

Los acuerdos de integración en América Latina

¿Un proceso convergente?

José Manuel Quijano

A pesar de sus tropiezos y dificultades, la integración en América Latina ha ingresado en una etapa de vertiginoso dinamismo que, casi imperceptiblemente, está cambiando las relaciones entre los países de la región y entre estos y el mundo. Una observación del acontecer cotidiano muestra el desgajamiento mexicano hacia el NAFTA, las controversias comerciales entre Argentina y Brasil, el alejamiento transitorio de Perú del Pacto Andino y el «camino propio» chileno. Son todos datos que no apuntan en una dirección favorable a la integración. Y son todos datos verdaderos. Pero, simultáneamente, otros acontecimientos han tomado fuerza y siguen su marcha a paso acelerado. Hay, entonces, elementos contradictorios que empujan, simultáneamente, a favor y en contra de la integración. Prestemos atención a los mismos.

Después de décadas de una trabajosa negociación - en ALALC primero y en ALADI después - donde se avanzaba producto por producto y en donde cada parte concedía a la otra preferencias comerciales en aquello que no producía, desde 1990 para acá están en marcha procesos de desgravación comercial universales, automáticos, progresivos y semestrales que están liberalizando el comercio en dos subregiones: la andina y la del cono sur.

En la andina, la zona de libre comercio rige a plenitud desde el 1.º de octubre de 1992, con un breve plazo de excepción para Perú. En el Mercosur está en aplicación un cronograma - que se cumple puntualmente a pesar de las protestas de las cámaras empresariales de Argentina, Paraguay y Uruguay - que liberalizará el comercio intrasubregional para el 31 de diciembre de 1994. En las dos subregiones, además, está prevista la introducción de un arancel externo común, con vistas a constituir uniones aduaneras en un futuro próximo.

EL arancel externo común andino contiene una estructura básica de cuatro niveles: 5 por ciento, 10 por ciento, 15 por ciento y 20 por ciento. Los niveles más bajos corresponden a materias primas básicas y bienes de capital; las materias primas con cierta elaboración y los insumos en 10 por ciento; bienes intermediarios y de consumo en 15 por ciento; y el porcentaje más alto correspondiente a los bienes de consumo final. En el Mercosur, luego de trabajosas negociaciones que parecían no conducir a lado alguno, los cuatro presidentes, en diciembre de 1992, resolvieron que habrá un arancel externo común y que este se ubicará entre 0 y 20 por ciento, con once alicuotas a intervalos de dos puntos. Se admitió, además, que los países miembros elaboraran listas de excepción transitarias, con arancel hasta de 35 por ciento, que deberá caer gradualmente hasta el 20 por ciento en el año 2000. Sin embargo, las negociaciones posteriores no han permitido aún el acuerdo definitivo sobre el arancel externo común.

Se puede alegar que se trata, simplemente, de acuerdos que se firman en el papel, sin ninguna incidencia relevante sobre los acontecimientos de la vida real. Exploremos este punto.

Un primer hecho a comprobar, si nos detenemos en los flujos de comercio, es que las exportaciones al interior de la región han sido crecientemente importantes en los últimos años. En parte por los nuevos vínculos entre los países de la región, en parte porque los países industrializados han enlentecido su crecimiento, lo cierto es que el comercio intraregional ha sido cada vez más relevante.

Participación de las exportaciones intra-regionales (once países ALADI)
en las exportaciones totales

Período	1986-1990	1991	1992	1993
Percentage	10%	14,2%	16,8%	18,9%

Fuente: Elaborado con información da ALADI

Otra manera de observar este fenómeno es a través de las tasas de crecimiento del comercio, donde los resultados son muy reveladores.

