dilucidar y analizar las consecuencias de los diversos bloques económicos. Dicho análisis, que ha ejercido gran influencia sobre la política económica de los países europeos, ha pasado a enriquecer el acervo del importante sector del pensamiento económico conocido bajo el rótulo de "economía del Bienestar".

* El autor agradece al Dr. Raúl Sourronille le atenta revisión del texto.

¹ Forman la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), Suecia, Noruega, Dinamarca, Portugal, Austria, Suiza, y el Reino Unido. A su vez, los "seis" que integran la Comunidad Económica Europea (CEE) son: Francia, Alemania, Bélgica, Luxemburgo, Holanda e Italia. En la actualidad se realizan conversaciones tendientes a la unificación de ambas agrupaciones comerciales.

² La integración económica se refiere a la integración internacional, o sea, a la supresión de las diversas formas de discriminación entre las unidades económicas de los distintos países. Dicha discriminación que resulta de la existencia de economías nacionales independientes, toma la forma de tarifas aduaneras, restricciones cambiarias, limitaciones a la movilidad de los factores de producción, políticas monetarias y fiscales particulares de los distintos países, etc. existen diversas formas de integración económica: zonas de libre comercio, uniones aduaneras, mercados comunes, etc. En las primeras, se eliminan las tarifas (y restricciones cuantitativas) entre los países miembros., pero cada uno retiene sus propias tarifas con respecto al resto del mundo. El establecimiento de una unión aduanera implica, además, la creación de un nivel arancelario común vis a vis el resto del mundo. Un grado más elevado de integración económica se adquiere en un mercado común, en donde quedan eliminadas no sólo las restricciones al intercambio de mercancías, sino también los que impeditan la movilidad de los factores de producción. Para una interesante discusión de las diversas definiciones

Los acontecimientos del Viejo Mundo pronto fueron seguidos por otros similares en Latinoamérica, donde fueron asimismo desarrollados conceptos paralelos de integración económica. Estos estudios fueron impulsados por múltiples factores. Por una parte se temió la influencia negativa que pudiera ejercer la Comunidad Económica Europea (CEE) sobre las exportaciones latinoamericanas. Por otra parte, fueron alentados ante el éxito obtenido por varias naciones de Europa en lo relativo a la intensificación de su comercio intra-regional. Como consecuencia, se prepararon los primeros trabajos teóricos que fundamentaban la necesidad de un Mercado Común Latinoamericano (MCLA), y en recientes años se adoptaron importantes medidas tendientes a su implantación. El Tratado Multilateral de Libre Comercio y de integración económica centroamericana, el Convenio centroamericano de integración del régimen de industrias, como así también el Tratado de Montevideo, que creó, en febrero de 1960, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) ³, han sido considerados como importantes pasos conducentes al gradual y progresivo establecimiento de un mercado común que se espera; ha de incluir a todas las naciones Latinoamericanas.

Aunque los economistas que han trabajado en problemas de América Latina fueron inspirados, en gran parte, por el cuerpo de análisis económico europeo, no han dejado, por ello, de hacer contribuciones originales relacionadas con los problemas de nuestro continente. Si bien muchos de los objetivos y problemas que enfrentan los forjadores de la integración económica europea son similares a los que, en nuestro medio, se han tenido o tendrán que resolver en el futuro para llevar adelante la idea de un mercado común latinoamericano, cabe destacar importantes diferencias de enfoque en la teoría latinoamericana, comparada con la que fue desarrollada en torno al mercado común europeo.

El objetivo principal de este trabajo es destacar las diferencias entre los enfoques europeos y latinoamericanos en la teoría económica de Las uniones aduaneras. En primer lugar, se presentará una reseña general de la teoría, test como ha sido desarrollada en Europa y Norteamérica. Luego se aplicará al mundo real las

y los diversos tipos de integración económica, ver B. Balassa, "Towards a Theory of Economic Integration", *Kyklos*, Vol. XIV, Fasc, 1, 1961.

proposiciones que se desprenden de este enfoque, comparando las características económicas de la ALALC y de América Latina, con las de la CEE y de la AELC. Finalmente, se examinarán algunas de las proposiciones expuestas por la CEPAL, principal organismo que ha desarrollado la idea de un MCLA, y se señalarán cómo se diferencian del enfoque europeo.

I. - RESEÑA GENERAL DE LA TEORIA EUROPEA

El enfoque europeo del problema de las uniones aduaneras se dirige particularmente a los efectos de éstas sobre el "bienestar", y mucho menos a sus consecuencias sobre el nivel de la actividad económica, la inflación, el balance de pagos, etc.

Uno de los primeros en analizar el problema ha sido el profesor Viner ⁴, quien distinguió entre lo que llamó el "efecto creador de intercambio" (trade-creating effect) y el "efecto destructor de intercambio" (trade-diverting effect), para describir la influencia, positiva o negativa, que pudiera ejercer una unión aduanera sobre el comercio internacional. Según este autor, una unión aduanera es "buena" cuando los efectos creadores de intercambio privan sobre sus efectos destructores de intercambio; y es "mala" en la medida en que suceda lo contrario. Existe creación de intercambio cuando se registra un desplazamiento de actividad desde sectores productivos que operan a costos elevados, hacia sectores que trabajan a costos menores y más eficientes; esto sucede, por ejemplo, cuando un país sustituye su propia producción (originariamente protegida) por importaciones producidas más eficientemente en otros países miembros de la unión aduanera. Por el contrario, cuando se sustituye la importación de un bien producido eficientemente fuera de la unión por uno producido a costos más elevados dentro del área en consideración, se dice que ha operado el efecto destructor de intercambio. El impacto relativo de ambos efectos determina la influencia de la unión aduanera sobre el bienestar y sobre la eficiente asignación general de los recursos.

El profesor Triffin ha ejemplificado de la siguiente manera la forma europea de encarar el problema:

³ Tomamos como integrantes de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) los siguientes países: Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay.

⁴ J. Viner, *The Customs Union Issue* (New York, 1950).

"Si Alemania puede producir automóviles más eficientemente que Francia, pero con menos eficiencia que Los EE. UU., una unión aduanera entre Francia y Alemania sería saludable en tanto indujese a los franceses a sustituir la compra de automóviles de su propio país por la de automóviles alemanes; pero sería pernicioso en tanto determinara la importación de automóviles alemanes en vez de estadounidenses" ⁵.

Varios aspectos deben ser elucidados aplicando este criterio de análisis: Los efectos creadores y destructores de intercambio encuadran perfectamente en esquemas libre-cambistas de comercio internacional. Viner centra su atención en los efectos que las reducciones arancelarias entre países causan sobre el comercio mundial; en medida mucho menor le interesa el enfoque desde el punto de vista de los países miembros de la unión aduanera. Esto implica que una unión aduanera puede ser destructora del intercambio mundial, pero aún así traer aparejada importantes beneficios para los países que la constituyen, en especial, si la reacción por parte de otros países es mínima.

Cabe destacar, asimismo, que Viner basa su razonamiento en la doctrina de los "costos reales"; no toma en cuenta las economías de producción en escala que pudieran surgir como consecuencia de la intensificación del comercio internacional; e introduce en su análisis, las correspondientes suposiciones de rigor: la exclusión de efectos de distribución interna, la exclusión de los cambios en las tendencias del comercio internacional, el supuesto de que los precios de las mercancías son iguales a sus tasas marginales de transformación, y demás *ceteris paribus*.

