

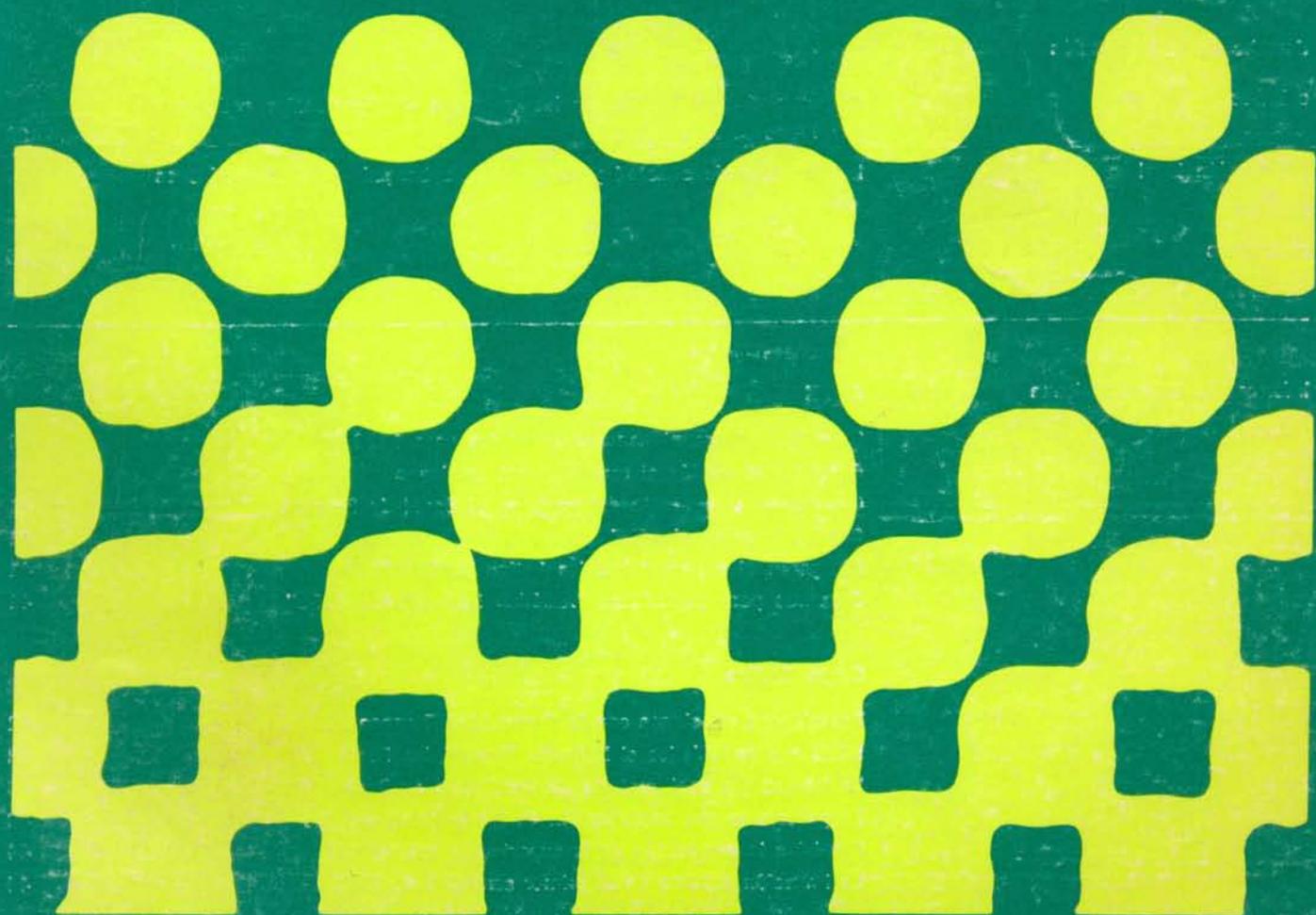
integración latinoamericana

80

revista mensual
del intal

junio 1983
año 8

La estrategia
de negociación de la
integración latinoamericana



La tarifa óptima en América Latina

Eduardo R. Conesa *

Resumen

Este artículo explica los fundamentos de la teoría de la tarifa óptima, así como en qué medida la cuestión de los términos de intercambio puede ser utilizada para fundamentar científicamente la necesidad de la protección en América Latina y cómo se podrían coordinar las diferentes tarifas óptimas que se calcularían para los distintos países de la región en una sola tarifa externa común, mediante la adecuada implementación simultánea de dicha tarifa, por un lado, y derechos de exportación nacionales a determinados productos básicos, por el otro.