Tasas de crecimiento de las exportaciones regionales

AÑOS	INTRA-REGIONALES	EXTRA-REGIONALES
1991	24%	- 4%
1992	29%	- 1%
1993	18%	+ 2,3%

Fuente: Misma del cuadro anterior

Es de notar que las tasas anteriores no implican una vanación sustancial de la situación previa (lo que permitiría suponer que se trata de una situación transitoria). Por el contrario, expresan una tendencia que se insinúa con creciente nitidez desde hace algunos lustros al punto que, entre los años 1970-90 se registra una cierta «convergencia comercial» entre los países de América Latina. En efecto, en ese lapso, los países pequeños de la región (Bolivia, Paraguay, Uruguay) llegan a realizar aproximadamente el 40 por ciento de su comercio con otros socios regionales; los países intermedios (Chile, Colombia, Peru, etc.) elevan la participación del comercio con la región de 10 por ciento a 20-25 por ciento; y los países grandes tienen comportamiento dispar: mientras Brasil incrementa su comercio con la región (de menos del 5 por ciento en 1970 a más del 15 por ciento a comienzos de los 90) México, ligado a otro esquema de integración, lo disminuye.

Ahora bien, un aspecto de interés es analizar los principales circuitos de comercio entre los países de la región. Para tal fin, y siguiendo una clasificación que ya hemos empleado, tomaremos en consideración ocho circuitos que se encuentran por cierto, entre los más relevantes de la región: 1) Intra-Mercosur; 2) Intra-Andino; 3) Mercosur-Andino; 4) Mercosur-México; 5) Mercosur-Chile; 6) Andino-México; 7) Andino-Chile; 8) Chile-México.

Al abordar el comercio intraregional desglosado en esos ocho circuitos se comprueba que, en dólares corrientes y en valores absolutos, en todos hay un importante crecimiento en el período 1989-92. Las cifras absolutas, sin embargo, poco dicen. Importa, más bien, detectar cuales circuitos incrementan su participación en el comercio intraregional total. Esto se podrá observar

en el cuadro siguiente.

Comercio intra-regional – principales circuitos. Exportaciones. 1989-1992

Aumentan la participación	Mantienen la participación	Disminuyen la participación
Intra-Mercosur	Andino-Mexico	Mercosur-andino
Intra-Andino	Andino-Chile	Mercosur-Chile
Mercosur-Mexico	Chile-Mexico	

Fuente: «Bases para la articulación de los esquemas de integración»¹.

El cuadro anterior muestra, por cierto, situaciones agregadas, que esconden particularidades que son de interés. Por ejemplo, en el período considerado, Argentina (miembro del Mercosur) incrementa mucho su intercambio con Chile pero esto se ve compensado por la evolución del comercio entre Brasil y Chile; así mismo, Brasil eleva su intercambio con los andinos pero esto se neutraliza por el descenso argentino con los mismos.

El fenómeno que es interesante destacar, no obstante, es que las dos subregiones, la del cono sur y la andina, dinamizan fuertemente su comercio intrasubregional lo que indica, en los hechos, un proceso de aproximación acentuado que puede atribuirse a un conjunto de razones.

En primer lugar, a los cronogramas de desgravación que crean preferencias respecto al resto del mundo; en segundo lugar, a un largo proceso de contactos entre empresarios de la región y de las respectivas subregiones que los ha ido interconectando; en tercer lugar, al comercio intrafirma, donde las empresas transnacionales tienen un papel importante; en cuarto lugar, a las distorsiones cambiarias (muy notablemente entre Argentina y Uruguay, por un lado, y Brasil por el otro) que han convertido en «absorbedores de importaciones» a algunos mercados de la región (y, en particular a Argentina y México).