El criterio básico desarrollado inicialmente por Viner dejó entrever una serie de problemas, relacionados con el análisis, que ocultaron la atención de diversos economistas.

Haberler destacó que los *regímenes de preferencia* tienden a ser más destructores de intercambio que las uniones aduaneras, por cuanto en el primer caso "imperla una tendencia natural a reducir las barreras aduaneras de solamente aquellas mercancías que no compiten abiertamente con la producción interna" ⁶. Pudo concluir,

⁵ Triffin, "The Size of Nations and their Vulnerability to Nationalism", en E. A. G. Robinson (Ed.), *The Economic Consequences of the Size of Nations*, notas de una reunión de la International Economic Association (London, 1960), pág. 253.

⁶ Citado por Triffin, op. cit.

por consiguiente, que cuanto más competitivas ⁷ sean las economías de los países, tanto más creadora de intercambio tiende a ser una unión aduanera entre ellos. A su vez, cuando las economías de los países en consideración están ya muy bien complementadas, y existen pocas posibilidades para una mayor especialización interna, tienden a imponerse los efectos destructores del intercambio.

Por su parte, Viner no tomó en cuenta las variaciones de la demanda y de la oferta creados por variaciones en los precios relativos: fija la atención en cambios globales del comercio exterior y supone implícitamente que las mercancías se consumen y se producen en proporciones fijas. Pero en toda unión aduanera surgen efectos creadores y destructores de intercambio: ¿cómo entonces puede medirse la relativa importancia de cada uno de estos efectos, si la reducción arancelaria dentro de la unión, causa variaciones en la demanda y la oferta de las diversas mercancías?

Al no mencionar este problema, dicho autor, supone implícitamente que la elasticidad de la demanda con respecto al precio de la importación es igual a cero. Excluye también, del lado de la oferta, las variaciones en los costos de producción.

Posteriormente fueron analizadas situaciones en que la elasticidad de la demanda con respecto a los precios fuera mayor que cero, como así también que la de la oferta fuera menor que infinito.

Esto determinó la necesidad de distinguir entre los efectos que ejercen las uniones aduaneras sobre la producción y sus efectos sobre el consumo. Se diferenció entre la *sustitución entre países* y la *sustitución entre mercancías*, relacionándose con la primera los cambios en las fuentes de producción y que corresponden a los efectos creadores y destructores de intercambio anotados por Viner; mientras que la segunda se produce cuando una mercancía es sustituida, por lo menos marginalmente, por otra, como consecuencia de variaciones en los precios relativos. Se consideró que ambas

⁷ Decimos que una mercancía competitiva con otra cuando ambas son tecnológicamente homogéneas. Se ha señalado que puede haber complementaridad y rivalidad en los costos, como así también, en los gustos. Viner se refiere al primer caso: más adelante se supone implícitamente el segundo. Ver R. G. Lipsey, "The Theory of Customs Unions: A General Survey", *Economic Journal* (Sep. 1960), nota 2 de la página 499.

sustituciones ejercían una influencia tanto sobre el consumo como sobre la producción ⁸.

El profesor Meade ⁹ analizó los conceptos arriba expuestos con el fin de clasificar los diversos factores que causan un aumento del bienestar como consecuencia de la formación de una unión aduanera, y de aislarlos de los que lo disminuyen. En su análisis relaciona las funciones de la oferta con las de la demanda para cualquier mercancía importada, y observa que una tarifa aduanera, al igual que todo impuesto, aumenta su precio y traslada la función de oferta hacia la izquierda. En el nuevo punto de equilibrio el precio de la demanda difiere del de la oferta en un porcentaje equivalente a la tasa arancelaria.

Por lo tanto, surge una divergencia entre el costo marginal de un bien y su valor marginal para el consumidor del país importador: el primero está dado por el precio de oferta, el segundo por el de la demanda; su diferencia por la tarifa aduanera. Dicho en otras palabras: si se supone una idéntica utilidad marginal del dinero para todos, la mercancía intercambiada supuestamente posee una utilidad mayor para el comprador que para el vendedor; y el primero está dispuesto a pagar más por ella que lo que el segundo exige para desprenderse de ella. Si la transacción es llevada a cabo, el bienestar combinado de ambos sería aumentado; así también un acrecentamiento del número de transacciones aumentaría el bienestar de la comunidad.

Siguiendo este criterio de análisis, y su exposición por Kreinin ¹⁰, hemos descrito la creación y destrucción de intercambio diagramáticamente en la figura 1.

Se supone que los países B y C ofrecen una mercancía dada al país A, siendo los costos de producción en C más bajos que en B. Las funciones de oferta de la mercancía que B y C exportan al país A están representadas por OA y OB respectivamente; mientras que O'B y O'C representan las mismas funciones de oferta, pero tomándose en cuenta la tarifa aduanera impuesta por A a sus importaciones. O' constituye la función de oferta para A y está constituida por la suma

⁸ J. E. Meade, *The Theory of Customs Unions* (Amsterdam, 1950); R. G. Lipsey, "The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare", *Económica*, (Feb. 1957).

⁹ J. E. Meade, op. cit., también en *The Theory of International Trade Policy*, Vol. II. Trade and Welfare, Cap. II, XIII y XXXII (London, 1956).

¹⁰ M. E. Kreinin, "The Outer Seven" and European Integration", *American Economic Review* (junio 1960).

de las funciones de los países B y C. Establecido el precio P_1 los países B y C exportan al país A las cantidades Q_B y Q_C respectivamente.

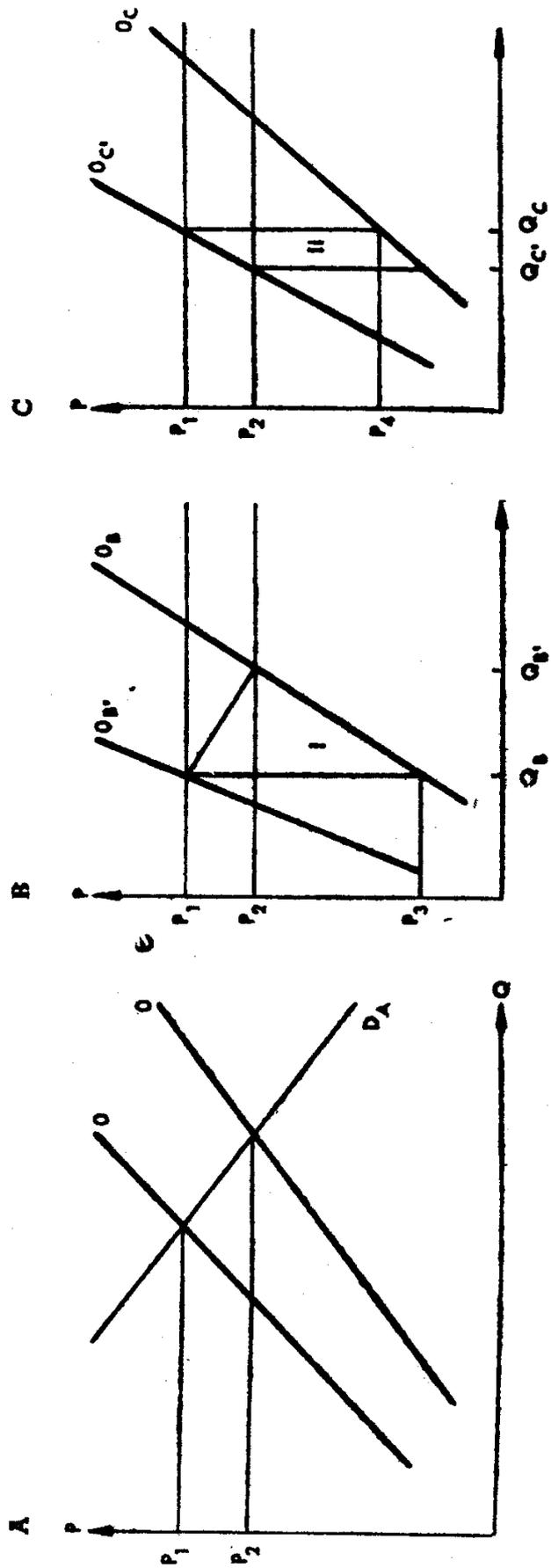
Pero en realidad los productores en B y C estarían respectivamente dispuestos a percibir un mínimo de P_3 y P_4 para desprenderse de las mercancías que exportan al país A; en vez reciben el precio P_2 .

