

HACIA LA RACIONALIZACION DE LA INTEGRACION ECONOMICA  
ARGENTINO-BRASILEÑA : En busca de un marco analítico.

de Ana María Martirena-Mantel,  
(Instituto T. Di Tella y CONICET)

I- INTRODUCCION.

El propósito de esta investigación es intentar la búsqueda de un marco analítico que racionalice el proceso de integración argentino-brasileña recientemente emprendido y que consiste en un proceso no ortodoxo de reducciones arancelarias discriminatorias recíprocas.

No es tarea sencilla, ya que el mecanismo de integración elegido escapa de los carriles normales que proporciona la teoría tradicional de uniones aduaneras en sus grados sucesivos, que van desde el establecimiento de áreas de librecomercio (que solo liberaliza el comercio entre los países miembros manteniendo sus propias políticas comerciales con el resto del mundo), pasando por la unión aduanera propiamente dicha (que añade a la anulación de aranceles entre los miembros una tarifa común con el resto del mundo), hacia el mercado común (que añade la libre movilidad regional de factores productivos), hasta alcanzar el grado máximo de integración representado por la unión económica plena (que añade la completa unificación de las políticas monetarias y fiscales entre los países miembros).

¿ Por que decimos que escapa de la teoría tradicional de uniones aduaneras? Escapa por un lado, debido a la técnica de integración elegida---que llamaremos en lo que sigue la técnica del protocolo--- que persigue deliberadamente la incentivación del comercio intra-industrial. Y por el otro escapa -mutatis mutandis- porque activamente persigue desincentivar la especialización intersectorial en sectores específicos, resumida en el temor de un intercambio de "trigo por máquinas".

En este sentido resulta interesante reproducir un aviso aparecido en 1987 en el diario La Nación que sintetiza un estado de ansiedad compartido por el sector productivo privado, el gobierno y los partidos políticos argentinos, revelador de una especie de "preferencia colectiva hacia la producción industrial" (Johnson (1965), Cooper y Massell (1965) que concreta la

#### técnica del protocolo:

"La especialización por productos entre economías industriales es la nueva forma del comercio mundial. Cada país desarrolla las principales ramas industriales y dentro de cada una de ellas se especializa en ciertos productos para el comercio exterior. Intercambian máquina por máquina, textiles por textiles: la especialización se realiza dentro de cada rama de la producción industrial respondiendo a diferencias de acervo tecnológico, recursos, etc.. Actualmente no hay complementación posible entre economías industriales y economías especializadas, en la exportación de alimentos y materias primas. Solo las economías industriales pueden integrarse. El futuro de la integración descansa en la especialización por productos dentro de las principales ramas industriales. lo cual a su vez multiplicará las posibilidades de comercio de bienes primarios." (La Nación 1937).

Algunos autores que incursionaron en el tema (Dornbusch (1981)) utilizando la teoría ortodoxa de uniones aduaneras, fundamentan los posibles beneficios a obtener con la integración argentino-brasileña en la particular situación inicial de ambas economías, caracterizada por tarifas no discriminatorias unilaterales casi prohibitivas con el resto del mundo, particularmente en los sectores "elegibles": automóviles, autopartes y bienes de capital.

Si inicialmente la protección unilateral no discriminatoria es prohibitiva ---a diferencia del caso de la Comunidad Económica Europea (CEE) donde los aranceles promedio pre-integración de los países miembros eran del 17%---entonces se demuestra fácilmente que todo el beneficio de integración será "creador de comercio internacional" (intersectorial) para el modelo de unión aduanera de país pequeño, es decir, la unión aduanera inducirá el remplazo de la producción interna costosa de un país miembro por la producción más eficiente del país socio. Se elimina así por hipótesis inicial la posibilidad de pérdidas sociales que surjan de los "desvíos del comercio", lo cual sería correcto---se argumenta--- porque todo "desvío de comercio" es

"malo" en términos de bienestar social al inducir el reemplazo de los productores más eficientes del resto del mundo por la producción más costosa de la región. (Nos abstraemos acá de las contribuciones que demuestran que el desvío de comercio puede ser "bueno" si se toman en cuenta los efectos sustitución en el consumo y producción [ Ver Martirena-Mantel (1969) y sus referencias ]).

Entonces, se argumenta, el librecomercio con Brasil se convertirá realmente en un movimiento parcial hacia el librecomercio no discriminatorio que, de tener éxito, se constituiría en un punto de referencia para avanzar hacia una mayor integración con el resto del mundo.

Sin embargo, cabe aquí recordar la crítica básica de Cooper y Massell (1965), desarrollada independientemente en R. Mantel y Ana M. Martirena-Mantel (1973), quienes prueban que con la teoría ortodoxa de uniones aduaneras --que excluyen cambios en los términos del intercambio con el resto del mundo inducidos por la integración regional-- la reducción unilateral no discriminatoria de aranceles es siempre Pareto superior a una unión aduanera, tanto para el país pequeño miembro como para la unión aduanera pequeña. Esto es así porque, comparada con la protección no preferencial óptima (que es nula para país o uniones aduaneras pequeñas) una unión aduanera será siempre puramente desviadora de comercio para algún socio.

Ahora bien, como resulta irrealista buscar racionalizar los beneficios de la integración argentino-brasileña en los cambios en los términos del intercambio con el resto del mundo resultantes de la mejora en la posición negociadora conjunta de dos economías con grados intermedios de industrialización, debemos dirigir la atención analítica hacia otras fuentes posibles de racionalización. (Una excepción posible estudiada por ARNDT (1968), muestra como un país pequeño puede obtener beneficios por efecto términos del intercambio, si se integra con un socio con poder monopolístico en los mercados mundiales que debe subir su tarifa unilateral pre-existente para llegar al nivel de la tarifa externa común óptima con el resto del mundo).



Por qué resulta irrealista?. Porque la situación inicial de protección no discriminatoria prohibitiva unilateral de Argentina y Brasil en ciertos sectores resulta indefendible e "irracional" tanto por su nivel como por su persistencia temporal. No es posible identificar los resultados de la integración comparando: -una política comercial elegida arbitrariamente (la integración), -con una política nacional elegida también arbitrariamente (la tarifa inicial prohibitiva).

Resulta así erróneo atribuir beneficios de integración calculados a partir de políticas comerciales existentes no óptimas. Por lo tanto, al buscar el marco analítico apropiado, es necesario abandonar los carriles de la teoría tradicional de uniones aduaneras que formaliza los beneficios estáticos de reasignación intersectorial de recursos productivos que sigue a la reducción general de aranceles en todos los bienes comerciados.

Entonces, qué nos queda?. A nuestro juicio, resulta fundamental encarar la búsqueda de ese marco analítico abandonando el supuesto crucial tradicional de costos de oportunidad crecientes y abordando de lleno el fenómeno de los rendimientos crecientes a escala, fuente alternativa para juzgar los beneficios de integración que nos ocupa.

Por este camino nos acercáramos a considerar la integración por la técnica de los protocolos como el uso deliberado de la política arancelaria por medio de la cual dos o mas países podrían alcanzar objetivos no alcanzables por medio de la acción unilateral, esto es, beneficios que surgen de la explotación de economías de escala.

En otras palabras, un punto de partida razonable sería considerar la integración argentino-brasileña como vehículo para alcanzar economías de escala no explotadas-- dado el tamaño del mercado nacional-- en las industrias ya instaladas en el momento inicial, que sobreviven en las porciones decrecientes de sus curvas de costos medios debido a la elevada protección unilateral no discriminatoria inicial. La idea central es que con el agrandamiento del mercado post-integración para bienes producidos a altos costos pre-integración por los miembros

potenciales de la unión aduanera, aún los efectos desviadores de comercio aparentes, pueden resultar beneficiosos a los países miembros VIA la disminución inducida en los costos promedio de producción.