Introducción

Este artículo expresa una preocupación por los fundamentos de la protección en América Latina. Esta preocupación se debe a que nos encontramos en América Latina con dos recetas básicas para nuestro desarrollo: integrarnos con la economía mundial o integrarnos entre nosotros, los países latinoamericanos. Hay consenso en que los procesos de sustitución de importaciones a nivel exclusivamente nacional parecen estar agotados y en que las experiencias aperturistas del Cono Sur no han dado resultados satisfactorios.

Integración con la economía mundial vs. integración latinoamericana

Si no existieran argumentos científicos para proteger nuestras industrias, ello significaría que la receta de la economía política consiste en la integración con la economía mundial. Por eso, una primera pregunta surge cuando proponemos la integración económica latinoamericana. ¿Por qué integración económica de América Latina y no integración de cada uno de nuestros países con la economía mundial? ¿No es acaso mejor comerciar con todo el mundo y también con América Latina? ¿No deben los países, acaso, siguiendo el tradicional principio de las ventajas comparativas, espe-

cializarse en la producción de aquellos productos para los cuales están mejor dotados, exportar y, con el producido de esas exportaciones, importar del resto del mundo, de donde sea más barato, los bienes que necesitan para su consumo? ¿No es que la ciencia económica recomienda este principio como elemento básico de las políticas de desarrollo de los países? Estas son preguntas elementales de previo y especial pronunciamiento que debemos responder antes de comenzar a propiciar la integración de América Latina.

Efectivamente, desde el punto de vista de la teoría económica tenemos una respuesta y una prevención muy importante acerca de este principio sumamente válido y sano de las ventajas comparativas. Esta prevención consiste en que a un país le conviene especializarse en ciertos productos en los cuales tiene esas ventajas, siempre y cuando enfrente en el mercado internacional para los mismos lo que podríamos llamar una curva de demanda totalmente horizontal; es decir, que al país le conviene especializarse en las líneas de sus ventajas comparativas, siempre y cuando sea un "price taker" en los mercados internacionales.

Sin embargo, la mayoría de los países de América Latina tiene una proporción del mercado internacional de productos básicos que hace por lo menos dudoso que nuestros países sean efectivamente "price takers".

El argumento de la industria incipiente en América Latina

Antes de adentrarnos en el tema principal de nuestro estudio debemos despejar un argumento que se expone para la protección en nuestros países. Este argumento es llamado "de la industria incipiente". Es un argumento de muy vieja data que se remonta al siglo pasado, y quien lo consagró en la ciencia económica con mayor vigor ha sido nada menos que uno de los padres del liberalismo económico, John Stuart Mill. En efecto, ya en la primera edición de sus "Principles of Political

* Director del INTAL.

Economy" este autor nos dice textualmente que: "El único caso en el cual, fundados en meros principios de economía política, los derechos de importación pueden ser defendibles, es cuando son impuestos temporariamente, particularmente en una nación joven y en crecimiento, con la esperanza de asimilar, establecer nuevas industrias que puedan ser perfectamente adecuables a las circunstancias del país. La superioridad de un país respecto de otro en una rama de la producción a menudo surge nada más del hecho de haber empezado antes. Es posible que no haya ventaja inherente a un país o una desventaja inherente al otro, sino que simplemente haya una superioridad efectiva en cuanto a la habilidad y a la experiencia adquiridas. Un país que todavía debe adquirir esa habilidad y esa experiencia es posible que en otros aspectos pueda adaptarse mejor a la producción que aquellos que empezaron primero en dicho campo".¹

Y continúa diciendo Mill: "No se puede esperar que los particulares afronten el riesgo, más bien la segura pérdida, de introducir nuevas manufacturas, y paguen el costo de desarrollarlas hasta tanto los productores hayan sido educados y lleguen a un nivel en el cual los procesos sean tradicionales. Un impuesto de importación, aplicado por un período razonable, a veces puede ser el método más conveniente mediante el cual una nación puede imponerse a sí misma el costo de un experimento".