Por lo tanto se aumentaría el bienestar en una proporción equivalente a $P_1 P_3$ cada vez que B exporta una unidad al país A. Esto sucede a pesar de que los consumidores en A pagan P_1 por ella. De la misma manera la distancia $P_1 P_4$ representa la disminución marginal del bienestar si las exportaciones de C al país A fueran reducidas una unidad.

Cuando A y B establecen una unión aduanera que excluye a C, la función de oferta-exportación de B se traslada hacia O_B , mientras que la del país C se mantiene constante en O'_C . Por lo tanto, la función de oferta total de A está representada por O. Surge un nuevo precio igual a P_2 . Aumenta la cantidad demandada por A al país B a Q_B . Cae la cantidad exportada por C hasta Q'_C . El área I mide la creación de intercambio; la destrucción de intercambio está representada por una magnitud equivalente al área II. Cuanto más elástica es D_A (más horizontal es la curva) mayor será el efecto creador y tanto más minimizado será el efecto destructor de intercambio. A su vez, al aumentar la elasticidad de OB mayor será el efecto creador de intercambio. Una figure similar puede construirse para las exportaciones de A a los otros países.

Estos conceptos permiten a Meade¹¹ clasificar las repercusiones primarias, secundarias y terciarias de las uniones aduaneras. Las primarias surgen como consecuencia de la creación de intercambio entre los países de una unión aduanera y de la destrucción de intercambio en detrimento de terceros países. Las secundarias se desarrollan en torno a los cambios en la dirección del comercio internacional de los países que no forman parte de la unión aduanera. Y las terciarias, a su vez, tienen que ver con la reacción de diversos países como consecuencia de los cambios en sus balances de pagos causados por la formación de la unión aduanera.

¹¹ Op. cit.



II. - APLICACIONES COMPARATIVAS DE LA TEORIA EUROPEA

Lo anotado en párrafos anteriores constituye una reseña de los elementos esenciales que forman parte de la teoría europea de las uniones aduaneras. De ella se desprenden varias proposiciones de interés, sobre la base de las cuales hemos comparado las economías de la ALALC, la CEE y la AELC.

1. - Una unión aduanera es más creadora de intercambio cuanto mayor sea su potencial económico, ya que éste determine en parte sus posibilidades de una mayor especialización interna. El caso límite lo constituye una unión aduanera que comprende el mundo entero ¹².

En el cuadro 1 hemos expuesto las magnitudes económicas correspondientes que nos permiten evaluar el potencial de la ALALC, la CEE y la AELC.

Si consideremos únicamente a la población como factor de importancia, la ALALC sería casi tan importante como la CEE y más aún que la AELC. Pero el número de habitantes no siempre es un buen índice de la cantidad de consumidores de una región; debe también tenerse en cuenta su Producto Bruto Nacional, como así también su posición económica internacional.

Del Cuadro 1 se desprende que el Producto Bruto Nacional de la CEE es cuatro veces mayor que el de los países que forman la ALALC, y que el de la AELC es dos veces y medió mayor. A su vez, el comercio total de los bloques europeos constituye una porción mucho más importante del comercio mundial que la que corresponde a la ALALC.

Deducimos, pues, en base a esta proposición, que los bloques europeos han de ser mucho más creadores de intercambio que la ALALC y aún que un mercado común para Latinoamérica en conjunto.

2. - Cuanto mayores sean las diferencias de costos de las industrias originariamente protegidas en los países que entran a constituir una unión aduanera, tanto mayores serán los beneficios que ésta traerá aparejada.

CUADRO N° 1
Comparación de los bloques económicos (1957)

	ALALC	Latino- américa	CEE	ALEC
	(1)	(2)	(3)	(4)
Población (millones)	137,2	183,8	165,0	88,0
P.N.B. (mil mill. dls.)	26,0	29,0	157,0	95,0
Import. Totales (mil mill. dls.) ...	4,130	8,6	22,4	16,3
Export. Totales (mil mill. dls.)	5,140	9,2	24,8	20,4
Proporción de Exportac. Mundiales .	4,2 %	8,0 %	22,7 %	16,4 %
Proporción de Importac. Mundiales .	4,8 %	8,7 %	23,3 %	18,8 %
Comercio Inter-regional (Mil millones de dls.)	0,378	0,756	7,0	3,2
Comercio Intra-regional como % de Exportaciones Totales	9,1 %	6,4 %	31,3 %	19,6 %
Comercio Intra-regional como % de Importaciones Totales	7,4 %	8,2 %	28,4 %	15,9 %

Fuente: United Nations, *Monthly bulletin of statistics*; United Nations, *Yearbook of International Trade Statistics 1958*; Kreinin, "The 'outer seven' and European Integration, *Am. Econ. Rev.* (June 1960); CEPAL, *Boletín Económico para América Latina*.

M. Kreinin ¹³ intentó demostrar que los costos internos de la CEE presentan mayores divergencias regionales que los correspondientes a la AELC. Para ello examinó la distribución por países del Producto Bruto Nacional en ambas regiones económicas. Notó, que, en 1956, aproximadamente dos terceras partes del producto Bruto Nacional de la AELC fue producida por el Reino Unido, dentro del cual supuso una relativa igualación de los costos internos de producción; un 20% restante fue producido por los tres países escandinavos, entre los cuales existen tratados especiales que permiten la movilidad de los factores de producción, juntamente con niveles arancelarios muy bajos, y, por ende, una fuerte tendencia hacia iguales costos internos de producción.

En la CEE, por otra parte, la distribución del Producto Bruto Nacional fue la siguiente: Francia 37%, Alemania 33%, Italia 17% y Benelux 13 %. Dado que el Producto Bruto Nacional estaba distribuido más equitativamente entre los los países constitutivos de la

¹² Esta provocación podría tener su origen en A. Smith. Ver Viner, op. cit., y Sannwald y Stohler, *Economic Integration* (Princeton, 1959).

CEE, que los siete de la AELC, Kreinin concluye que "aparentemente las diferencias de costos (ponderados de acuerdo al Producto Bruto Nacional) tienden a ser mayores en la CEE que en la AELC" ¹⁴. En consecuencia sus efectos creadores de intercambio también serían más intensos.

Si sometemos la ALALC a este análisis, nos encontramos con dificultades adicionales que son consecuencia de las simplificaciones implícitamente hechas por Kreinin. Éste no tomó en cuenta como factores de importancia los costos de transporte, como así tampoco, los "cuellos de botella" en la estructura industrial de una región. Por consiguiente, supone que la elasticidad de la oferta es igual en todas las regiones económicas. Estos supuestos no modifican las conclusiones básicas del análisis del caso europeo; pero referidos al problema latinoamericano cobran una importancia mayor.