Las razones que hemos mencionado hacen referencia a elementos internos de la región. Pero no debe descuidarse, así mismo, que la relación con los países industrializados ha tenido algunos componentes característicos que no se pueden obviar²:

- El incremento del proteccionismo en los países desarrollados es un hecho comprobable. Mientras los aranceles disminuyen el neoproteccionismo se expresa, fundamentalmente, a través de las barreras no arancelarias.
- En segundo lugar, es notorio el debilitamiento del diálogo Norte-Sur, así como de algunas instituciones que lo propiciaban, al tiempo que el GATT ha tomado renovado protagonismo y los resultados de la Ronda Uruguay no son para nada alentadores.
- En tercer lugar, es cada vez más notoria la confirmación de bloques económicos en Europa, América del Norte y el Sudeste Asiático que introducen «componentes de exclusión», tanto en el comercio como en los flujos de inversión extranjera directa.
- En cuarto lugar, en los últimos años se registra una desaceleración de las economías

¹ F. Ganzaes Vigil, R. Pizarro, J. M. Quijano: *Bases para la articulación de los esquemas de integración*, ALADI, 1993

² El punto ha sido tratado en J. M. Quijano: «Mercosur: prioridades y opciones», CEFIR (Centro de Formación para la Integración Regional) y publicado en *Cuadernos de Marcha*, agosto de 1993.

industrializadas que acentúa la tendencia a comprar relativamente menos en los países subdesarrollados.

Así, entonces, la aproximación regional de América Latina en el terreno comercial, tiene causas profundas que dicen relación con su propia dinámica interna y con su inserción en el mundo. No obstante, esta aproximación presenta también algunas debilidades que será de utilidad consignar a continuación.

En lo que sigue se pondrá especial énfasis en las relaciones comerciales entre los países del Mercosur, donde está constituido, puede decirse, el eje de mayor dinamismo en las relaciones intraregionales.

Una primera característica de los socios del Mercosur es su creciente heterogeneidad. La disparidad industrial y tecnológica entre Argentina y Brasil se ha ido ampliando desde mediados de los años 70, cuando Argentina inició su programa liberalizador luego del golpe de estado de 1976. El espíritu de los protocolos de 1986 - el número 1, debe recordarse, se refería a bienes de capital - estaba orientado a corregir esa disparidad y hasta incluía mecanismos correctivos favorables a la economía más débil (Argentina) para que ésta recuperara su oferta exportable en maquinaria y equipos. Pero la década de los noventa introduce una nueva realidad - menos solidaria, quizá, y algo más pragmática - que, empieza a vislumbrarse, no favorece la integración subregional.

En términos de la teoría de la integración son las economías homogéneas las que crean condiciones para desarrollar un comercio intraindustrial, base del dinamismo del comercio internacional del presente. Paradójicamente, en los 70 las economías de Argentina y Brasil eran más homogéneas que en los 90. La consecuencia de esta heterogeneidad puede apreciarse en los perfiles tecnológicos del intercambio entre ambos países.

Comercio de manufacturas Argentina-Brasil: Perfil tecnológico (%)				
		1976	1986	1990
Intraindustria				
Perfil tecnológico	alto	19.0	7.9	5.0
	medio	63.3	74.8	80.0
	bajo	17.7	17.2	15.0
Ramas exportadoras netas de Argentina				
Perfil tecnológico	alto	17.8	---	3.9
	medio	13.3	14.0	8.8
	bajo	68.9	86.0	87.3
Ramas importadoras netas en Argentina				
Perfil tecnológico	alto	---	19.1	16.2
	medio	53.0	49.4	67.6
	bajo	47.0	31.4	16.2

Fuente: Elaborado con información de CEPAL, Buenos Aires, publicado en Serie Integración y Desarrollo, Vol. 2 ALADI.

El cuadro anterior muestra que Argentina era un abastecedor de bienes manufacturados de alto perfil tecnológico en 1976, condición que fue perdiendo en los años sucesivos. Simultáneamente,

Brasil, que no exportaba bienes de alto perfil tecnológico a la Argentina en 1976, fue consolidando esa posición a lo largo de los años 80. Diversos indicadores sugieren, a su vez, que la competitividad de Brasil, en bienes de alto contenido tecnológico, se ha debilitado en los años 80 y 90, en relación a otros posibles abastecedores desde fuera de la región³. Este declive relativo de Brasil y, al mismo tiempo, este cambio de posiciones en detrimento de Argentina se refleja, como era de suponer, en las difíciles negociaciones del presente.

