

## UNA APROXIMACIÓN CRÍTICA AL CORPUS TEÓRICO DE LAS ASOCIACIONES COMERCIALES

MILTON SILVA GUTERRES DA GAMA / SERGIO A. BERUMEN  
Instituto Politécnico Nacional (México)

Recibido: 22 de agosto de 2006

Aceptado: 23 de marzo de 2007

---

**Resumen:** Este artículo es una primera aproximación al marco teórico a partir del cual se han construido los esfuerzos de integración económica regional y su objetivo es estudiar su utilidad para analizar los procesos de integración. La evolución de los enfoques teóricos aquí discutidos justifica la existencia de una perspectiva que permite formular la hipótesis de que los procesos de integración económica entre economías asimétricas no necesariamente elevan el bienestar de los participantes ni del mundo en su conjunto.

**Palabras clave:** Asociaciones comerciales / Modelos teóricos de comercio.

### A CRITICAL APPROACH TO THE THEORETICAL CORPUS OF THE COMMERCIAL ASSOCIATIONS

**Abstract:** This article is a first approach to a theoretical frame from which different efforts of regional economic integration have been constructed, and its interest is to study its utility when analyzing integration processes. The evolution of the theoretical basis hereby discussed grants justification to the existence of a perspective that allows the formulation of an hypotheses that states that the economic integration processes among assymetric economies do not necessarily raise the welfare of the participants, particularly, and of the world, in a general view.

**Keywords:** Commercial agreements / Theoretical models of trade.

---

## 1. INTRODUCCIÓN

En la década de los años cincuenta tuvo lugar la primera gran oleada en la formación de bloques comerciales con el nacimiento de la Comunidad Económica Europea (CEE), a raíz de la entrada en vigor del Tratado de Roma el 1 de enero de 1958. Después de unos años de pausa, en la década de los años ochenta, y con un mayor énfasis en la década de los años noventa, se multiplicaron los acuerdos regionales por todo el mundo, aprovechando la excepción al principio de multilateralismo dispuesto en el marco del artículo XXIV del GATT: “...las disposiciones del presente Acuerdo no impedirán, entre los territorios de las partes contratantes, el establecimiento de una unión aduanera ni el de una zona de libre comercio, así como tampoco la adopción de un acuerdo provisional necesario para el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio...”.

Tanto en la primera oleada en la conformación de uniones regionales como en la más reciente que tuvo lugar entre la década de los años ochenta y la de los años noventa, ha surgido un conjunto de teorías que buscan explicar cuáles son las consecuencias económicas para los países miembros –y para el resto de los países en general– de la formación de dichos bloques comerciales (Frankel, 1997). Este cuerpo teórico tiene un origen reciente y ha ido transformándose para adaptarse a

las características cambiantes que han ido asumiendo los procesos de integración que se desarrollan en la actualidad.

Este artículo es una introducción al marco teórico a partir del cual se han construido los esfuerzos de integración económica regional y se discute su utilidad para guiar el análisis de los procesos de integración. Los enfoques teóricos que son abordados en este análisis tienen como base la teoría de las uniones aduaneras, que tomó forma a partir del trabajo pionero de Viner (1950), pero que actualmente están siendo reformulados bajo el marco conceptual de la teoría de la organización industrial aplicada al comercio internacional.

La evolución de los enfoques teóricos aquí discutidos justifica la existencia de una perspectiva que permite formular la hipótesis de que los procesos de integración económica entre economías asimétricas (e incluso simétricas) no necesariamente elevan el bienestar de los participantes ni del mundo en su conjunto.

## 2. GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA, REGIONALISMO Y LIBRE COMERCIO

En la literatura sobre un nuevo orden internacional asociado con la caída del bloque socialista se ha popularizado una visión que considera que el mundo se ha globalizado. En esa perspectiva, Griswold (2000) ve la globalización como la creciente liberalización del comercio y de la inversión internacional y el incremento resultante en la integración de las economías nacionales; su visión se refiere a un mundo sin fronteras que es gobernado por fuerzas supranacionales, como lo son las empresas multinacionales, a la vez que resulta innegable la presencia (que en ocasiones también se traduce en presión) de los Estados más poderosos. La globalización de la economía, aunque es sólo una parte de todo el fenómeno de la globalización (*de facto* existe una globalización de la cultura, de la justicia, de los gustos y de los valores), es cierto que las distintas facetas del denso y complejo entramado de “las globalizaciones” se nutren particularmente de la globalización de la economía.

Los que apoyan a la globalización presentan como evidencia de sus virtudes el crecimiento en los flujos comerciales, la libre movilidad del capital financiero y el desarrollo de las telecomunicaciones sin fronteras, como Internet. Sus consecuencias –afirman– han sido sumamente positivas tanto para los países en desarrollo como para los menos favorecidos, debido a que la globalización ha impulsado sus tasas de crecimiento, a que se ha logrado reducir los índices de pobreza y a que se ha consolidado un terreno fértil para el establecimiento de la normalidad democrática. Los partidarios de este enfoque –entre otros, como Easterly (2003, 2006), Barro y Sala i Martín (2004) o Helpman (2004)– presentan como prueba los resultados de trabajos empíricos de fechas recientes en los que se muestra que los países en desarrollo con economías abiertas han crecido más que aquellos con ciertas tendencias al proteccionismo, es decir, que los países que se han sometido a las reglas del mercado se han beneficiado mucho más que los que no lo han hecho o que aquellos que lo han hecho pero en menor escala.