Cabe señalar que en el apéndice bibliográfico a la edición de este libro clásico se dice que la concesión de Stuart Mill a favor de las llamadas "infant industries" fue sumamente citada y mal usada subsecuentemente, tanto en América como en Australia y Canadá. Por ello Mill, en una carta fechada en el año 1869, expresó su intención de retirar esa opinión de sus "Principios de Economía Política" y afirmó textualmente: "Aún ahora continúo pensando que mi opinión fue bien fundada, pero la experiencia ha demostrado que, una vez producido el proteccionismo, es un peligro que se perpetúa a sí mismo; en consecuencia, ahora prefiero otro medio de ayuda pública a las nuevas industrias aunque en sí mismo sea menos apropiado."²

Lo cierto es que Stuart Mill, al preparar una nueva edición de sus "Principios" en el año 1871, solamente se limitó a algunos cambios verbales de menor importancia y prácticamente dejó tal cual el párrafo que hemos transcritos.

Este argumento de la industria incipiente tiene una acotación temporal. La industria debe ser protegida por un período, hasta que los industriales y los trabajadores aprendan la técnica y el arte de dicha industria; luego

¹ Mill, John Stuart, *Principles of Political Economy*, Londres, ed. Longmans, Green and Co., 1915, pág. 922.

² Mill, John Stuart, ob. cit., pág. 1003.

la tarifa debe ser eliminada. Y John Stuart Mill se mostraba disgustado porque una vez establecido el impuesto, en la práctica no se lo eliminaba nunca.

En la mayoría de los países de América Latina ya llevamos muchos años de proteccionismo y, contrariamente a lo que mucha gente piensa, en la mayor parte de nuestros países el proteccionismo no comenzó en el año 1940, con la Segunda Guerra Mundial, sino mucho antes, principalmente a raíz de la depresión de 1930.

En forma paralela a este argumento de las industrias incipientes se ha desarrollado modernamente la teoría de las ventajas comparativas dinámicas que, con algunas variantes de expresión, más o menos se refiere a lo mismo: sugiere la necesidad de que se establezcan determinados impuestos a la importación para favorecer ciertas industrias que en un comienzo no tendrían ventajas comparativas pero que, con el tiempo, podrían adquirirlas. Como se ve, prácticamente se trata del mismo argumento de la industria incipiente. Lo cierto es que la región latinoamericana difícilmente pueda fundar hoy, después de por lo menos 40 años de industrialización, la protección en el argumento de las llamadas industrias incipientes. La mayoría de nuestras industrias ya son veteranas. Se necesita un fundamento más sólido para proteger nuestras industrias, si es que debemos hacerlo.

La protección óptima en la teoría

Por ello, este trabajo está dedicado a analizar la eventual aplicabilidad de la teoría de la tarifa óptima a América Latina sobre la base del análisis de las elasticidades de demanda para productos básicos de exportación que presentan nuestros países.

Está científicamente demostrado que, desde el punto de vista de los países pequeños, para crecer conviene especializarse siguiendo la teoría de las ventajas comparativas de David Ricardo,³ perfeccionada luego por Heckscher⁴ y Ohlin.⁵ En consecuencia, los países pequeños deberán aplicar los recursos productivos del país en las actividades donde el costo de producción sea más bajo, exportar los productos emergentes de esta política y, de esta manera, importar el resto de los productos para el consumo en la certeza de que estas importaciones serán más baratas que la producción lo-

³ Ricardo, David, *Principios de economía política y tributación*, cap. VII, Fondo de Cultura Económica, México, 1959.

⁴ Heckscher, Eli, "The Effect of Foreign Trade on Distribution of Income", reproducido en *Readings in the Theory of International Trade*, publicado por la American Economic Association, Irwin, 1950.

⁵ Ohlin, Bertil, *Interregional and International Trade*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1933, pág. 67.

cal de los mismos artículos y, de esta manera, mejorará el bienestar del país.

Sin embargo, la ciencia económica contemporánea hace una distinción, que es sumamente importante, entre países pequeños y países grandes, y el nudo de la distinción es que países pequeños son aquellos que no pueden alterar el precio internacional, por lo menos el precio que ellos reciben, vendiendo más o vendiendo menos. En tanto que los países grandes son aquellos que, si aumentan su exportación, por ejemplo, y duplican o triplican sus exportaciones, el precio que reciben, los términos de intercambio que pueden obtener, se deterioran. Por ejemplo, si Brasil triplicara sus exportaciones de café es posible que el precio que Brasil recibiría por el café que exporta disminuyese, y el país no pudiese recoger todo el beneficio de su mayor volumen de exportación. Lo mismo se podría decir de otros países latinoamericanos: ¿qué pasaría si Colombia también duplicase o triplicase su exportación de café, o qué pasaría con el precio del cobre que Chile percibe, si este país, que tiene en la actualidad una participación en el mercado mundial de alrededor de 17 por ciento, decidiese duplicar su participación en dicho mercado, o triplicar la misma? De la misma manera con Argentina. Supongamos que este país quisiera triplicar sus exportaciones de granos, lo que sin duda está dentro de su capacidad, ¿qué pasaría con el precio de sus exportaciones?