Existen rendimientos tecnológicos crecientes y beneficios de eficiencia productiva a ganar por medio de la integración, beneficios no captables en absoluto cuando el marco analítico es el de la teoría tradicional de uniones aduaneras emanada de la teoría prevaleciente del comercio internacional (Ricardiana, neoclásica Meadeana y neoclásica Heckscher-Ohlin) que no considera la posibilidad de economías de escala al predecir la dirección del comercio y los beneficios del mismo.

La existencia de economías de escala se constituye entonces en el punto de partida de la tarea analítica que pretende racionalizar los protocolos de integración argentino-brasileños.

No es tarea fácil. Notemos sin embargo que este punto de partida representaría una alternativa al enfoque del "bien público" o enfoque de la preferencia colectiva hacia la producción industrial ya citado. Aceptarlo significaría no solo aceptar objetivos no económicos a la protección sino que, como base de formación de una unión aduanera, requiere suponer que por alguna razón política (GATT, "countervailing duties"), al gobierno se le niega el uso de subsidios directos a la producción que resultan ser Pareto superiores a las tarifas al comercio exterior, cuando los costos y beneficios sociales divergen de los privados debido a la existencia de bienes públicos en la función de bienestar que este enfoque implica.

El resto del trabajo se ordena como sigue. En la Sección II se describe la técnica de los protocolos en relación al comercio intra e interindustrial y sus costos de ajuste.

La Sección III presenta la comparación reducción unilateral de tarifas vs. unión aduanera para una unión aduanera pequeña, con costos de oportunidad crecientes y comercio intersectorial.

La Sección IV presenta algunas dificultades del comercio intersectorial con economías de escala externas a la firma.

La Sección V incursiona en el comercio intersectorial con economías de escala internas a la firma. Finalmente la Sección

VI presenta algunas conclusiones que nos acercan a la próxima etapa de esta investigación.

## II--EL METODO DE LOS PROTOCOLOS Y EL COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL.

La técnica de los protocolos concreta la integración argentino-brasileña que comienza el 30 de Noviembre de 1985 con el acuerdo político de los presidentes de ambas naciones que suscriben el Acta de Foz de Iguazu y se concreta en Julio de 1986 cuando se suscriben el Acta de Cooperación e Integración Argentino-Brasileña y doce protocolos. El Acta pone en funcionamiento la integración argentino-brasileña (en adelante integración A-B), destinada a ser comprendida dentro del marco general y flexible que proporciona la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) nacida con el Tratado de Montevideo de 1980, que a su vez buscó la restructuración de la fracasada ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio) creada también con un Tratado de Montevideo veinte años antes, en 1960, y que fuera suscripto por siete países mas tarde extendido a once.

En Noviembre de 1986 se establece el así llamado universo de los bienes de capital, constituyendo éstos el corazón de los protocolos, constituido por 600 bienes producidos en ambos países. Del entrecruzamiento de listas nacionales de bienes de capital--en las que originalmente Brasil propone 574 bienes y Argentina 320--surge una "lista común" de 400 productos negociables por semestralmente por tramos a lo largo del tiempo. La meta de este protocolo de integración consiste en alcanzar en el año 1990 un estado de libre comercio recíproco con una tarifa externa común sobre el cincuenta por ciento de la lista común inicial o universo del sector. Esta meta busca otorgar a los empresarios un cierto horizonte temporal para llevar a cabo los cambios estructurales necesarios hacia la apertura recíproca.

En cuanto a las realizaciones, en Enero de 1988 se había negociado el tercer tramo de la lista común de bienes a intercambiar, de los cuales se alcanzó un pre-acuerdo sobre cien productos extendibles a ciento cincuenta. (La Nación, Enero 3, 1988).



El método de los protocolos elegido significa --a diferencia del proceso de integración de la Comunidad Económica Europea, CEE, de la ALALC o del Mercado Común Centroamericano (MCCA)-- que el librecomercio no es automático sobre todos los bienes de capital producidos por Argentina y Brasil, sino solo sobre aquellos que el sector privado de cada país acuerde colocar en la lista común. Esta a su vez surge del entrecruzamiento de las listas nacionales elaboradas conjuntamente por los gobiernos y el sector empresario quienes los eligen sobre la base de su competitividad y posibilidades de penetración recíproca.

La mecánica de instrumentación del método de los protocolos resulta ser heredera directa del Tratado de Montevideo que creó la ALALC en 1960. En ésta, los instrumentos básicos eran también las listas nacionales [realizada producto por producto y que quedaban firmes después de la ronda multilateral de negociaciones de los once países.] y las listas comunes [que con carácter definitivo e irrevocable comprendía todos aquellos productos que las partes se comprometían colectivamente a liberar totalmente de gravámenes y restricciones en un plazo máximo de transición de doce años]. Las listas comunes se integrarían por tramos a negociar cada tres años de modo de alcanzar a cubrir en 1973, al finalizar el tercer trienio de negociaciones o final del período de transición, el 80% del intercambio regional.

La diferencia esencial entre la ALALC y los protocolos A-B reside al parecer en el acortamiento de todos los plazos previstos y en una meta menos ambiciosa que la de la ALALC ya que en el caso de los protocolos A-B la negociación de los tramos se reduce a una periodicidad de seis meses, mientras que la liberalización es completa y total sobre los bienes que integran las listas comunes. Por otra parte, en el caso de Argentina y Brasil, la meta más modesta consiste en llegar al año 1990, en materia de bienes de capital, con libre comercio pleno sobre el 50% del universo inicial, meta evidentemente más modesta que la prevista en la ALALC, que en doce años preveía la eliminación total de aranceles y gravámenes sobre el 80% del intercambio intraregional total.

El programa de liberalización comercial del Tratado de

Montevideo de 1960 también contemplaba como mecanismo auxiliar la posibilidad de acuerdos de complementación industrial.

El proceso de integración argentino-brasileño resulta entonces ser gradual (negociación por tramos o etapas temporales) y selectivo (se van eligiendo los sectores a integrar uno por uno y dentro de cada sector se eligen los productos negociables).

Es también un proceso equilibrado, al establecerse mecanismos concretos y específicos para lograr un intercambio equilibrado en el tiempo y dentro de cada sector, con el objetivo expreso de "no inducir la-especialización productiva en sectores específicos". A este respecto, se define un equilibrio móvil como igual a un déficit comercial tolerable no mayor al 10% de un valor de referencia (fijado en el IV-1987 en 100 millones de dólares expandible hasta 250 millones en el IV-1990).

Se considera que la integración económica emprendida solo puede adquirir características de credibilidad y perdurabilidad si las partes perciben equilibrio en el intercambio sectorial. Esto puede interpretarse como una mejora con respecto al fallido experimento de la ALALC ya que la meta del equilibrio actuaría como "proxy" que anticipa y resuelve el gran problema nunca resuelto de la distribución de los beneficios de integración entre los países miembros. La equidad en la distribución de los beneficios de integración entre los países miembros es uno de los más serios problemas que conspiraron contra el éxito de la ALALC y de otros intentos de integración multilateral. (Como el del Grupo Andino, nacido con el Acuerdo de Cartagena en 1969 y que suscribieron Chile, Bolivia, Colombia, Perú, y Ecuador, seguido luego por el ingreso de Venezuela y el abandono de Chile). Ver BLEJER (1984) y MEAD (1968).

Si tomamos un poco de distancia con respecto a los detalles de la negociación por protocolos, los objetivos de la integración económica intrasectorial elegida por Argentina y Brasil no resultan arbitrarios, sino que se nutren de la experiencia empírica de la CEE (exitosa) y también de la experiencia de ALALC y el Mercado Comun Centroamericano (menos exitosas).

Repetidos análisis empíricos de la integración europea (CEE)



revelaron--contrariamente a lo esperado-- que una gran proporción del crecimiento del comercio intra-europeo constituyó comercio intraindustrial mas que interindustrial. Se esperaba que la liberalización comercial dentro de la CEE llevara a una gran expansión en la especialización intersectorial y por lo tanto daría origen a los problemas consiguientes de ajuste estructural, fruto de la expansión y declinación de distintas industrias. En cambio, la liberalización total del comercio intra-CEE expandió notablemente el comercio de bienes considerados productos de una misma industria o sector, ya sea por ser sustitutos cercanos en el consumo y/o poseer altas elasticidades de sustitución en la producción sectorial.