Comparado con lo que acontece en Europa y en las naciones altamente industrializadas, surgen mayores estrangulamientos en las economías de la ALALC y de Latinoamérica en conjunto. Esto se debe a que en estas regiones las distancias entre mercados son mayores y las redes de transporte y de comunicaciones más deficientes; a que existen localizaciones en la generación de energía y fallas en la eficiente distribución de la producción y en la organización de los mercados. Por otra parte, la estructura industrial predominantemente primaria de estas regiones, con la consiguiente escasa diversificación de sus procesos productivos, determina desequilibrios y desajustes que crean grandes inelasticidades o estrangulamientos en la oferta y en la sustitución posible de los factores de producción ¹⁵. Todas estas son causas que limitan la movilidad de los factores de producción, impidiendo una posible tendencia hacia la igualación de los costos.

Concluimos, por tanto, que aunque existiera una mayor diferencia de costos de producción en la ALALC ¹⁶, comparados con los que

¹³ Kreinin, op. cit., pág. 374.

¹⁴ Estos problemas están ampliamente tratados en la literatura del desarrollo económico. Por ejemplo, en A. O. Hirschman, *The Strategy of Economic Development* (New Haven, 1958); J. Adler, "Deficit Spending and Supply Elasticities", *Indian Economic Journal* (March 1956).

¹⁵ Estos problemas están ampliamente tratados en la literatura del desarrollo económico. Por ejemplo, en A. O. Hirschman, *The Strategy of Economic Development* (New Haven, 1958); J. Adler, "Deficit Spending and Supply Elasticities", *Indian Economic Journal* (March 1956).

¹⁶ La distribución del PNB por países en esta agrupación es: Argentina 28,4%, Brasil 33,0%; Chile 8,8%, México 22,9%, Paraguay 0,7%, Perú 4,2%, Uruguay 2,0%.

imperan en los bloques europeos, no por ello dicha unión económica sería más creadora de intercambio. Al existir mayores estrangulamientos en la economía de la ALALC, los cuales determinan a corto plazo una limitada movilidad de los factores de producción, bajas elasticidades en la oferta y, como consecuencia, un limitado intercambio de mercancías, los efectos creadores de intercambio de esta unión serían más débiles de lo que en primera instancia podría implicar el análisis anterior.

3. - Una unión aduanera fomentará más el intercambio entre sus países miembros: a) cuando éstos son los principales proveedores de sus importaciones y constituyen los principales mercados de sus exportaciones, y b) cuando cada mercado interno absorbe la mayor parte de la oferta total generada por su economía.

(a) Para determinar la importancia relativa del comercio intra-regional en función del comercio internacional de la región, hemos comparado el comercio desarrollado entre los países miembros de la unión aduanera como porcentaje de su comercio exterior total en cada uno de los bloques considerados.

Un examen de las cifras consignadas en el cuadro 1 demuestra que el comercio intra-regional de la ALALC constituye una porción mucho menor de su comercio exterior total que la que se registra para la CEE y la AELC. El comercio intra-regional de la ALALC alcanzaba apenas 8 a 9 % del total en su comercio exterior (importaciones más exportaciones), mientras que en la CEE y la AELC los porcentajes correspondientes ascendían al 30 % y 18 %, respectivamente.

(b) En lo que se refiere al segundo aspecto de nuestra proposición, no hemos encontrado diferencias significativas en nuestras comparaciones. La tasa del comercio exterior (la foreign-trade ratio, calculada dividiendo el valor de las exportaciones por el del Producto Bruto Nacional menos las importaciones) para la ALALC alcanzaba aproximadamente el 16 %, mientras que en la CEE y la AELC estos porcentajes eran del orden 17 % y 21 %, respectivamente.

Un balance de la situación nos permite prever, basados en estas proposiciones, que el comercio intra-regional de la ALALC será impulsado mucho menos que lo que fue el de la CEE y la AELC.

4. - Cuanto más alto sea el nivel arancelario original de los países que constituyen una unión aduanera, tanto mayores serán los beneficios que pueden esperarse ante iguales reducciones porcen-

tuales de estos niveles. Cuando, además, el nivel de las tarifas del resto del mundo es en general bajo, y cuando el número de áreas independientes en que se divide es mayor, tanto más beneficiosa será la unión aduanera en consideración.

Basándose en un estudio del GATT en el cual se mostraba que las tasas arancelarias en Europa eran elevadas para los productos manufacturados y bajas para las materias primas, Kreinin¹⁷ demuestra que, dado que los productos manufacturados constituyen una proporción más grande del comercio intra-regional de la CEE que la consiguiente proporción en la estructura del comercio intra-regional de la AELC, las tasas arancelarias originales de la primera agrupación tendían a ser mayores. Esto estuvo de acuerdo con otros estudios independientes que demostraban que, efectivamente, las tarifas aduaneras de los países de la CEE eran mayores que las mantenidas por los "siete" de la AELC. Por tanto, la creación de intercambio de la CEE, dada su estructura arancelaria original, tendía a ser mayor que los resultados beneficiosos que traía aparejada la AELC.

Aunque poseemos poca información referente a niveles arancelarios de los países latinoamericanos, existen indicios que nos permiten pensar que ellos favorecen menos la constitución de una unión aduanera que la correspondiente estructura arancelaria europea.

En primer lugar, en la estructura del comercio regional latinoamericano prevalecen las exportaciones de productos primarios, de la misma manera en que éstas prevalecen entre las exportaciones totales de Latinoamérica. Esta situación no se da en el caso europeo; allí los productos manufacturados constituyen una proporción elevada de su comercio intra-regional. Si las materias primas, y los productos primarios en general, están gravados con tarifas más bajas que las manufacturadas, llegamos a la conclusión de que el nivel arancelario que impera para el comercio intra-regional latinoamericano es menos auspicioso para la formación de una unión aduanera que la estructura arancelaria del comercio intra-europeo. Consecuentemente, los beneficios a corto plazo, que serán obtenidos por los miembros de la ALALC serán menores que los que fueron obtenidos en Europa ante recientes medidas de liberación arancelaria.

Estos factores, que se refieren a las tarifas que gravan el comercio inter-latinoamericano se complementan con los niveles arancelarios y los sistemas de cuotas del resto del mundo, que gravitan sobre las

¹⁷ Kreinin, op. cit.

posibilidades de expansión de las exportaciones latinoamericanas. Al ser las tarifas elevadas o restringidas aún más, las cuotas, quedan limitadas, en forma indirecta, las posibilidades de expansión del comercio inter-latinoamericano.

Debe también tenerse en cuenta que el comercio latinoamericano tiene comparativamente poco peso en el ámbito mundial (ver cuadro 1), y que la integración económica europea ha disminuído aún más los sectores económicos en que se divide el "resto del mundo", con los consiguientes posibles perjuicios para el bienestar latinoamericano. Al quedar rezagados sus ingresos, disminuyen las posibilidades de expansión de su comercio intra-regional.