Sachs y Werner (1995) mostraron en un aclamado trabajo que entre las décadas de los años setenta y de los años ochenta los países en desarrollo con economías abiertas crecieron a tasas del 4,5%, mientras que otros países con niveles más altos de proteccionismo únicamente lo hicieron al 0,7%.

Sin embargo, en oposición a este enfoque ortodoxo se ha desarrollado una visión crítica que considera a la globalización como una tendencia en la que coexisten los *elementos globalizantes* con las estructuras nacionales, en las cuales se realizan la mayor parte de las transacciones económicas. Ferrer (1999, 2004) señala que en los espacios nacionales tiene lugar el 80% del comercio mundial y que más del 90% de la acumulación de capital es financiada con el ahorro interno. Esta afirmación ha sido validada por Argüelles (2005) –y que va en plena consonancia con la tesis sostenida por Feldstein y Horioka (1980)– para los casos de las economías de Guatemala, Paraguay y Bolivia en la década de los años noventa.

La visión crítica compartida por Ferrer (1999, 2004), por Argüelles (2005) y por Sach (2005), entre otros, coincide en que la globalización: i) no es un fenómeno nuevo ni es un proceso homogéneo; ii) que no conduce a la convergencia económica entre países “pobres” y “ricos”; iii) que no es la llave mágica para resolver el problema del progreso y del bienestar; y iv), que en modo alguno implica la generalización de la democracia ni la desaparición paulatina del Estado.

Estas dos grandes perspectivas de análisis de la globalización también mantienen posiciones encontradas sobre los procesos de integración económica. Autores partidarios de la visión ortodoxa, como Burki y Perry (1998), consideran que los procesos de regionalización son una de las principales fuerzas motrices de la globalización, fenómeno que se conoce como *regionalismo abierto*. Esa perspectiva considera que los procesos de integración regional que tuvieron lugar en la década de los años noventa son diferentes a los que se dieron en la de los años cincuenta en el sentido de que fueron intentos gubernamentales para liberalizar comercialmente sus economías y abrirlas a la inversión extranjera. En este enfoque, los bloques regionales no son considerados como “clubes cerrados” sino como “bloques abiertos” que van ampliando su número de miembros hasta que se conforme un único bloque comercial, que resultaría equivalente al libre comercio en el ámbito planetario. Bajo este enfoque, el regionalismo es una vía hacia el multilateralismo (Corden, 1998; Benzi y Sacchi, 2002).

En contraposición al regionalismo abierto, se ha desarrollado una corriente crítica que asume que el artículo XXIV del GATT, en el que se aprueba la formación de uniones aduaneras y áreas de libre comercio, está en contradicción con el artículo I de ese mismo ordenamiento jurídico en el que se garantiza el trato de nación más favorecida a cualquiera de los países que firman el Acuerdo. Los enfoques críticos consideran a los bloques comerciales formados en los años ochenta y noventa como asociaciones comerciales altamente proteccionistas en contra de los países no miembros. En consecuencia, estos bloques regionales han dado lugar a lo que

Bhagwati (1998) denominó un “*plato de espagueti*”, esto es, numerosos bloques regionales, con innumerables tarifas arbitrariamente determinadas, y que son dependientes de una multiplicidad de reglas de origen. Para Bhagwati esta situación da lugar a un mundo de preferencias que generan proteccionismo.

### 3. VENTAJAS COMPARATIVAS Y DESVIACIÓN ABSOLUTA DEL COMERCIO

El primer esfuerzo reconocido por estudiar los posibles efectos del comercio internacional se encuentra en Adam Smith y en David Ricardo. En los dos primeros capítulos de *La riqueza de las naciones* (1776) se explica que para un país resulta conveniente la exportación de aquellos bienes en los que tiene una ventaja absoluta en costes, en relación con los costes de producción del mismo bien en otro país y que, al contrario, que le convendría importar aquellos bienes en los que presenta desventajas absolutas de costes. Si efectivamente los países se especializan en la producción de los bienes en los que tienen ventajas absolutas en los costes, esa reasignación más eficiente de recursos conduciría a elevar el bienestar de todos los países.

La teoría de las ventajas absolutas fue cuestionada por David Ricardo en su obra *Principios de economía política y tributación* (1821), donde descubrió que el comercio internacional sería prácticamente imposible si la formulación de Smith tuviera validez general, pues podría ocurrir que algún país presentara ventajas absolutas en todos los bienes que produce, de tal modo que no le resultaría ventajoso comerciar con ningún país. A partir de esta crítica, Ricardo formuló la base de lo que sería su propia teoría al considerar que un país se convierte en exportador de un bien cuando presenta una ventaja relativa en costes en relación con el tiempo de trabajo que se requeriría en otro país para producir el mismo bien.