Análogas preguntas pueden hacerse en el caso de Venezuela y México con el petróleo y, en el caso centroamericano, con el banano y el azúcar.

Parecería que en estos casos la teoría de las ventajas comparativas requiere ciertas restricciones que permitan cumplir el objetivo de maximizar el bienestar.

No he de detenerme en los gráficos tradicionales con análisis dados en términos de la llamada "foreign reciprocal demand" (demanda recíproca externa) o "the local offer curve" (curva de oferta local), puesto que está en todos los textos de economía internacional.^{6,7} De la misma manera creo que no vale la pena presentar gráficos con la "production possibility frontier" (límite de posibilidad de producción) agrandada y con la posibilidad de reducción del bienestar que se opera al caer el país en una curva de indiferencia más baja debido a la reducción del precio de sus exportaciones, no obstante el crecimiento de la producción; estos gráficos son muy simples desde el punto de vista teórico y no vale la pena perder tiempo con ellos. Vayamos, pues, a la teoría de la tarifa óptima.

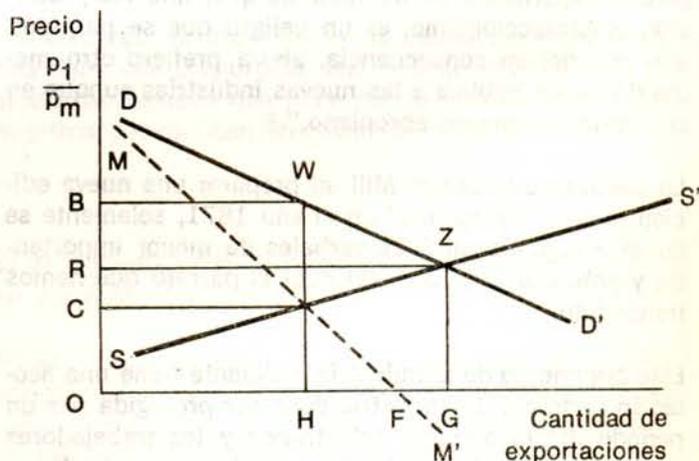
Es paradójico, aunque interesante, recordar que quien

desarrolló por primera vez la teoría de la tarifa óptima fue también John Stuart Mill, el campeón del liberalismo económico. En efecto, algunos años después de la aparición de los "Principles of Political Economy" de David Ricardo, en 1817 John Stuart Mill escribió un ensayo titulado "The Laws of Interchange between Nations and the Distributions of Gains of Commerce among Countries of the Commercial World".⁸ Este artículo, si bien fue escrito en 1829, tan sólo fue publicado en 1844 en un libro con una colección de cinco ensayos del mismo autor. El título del libro era: "Essays on some Unsettled Questions of Political Economy."

Y bien, no puedo sustraerme a la tentación de reproducir un párrafo en términos literales: "La cuestión es si un país por su propia voluntad legislativa puede adquirir una proporción mayor de los beneficios del comercio exterior que recaerían en él en el curso natural o espontáneo del comercio. La respuesta es que el país puede. Estableciendo impuestos a la exportación, por ejemplo, nosotros podemos, en ciertas circunstancias, producir una división de las ventajas del comercio más favorable a nosotros. En algunos casos, nosotros podremos llevar a nuestros cofres, a expensas de los extranjeros, no solamente todo el impuesto, sino más del impuesto, y en otros casos nosotros ganaríamos solamente el impuesto y en otros menos que el impuesto...".

Deseo aclarar, sin embargo, que el propósito de este artículo no es indagar cómo explotar mejor a los extranjeros, sino cómo asignar mejor nuestros propios recursos para el crecimiento.

La teoría de la tarifa óptima puede ser presentada en términos muy simples.⁹ Para alcanzar un Pareto óptimo en la asignación de los recursos, la tasa marginal de transformación de exportables en importables debe ser igual en el país y en el exterior. Si así no fuera, es-



⁶ Gruebel, Herbert, *International Economics*, Irwin, Illinois, 1977.