5. - Una unión aduanera será más beneficiosa cuando las economías de los países que la forman pueden complementarse ampliamente, o sea, cuando existe una complementaridad cualitativa potencial muy grande dentro de la región económica. Esto, a su vez, implica un alto grado de sustitución de las importaciones por producción propia. Cuando ya existe una amplia especialización interna de los procesos productivos, o bien, cuando los países que constituyen la unión aduanera dependen sobremanera de otras regiones, tanto por los tipos de mercancías que importan, como por los que necesitan exportar, y entonces menores serán, a corto plazo, los efectos creadores de intercambio en la unión aduanera que se constituya.

Esta proposición presenta dos aspectos: a) Por una parte, el grado de complementaridad potencial de la región depende de la cantidad de recursos y factores de producción en existencia y de las clases de mercancías que, dado su horizonte tecnológico, puede potencialmente producir. Cuando una región está ampliamente diversificada podemos suponer que esos recursos existen, que la especialización interna de la región es grande, y que las importaciones de otras regiones pueden ser sustituidas fácilmente.

b) Por otra parte, dependerá de la rapidez con que dicha producción puede ajustarse a cambios de precios, o sea, al grado de las elasticidades de oferta y de demanda. Cuando mayores sean éstas (en la figura 1 cuando más horizontales sean las curvas de demanda y de oferta) más rápido será el proceso de ajuste, a corto plazo.

a) Para determinar la diversificación de la producción de las distintas regiones que consideramos, hemos comparado la estructura del comercio exterior. Cuando una región importa las mismas

categorías de bienes que exporta, puede considerarse que su economía está más diversificada, y que puede complementarse más ampliamente a sí misma. Esto se debe a que las importaciones del resto del mundo pueden ser sustituidas fácilmente por producción de la zona, como así también a que la región en sí puede potencialmente absorber las distintas categorías de mercancías que exporta.

CUADRO N° 2
Estructura del comercio total (1957)

Clasificación SITC	América Latina		Europa Continental	
	(mil m'ill. dls.)	%	(mil m'ill. dls.)	%
I. Exportaciones				
(0) (1) Alimentos, bebidas, tabaco, etc.	3.960	46,5	4.080	13,6
(2) (4) Materias primas, aceites y grasas	1.336	17,9	2.910	9,7
(3) Combustibles minerales .	2.340	27,3	1.800	6,0
(5) Productos químicos	87	1,0	2.440	8,1
(6) Maquinarias y equipos de transporte	12	0,1	7.390	24,6
(7) Manufacturas y otros ...	615	7,2	11.110	37,0
TOTAL	8.560	100,0	29.980	100,0
II. Importaciones				
(0) (1) Alimentos, bebidas, tabaco, etc.	930	10,9	5.710	18,3
(2) (4) Materias primas, aceites y grasas	510	5,9	6.720	24,6
(3) Combustibles minerales .	770	8,8	3.950	12,4
(5) Productos químicos	910	10,2	1.680	5,4
(6) Maquinarias y equipos de transporte	3.130	35,9	5.210	16,7
(7) Manufacturas y otros ..	2.460	28,3	7.660	24,6
TOTAL	8.710	100,0	31.140	100,0

Fuente: United Nations, *Monthly Bulletin of Statistics*, 1960.

Nota: Las mercancías se han clasificado según la Standard International Trade Classification (SITC).

En el cuadro 2 hemos comparado la estructura del comercio exterior de América Latina con el de Europa Continental. Notamos que, en general, los países europeos exportan mucho más las mismas categorías de bienes que importan, sí lo comparamos con lo que sucede en los países latinoamericanos. El principal grupo de sus exportaciones, como así también de sus importaciones, está constituido por productos manufacturados, que en 1957 representaron 37 % de las exportaciones y 24 % de las importaciones totales (valor FOB). En el mismo año, el rubro maquinarias y equipo de transporte representó un 25 % de las exportaciones y 17 % de las importaciones; las de alimentos, bebidas; tabaco, etc., alcanzaron al 13,6 y; 18,3 %, respectivamente, los productos químicos, que constituyen mercancías elaboradas con técnicas de producción muy complejas, sólo representaron el 5,4 % y 8,1 % de las correlativas importaciones y exportaciones totales. Por último, notamos que si bien los países de Europa Continental importaron combustibles por un valor doble del de sus exportaciones de este ítem, esto no llegó a constituir más que el 13, % del total de las importaciones.

La estructura del comercio latinoamericano difiere substancialmente de la descrita para el caso europeo. Por una parte, más del 90 % de sus exportaciones totales está constituido por materias primas, alimentos y combustibles; el petróleo (principalmente venezolano), representa un cuarto de ese porcentaje. Las exportaciones de productos manufacturados apenas alcanzaron en 1957 al 8,5 % del total, y en su mayor parte lo eran de textiles, productos metalúrgicos y otros componentes de la industria liviana en general.

Aunque el fomento de las exportaciones de productos manufacturados constituye uno de los principales objetivos del mercado común latinoamericano, en la actualidad este rubro constituye una parte ínfima de las exportaciones totales.

Por otra parte, las principales importaciones a Latinoamérica son de productos manufacturados, maquinarias y equipos de transporte. Estos porcentajes permiten demostrar hasta qué punto, en Latinoamérica, se exportan categorías de bienes completamente distintas a las que se importan, lo cual es un amplio reflejo de la falta de diversificación de los procesos productivos de esa región.

C U A D R O N° 3
A.L.A.L.C.: Estructura porcentual del comercio por países (1957)

Clasificación SITC	Argent.	Brasil	Chils	México	Parag.	Perú	Urag.
I. Importaciones							
0,1	5,3	12,0	10,7	8,8	26,4	12,5	15,0
2,4	7,7	5,1	8,1	7,6	5,9	6,8	8,3
3	25,2	19,5	8,3	6,7	11,0	3,8	8,3
5	7,3	9,7	3,7	12,8	3,9	7,9	2,7
6	23,6	35,2	42,8	44,9	21,9	39,2	19,6
7	30,7	18,0	11,6	19,2	30,0	17,3	21,3
% Total	99,8	99,5	86,2	100,0	99,0	86,2	65,9
II. Exportaciones							
0,1	69,5	76,5	2,4	27,9	25,7	22,3	22,0
2,4	29,2	21,2	89,4	39,0	53,5	67,5	50,2
3	—	—	0,2	5,8	—	8,0	—
5	—	—	0,5	1,9	18,2	—	—
6	—	—	0,1	0,7	—	—	—
7	0,4	—	1,0	23,4	1,4	—	18,6
% Total	89,1	99,3	92,0	98,7	98,8	97,8	97,3

Fuente: United Nations, Yearbook International Trade Statistics 1958.

Esta situación, representada para Latinoamérica en conjunto, se repite en forma casi idéntica para cada uno de los países de la ALALC, tal como se desprende del cuadro 3.

Estos factores, que denotan la gran discrepancia existente entre la estructura de las exportaciones y la de las importaciones, permiten vislumbrar el bajo grado de complementariedad posible para la producción de la región que se manifestará a corto plazo. A su vez, esto implica una gran dependencia de los mercados exteriores que, es de suponer, continuará en el futuro próximo. En la actualidad no existen los factores de producción necesarios para satisfacer las crecientes necesidades, y difícilmente habrá de remediarse dicha situación sin que medien importantes cambios estructurales en la economía latinoamericana.

b) En cuanto al segundo aspecto de nuestra proposición, las bajas elasticidades de la oferta que imperan en el ámbito latinoamericano, a que hemos hecho referencia anteriormente, son causas determinantes de una limitada complementariedad de la producción.