Se entiende por comercio intrasectorial la exportación e importación simultánea de productos pertenecientes a un mismo sector productivo. Es un intercambio de "doble mano" en productos similares pertenecientes al mismo dígito de la SITC, fenómeno que excede la posibilidad de constituir un "artificio estadístico", subproducto de fallas en el método estadístico de desagregación y clasificación sectorial como se lo consideró inicialmente en la literatura. (FINGER (1975), LIPSEY (1976)).

La TABLA 1 muestra la tendencia en el comercio intraindustrial de algunos países europeos a través de las variaciones temporales de una medida de especialización intraindustrial construida por GRUBEL y LLOYD (1975). Esta medida es el cociente entre el comercio neto  $(X_n - M_n)$  y el comercio total  $(X_n + M_n)$ , siendo el comercio neto una representación empírica del comercio interindustrial. Así, este índice oscila entre un valor de cero (significando que todo el comercio es intraindustrial) y un valor igual a la unidad (indicando que todo el comercio es interindustrial).

TABLA I- CAMBIOS EN EL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL.

	1959	1964	1967
BELGICA-			
LUXEMBRGO	0,470	0,400	0,370
ALEMANIA	0,610	0,580	0,540
FRANCIA	0,550	0,400	0,350
ITALIA	0,650	0,560	0,580
INGLATERRA	0,680	0,600	0,310

FUENTE: GRUBEL y LLOYD (1975), p. 42. (Indices convertidos a la medida de Balassa(1979), restados de la unidad, para ser compatibles con la TABLA II).

El mismo fenómeno se repite con la expansión del comercio regional dentro de ALALC y del MCCA, como se puede leer en la TABLA II. También en estos casos la experiencia empírica revela que el comercio intraindustrial en seis de los once países firmantes de la ALALC es mayor dentro de la Asociación que con otros países desarrollados y en desarrollo fuera de la misma. Además, el alcance de la especialización intraindustrial dentro de ALALC fue considerablemente mayor en los casos de Argentina, Brasil y México, países de mayor nivel relativo de industrialización.

Se observa entonces que también los esfuerzos de integración económica multilateral en América Latina contribuyeron a la expansión del comercio intraindustrial: en el caso del MCCA la especialización intrasectorial siguió a la eliminación de aranceles sobre prácticamente todos los bienes manufactureros, mientras que en el caso de ALALC esta expansión tuvo lugar en el marco de los acuerdos de complementación firmados después de 1964, hacia los cuales se desplazó el centro de la negociación luego del estancamiento de las negociaciones emprendidas sobre reducción arancelaria que nunca prosperaron más allá de las reducciones implementadas con éxito sobre bienes ya comerciados dentro de la región. (Ver KESMAN (1983) y BALASSA (1979)). Estos acuerdos, incentivos de la especialización en "variedades de productos por sector" constituyeron así antecedentes directos de los protocolos de integración A-B.

TABLA II- MEDIDA DE COMERCIO INTRAINDUSTRIAL PARA EL  
COMERCIO DE BIENES MANUFACTURADOS.

	MUNDO	PD	ALALC	PMD-ALALC	MCCA	PMD-MCCA
ARGENTINA	0,675	0,874	0,573	0,908		
BRASIL	0,689	0,828	0,597	0,796		
CHILE	0,865	0,935	0,813	0,973		
COLOMBIA	0,781	0,932	0,472	0,782		
MEXICO	0,610	0,689	0,550	0,646		
VENEZUELA	0,975	0,989	0,834	0,832		
COSTA RICA	0,622	0,988	-	-	0,400	0,406
HONDURAS	0,840	0,987	-	-	0,653	0,900
NICARAGUA	0,728	0,987	-	-	0,560	0,910

FUENTE: B. BALASSA (1979). Medidas para el año 1975.

PD (país desarrollado); PMD (país menos desarrollado);  
MCCA (Mercado Común Centroamericano).

Nos preguntamos: ¿ Por qué poner el acento en este comercio intraindustrial que siguió a las experiencias de liberalización comercial regional y que el método de los protocolos A-B adopta desde el vamos?. El tema tiene enorme importancia tanto para la teoría del comercio internacional como para el análisis de los efectos distributivos de la liberalización comercial. Para la teoría, porque la teoría usual del comercio internacional y de las uniones aduaneras, al identificar productos con industrias o sectores no explica por qué un país puede tener comercio de "doble mano" en un mismo sector, esto es, no explica el fenómeno empíricamente relevante que surge de las experiencias de integración económica en distintas partes del mundo y que el método de los protocolos busca incentivar.

Además, los modelos tradicionales de comercio interindustrial en productos homogéneos poseen fuertes implicancias distributivas: aún cuando la liberalización comercial puede potencialmente mejorar a todos los grupos sociales, los movimientos concomitantes en la distribución del ingreso son siempre tales que aseguran que los sectores productivos declinantes (sustitutivos de importaciones) siempre pierden tornándose necesaria la compensación de las pérdidas. Compensación que si bien es factible a nivel nacional (con una liberalización unilateral) se dificulta enormemente a nivel regional, como el fracaso de la ALALC lo atestigua, al constituir un grupo de países muy heterogéneo en términos de desarrollo industrial.



En el caso de la especialización intraindustrial en cambio, los costos del ajuste se minimizan notablemente, con respecto a la especialización interindustrial, ya que resulta menor o nula la reasignación requerida de recursos productivos entre sectores. Si se acepta que la liberalización del comercio es más fácil si nadie es lastimado, se explica la incentivación del comercio intraindustrial con la técnica de los protocolos A-B, que buscan esencialmente recoger la experiencia previa frustrante de la integración latinoamericana multilateral.

Una de las ventajas en buscar la consolidación de esta experiencia de integración---como paso previo a una mayor apertura generalizada de ambas economías vis a vis el resto del mundo o a una extensión de la integración a otros países de la región--- es que se trata de dos economías con alto grado de industrialización (cuya eficiencia desea ser aumentada con el aprovechamiento de las economías de escala intraindustriales), países que no difieren mayormente en sus propensiones a proteger sus sectores industriales ni en sus políticas de tipo de cambio que apoyan las políticas comerciales.

La técnica de los protocolos, al incentivar el comercio intraindustrial toma un camino realista y pragmático que es posible diferenciar notablemente del camino multilateral fallido emprendido por ALALC y el Grupo Andino en América Latina. El motivo es que los dos últimos buscaron, en último análisis, agrandar el mercado para continuar y profundizar un proceso de desarrollo económico basado en la sustitución de importaciones intersectoriales, proceso que solo fue fuente de ineficiencias y distorsiones complicado por la heterogeneidad de los países firmantes. Los protocolos de integración A-B pueden ser considerados como parte de un proceso de ajuste hacia una liberalización mayor con la economía mundial, ya que puede admitirse que la integración regional y la integración mundial constituyen conjuntos no disjuntos.

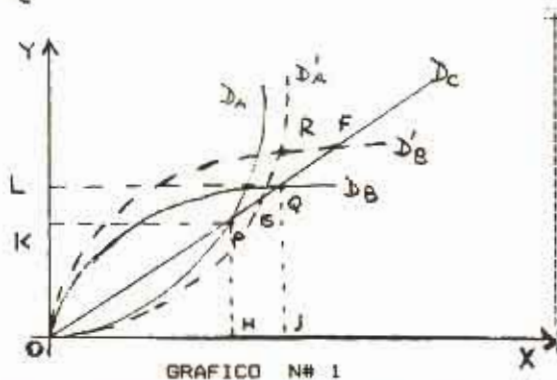
### III- LIBERALIZACION COMERCIAL CON DISTINTOS GRADOS DE DISCRIMINACION GEOGRAFICA.