Como era de esperar, el desacuerdo es grande, entre Argentina y Brasil, en el tema bienes de capital. En las negociaciones de los subgrupos de trabajo del Grupo Mercado Común, Argentina ha planteado que el arancel externo común debe ser cero para bienes de capital, mientras Brasil - abastecedor de bienes de capital en la región - alega que debe aplicarse el principio de que el AEC debe ser más elevado en aquellos rubros en los cuales se dispone de producción regional. En esta discusión, donde el acuerdo no parece sencillo, Argentina tomó la decisión unilateral de bajar sus aranceles a cero en bienes de capital y, con posterioridad, Brasil amenazó gravar con 20 por ciento (tasa general) a los bienes de capital de procedencia argentina. Como puede verse, hay dos enfoques notoriamente distintos, respecto a un área clave del desarrollo industrial de la subregión, como son los bienes de capital, entre Argentina y Brasil.

Lo expuesto tiene, además, su correlato lógico en la política económica, claramente divergente entre los dos países. La clave de la diferenciación se expresa en la política cambiaria. Mientras Argentina recurre al tipo de cambio como instrumento de su programa de estabilización y, al tiempo que baja sus aranceles rezaga el tipo de cambio (doble desprotección a la industria), Brasil es más gradualista en la reducción arancelaria y mantiene estable el tipo de cambio real desde setiembre de 1991. Los años 1992 y 1993 muestran, a las claras, una situación conflictiva, que pone en jaque a la integración subregional.

El punto a dilucidar es el siguiente: ¿las diferencias entre Argentina y Brasil deben inscribirse dentro de los altibajos previsibles en un proceso de integración que, puede presumirse, conlleva, inevitablemente, dificultades o son de tal magnitud, revisten componentes estructurales de tanta trascendencia, que comprometen el proyecto subregional? No es fácil contestar a esta pregunta porque, mientras el divorcio parece creciente, por otra parte la vitalidad de la integración, no solamente en los aspectos comerciales, resulta inédita.

Por su parte, las economías pequeñas de la región están sufriendo las consecuencias de un proceso rápido y drástico de desgravación arancelaria. En el caso de Uruguay los efectos han sido severos sobre varias ramas de la industria, lo cual se traduce en presiones para que el cronograma de desgravación se prolongue en el tiempo⁴. Puede decirse que, a diferencia de ALALC y ALADI, que contemplaban regímenes especiales para las economías pequeñas y de menor desarrollo relativo, el Mercosur no preve nada semejante, lo que constituye también una de sus debilidades. La carencia de una política específica para las economías pequeñas y de

³ Ver Universidade de Campinas, *Estudo da Competitividade da Economia Brasileira*, 1993, doc. interno.

⁴ El punto lo hemos tratado en J. M. Quijano: *La situación de la Industria*, Cámara de Industrias del Uruguay, marzo 1994.

menor desarrollo relativo constituye una de las omisiones más notorias de la integración subregional.

En otro orden, en los últimos tres años varios hechos nuevos llaman la atención. Quizá uno de los más relevantes es la *integración física* entre los países de la región. Varios proyectos en marcha procuran: a) conectar a la zona atlántica con la zona pacífico de América Latina; b) ligar a los principales ejes de comercio regional; c) sacar del aislamiento a provincias o países mediterráneos. Basta mencionar a la hidrovía Paraguay - Paraná, al Puente Buenos Aires - Colonia, al Corredor Libertadores, a la integración colombo-venezolana para percatarse de los avances en esta materia.