La estructura productiva predominantemente primaria de esta región es una de sus causas principales. Aparte de la inestabilidad de los mercados para los productos primarios, suele ser difícil cambiar de ramo en dicha producción, dada la duración de los ciclos productivos en algunos casos, y la dificultad para encontrar rápidamente nuevos yacimientos para su exploración, en otros.

Los países altamente industrializados enfrentan estos problemas con mayor facilidad. Poseen una gran riqueza de conocimientos tecnológicos y científicos aplicables al proceso productivo, que les permite una mayor flexibilidad en su desenvolvimiento industrial. A su vez, existen considerables pruebas que demuestran que las "economías externas" en estos sectores son más importantes que para los sectores primarios, debido a mayores economías internas, a una mayor mano de obra capacitada, y a las altas elasticidades de la demanda¹⁸. Todos estos son factores que demuestran que los países subdesarrollados poseen elasticidades de oferta más bajas, que hacen que a corto plazo imperen en ellos una limitada complementariedad de la producción. En consecuencia, tenemos aquí un factor adicional que limita habilidades de expansión del comercio intra-regional en América Latina:

¹⁸ Ver H. Chenery, "Comparative Advantage and Development Policy", *American Economic Review* (March 1961), pág. 24.

En síntesis, si nos basamos en el análisis expuesto en páginas anteriores, podemos concluir que toda unión aduanera en el ámbito Latinoamericano ha de ser, a corto plazo, menos creadora de intercambio, y menos auspiciosa para los países que la constituyen, que lo que la CEE y la AELC lo han sido para sus países miembros. Consecuentemente, deberíamos esperar que los resultados inmediatos de las recientes medidas de integración económica en nuestro continente habrán de ser menos espectaculares que los que fueron obtenidos en el Viejo Mundo:

Para lograr una imagen concreta de los efectos que pueden esperarse de la integración económica en nuestro medio, comparados con los obtenidos en el continente europeo, debemos primeramente considerar algunos de los observados, con motivo de la creación del CEE sobre la producción de sus países miembros, y sobre el grado de especialización interna de ella.

En todos los casos sería muy difícil determinar con exactitud si los resultados obtenidos fueron debidos principalmente a la mayor integración económica, o bien, si operaron esencialmente factores "autónomos".

Un estudio del GATT hizo una estimación de los efectos del mercado común europeo sobre el crecimiento del Producto Bruto Nacional en el período 1953-55 - 1973-75 de sus países miembros y concluyó que éste sería incrementado en un 15 a 30 % más de lo que hubiera aumentado en ausencia de un mercado común.

A su vez la CEPAL ha estimado que un Mercado Común Latinoamericano podría incrementar en los próximos 15 años el producto de la región en un 50 % más que lo que aumentaría sin la formación de un mercado común. Basándonos únicamente en las proposiciones expuestas en páginas anteriores, y teniendo presente las estimaciones del GATT, podríamos llegar a la conclusión de que las estimaciones de la CEPAL son excesivamente optimistas.

Otros autores han señalado que aunque es posible que el Producto Bruto Nacional de los "seis" se haya incrementado substancialmente como consecuencia de la formación de la CEE, el grado de especialización interna que debía esperarse era mínimo. En un interesante modelo econométrico construido para analizar el comercio intrazonal del Benelux, en el cual se supone que todas las importaciones poseen una elasticidad de 0,5, J. Verdoon demuestra que los beneficios vinculados con una mayor especialización interna han sido muy poco significativos; y que fueron determinados

principalmente dentro en vez de entre las distintas categorías de bienes producidos en los países¹⁹

A su vez, Janssen ²⁰ ha ampliado el modelo de Verdoon introduciendo otros factores relacionados con la oferta que habían sido omitidos por éste; y considera también que el efecto de la CEE sobre la especialización interna de la producción ha sido muy limitada.

Concluye que "las ventajas inherentes a la unión aduanera en sí no justifican, casi en lo más mínimo, los sacrificios que demandan sus diversos procesos de ajuste. Sin embargo, es posible que las otras ventajas de la CEE, como ser las relativas a una mayor cooperación internacional, sean tan considerables como para que la creación de una unión aduanera sea un componente necesario de dicha cooperación" ²¹.

III. - APORTES ORIGINALES LATINOAMERICANOS

Si a corto plazo los efectos creadores de intercambio de todo movimiento de integración económica en el ámbito latinoamericano han de ser limitados, como así también las posibilidades para una mayor especialización interna de la producción, ¿cuáles son los argumentos que nos quedan para fundamentar la formación del Mercado Común Latinoamericano? Si los economistas latinoamericanos se hubieran basado únicamente sobre la teoría europea, dichos fundamentos serían muy débiles por cierto. Pero el análisis desarrollado en nuestro medio difiere substancialmente en muchos de sus aspectos del europeo. Un examen de las peculiaridades y la naturaleza de este análisis nos presenta un enfoque distinto y más optimista para las perspectivas futuras del movimiento de integración económica en Latinoamérica.

En primer lugar, los principios teóricos y los supuestos básicos del análisis europeo están encuadrados en esquemas y modelos esencialmente estáticos, o de estática comparada; se refieren, a los efectos a corto plazo de las uniones aduaneras sobre el aumento del bienestar. En ese sentido, dichos esquemas se relacionan con el análisis del equilibrio general ocupando un importante lugar, en la economía del bienestar. Además parecen basarse en el supuesto de que los países

¹⁹ P. J. Verdoon., "The Intra-Block Trade of Benelux", en Robinson, op, cit., una conclusión similar adopta T. Scitovsky, *Economic Theory and Western European Economic Integration* (Stanford, 1959).

²⁰ L. H. Janssen, *Free Trade, Protection and Customs Union* (Leiden, 1961).

cuyas economías están ya ampliamente "integradas" son las que deberían formar los correspondientes bloques económicos.

Esta situación puede relacionarse con la realidad económica de Europa, en donde la CEE fue concebida, aparte de su consideración como un instrumento necesario para la integración política de dicho continente, como un medio eficaz para la incentivación del crecimiento económico con los factores de producción en existencia.

En cambio, el enfoque planteado por la CEPAL se refiere particularmente a los problemas de nuestro continente. Al tomarse en cuenta factores y objetivos a largo plazo fue esbozado un esquema analítico que prestaba particular atención a la necesidad de desenvolver los cambios "estructurales" básicos para el desarrollo económico latinoamericano. Dicho enfoque, por tanto, encara una quasi visión histórica de la evolución económica de nuestro continente ²².

De este modo el concepto del Mercado Común Latinoamericano se transforma en uno de los "instrumentos" indispensables para los programas que favorecen la industrialización de los países latinoamericanos, y la reducción de la vulnerabilidad de sus economías ante las fluctuaciones de la demanda externa.

A continuación analizaremos someramente algunos de los fundamentos del MCLA, tal como han sido desarrollados por la CEPAL ²³.

En primer lugar, se afirma la necesidad imperiosa de mantener el rápido ritmo de crecimiento económico alcanzado en los años de postguerra.

En el período 1945-55, el PBN de Latinoamérica en conjunto, fue incrementado a un promedio de 5,2 % por año, mientras que el producto per cápita aumentó a una tasa anual del orden del 2,7 % ²⁴.

Comparado con el crecimiento económico de muchos otros países y regiones, dicho ritmo de crecimiento puede considerarse substancial y fue causado, según la CEPAL, principalmente por la evolución del

²¹ Op. cit., pág. 139.