⁷ Kindleberger, Ch. and Lindert, *International Economics*, Irwin, Illinois, 6ª edición.

⁸ Mill, John Stuart, *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*, 1844, Londres, 1948.

⁹ Corden, W. M., "Trade Policy and Economic Welfare, Clarendon Press, Oxford 1974, Cap. 7.

tá en el interés del país comportarse como un monopolista y restringir la oferta de exportaciones hasta que el ingreso marginal iguale al costo marginal. Esto puede expresarse en términos del más sencillo diagrama de oferta y demanda. La única restricción es que en el eje de las ordenadas debemos colocar el precio de las exportaciones en términos de importaciones, y en el eje de las abscisas la cantidad exportada. Tenemos entonces una curva de demanda que representa la curva de ingreso promedio. Debajo de esta curva habrá otra línea punteada que representará el ingreso marginal, de la misma manera como se presenta en la teoría de la competencia monopolística de Chamberlin.

Por el otro lado, tenemos la curva de oferta. La curva de oferta no representa sino la curva de costos marginales de las empresas, como es bien conocido en la teoría económica. Y bien, el precio se determina donde la oferta iguala a la demanda. En el punto Z del gráfico se puede visualizar con claridad que, en ese caso, el costo marginal es evidentemente superior al ingreso marginal. En consecuencia, el país no está haciendo una asignación óptima de los recursos, puesto que por cada producto adicional de exportación en realidad está perdiendo la diferencia entre el costo marginal del producto y el ingreso marginal.

La situación óptima es alcanzada cuando las exportaciones son OH. Para alcanzar el óptimo debemos hacer igualar las tasas marginales de transformación de exportables en importables, para lo cual es necesario que el ingreso marginal iguale al costo marginal y esto se obtiene reduciendo el nivel de exportación a OH. Exportando esta cantidad el precio ha subido al importe OB; esto es alcanzado a través de un impuesto a la exportación que podemos medir en el gráfico como BC dividido por OB. El punto óptimo en la curva de demanda, entonces, es W; la elasticidad de la curva de demanda en el punto W es igual a $\frac{OB}{BC}$ o, para ex-

ponerlo de manera diferente, igual al ingreso promedio (= precio) dividido por el exceso del precio sobre el ingreso marginal.

Surge entonces que el derecho de exportación óptimo $\frac{BC}{OB}$ es, en consecuencia, igual a la inversa de la elasticidad de la demanda de exportaciones.

Existe una demostración matemática más avanzada, en términos de derechos de importación, presentada en primer lugar por Bickerdike en 1906,¹⁰ en una nota publicada en "Economic Journal", y también una demostración más simple ofrecida por Harry Johnson, en su

¹⁰ Bickerdike, C. F., "The Theory of Incipient Taxes", *Economic Journal* N° 16, Londres, diciembre de 1906.

artículo "Optimal Tariff and Retaliation",¹¹ publicado en "Review of Economic Studies", en 1954. Aquí nos limitaremos a presentar la fórmula de la tarifa óptima:

$$t_0 = \frac{\frac{1}{E_f} + \frac{1}{E_d}}{1 - \frac{1}{E_d}}$$

"Ed" es la elasticidad precio de la demanda de los productos de exportación y "Ef" la de la oferta de los de importación. Surge inmediatamente que el término 1 sobre "Ef" se convierte en cero en el caso de los países latinoamericanos, porque ninguno de estos países está en condiciones de afectar el precio de los productos que importa. En efecto, nuestros países importan por montos insignificantes dentro de la producción mundial. Por ello, difícilmente algún país en América Latina esté en condiciones de enfrentar elasticidades de oferta de importaciones muy distintas de infinito. Entonces, al desaparecer un término de la fórmula, ésta se simplifica y pasa a ser:

$$t_0 = \frac{1}{E_d - 1}$$

Por consiguiente, es clave determinar económicamente cuál es el valor "Ed" para nuestros países. Mediante una simple sustitución en la fórmula podemos llegar a tener una idea aproximada del nivel óptimo de la tarifa de importación. Subrayo la palabra "aproximada" porque la deducción de esta fórmula está sujeta a numerosas hipótesis que no siempre se pueden verificar en la realidad, como, por ejemplo, que las elasticidades cruzadas en los productos de exportación sean iguales a cero, o que las elasticidades sean constantes, o que los países extranjeros no vayan a reciprocamente cambiando sus propias tarifas.