Es sencillo demostrar la superioridad de una reducción unilateral de aranceles por sobre una unión aduanera o reducción

tarifaria diferencial cuando existen costos de oportunidad crecientes en los países miembros A y B, los cuales a su vez son pequeños vis a vis el resto del mundo, C. La comparación busca contestar la pregunta fundamental--formulada en los años 70 por COOPER y MASSELL (1965) y recientemente por WONNACOTT and WONNACOTT (1981)-- acerca de la motivación de una unión aduanera, pregunta previa a la identificación de sus beneficios y pérdidas.

Para ello hacemos uso del análisis neoclásico standard de equilibrio general internacional, donde cada país consume, produce dos bienes X e Y y donde las preferencias de consumo surgen de mapas de indiferencia social a la Samuelson (derivables de una función de bienestar social).

La posición de equilibrio internacional inicial se presenta en el Gráfico N° 1, que presenta las familiares curvas de demanda recíproca de las tres economías:  $D_A$  y  $D_B$  de los socios potenciales de la unión aduanera y  $D_C$ , la del resto del mundo. Esta última posee elasticidad unitaria debido a la pequeñez de los socios potenciales, que mantiene constantes los términos del intercambio internacionales de libre comercio, dados por la pendiente de  $OD_C$ .



Notemos que el Gráfico N°1 avanza sobre el análisis usual de equilibrio parcial que evita las complicaciones de introducir dos economías foráneas (el socio y el resto del mundo) al suponer que el país doméstico es pequeño vis a vis los otros dos. Es el modelo usual de unión aduanera de "país pequeño" que solo considera los efectos de la integración sobre el país doméstico,

ya que ésta no afecta los términos del intercambio en ninguna de las economías foráneas. Así, el Gráfico # 1 de equilibrio general está presentando el caso de "unión aduanera pequeña" (con costos crecientes para todos), modelo más relevante para el análisis de la integración A-B, al suponer términos del intercambio exógenos con el resto del mundo, no pudiendo ignorar la situación simultánea con el país socio B. Probaremos que la política conjunta de constituir una unión aduanera puede ser superior a la mejor política arancelaria unilateral, aunque siempre se necesita compensar a uno de los socios.

En el momento inicial, las curvas de demanda recíproca  $D_A$  y  $D_B$  incluyen tarifas ad-valorem no discriminatorias tal que el país A comercia en el punto P con B (exportando OH del bien X e importando OK del bien Y) y el país B comercia en el punto Q con A y con C, exportando OL del bien Y e importando OJ del bien X. El comercio del país "grande" o resto del mundo C, es el vector PQ (o diferencia entre el comercio de equilibrio de A y B), tal que exporta HJ del bien X a B e importa LK del bien Y desde B.

Supongamos ahora que los países A y B deciden formar una unión aduanera, reduciendo a cero sus tarifas entre sí y manteniendo una tarifa común externa prohibitiva con C.

El efecto inmediato será el desplazamiento hacia afuera de las curvas de demanda recíproca  $D_A$  y  $D_B$  que se convierten en  $D'_A$  y  $D'_B$  (trazo punteado). El equilibrio de la unión aduanera está ahora representado por el punto R, mientras que los puntos G y F representan respectivamente las posiciones de equilibrio de A y de B, si en lugar de disminuir sus tarifas iniciales en forma preferencial, constituyeron la unión aduanera, lo hubieran hecho en forma unilateral no discriminatoria.

Estamos ahora en condiciones de comparar estos tres puntos en términos de eficiencia y bienestar de los socios A y B, demostrando fácilmente que la reducción unilateral no discriminatoria de aranceles es preferible o superior a la formación de una unión aduanera entre A y B.

Veámoslo más de cerca. El punto R, o punto de



librecomercio intra-uni6n aduanera, es tambien donde resultan tangentes espalda contra espalda las curvas de indiferencia en el comercio de ambas economías sobre la recta OR de los precios relativos (curvas no dibujadas por sencillez geométrica, las que a su vez resultan del locus de tangencias entre las fronteras productivas con cada curva de nivel de indiferencia social en el consumo).

Del punto de vista del país A, el movimiento desde P (antes de la integraci6n con B) hacia R representa evidentemente una mejora, mejora que se mantiene para A si comparamos el punto G (o equilibrio con la reducci6n unilateral no discriminatoria de tarifas por parte de A) con la posici6n de equilibrio post-uni6n aduanera, R.

Sin embargo, es distinta la situaci6n del país socio B, ya que el equilibrio con reducci6n unilateral no discriminatoria de aranceles --o punto F de intersecci6n de  $D_B$  y  $D_C$ -- resulta ser inferior en términos de eficiencia y bienestar que R (equilibrio de integraci6n). Por lo tanto se concluye con este análisis de equilibrio general de producci6n, consumo y comercio para las tres economías, con costos de oportunidad crecientes (que ignora toda posibilidad de economías de escala), costos de transporte nulos y términos de intercambio internacionales constantes, que los socios A y B nada pueden ganar colectivamente constituyendo una uni6n aduanera, que no puedan hacerlo en forma individual reduciendo sus tarifas unilateralmente en forma no discriminatoria con todo el mundo.

Los motivos son cruciales. Por un lado, el país A no puede persuadir a B de integrarse porque no est en condiciones de compensarlo, ya que el movimiento ascendente de P a R en términos del bienestar de A es inferior al movimiento descendente de F a R, en términos del bienestar de B. Pero fundamentalmente, como ambos países son tomadores de precios internacionales ( $D_C$  es una recta al origen), no existe fundamentaci6n econ6mica que "racionalice" los aranceles iniciales pre-integraci6n de ambos socios. Si A y B no fueran pequeños vis a vis el resto del mundo C, los aranceles iniciales estarían justificados con el argumento de la tarifa

óptima o efecto términos del intercambio, de modo que la integración de A con B dominaría la anulación unilateral de aranceles, ya que quedaría el efecto positivo de los términos del intercambio de los socios unidos, vis a vis el resto del mundo.

En otras palabras, el modelo tradicional Vineriano de uniones aduaneras que el Gráfico Nº 1 traduce a términos standard de equilibrio general, excluye el argumento de primero mejor a favor de los aranceles debido a la elasticidad unitaria de la demanda recíproca de C. Por lo tanto, es incapaz de explicar tanto las tarifas iniciales como la política de constitución de uniones aduaneras como elecciones racionales de política comercial.

Siendo A y B pequeños individualmente (y lo mismo si solo uno de los dos lo fuese) resulta erróneo medir los beneficios de integración comparando los beneficios pre y post-integración, porque éste último incluye beneficios atribuibles a una política comercial más racional por parte de los socios, que puede alcanzarse sin necesidad de la unión aduanera. [Ver R. MANTEL y A.M. MARTIRENA-MANTEL (1975) y (1982) ].

Esto es así, porque al ser A y B pequeños, su política comercial óptima sería el libre comercio, de modo que la unión aduanera solo proporciona pérdidas debidas a la desviación de comercio por la tarifa externa común con C, desviación de comercio que iguala el segmento PQ.

En el gráfico se representan las pérdidas de eficiencia y bienestar que sufre B, país que antes de la integración comerciaba con C, pérdidas en concepto de desviación de comercio, de modo que si bien A querrá integrarse con B, éste último país preferirá la reducción unilateral de sus aranceles que le permitirá seguir comerciando con C.

Notemos que en el caso especial en que el punto R se sitúe sobre la demanda recíproca de C o lo que es igual, que los puntos B y F coincidan sobre  $OD_c$ , resulta indiferente una unión aduanera o la reducción unilateral no discriminatoria de aranceles.

#### IV- ECONOMIAS DE ESCALA EXTERNAS Y COMERCIO INTERSECTORIAL.

Es correcto reconocer que las economías de escala de cualquier clase han tendido a ser ignoradas en la literatura tradicional teórica del comercio internacional intersectorial, sobre todo debido a las dificultades de incorporarlas en modelos de equilibrio general y a las sospechas confirmadas de que en muchos casos resultan incompatibles con los supuestos usuales de competencia perfecta.