Otro aspecto de interés se refiere a los *flujos de inversión* entre los países de América Latina. El hecho más notorio, y que ha sido más publicitado, es la inversión procedente de Chile - donde participa capital transnacional y nacional - y con destino en Argentina. Pero los flujos también se movilizan desde Argentina hacia otros países de la región (por ejemplo, hacia la siderúrgica mexicana) y desde Brasil hacia países limítrofes. Se trata de flujos todavía no adecuadamente cuantificados y cuyos perfiles sectoriales no parecen aún claramente definidos. No obstante, todo indica que expresan magnitudes de cierta relevancia y, además, con algún (aunque débil) sesgo manufacturero. Este hecho es compatible, por lo demás, con las propias características del comercio intraregional. Sabido es que las manufacturas que se producen en América Latina son componentes relevantes del comercio al interior de la región mientras, en general, las exportaciones latinoamericanas hacia los países industrializados todavía se caracterizan por un alto porcentaje de primarios. Inversión y comercio, en el plano manufacturero, parece ser una característica de la aproximación regional.

Es de notar, así mismo, que aunque de manera incipiente, las negociaciones entre empresarios latinoamericanos empiezan a introducir cierta *racionalidad industrial*, sobre todo a nivel de las subregiones. En el caso del Mercosur, esta es muy notoria en la industria automotriz, dominada por transnacionales, donde la racionalización se perfila desde antes de la firma del Tratado de Asunción. Pero el creciente acuerdo siderúrgico entre Argentina y Brasil (no signado por Paraguay y Uruguay) y el acuerdo en materia de industria química a que se podría arribar en un futuro próximo, introducen componentes de racionalización donde cada parte tiende a especializarse en atención a la escala, las características de las series (largas o cortas), y la implantación industrial previa. Un balance preliminar de los acuerdos sectoriales del Mercosur⁵ muestra, sin embargo, que este proceso está apenas en sus primeros pasos y que en varias ramas de actividad (papel y celulosa, textiles, bienes de capital, etc.) las diferencias son mucho más notorias que los entendimientos. Aquí, nuevamente, la heterogeneidad industrial entre los países de la subregión introduce obstáculos que no son fáciles de superar.

Otro aspecto de interés se refiere a la posible convergencia entre los procesos simultáneos que se presentan, en la actualidad, en América Latina. A diferencia de períodos anteriores, donde predominaba un proyecto regional que involucraba a once países, ahora hay, se puede decir,

⁵ El punto lo hemos tratado en J. M. Quijano: *La aproximación entre los países de la región*, ALADI, 1993

múltiples proyectos. Los andinos han creado su propia estructura integracionista que comprende desde la JUNAC hasta el Tribunal de Justicia. Los países del Mercosur están fundando, a su vez, las bases para la integración subregional: salvaguardia, norma de origen, solución de controversias, valoración aduanera, normas antidumping, así como diversas compatibilizaciones y armonizaciones entre los cuatro ya están establecidas o en vías. Paralelamente a la consolidación de dos subregiones emergen acuerdos bilaterales de nuevo tipo entre varios países de la región. Aquellas tienden a conformar uniones aduaneras; estos a crear zonas de libre comercio. ¿Hay, entonces, convergencias parciales que sustituyen a la convergencia regional?

No es fácil avizorar hacia donde conduce este proceso tan dinámico. No obstante, puede sugerirse, a nivel de hipótesis, que hay también tendencias a la aproximación regional, aunque ésta reviste características distintas a las de décadas previas. Tal como lo ha propuesto ya el Mercosur es factible que su arancel externo común se aplique, con preferencia, hacia los demás países de ALADI. Podría tratarse, al parecer, de una preferencia del 50 por ciento sobre el AEC Mercosur, en la línea de lo estipulado por la resolución 35/92 del Grupo Mercado Común. Falta por ver si los andinos estarían dispuestos a conceder una preferencia similar a los demás socios de la ALADI.

En la misma línea, la propuesta brasileña de aproximación a los países andinos miembros del Tratado de Cooperación Amazónica, sugiere que la región podría estar recurriendo a una suerte de «multilateralización selectiva» de los acuerdos de alcance parcial que ya existen entre los países involucrados. Es de notar que los flujos de comercio brasileños, vistos a través de las exportaciones, indican un crecimiento muy notable hacia los países del Mercosur pero, además, no menos significativo hacia los países andinos.