Aplicabilidad de la protección óptima en América Latina

Ésta es una temática que el INTAL ha asumido hace ya cuatro años. Conviene subrayar que el objetivo principal de la serie de artículos oportunamente publicados fue discutir cuáles podrían ser las elasticidades precio que enfrentan los países de América Latina en sus principales productos básicos de exportación. Por eso hemos publicado el artículo del profesor Gerard Adams,¹² que desarrolla el tema de la elasticidad de la

¹¹ Johnson, Harry. "Optimum Tariffs and Retaliation", *Review of Economic Studies*, Londres, 1953-1954.

¹² Adams, Gerard, "Las relaciones entre el mercado del café y la economía brasileña: sus consecuencias para la política comercial", en *Integración Latinoamericana*, N° 66, Buenos Aires, marzo de 1982.

demanda de exportación de café que enfrenta América Latina; el del profesor Mark Lonoff,¹³ que analiza la elasticidad precio de la demanda de exportaciones de América Latina en el caso del cobre, que es un producto fundamental en las exportaciones de Chile y Perú. Asimismo, un experto en economía energética del Banco Mundial, Adrián Lambertini, escribió sobre las elasticidades que enfrenta América Latina en el mercado mundial de petróleo dado que hay varios países de la región que tienen importantes exportaciones de oro negro, a saber: Venezuela, México y Ecuador. Por la misma razón, pedimos a los expertos de la OEA, Manuel Díaz y Carlos Gallegos,¹⁴ que nos desarrollaran el tema de la elasticidad mundial del azúcar y del banano desde el punto de vista de América Latina y, más específicamente, desde el punto de vista de Centroamérica.

A los efectos de obtener una mayor uniformidad en los métodos de estimación y una evaluación crítica, publicamos los estudios de Montague Lord¹⁵ y Jere Behrman.¹⁶

Por último, presentamos una investigación nuestra¹⁷ de la elasticidad de la demanda de algunos productos principales de exportación de la Argentina, que son: el trigo, el maíz, la carne vacuna y la lana.

En todos los casos, el propósito era arribar a un número que permitiera calcular en forma aproximada, no pretenciosa, cuál sería el nivel o el orden de protección óptimo para cada uno de estos países de América Latina.

Sin embargo, nuestro análisis puede tropezar con un escollo. ¿Qué pasaría si las elasticidades fueran las siguientes?

País	Elasticidades de demanda hipotéticas	Tarifa óptima hipotética
Argentina	-4	33 %
Brasil	-2	100 %
Centroamérica	-5	20 %
Colombia	-4	33 %
Chile	-4	33 %
México	-3	50 %
Perú	-4	33 %
Venezuela	-2	100 %

¹³ Lonoff, Marc, "Panorama económico del mercado mundial del cobre y cómputo de la elasticidad de demanda que enfrentan Chile y Perú", en *Integración Latinoamericana*, N° 64, Buenos Aires, diciembre de 1981.

¹⁴ Gallegos, Carlos, "El mercado mundial del banano 1981 y perspectivas para el mediano plazo", en *Integración Latinoamericana*, N° 78, Buenos Aires, abril de 1983.

¹⁵ Lord, Montague, "Demanda externa de los productos básicos exportados por América Latina", en *Integración Latinoamericana*, N° 73, Buenos Aires, octubre de 1982.

¹⁶ Behrman, Jere, "Mercados segmentados para las exportaciones latinoamericanas de productos primarios: implicaciones de las estimaciones disponibles para identificar las fuentes do-

Este cuadro permite verificar que no necesariamente las tarifas óptimas conducen a una tarifa externa común, que es el desiderátum de la integración. Sin embargo, cabrían algunas soluciones a este problema. Entre ellas merecen mencionarse la que exponemos a continuación.

La tarifa óptima puede aplicarse por la vía de los derechos de exportación a los productos básicos de exportación tradicional, o sobre la base de la tarifa de importación. Los derechos de exportación, al restringir la oferta de productos tradicionales exportables, restringen también la oferta de divisas en el mercado de cambios, y determinan un tipo de cambio de equilibrio más elevado para la divisa extranjera que, de esta manera, obra como una protección aduanera adicional para la industria. La tarifa de importación, por el contrario, provoca una sobrevaloración cambiaria puesto que disminuye la demanda de divisas para pagar por importaciones, ya que, después de la tarifa, dicha demanda es desviada hacia la producción nacional de los mismos artículos. Al disminuir la demanda de divisas se tiende a sobrevalorar la divisa extranjera. En consecuencia, podría pensarse en una utilización mixta de derechos de importación y exportación para lograr políticas comerciales óptimas en cada país sin desmedro de una tarifa de importación común.