Sin embargo, la importancia empírica del fenómeno hizo reconocer a autores como OHLIN (1933) que las economías de escala nacionales per se pueden ser causa explicativa del comercio internacional aún en ausencia de otras causales (como diferencias en las dotaciones relativas de factores productivos entre países). El supuesto de rendimientos constantes a escala tan difundido en la literatura, nos permite evadirnos del tamaño de los países (medidos por el de sus recursos productivos) y de la escala de producción, al centrar la atención solo en las proporciones de factores y productos.

Sin embargo, existen clases de rendimientos crecientes en la producción que son compatibles con los supuestos de competencia perfecta ("marginal cost pricing"), que introdujo Marshall en 1890. Quizás quien mejor los analiza es CHIPMAN (1970), quien los rebautiza alejándolos del concepto marshalliano de "economías externas", ubicándolas como economías paramétricas a la firma (externas a la firma e internas a la industria). En el concepto atomístico de la competencia perfecta los costos marginales crecientes para la firma individual se desplazan en forma descendente produciendo una curva de oferta de largo plazo decreciente para la industria. Debido a la pequeñez de cada firma, este elemento de sus costos --que cae con respecto a la producción de la industria) juega el mismo papel lógico que los precios de mercado para el empresario individual : son paramétricos. El empresario actúa como si sus costos fueran crecientes, pero la misma expansión de su producción desplaza hacia abajo su curva de costos marginales.

Ese desplazamiento descendente es gatillado por el nivel de producción de la industria aunque la contribución del empresario



individual al proceso sea insignificante, justificando así el tratamiento paramétrico que le da Chipman. El ejemplo clásico lo proporcionan las fábricas de alfileres de Adam Smith, que inducen la división y especialización del factor trabajo en el mercado, debidas puramente al efecto escala, del que se benefician todas las firmas en la industria. CHIPMAN (1970) prueba para la economía cerrada, que si el grado de economías de escala (o grado de homogeneidad de la función de producción) en cada sector es idéntico, entonces el equilibrio competitivo de *laissez faire* será también un óptimo de Pareto, con precios relativos iguales a la tasa marginal de transformación productiva.

En cambio, si existen diferencias intersectoriales en el grado de economías de escala paramétricas, entonces el equilibrio competitivo de *laissez faire* no será más un Pareto óptimo: los precios de mercado deben ser corregidos con política fiscal a la Pigou (subsidios para incentivar el aumento de la producción sujeta a rendimientos crecientes). En tal caso no será óptimo igualar precios a costos marginales ni tampoco será deseable.

Es fácil ilustrar el argumento de las posibles anomalías a que da lugar el comercio intersectorial, para el caso de dos economías que producen y consumen en autarquía dos grupos de bienes homogéneos X e Y, producidos con rendimientos crecientes o economías de escala paramétricas a la firma e internas a la industria. Las firmas operan con funciones de producción con rendimientos constantes a escala.

A fin de aislar completamente las economías de escala como explicación del comercio internacional, se supone que ambas economías son idénticas en cuanto a preferencias de consumo (homotéticas) y dotación relativa de factores productivos.

En el Gráfico N° 2 se representa la frontera productiva CD convexa al origen, para una economía donde ambos sectores están sujetos a idéntico grado de economías de escala externas de modo que la recta de precios relativos posibles resultan tangentes a la curva de transformación, vale decir, los puntos sobre CD representan equilibrios competitivos potenciales. Notemos que la convexidad de CD indica que el costo marginal de producir X en términos de Y decrece a medida que aumenta la producción de X y

viceversa.

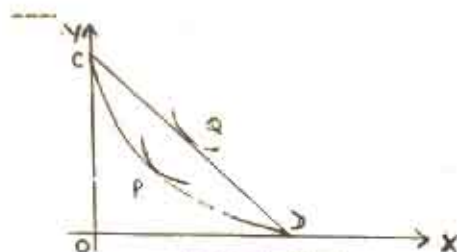


GRAFICO Nº 2.

La forma de CD supone además que el grado de rendimientos crecientes es lo suficientemente fuerte como para sobrecompensar las diferencias en las intensidades relativas de uso de los factores productivos en ambos sectores.

El punto P representa el equilibrio inicial de autarquía para ambos países, donde los precios relativos en autarquía igualan la tasa marginal de sustitución en el consumo y en la producción. (Notemos que en este caso de preferencias homotéticas e iguales entre países los loci de consumo pertenecen a una función de indiferencia en el consumo para toda la sociedad).

Con precios internacionales iguales a la pendiente de la recta CD, el consumo post-comercio ocurrirá en el punto Q. Es éste un equilibrio posible post-comercio con el cual MELVIN (1969) muestra los posibles resultados a tener cuando se aísla la causante economías de escala del comercio, a saber:

- a) existe comercio posible, con un país totalmente especializado en la producción de Y (en el punto C) y el otro totalmente especializado en la producción de X (punto D), de modo tal que las diferencias con el vector de consumo (dado por el punto Q), nos permiten leer las cantidades exportadas e importadas.
- b) nada es posible decir acerca de la dirección del comercio: se desconoce ex-ante que bien importará y exportará cada país.

En general, con rendimientos crecientes es probable además tener que los costos marginales privados difieran de los correspondientes costos sociales, lo cual puede añadir complicaciones, ya que no se puede evitar en tal caso que los

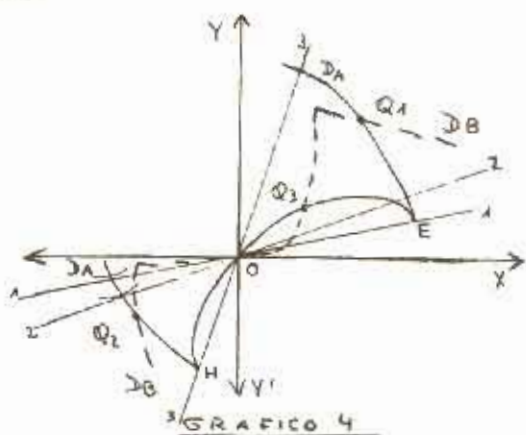
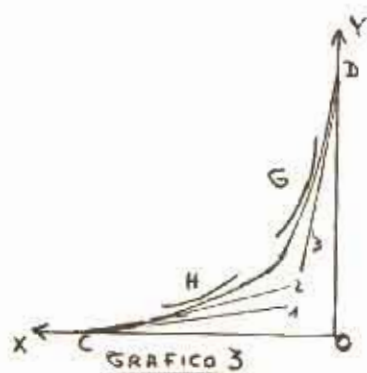
precios relativos de equilibrio difieran de la tasa marginal de transformación productiva, cortando a la frontera productiva. Esto equivale a una "distorsión doméstica" que requiere una política fiscal independiente para corregir la patología de mercado, como supone MEADE (1952).

Por lo tanto, para evitar estas complicaciones, es usual suponer idénticos grados de economías de escala externas para los dos sectores, de modo que no se produzcan las divergencias mencionadas y la competencia perfecta asegure que la tasa marginal de sustitución de ambos bienes se iguale en la producción y consumo.

Con ayuda de los Gráficos N° 3 y 4 observamos que aún si evitamos estas complicaciones, no es posible impedir que la solución de librecomercio intersectorial (o anulación no discriminatoria de aranceles prohibitivos iniciales), nos conduzca fácilmente a:

- 1- equilibrios múltiples, no todos estables, y
- 2- especialización completa en la producción.

Veamos esto más de cerca con ayuda de los Gráficos N° 3 y 4. El primero representa la frontera productiva homogéneamente convexa de solo una de las economías o país doméstico, (que ahora difiere de B en gustos, dotación de factores y grados de economías de escala), donde el bien X denota los exportables de A y el bien Y los exportables de B.