En esta línea de reflexión puede pensarse que no habrá una convergencia sino múltiples, cada una con características distintas. Por lo tanto, parece razonable prever que se producirá una aproximación entre las dos subregiones y, a su vez, entre éstas y Chile.

El caso mexicano es más difícil de evaluar. Si bien México es miembro de ALADI, y estuvo presente en los intentos integracionistas desde la década del 60, en la actualidad se presentan algunos hechos que no pueden ser desconocidos:

- primero, el comercio de México con la región es muy poco significativo; sus flujos están orientados, como es sabido, hacia el norte, en un altísimo porcentaje;
- segundo, México ha negociado el ingreso a NAFTA donde están fijadas reglas muy específicas de integración;
- tercero, hay sobradas dudas acerca de la viabilidad jurídica de que el país azteca pertenezca, simultáneamente, al Tratado de Montevideo de 1980 y al Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Las últimas reuniones en ALADI, convocadas para considerar el caso mexicano, no han logrado acuerdo. Algunos países, miembros de la Asociación, han marcado la clara incompatibilidad entre

los dos regímenes y la necesidad de que se adopte una resolución al respecto.

Se trata, sin duda, de un tema complejo. México es el segundo país más poblado de América Latina y, además, la segunda economía de la región. Puede sugerirse que su caso, su modalidad de integración al NAFTA, si bien le ha significado importante dinamismo a su economía, tiene claras limitaciones (sobre todo en bienes de capital) para apuntar hacia un nuevo país industrializado. La de México podría definirse como una integración *subordinada*, proyecto no coincidente con el que, al menos en los orígenes, convocó al Mercosur.

De momento, se han firmado acuerdos de libre comercio entre México y varios países de la región y, además, es visible una aproximación, aunque todavía larvaria, con Colombia y Venezuela (el grupo de los tres). Es de notar, además, que México se ha convertido, en los últimos años, en el principal receptor regional de inversión extranjera directa, desplazando a Brasil. Se vaticina, así mismo, en algunos trabajos brasileños recientes, que las exportaciones de manufacturas mexicanas hacia algunos países de América Latina podrían crecer y desplazar parcialmente a las manufacturas brasileñas⁶. Un delicado juego diplomático, puede suponerse, está en proceso y éste involucra a las dos economías más grandes de la región.

El «efecto NAFTA» gravita sobre la región. No sólo, como hemos visto, a través de México. Tiene también su atractivo para otros países de la región que desearían, una vez procesado el caso mexicano, ser admitidos en el club del norte. El caso de Chile es bien interesante al respecto. Hay, aparentemente, intereses concretos y fuerzas políticas que verían, en la incorporación al NAFTA, un hecho positivo y un paso dinamizador para la economía chilena. No obstante, las exportaciones de Chile hacia la Argentina han crecido de manera notable en los últimos años y, además, las inversiones directas chilenas en el país vecino podrían haber alcanzado niveles significativos. Hay, sin embargo, en las exportaciones chilenas hacia el vecino, un débil componente manufacturero y una cierta orientación hacia no transables.

Otro caso de interés es el argentino. La aproximación argentino-brasileña ha sido siempre una preocupación para Washington. No es casual que el acta de Buenos Aires se haya firmado el 6 de julio de 1990 y que la Iniciativa para las Américas, del presidente Bush, se haya lanzado, de forma precipitada, el 27 de junio del mismo año. El paso siguiente, como se sabe, fue la firma del «cuatro más uno» (los cuatro del Mercosur más Estados Unidos) donde se contemplan temas de inversión, deuda oficial y comercio entre las partes. En el mismo «cuatro más uno» se incluye de manera muy lateral, sin embargo, la transferencia de tecnología. Esta omisión no es casual: Estados Unidos no estuvo de acuerdo en la inclusión de la transferencia como un cuarto tema relevante. Y Argentina manifestó su desinterés al respecto.