En efecto, cabría adoptar una tarifa externa común, digamos de 33 por ciento, y, para aquellos países que necesiten más protección, la misma sería permitida por la vía de la elevación del tipo de cambio de equilibrio proveniente de la aplicación de tarifas de exportación a los productos básicos con elasticidad de demanda menor que infinito.

El segundo objetivo de la publicación de la serie de artículos fue confrontar la protección óptima con la protección en la práctica. La tasa de protección que obtenemos de la aplicación de la fórmula de la tarifa óptima es una protección eminentemente teórica. La confrontación debe ser abordada históricamente y, a tal efecto, solicitamos a varios distinguidos economistas que escribieran sobre el punto. Así, por ejemplo, en el caso del café, el economista colombiano Diego Pizano Salazar¹⁸ trató el tema del nivel y el sistema de protección empleado para la industrialización en los casos de Colombia y Brasil. En nuestro propio trabajo¹⁹ hacemos un análisis de la protección en la Argentina pa-

minantes de las perturbaciones de los mercados y políticas para explotar el poder monopólico", en *Integración Latinoamericana*, N° 73, Buenos Aires, octubre de 1982.

¹⁷ Conesa, Eduardo R. "Aplicabilidad de la tarifa óptima en Argentina", en *Integración Latinoamericana*, N° 62, Buenos Aires, octubre de 1981.

¹⁸ Pizano Salazar, Diego, "Café y política económica: aspectos de las experiencias de Colombia y Brasil", en *Integración Latinoamericana*, N° 66, Buenos Aires, marzo de 1982.

¹⁹ Conesa, Eduardo R., ob. cit.

ra verificar en qué medida el país ha estado optimizando sin saberlo, o no. Al respecto, es interesante observar cómo los países se han movido en general hacia sistemas de protección muy empíricos pero que, en promedio, se acercan bastante al óptimo.

En el caso de Centroamérica cabe destacar que el trabajo de Gabriel Siri implica la recomendación de un libre comercio absoluto para la región. Estas conclusiones no están libres de cuestionamiento, por cuanto los trabajos de Manuel Díaz, Carlos Gallegos y Montague Lord sugieren que los países de América Central enfrentan curvas de demanda con elasticidades precio bastante bajas, aunque superiores a 1.

Finalmente, solicitamos los trabajos de tres profesores de Estados Unidos que analizan tres tópicos fundamentales. Al doctor Irving Kravis²⁰ le pedimos que efectuara una evaluación crítica del realismo de nuestros resultados con la aplicación de la teoría de la tarifa óptima. El profesor Walter Labys²¹ analizó un argumento que está muy vinculado al tema de las elasticidades y que hemos tocado un tanto marginalmente. Es el tema de la variabilidad de los precios de los productos primarios. Estos productos, precisamente porque tienen una baja elasticidad de demanda y también, en la mayoría de los casos, de oferta, están sujetos a fuertes variaciones en los precios. Esta circunstancia condena a las economías de América Latina a fluctuaciones cíclicas en función de la bonanza o la baja de los precios de los productos básicos de exportación y, en este sentido, es difícil planificar un crecimiento sostenido del PIB. De ahí la necesidad de diversificar la base económica de los países y no descansar solamente en los productos de exportación tradicional, donde la ventaja comparativa es clara, y diversificar un poco la producción y las exportaciones, aun con cierto costo social. El problema es determinar cuáles son los límites a ese costo social, hasta qué punto ésta es una política recomendable, cuál debe ser el máximo de la protección.

La protección y el tamaño de los mercados nacionales

Por último está el tema de la insuficiencia de los mercados nacionales para la diversificación eficiente de las economías. Para ello solicitamos dos trabajos a

William Cline, uno²² sobre las ventajas económicas de la integración y otro²³ sobre las economías de escala.