Siguiendo la técnica geométrica de Meade para derivar las curvas de demanda recíproca de ambas economías a partir de la información primitiva proporcionada por las preferencias de consumo y la frontera productiva uniformemente cóncava del Gráfico N° 3, es inmediato demostrar que las curvas de demanda recíproca de cada país, cuando existen economías de escala, posee una forma muy distinta de la que exhibe el Gráfico N° 1 (con costos crecientes), ya que poseen dos grandes discontinuidades en los puntos E y H correspondientes a su vez a puntos de inflexión sobre las curvas de indiferencia en el comercio.

En efecto, cada demanda recíproca posee tres segmentos, debidos esencialmente a los dos puntos de inflexión que en este caso poseen las curvas de indiferencia en el comercio (con tramos cóncavos y convexos), cuyos puntos de tangencia con los precios internacionales alternativos (dibujados como las rectas 1, 2 y 3 comunes a los Gráficos N° 3 y 4), nos define la demanda recíproca  $D_A$  del país doméstico.

Idéntico procedimiento se sigue, desde la información primitiva del país B (preferencias de consumo y frontera productiva cóncava, no dibujadas), para derivar --a los mismos precios relativos 1, 2 y 3, la curva de demanda recíproca del otro país, que se indica con la curva punteada  $D_B$  en el Gráfico N° 4.

Cuando consideramos simultáneamente ambas economías, los tres segmentos de cada demanda recíproca, dan lugar a los tres puntos de equilibrio del Gráfico N° 4, denotados  $Q_1$ ,  $Q_2$  y  $Q_3$ .

Es interesante la caracterización de estos tres equilibrios. El punto  $Q_1$  de equilibrio comercial corresponde al punto C del Gráfico N° 3, donde la economía A está completamente especializada en la producción de sus exportables, el bien X.

A su vez el país B (no dibujado en sus funciones primitivas, equivalentes a las del Gráfico N° 3), está completamente especializado en la producción del bien Y, sus exportables.

En el punto  $Q_2$  del tercer cuadrante del Gráfico N° 4, la situación es idéntica que en  $Q_1$ : existe también especialización completa en la producción para ambas economías, pero la dirección del comercio se invierte: los precios internacionales son tales

que A se ve inducida a producir solo el bien Y (los exportables de B), en el punto D del Gráfico N° 4, y B se ve inducida a producir solo X (los exportables de A).

En el punto de equilibrio  $Q_3$ , ambas economías están especializadas incompletamente en la producción: producen de ambos bienes.

Notamos además, que las anomalías creadas por la presencia de rendimientos crecientes en la producción no se agotan con el reconocimiento de los equilibrios múltiples. Lo más sorprendente es que el punto  $Q_3$  --el único equilibrio con especialización incompleta para los dos países--, resulta ser inestable. Meade llama a  $Q_3$  un punto de pésimo (en lugar de óptimo), porque además de ser inestable, es el punto peor (con respecto a  $Q_4$  y a  $Q_2$ ) para ambas economías, debido esencialmente a los puntos de inflexión de las curvas de indiferencia en el comercio. [Ver MEADE (1950) para más detalles]

En cambio, los puntos  $Q_4$  y  $Q_2$  de especialización completa en la producción para los dos países, resultan ser estables porque cada economía produce con pleno empleo una cantidad fija de solo un bien. (Notemos que si los equilibrios múltiples son tales que  $Q_4$  y  $Q_2$  ocurren sobre tramos de la demanda recíproca de un país tal que existe especialización incompleta para solo uno de los países, se mantiene la estabilidad).

Por lo tanto, podemos percibir cuán fácilmente un cambio estructural que sufran estas economías--tal como sería la formación de una unión aduanera con los cambios de precios relativos que conlleva-- sería capaz de desplazar el equilibrio simultáneo de los dos países desde un equilibrio estable como Q donde A se especializa completamente en X, a otro equilibrio estable donde A termina especializada completamente en Y'.

Podemos preguntarnos: ¿Cómo vinculamos el análisis precedente con la integración Argentino-Brasileña?

En nuestra búsqueda del marco analítico que racionalice los protocolos A-B observamos cuán inapropiado resulta un enfoque de economías de escala externas a la empresa unidas al comercio intersectorial. El motivo de esta conclusión es la fuerte

presunción de equilibrios múltiples, indeterminación en la dirección del comercio e inestabilidad de las soluciones de equilibrio con especialización incompleta en la producción, a que nos puede conducir la liberalización no discriminatoria de aranceles iniciales prohibitivos, o librecomercio bajo *laissez faire*.

Todos los casos vistos además, dan lugar a profundos efectos redistributivos no deseables (al desaparecer algunos sectores productivos con la liberalización) de modo tal que las ventajas de extender el mercado a través de la explotación de las economías de escala, se ven dominadas por los efectos distributivos, donde no siempre es posible la compensación a los perdedores. Esto es así ya que no se excluyen casos en que el librecomercio resulte peor que la autarquía para ambas economías o al menos para una de ellas.

Por lo tanto, si la motivación esencial de la integración Argentino-Brasileña, es --como en el caso de la CEE-- el aprovechamiento de las economías de escala a través del mayor mercado alcanzable conjuntamente, vemos que el librecomercio intersectorial puede conducir a niveles inferiores de bienestar.

La parte rescatable del análisis anterior es sin embargo, el haber podido mantener el análisis dentro del marco de equilibrio general tan caro a la teoría del comercio internacional, aspecto que pronto perderemos al incursionar en las economías de escala internas a la empresa, en contextos de uniones aduaneras.

#### V- ECONOMÍAS DE ESCALA INTERNAS Y COMERCIO INTERSECTORIAL.

Qué sucede si las economías de escala son internas a la firma o empresa individual?. El hecho crucial de las economías de escala internas es que resultan inherentemente inconsistentes con el equilibrio competitivo.

Recordemos que la curva de oferta de la empresa no existe en la región de costos medios declinantes ya que, en tanto la razón del costo medio al costo marginal --para cada nivel de producción-- sea superior a la unidad, la regla precio igual al costo marginal producirá pérdidas al empresario, como es fácilmente comprobable.

Esto nos lleva a que la existencia empírica de economías de



presunción de equilibrios múltiples, indeterminación en la dirección del comercio e inestabilidad de las soluciones de equilibrio con especialización incompleta en la producción, a que nos puede conducir la liberalización no discriminatoria de aranceles iniciales prohibitivos, o librecomercio bajo laissez faire.

Todos los casos vistos ademas, dan lugar a profundos efectos redistributivos no deseables (al desaparecer algunos sectores productivos con la liberalización) de modo tal que las ventajas de extender el mercado a través de la explotación de las economías de escala, se ven dominadas por los efectos distributivos, donde no siempre es posible la compensación los perdedores. Esto es así ya que no se excluyen casos en que el librecomercio resulte peor que la autarquía para ambas economías o al menos para una de ellas.

Por lo tanto, si la motivación esencial de la integración Argentino-Brasileña, es --como en el caso de la CEE-- el aprovechamiento de las economías de escala a través del mayor mercado alcanzable conjuntamente, vemos que el librecomercio intersectorial puede conducir a niveles inferiores de bienestar.

La parte rescatable del análisis anterior es sin embargo, el haber podido mantener el análisis dentro del marco de equilibrio general tan caro a la teoría del comercio internacional, aspecto que pronto perderemos al incursionar en las economías de escala internas a la empresa, en contextos de uniones aduaneras.

#### V- ECONOMÍAS DE ESCALA INTERNAS Y COMERCIO INTERSECTORIAL.

Qué sucede si las economías de escala son internas a la firma o empresa individual?. El hecho crucial de las economías de escala internas es que resultan inherentemente inconsistentes con el equilibrio competitivo.

Recordemos que la curva de oferta de la empresa no existe en la región de costos medios declinantes ya que, en tanto la razón del costo medio al costo marginal --para cada nivel de producción-- sea superior a la unidad, la regla precio igual al costo marginal producirá pérdidas al empresario, como es fácilmente comprobable.