²² El mercado común se basa en un concepto esencialmente dinámico, y mira hacia el futuro de una Latinoamérica cuya población de 193 millones de habitantes, habrá casi alcanzado los 300 millones en 1975, y que probablemente excederá los 450 millones al finalizar el siglo". *El Mercado Común Latinoamericano* (Naciones Unidas, 1959), pág. 5.

²³ Naciones Unidas, *El Mercado Común Latinoamericano* (1959); Naciones Unidas, *Estudio del Comercio inter-Latinoamericano* (1957); Naciones Unidas, *Los Problemas Actuales del Comercio inter-Latinoamericano* (1957); Naciones Unidas, *Boletín Económico de América Latina* (marzo de 1958).

²⁴ El Mercado Común , pág. 1.

sector externo, cuyo poder de compra aumentó en razón de que los términos del intercambio se le presentaron favorables. Este factor tuvo un efecto mucho más importante que el proceso de sustitución de las importaciones y el de importación de capitales. En efecto, mientras que el valor de las exportaciones se acrecentó en una tasa similar al del PNB en el período en consideración, el volumen de las exportaciones aumentó en apenas un 2,3 % anual.

Pero desde 1955 diversos factores han retardado el ritmo de crecimiento económico del conjunto, y se prevén importantes puntos de atascamiento en su evolución futura.

Por una parte, han surgido serios problemas de balance de pagos para Latinoamérica en conjunto. Los términos del intercambio del comercio exterior, no han seguido aumentando; en muchos casos han tendido a declinar. Se prevé que el valor de las exportaciones latinoamericanas no será aumentado suficientemente en el futuro, como para hacer frente a las crecientes necesidades de importación.

Muchas son las razones que se dan para explicar este proceso: la política comercial de los países industrializados que tienden a cerrar los mercados de exportación para los productos latinoamericanos; las tendencias monopolíticas de la estructura económica de dichos países; la baja elasticidad-ingreso de la demanda por algunos de los productos latinoamericanos de exportación por parte de los países del "centro", y la mayor difusión de los procesos tecnológicos que substituyen la demanda de los productos de exportación de Latinoamérica por otros sintéticos, o que reducen la demanda de materias primas en la manufactura de productos industriales ²⁵.

De lo anterior se desprende que el proceso de estancamiento en que se encuentra la economía latinoamericana, requiere una renovación total de la estructura económica actual, que puede obtenerse a través de un fuerte proceso de industrialización. Esto implicaría, según la CEPAL, la necesidad de desenvolver al máximo el proceso de sustitución de las importaciones, como así también la incentivación de las inversiones y préstamos extranjeros.

²⁵ Ver los diversos *Estudios Económicos de América Latina* de la CEPAL; GATT, *Las Tendencias del Comercio Internacional* (Ginebra, octubre 1958); United Nations, *World Economic Survey*, 1958 (New York, 1959); R. Prebisch, "La Política Comercial en los Países Insuficientemente Desarrollados", *Economía* (1er. trimestre, 1961); A. Maizels, "The Effects of Industrialization en Exports of Primary Producing Countries", *Kyklos*, Vol. XIV, Fase. 1, 1961; M. Halperin, "Growth and Crisis in Latin América", *Science and Society* (Summer, 1961) .

Pero, el financiamiento externo se ve limitado por los pagos de intereses, servicios y amortizaciones vinculados a los compromisos financieros contraídos, que deben ser posteriormente efectuados. Debe tenerse en cuenta que "tarde o temprano el flujo anual de financiamiento externo disponible tiende a cambiar de positivo a negativo"²⁶. Y pueden surgir tensiones insostenibles si los pagos de servicios y las remisiones públicas y privadas de capital tienden a constituir una importante proporción del valor de las exportaciones.

Por otra parte, la eficacia del proceso de sustitución de las importaciones, sufre importantes atascamientos si un aumento desmedido de los costos internos de producción reduce la rentabilidad de las exportaciones; si al ser sustituidas en forma substancial las importaciones de bienes de consumo por bienes de capital se limita sobremanera el consumo interno total; o bien, si el poder adquisitivo de las exportaciones resulta insuficiente para cubrir la demanda cada vez mayor de bienes de capital y materias primas esenciales para el mantenimiento del nivel sostenido de la actividad. Por tanto, dicho proceso puede ocasionar un drástico aumento de la desocupación, o una reducción en las faces reales de crecimiento, con los consiguientes graves desajustes del mecanismo económico.

Ante estas dificultades que se vislumbran para el desarrollo económico de América Latina, la CEPAL ha encarado diversas soluciones posibles. Una sería el gran impulso a darse a las exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales, pero que requeriría un cambio en la política comercial de los países industrializados con la disminución de sus medidas proteccionistas; la otra, un importante proceso de sustitución de las importaciones en general, que en muchos casos demandaría grandes sacrificios internos por parte de algunos de los países latinoamericanos.

La formación de un mercado común abarcando la casi totalidad del continente se complementaría con ambos procesos, al facilitar la asignación de las inversiones, y al aprovecharse al máximo las ventajas a que daría lugar la formación de grandes mercados, inherentes a una mayor especialización de la producción y a la producción en gran escala.

El gradual establecimiento del Mercado Común Latinoamericano permitiría a los países latinoamericanos desenvolver los procesos de sustitución de importaciones en forma conjunta, y, por ende, evitar

²⁶ *El Mercado Común* , pág, 62.

sacrificios desmedidos por parte de cada uno de los países individualmente, en especial, de los países pequeños. La intensificación del comercio inter-latinoamericano permitiría a cada país mantener un coeficiente de importaciones más elevado que el consiguiente coeficiente en ausencia de un mercado común. Cada país se especializaría en ciertos ramos de la producción, en especial en la producción de productos manufacturados, lo cual redundaría en una mayor diversificación conjunta de la economía del continente.

Ningún país latinoamericano posee en la actualidad un mercado interno suficientemente amplio como para poder explotar al máximo las ventajas inherentes a una producción en gran escala. Estas serían obtenidas, a la vez que favorecerían al máximo el proceso de sustitución de las importaciones mediante el establecimiento de la industria esencialmente pesada, capaz de producir equipos de capital, maquinarias y otros productos intermediarios. En ausencia de un mercado común, dicha industria sólo podría ser establecida ineficientemente.

Asimismo, se considera que debería subsistir cierta protección para la industria latinoamericana, para que no se viera afectada por la competencia de los productos manufacturados en los países industrializados, producidos con gran capacidad técnica y eficiencia en la organización de los procesos de producción.

Estos conceptos constituyen, a grandes rasgos, los principales fundamentos del mercado común latinoamericano, tal como han sido expuestos en diversas oportunidades por los economistas de la CEPAL.

Destaquemos algunas de las consideraciones en que se basa el enfoque latinoamericano.

a) En primer lugar, la CEPAL pone énfasis sobre el desarrollo de la industria pesada y la producción en gran escala. Casi los considera como única solución para el rápido proceso de industrialización necesario para la elevación del nivel de vida en el continente. En ese sentido, estaría de acuerdo con la escuela del desarrollo económico que propugna la utilización de técnicas intensivas de capital ²⁷.

Sin embargo, como lo señala Hoselitz ²⁸, el establecimiento de plantas de producción en gran escala que absorben vastas cantidades

²⁷ M. Dobb, *An Essay on Economic Growth and Planning* (London, 1960) ; A. K. Sen, *Choice of Techniques* (Oxford, 1961); H. Leibenstein, *Economic Backwardness and Economic Growth* (New York, 1957).