Como hemos reiterado varias veces, nuestros argumentos apuntan a una diversificación de la base económica de nuestros países. El problema es que, si diversificamos nuestras economías, no tendremos economías de escala y limitaremos el crecimiento de la productividad y, por ende, de nuestro nivel de vida. Ningún país de América Latina tiene mercado suficientemente grande para la producción eficiente de automotores, por ejemplo. Pero el mercado de América Latina en su conjunto es de más de 500.000 millones de dólares por año y de un tamaño similar al que tenía el Mercado Común Europeo en el año 1957, cuando se firmó el Tratado de Roma. América Latina tiene un mercado lo bastante amplio para permitir la utilización de economías de escala, un buen grado de división del trabajo y, por consiguiente, un buen grado de eficiencia en el proceso productivo. Esto quedó demostrado en el segundo artículo de William Cline.

La autarquía para mercados nacionales pequeños nos haría entrar en fuerte colisión con el principio elemental para el aumento de la eficiencia de la división del trabajo, especialmente en las economías de menor tamaño como las de Uruguay, Paraguay, Ecuador, Centroamérica y el Caribe. Es probable, sin embargo, que en el caso de los países pequeños no pueda justificarse la tarifa óptima y, posiblemente, si hubiera alguna tarifa óptima, el nivel de esa tarifa óptima debería ser cercano a cero. Sin embargo, debemos tener presente que estos países necesitan imperiosamente tener un mercado ampliado para poder aumentar su eficiencia productiva. Si se integran con el resto de América Latina tendrían que pagar los productos, que antes importaban más baratos del resto del mundo, importándolos más caros de México, Brasil, Argentina, Chile, Perú, Colombia y algunos de los países más grandes de la región. Se produciría entonces en los países pequeños una "trade diversion", una desviación del comercio, que traería una disminución del bienestar en estos países. Sin embargo, este problema es superable si se establece un único arancel de importación en toda América Latina y una parte del producido de esas rentas aduaneras comunes se destina a hacer pagos globales compensatorios para el presupuesto nacional de los países menores. De esta manera, se permitiría que éstos pudieran gozar también de los beneficios de un mercado ampliado sin pagar los perjuicios que significa comprar dentro de América Latina lo que pueden obtener más barato del resto del mundo. Por lo demás, los costos políticos de remover las actuales estructuras

²⁰ Kravis, Irving, "Aranceles aduaneros óptimos, integración y otras estrategias comerciales para América Latina", en *Integración Latinoamericana*, N° 64, Buenos Aires, diciembre de 1981.

²¹ Labys, Walter, "Una política comercial óptima para contrarrestar la inestabilidad en la exportación de productos latinoamericanos", en *Integración Latinoamericana*, N° 78, Buenos Aires, abril de 1983.

²² Cline, William "El interés de América Latina en la integración económica", en *Integración Latinoamericana*, N° 62, Buenos Aires, octubre de 1981.

²³ Cline, William, "Las economías de escala y la integración económica en América Latina", en *Integración Latinoamericana*, N° 68, Buenos Aires, mayo de 1982.

proteccionistas de los países más pequeños son siderales, desde que la conversión y apertura absoluta de las economías de estos países traería al comienzo una considerable reducción en el consumo, a ser compensada más tarde con un mayor crecimiento basado en la exportación al mercado mundial. Pero ocurre que este mercado está en recesión desde 1973 y parece que seguirá así hasta que se descubran nuevas fuentes de energía abundante, barata y sin contaminación del medio ambiente.²⁴

Parece claro, en consecuencia, que será más conveniente para los países con mercados más pequeños de la región subirse al tren de la integración latinoameri-

²⁴ Conesa, Eduardo R., "La integración de América Latina en el decenio del 80", *Integración Latinoamericana*, N° 36, junio de 1979.

cana por cuanto el ajuste al modelo integracionista solamente implicaría una racionalización de la tarifa aduanera y no un desmantelamiento total de su estructura productiva. En términos de costo político la alternativa integracionista parece infinitamente superior.

Por último, debemos rendir tributo a uno de los precursores en el análisis de los términos de intercambio de América Latina. En efecto, ya en 1949 el doctor Raúl Prebisch y la CEPAL visualizaron nuestro problema.²⁵ Nosotros proponemos dar un paso adelante en la racionalización de esas ideas y ubicarlas en conformidad con la teoría económica tradicional.

²⁵ Prebisch, Raúl, "Debilitamiento de la capacidad para importar de la América Latina en el último cuarto de siglo", en CEPAL, *Estudio económico de América Latina*, 1949, cap. II, págs. 16-47.