Esto nos lleva a que la existencia empírica de economías de

escala internas inexploradas debe asociarse a una estructura de mercado no competitiva que permita que los precios excedan los costos marginales. En el caso de la integración A-B surgiría de una política arancelaria inicial—previa a los protocolos—no discriminatoria y prohibitiva tal que los precios domésticos iniciales excedan los costos marginales dados por el precio internacional de librecomercio, de modo que resulte rentable a la empresa producir en la zona de costos medios declinantes. La existencia de apreciable capacidad productiva inicial subóptima, medida no solo por el tamaño de la planta sino por la longitud de los turnos de producción ("length of production runs"), determina que muchas industrias en la práctica no operen en la forma más eficiente posible. Recordemos sin embargo, que la teoría tradicional del comercio internacional con costos crecientes, supone que todos los productores operan en sus respectivas escalas de eficiencia mínima (en la frontera productiva), por medio de un proceso de competencia interna que elimina la capacidad subóptima o a los competidores menos eficientes. Además, todos los productores dentro de la industria son iguales ya que generalmente se ignora el problema de la estructura de la industria (o sea, la dispersión de tamaños de los productores dentro de cada industria que da lugar a diferencias en costos unitarios).

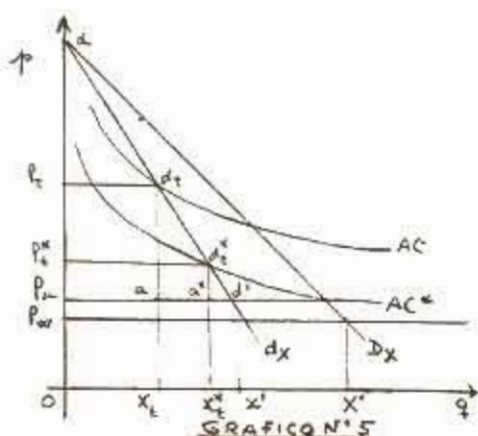
Sin embargo el supuesto de libre entrada ("free entry") permite que el monopolista esté en competencia efectiva con otros productores potenciales, siendo inducido a igualar precios a costos medios bajo maximización de beneficios con competencia imperfecta o monopolica.

Nos preguntamos: ¿cómo es posible analizar el problema de la integración con economías de escala internas y comercio intersectorial?

Ya no nos será posible analizar el problema con herramientas de equilibrio general, de modo que el análisis que sigue, de equilibrio parcial, se resume en el Gráfico N° 5 cuyas coordenadas denotan precio y cantidad de un único bien sujeto a economías de escala internas.

El enfoque sigue esencialmente a CORDEN (1972) donde la

posición inicial de cada país miembro de una unión aduanera admite producción inicial en ambas economías con aranceles iniciales unilaterales "hechos a medida" ("made to made tariff"), como indicativas de tarifas iniciales óptimas: Se define como aquella tasa de impuesto al comercio exterior que permite a los productores domésticos de cada economía producir para el mercado interno sin obtener beneficios monopólicos. Los aranceles se suponen fijados a niveles tales de modo de igualar el precio de las importaciones con tarifa con el costo medio de producción, incluyendo solo beneficios normales.



En el gráfico, es la tasa requerida para elevar el precio de oferta del resto del mundo  $P_w$  al nivel al cual el costo medio doméstico iguala el ingreso marginal. (Este equilibrio sería compatible con la "kissing tangency" de la competencia monopólica de Chamberlin, hecha posible bajo condiciones de libre entrada.)

Todo arancel inferior a este sería incapaz de sostener la producción doméstica y sería inferior al librecomercio.

El Gráfico N° 5 presenta las relaciones de costos de los dos países miembros de la unión aduanera, en términos de los costos de oportunidad promedio de producir el bien X, denominadas AC para el país doméstico y AC\* para el socio, dibujados de tal modo de no coincidir ni caer por debajo de  $P_w$ , pues si lo hiciera



tendríamos que se trataría de un exportable.

Sea  $dd_x$  la curva de demanda doméstica de X que se supone idéntica para ambos países y  $dD_x$  la curva de demanda agregada después de formarse la unión aduanera.

La recta horizontal  $P_w$  denota los términos del intercambio exógenos del resto del mundo. La política comercial óptima para el país doméstico consiste en imponer una tasa arancelaria  $P_w P_t$  tal que el consumo y producción domésticos igualan  $x_t$ . Para el socio potencial, la tarifa hecha a medida iguala  $P_w P_t^*$  por unidad, tal que el consumo y producción igualan  $x_t^*$ .

Supongamos que ambas economías deciden constituir una unión aduanera con libre comercio entre ellas y una tarifa externa común. La integración permite que el socio expanda la producción a lo largo de su curva de costos medios  $AC^*$  estableciéndose una tarifa externa común "hecha a medida" igual a  $P_w$  tal que la producción ineficiente del país doméstico es reemplazada por importaciones más eficientes desde el socio.

En efecto, después de la unión aduanera, el socio aumenta su producción desde  $x_t^*$  hasta  $x'$  satisfaciendo la demanda agregada de la región  $DX'$ . La demanda doméstica, al abolirse las tarifas iniciales unilaterales hasta el nivel de  $P_w$  o tarifa externa común de ambas economías con el resto del mundo, se expande hasta  $x'$  en los dos países miembros.

Es posible seguir a Corden para dividir los beneficios asociados a la unión aduanera en dos partes bien definidas para el país socio:

1- el efecto reducción de costo ("cost reduction effect") de la producción, debido a la existencia de economías de escala, igual al rectángulo  $p_t^* p_w d_t^* a_t^*$ , debido al costo menor de satisfacer el nivel de demanda doméstica pre-union aduanera de  $x_t^*$ . Es el ahorro en costos productivos debido a las economías de escala ganadas sobre el nivel original de producción  $x^*$ . Este efecto se distingue crucialmente del efecto "creación de comercio" porque no surge por sustitución de fuentes de oferta sino por reducción de costos productivos sobre una fuente de oferta ya existente.

2- el efecto consumo puro, debido a la respuesta de los consumidores al cambio de precios relativos, dado por el

triángulo  $a^*d'd^*$ . Vemos entonces que el socio se beneficia por esta doble vía al formar la unión aduanera.

Los efectos sobre el país doméstico será sufrir una pérdida productiva, ya que su producción inicial es totalmente dominada por la producción del socio. Sus beneficios provienen de la disminución del precio relativo de  $x$  en el mercado interno, que caen desde  $P_t$  a  $P_w$  induciendo una expansión del consumo doméstico satisfecho totalmente por las importaciones del socio. El volumen de las importaciones domésticas crecen desde cero hasta  $x'$  produciendo un efecto beneficioso de creación de comercio ya que las importaciones desde el socio más eficiente reemplaza la producción doméstica ineficiente. Estos beneficios de creación de comercio ---que en el modelo tradicional de uniones aduaneras con costos de oportunidad crecientes igualaban apenas la mitad del aumento en el volumen de importaciones multiplicado por la caída en los precios relativos internos--- son dominados por los beneficios por reducción de costos en el caso de economías de escala, que igualan un valor apreciablemente mayor, igual al volumen total de la demanda doméstica multiplicada por la caída en los precios relativos domésticos.

Según un estudio reciente de PEARSON e INGRAM (1980) sobre la integración económica intersectorial entre Ghana y la Costa de Marfil (dos países vecinos del África Occidental) en siete industrias manufactureras existentes en ambos países antes de la integración, el aprovechamiento de las economías de escala llevaría a que Ghana retenga solo dos de las siete industrias originales, mientras que la Costa de Marfil capturaría el mercado regional para las restantes cinco industrias.

Vemos entonces que con economías de escala internas, la industria  $x$  de bienes homogéneos de un país miembro domina el mercado total regional y se produce la especialización completa a través del cierre del sector  $x$  para el país doméstico, como el Gráfico # 5 ilustra. Esto es así porque a fin de concretar las economías de escala sobre la base del comercio internacional intersectorial, miembros individuales de la unión aduanera pueden

llegar a capturar todo el mercado de ese sector específico mientras que otros abandonan su producción, todo lo cual plantea nuevamente el problema ya mencionado de la distribución de los beneficios de la integración. (Si se incluyen explícitamente costos de transporte en el análisis, no necesariamente la solución óptima sería un productor dominante, como se comprueba en un estudio empírico de programación para la industria siderúrgica en América Latina.) [Ver MARTIRENA-MANTEL (1964)].