²⁸ B. Hoselitz, *Sociological Aspects of Economic Development* (Illinois, 1960), pág. 124.

de capital fijo, no siempre es un proceso que desarrollaría la mayor tasa de crecimiento económico a largo plazo en todos los países. La industria liviana, de mediana o pequeña escala, ampliamente descentralizada y apoyada por una eficiente distribución de las redes de transportes y comunicaciones, podría ser más auspiciosa para muchos países, en especial los que son pequeños o están escasos de recursos. Este tipo de industria, además, podría competir más favorablemente en los mercados mundiales. En fin, se requeriría un análisis más completo y específico de las diversas posibilidades de desarrollo de los distintos países.

b) Implícitamente se supone que un gran mercado común que abarcara todos los países latinoamericanos, trae aparejado, en forma automática, beneficios relacionados con la producción en gran escala, una mayor especialización de la producción interna, y la intensificación de la competencia. Aunque para muchas industrias esto podría ser cierto, es de suponer que, debido a que nos enfrentamos con economías esencialmente subdesarrolladas, con grandes imperfecciones en la estructura de sus mercados, los beneficios inherentes a los grandes mercados, serán menores para los países latinoamericanos que los percibidos en el continente europeo.

El estado incipiente de la industria latinoamericana comparada con la europea, y en especial el de su rama pesada, como así también los múltiples atascamientos en su estructura productiva a que hemos aludido anteriormente, son factores que limitan, a corto plazo, las posibilidades de una mayor eficiencia de la producción en gran escala. Además, esta estructura es esencialmente primaria y se reconoce que las economías externas surgen con mayor frecuencia en los sectores industriales. Los beneficios de esta índole se ven limitados también en el lado de la demanda, al ser los mercados latinoamericanos muy pequeños y el nivel de vida de su población muy bajo.

A su vez, estos factores limitan las posibilidades de una mayor especialización de la producción sin los correspondientes cambios estructurales en sus economías. A lo sumo dicho proceso sería gradual, a largo plazo, y debería influenciar sobre las inversiones que se hagan en el futuro más bien que sobre el aparato industrial actual.

La intensificación del grado de competencia entre los distintos países es considerada uno de los factores cualitativos más importantes de la formación de los mercados comunes europeos, para el crecimiento económico de sus países miembros. Así mismo se

ha señalado que "una economía es demasiado pequeña si deja de proveer las condiciones de competencia necesarias para dar impulso a una eficiencia mayor, y de llevar adelante el establecimiento de las firmas tecnológicamente más eficientes" ²⁹. Se dice que ante la intensificación de la competencia, cambian las prácticas comerciales, mejora la organización de los procesos productivos y la productividad de las empresas, se induce la renovación de la tecnología empleada y la adopción de innovaciones, y se desarrolla un enfoque nuevo en torno a los valores económicos.

Estas son las consecuencias beneficiosas de la intensificación del grado de competencia de una economía. Pero pueden persistir también algunos efectos perniciosos si él es conducente a una mayor concentración de la industria y a la monopolización de los mercados.

¿Qué podemos esperar para el ámbito latinoamericano?

Comparado con lo que sucede en Europa, la economía latinoamericana posee un sector industrial proporcionalmente más pequeño y se reconoce generalmente que la competencia se desenvuelve en éste, por excelencia, ya que los sectores agrícolas, por muchas razones, reciben trato preferencial en todas las uniones aduaneras. Además, la competencia en nuestro continente se circunscribe a ciertas industrias en especial (alimenticia, textil, metalúrgica liviana), ya que la industria pesada, como por ejemplo la siderúrgica, requiere grandes equipos de capital, y una capacidad técnica muy avanzada. Los señalados y las limitaciones en el tamaño de los mercados, son factores que tienden hacia una mayor monopolización. Hacen suponer que los beneficios provenientes de una posible mayor competencia en el ámbito latinoamericano serán minimizados.

c) Uno de los problemas más importantes, y más difíciles de resolver, relacionados con la ALALC, es la situación de los países menos desarrollados de la región. La CEPAL se ha ocupado repetidas veces de este problema, aunque no siempre con mayor éxito. Ha sugerido métodos y soluciones que evitarían la acumulación de grandes déficits en el balance de pagos de estos países. En cierto sentido, estos países podrían sufrir las mismas dificultades con respecto a los países más adelantados de la zona, que los países latinoamericanos con respecto a los países industrializados.

Permitir a los países menos desarrollados de la región el mantenimiento de tarifas aduaneras más elevadas para la protección de sus

²⁹ T. Scitovsky, "International Trade and Economic Integration as a Means of

industrias, no es suficiente. Estas medidas deberían ser coordinadas con otras, como ser el flujo de capitales y otros tipos de ayuda económica y técnica hacia estas regiones. Si esto no sucediera, podría muy bien surgir una peligrosa polarización dentro de la zona misma, tal como Myrdel lo señala para el mundo entero.³⁰

IV. - CONCLUSION

Las consideraciones expuestas en este artículo nos inducen a pensar, a manera de conclusión, que los beneficios que podrían esperar los países latinoamericanos ante las medidas de integración económica que se vayan tomando, dependen de una serie de factores coadyuvantes esencialmente no económicos. Estarán influenciados, en gran parte, por la mayor coordinación y cooperación de las políticas de desarrollo de los países miembros, que, a su vez, estarían condicionadas por los importantes cambios institucionales de nuestro continente.

RESUMEN

El objetivo principal de este artículo es destacar las diferencias de enfoque en la teoría de la integración económica. En primer lugar, se presenta una reseña general de la teoría "europea", tal como ha sido expuesta por Viner, Lipsey, Meade, Kreinin y otros. De ello se desprenden varias proposiciones sobre la base de las cuales se comparan las economías de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, el Mercado Común Europeo y la Asociación Europea de Libre Comercio. Basándose en este análisis se podría llegar a la conclusión que los resultados de las medidas de integración económica habrán de ser menos espectaculares en nuestro medió que las del Viejo Mundo.

En segundo lugar, se exponen algunos fundamentos del Mercado Común Latinoamericano tal como han sido desarrollados por la CEPAL. Este análisis toma más en cuenta factores y objetivos a largo plazo y presta particular atención a los cambios "estructurales" del continente. Por tanto, el MCLA se transforma en uno de los "instrumentos" indispensables de la industrialización latinoamericana.

Overcoming the Disadvantages of a Small Nation", en Robinson, op. cit., pag. 283.

³⁰ G. Myrdel, *International Economics* (New York, 1959); *Teoría Económica y Regiones Subdesarrolladas* (F.C. E., 1959)

Su éxito, por tanto, dependerá del desenvolvimiento de una serie de factores no-económicos.

SUMMARY

The principal object of this article is to point out different approaches to the theory of economic integration. In the first place, a review of the "european" theory developed by Viner, Lipsey, Meade, Kreinin and others is presented. Several propositions emerge from this analisis and are laid down for comparison of the economies of the Latin American Free Trade Zone, the European Common Market, and the European Free Trade Area. On a basis of this analisis we could reach the conclusion that the results of economic integration in our continent are to be less spectacular than those developed in Europe.

Secondly, some of the foundations for a Latin American Common Market developed by the ECLA are presented. This analisis takes more into account long run features and objectives, and pays particular attention to the "structural" changes of the continent. Consequently the LACM is transformed into one of the "instruments " necessary for the industrialization of Latin America. Its success will depend upon a series of non-economic factors.