Desde 1990, trocando cierta tradición que era más bien de distancia (y en el pasado lejano de rivalidad) con Estados Unidos, el gobierno argentino ha acercado su diplomacia a la de Washington. Así, entonces, es un miembro activo del Mercosur y, a la vez, ha tenido posiciones sobre temas regionales (Cuba) o internacionales (guerra del Golfo) no concertadas con sus otros

⁶ Ver João Bosco Machado: «O NAFTA e os impactos sobre as exportações brasileiras». Grupo de Análisis sobre la integración del Cono Sur, agosto 1993

tres socios. En este juego que contiene cierta dualidad, algunos de los principales ministros del gabinete de Menem han sugerido que la apuesta prioritaria debería ser hacia el NAFTA en desmedro del Mercosur. Hay que notar que el presidente argentino, en julio de 1993, en su visita a Estados Unidos, ha reafirmado la vigencia del Mercosur. Pero la dualidad existe y planea como una sombra sobre el proyectado mercado común del Cono Sur.

La pregunta que es abordada con menos rigor, sin embargo, es la siguiente: ¿Cuáles son las posibilidades reales de que el NAFTA se abra hacia otros países de la región? ¿Es conveniente para las economías latinoamericanas, suscribir acuerdos bilaterales de libre comercio con Estados Unidos? En el caso de los países del Mercosur, ¿no resulta preferible - tal como el gobierno de Estados Unidos, además, lo ha sugerido - concertar una nueva relación de los cuatro con Estados Unidos, profundizando el «cuatro más uno», en lugar de acordar por separado? Las respuestas a estas preguntas no pueden omitir un hecho. No sólo está presente la relación con Estados Unidos. Existe también la rivalidad tradicional, que en la última década parecía aplacada, entre argentinos y brasileños.

Por último, parece de utilidad hacer referencia a los cambios que están ocurriendo en América Latina respecto del relacionamiento con el resto del mundo. La mayoría de los países de la región tiene en aplicación aperturas comerciales importadoras y unilaterales hacia el resto del mundo, que coexisten con las desgravaciones arancelarias acordadas en cada subregión. En la medida que la apertura importadora reduce los aranceles con el resto del mundo y tiende a eliminar las barreras no arancelarias - sin que se cuente con una actitud de reciprocidad por parte de los países industrializados - provoca diversos efectos que deberían merecer cierta reflexión.

En primer lugar, induce a que las fluctuaciones del tipo de cambio tengan un efecto creciente sobre los flujos de comercio. En segundo lugar, priva a la política industrial de uno de sus elementos más valiosos: la selectividad en cuanto a lo que se adquiere en el extranjero. En tercer lugar, cuando a la apertura importadora se agrega el debilitamiento de los incentivos para exportar (reducidos o eliminados en algunos países del Mercosur por razones fiscales) resulta, como efecto quizá no deseado, un cuadro de fuerte desequilibrio en las cuentas externas primero en la balanza comercial y luego en la de cuenta corriente - que introduce incertidumbre con respecto al desempeño de la economía en el futuro cercano. Varios países de América Latina enfrentan, en el presente, esta situación.

Un repaso breve de las experiencias de apertura en los países industrializados muestra que ésta puede tener distinto contenido. La experiencia japonesa es, esencialmente, de apertura exportadora. La de algunos países europeos es de apertura exportadora con gradualismo importador. Pero no es frecuente encontrar casos de aperturas importadoras (reforzadas además por el rezago del tipo de cambio) combinadas simultáneamente con el debilitamiento de los estímulos a las exportaciones, tal como practican en este momento varios países latinoamericanos.

Puede alegarse que la modalidad de apertura que siguen, en el presente, varios países de la región, no logra compatibilizarse adecuadamente con un proyecto de integración, sobre todo

cuando integrantes de un mismo proyecto subregional practican simultáneamente aperturas importadoras con ritmos y selectividades distintos. La región necesita, por cierto, impulsar la competitividad respecto al resto del mundo. Cabe preguntar si la modalidad de apertura que ha escogido la mayoría de los países de la región es un camino apropiado para alcanzarla.