Una vez más entonces, concluimos que el comercio intersectorial en bienes homogéneos producidos bajo economías de escala internas da lugar a la especialización completa, como era el caso competitivo con economías de escala externas a la empresa. No tenemos equilibrios múltiples en el caso que nos ocupa, pero la solución con especialización completa o cierre total de uno o más sectores se hace mucho más probable, como el estudio empírico citado de Ghana y la Costa de Marfil confirman. Esto es así a pesar de que los beneficios totales potenciales estimados de esta unión aduanera equivalen al 33% del valor del producto bruto pre-integración en el caso de Ghana y al 22% en el caso de la Costa de Marfil''.

#### VI--CONCLUSIONES.

Las páginas anteriores tuvieron el propósito de presentar los principales elementos para la búsqueda de la racionalización de la integración argentino-brasileña.

Situamos esa búsqueda decididamente en el campo de los rendimientos crecientes o economías de escala ya que la teoría tradicional de uniones aduaneras emanada de VINER (con costos crecientes y comercio intersectorial) no nos permite racionalizar este proceso de integración económica, excepto bajo el enfoque alternativo señalado de los bienes públicos.

Al rever el tema de los rendimientos crecientes en el comercio internacional lo hicimos siguiendo un hilo conductor capaz de mostrar como las posiciones de librecomercio intersectorial implican bruscos efectos redistributivos capaces de ahogar las ventajas del agrandamiento del mercado para algunos socios potenciales de un unión aduanera en ausencia de políticas



explícitas de compensación. Estos efectos redistributivos nos aproximan por distinto camino al mundo Ricardiano de costos constantes capaz también de generar un intercambio final de "trigo por máquinas".

Esta conclusión es común no solo al caso de economías externas paramétricas a la empresa —Gráficos 2 a 4—, sino también a los casos de economías de escala internas: Gráfico 5.

El hilo conductor expuesto nos lleva naturalmente a centrar la racionalización de la integración argentino-brasileña en el comercio internacional intra-industrial, con economías de escala, bajo competencia monopólica con libre entrada, tal que la regla de precios igual a los costos medios surge de la "kissing tangency" Chamberliana. La presencia de economías de escala en el comercio intra-industrial hace que la unión aduanera conlleve el efecto de reducción en la variedad de bienes producidos por cada país miembro, sin efectos distributivos importantes ni necesidad de compensación.

Que perdemos con esta racionalización analítica?. Perdemos generalidad en los resultados, ya que las teorías de competencia monopólica no han sido formalizadas dentro del marco deseable de equilibrio general, capaz de exhibir la simplicidad y consistencia intelectual propias de la teoría neoclásica del comercio internacional interindustrial en bienes homogéneos.

Que ganamos a cambio? Racionalizar teóricamente un proceso comenzado de integración regional bajo la técnica de protocolos secuenciales, política comercial relativamente más eficiente que la protección no discriminatoria unilateral elevada inicial de Argentina y Brasil.

Nos queda pues la tarea de diseño concreto del marco analítico capaz de capturar los rasgos estilizados del comercio intra-industrial resultante y sus efectos en un contexto mínimo de tres economías. Esto nos lleva a elaborar sobre los aportes recientes a la así llamada nueva teoría del comercio internacional iniciada por KRUGMAN (1979), (1980); FALVEY (1981), entre otros autores, y que es motivo central de nuestra próxima investigación.

VII—REFERENCIAS.

- 1--ARNDT,S.(1968)-"On Discriminatory versus Non-Preferencial Tariff Policies".Economic Journal vol.78.
- 2--BALASSA,B.(1979)-"Intraindustry Trade and the Integration of Developing Countries in the World Economy", en GIERSCH,H.(Ed.), On the Economics of Intraindustry Trade.(J.C.Mc.r.Tubingen).
- 3--BLEJER,M.(1984)-"Economic Integration.An Overview". Mimeo.Inter-American Development Bank.
- 4--COOPER,C. y MASSELL,B.(1965)-"Towards a General Theory of Custom Unions for Developing Countries",JOURNAL OF POLITICAL ECONOMY, October.
- 5--CORDEN,M.(1972)-"Economies of Scale and Custom Unions", JOURNAL OF POLITICAL ECONOMY,vol.80,N# 3.
- 6--CHIPMAN,J.(1970)-"External Economies and Competitive Equilibrium",QUATERLY JOURNAL OF ECONOMICS, August,N# 3.
- 7--DORNBUSCH,R.(1981)-"Los costos y los beneficios de la integración regional".ESTUDIOS,Fundación Mediterránea,N# 19, Julio-Setiembre.
- 8--EL-AGRAA A. y JONES,A.(1981)- THEORY OF CUSTOM UNIONS (St. Martin's Press).
- 9--FALVEY,R.(1981)-"Commercial Policy and Intraindustry Trade". Journal of International Economics,November.
- 10--GRUBEL,H. y LLOYD,P.(1975)-INTRAINDUSTRY TRADE(The MacMillan Press).
- 11--JOHNSON,H.(1965)-"An Economic Theory of Protectionism.Tariff Bargaining and the Formation of Custom Unions",JOURNAL OF POLITICAL ECONOMY,vol. 73.
- 12--KESMAN,C.(1983)-"ALALC-ALADI.Transformación y situación actual".NOVEDADEAS ECONOMICAS,Fundación Mediterránea,Oct.
- 13--KRUGMAN,P.(1979)-"Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade", J.of International Econ.,Nov.
- 14--KRUGMAN,P.(1980)-"Intraindustry Specialization and the Gains from Trade",J. of Political Economy,October.
- 15--LIPSEY,R.(1976)- "Review de Grubel y Lloyd", JOURNAL OF INTERNATIONAL ECONOMICS.
- 16--MANTEL,R. y MARTIRENA-MANTEL,A.(1975)-"Integración económica, distribución de ingreso y consumo.Una nueva racionalidad para la integración",EL TRIMESTRE ECONOMICO N#167,Julio-Setbre..En ingles, en FERBER R.(Ed.),Consumption and Income Distribution in Latinamerica(O.A.States., ECIEL,1980)
- 17--MANTEL,R.y MARTIRENA-MANTEL,A.(1982)-"Acerca de la medición de los beneficios sociales de una unión aduanera", ANALES DE LA A.A.E.P., Universidad Nacional de La Plata, Noviembre.
- 18--MARTIRENA-MANTEL,A.(1964)- "Integración y Economías de escala",EL TRIMESTRE ECONOMICO,Julio-Setiembre.
- 19--MARTIRENA-MANTEL,A.(1969)- "Integración y Desarrollo Económico". EL TRIMESTRE ECONOMICO Abril-Junio.
- 20--MEAD,D.(1968)-"The Distribution of Gains in Custom Unions between Developing Countries", KYKLOS, vol.21.
- 21--MEADE,J.(1952)- A GEOMETRY OF INTERNATIONAL TRADE. (Allen and Unwin).
- 22--MELVIN,J.(1969)-"Increasing Returns as a Determinant of Trade".,CANADIAN JOURNAL OF ECONOMICS,N# 3,August.
- 23--OHLIN,B.(1933)-INTERREGIONAL and INTERNATIONAL TRADE. (Harvard University Press).

- 24-PEARSON, S. y INGRAM, W. (1980) - "Economies of Scale, Domestic Divergences and Potentials from Economic Integration in Ghana and the Ivory Coast", Journal of Pol. Economy, vol 88.
- 25-WONNACOTT P. and WONNACOTT, R. (1981) - "Is Unilateral Tariff Reduction preferable to a Custom Union?.", AMERICAN ECONOMIC REVIEW, September.