De este modo, la productividad del trabajo se convierte en el factor central para determinar el grado de especialización de cada país. Lo que está fuera de duda es que el ejercicio del comercio internacional es beneficioso para todos los países porque, gracias a éste y a la reasignación del factor trabajo hacia aquellos bienes en los cuales existe una mayor productividad, los países pueden elevar sus niveles de producción y consumo. En este sentido, los enfoques económicos clásicos consideran que cualquier intento proteccionista o de formación de bloques regionales discriminatorios atenta contra el libre comercio y da lugar a una asignación ineficiente de recursos, es decir, que el proteccionismo tiene un efecto desviador del comercio mientras que el libre comercio tendría un efecto creador.

### 4. LA TEORÍA DE LAS UNIONES ADUANERAS Y LOS EFECTOS CREACIÓN Y DESVIACIÓN

Los procesos de integración entre naciones tienen un sentido fundamentalmente regional, razón por la cual se han desarrollado numerosos trabajos que buscan re-

saltar el hecho de que la tendencia hacia la globalización de la economía mundial no puede ser entendida sin un enfoque regional, donde las escalas geográficas son el núcleo principal para explicar la conformación de los nuevos bloques comerciales entre países (Bendesky, 1994, pp. 983-989; Boeira, 2003, pp. 422-441).

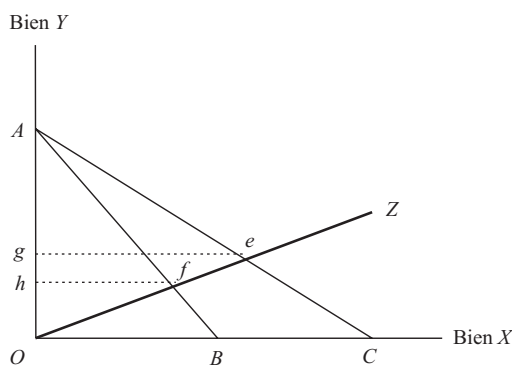
El enfoque regional tradicional para explicar los procesos de integración es muy reciente y se conoce como la “teoría de las uniones aduaneras”. Esta teoría se ha desarrollado a partir del trabajo pionero de Viner (1950) y se ha nutrido y ampliado con los trabajos de Meade y Lipsey (1960) y de Andic y Teitel (1977), quienes indican que, por ejemplo, el hecho de que Francia exporte automóviles Peugeot a Alemania y, al mismo tiempo, importe automóviles Volkswagen no se puede explicar bajo el esquema de las ventajas comparativas sino que debe considerarse la pura ventaja de especialización, las cuales se sostienen por retornos crecientes a escala, producto de la especialización. El punto central de esta teoría se encuentra en la demostración de que los procesos de integración pueden tener resultados negativos (desviación) y positivos (creación) para los países participantes y para la economía mundial en su conjunto, en contraste con los efectos puramente desviacionistas identificados por los economistas clásicos.

Metodológicamente es posible identificar dos períodos en el ascenso de los enfoques teóricos sobre la integración económica: el primero se desarrolla en los años cincuenta y tienen lugar a partir de una primera oleada de intentos por establecer acuerdos preferenciales entre naciones europeas, amparados en la ambigüedad del artículo XXIV del GATT (que daba pie a la formación de uniones aduaneras y áreas de libre comercio). Esta primera oleada entró en decadencia en los años sesenta debido a la manifiesta indiferencia de Estados Unidos por participar en esos esfuerzos. La siguiente oleada tuvo lugar en los años ochenta y noventa, en los que teóricamente el regionalismo era presentado como una alternativa al multilateralismo entre las naciones; en esta ocasión, Estados Unidos firmó acuerdos preferenciales con Canadá, con Israel y, finalmente, con México en el año 1994 –la unión comercial entre Estados Unidos, Canadá y México se denominó como Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)–.

La formulación clásica de la teoría de las uniones aduaneras es la de Viner (1950), quien desarrolló un modelo de *equilibrio parcial* estático que implica sólo a dos países y un bien homogéneo. La conclusión que obtiene este autor con su modelo es, sin duda, una de las más perdurables hasta nuestros días en el debate de la integración económica. Viner estableció que cuando dos países conforman una unión aduanera, habrá creación de comercio si se da un movimiento de una forma de oferta más costosa a una menos costosa, es decir, que se puede comprar un bien determinado a un coste más bajo con su socio dentro de la unión, y que existirá desviación cuando haya un movimiento de una fuente de oferta a otra de coste más elevado.

En el gráfico 1 se pueden apreciar los efectos desviadores del comercio señalados por Viner. El país pequeño está representado por la letra *A*, el cual produce sólo el bien *Y* e importa el bien *X* desde la fuente de oferta menos costosa que es *C*. La línea *OZ* es la línea de consumo y su pendiente es la proporción fija en que se consumen los bienes. Bajo condiciones de libre comercio el equilibrio se encuentra en el punto *e*, donde el país *A* consume *Og* de *Y* y exporta *Ag* de *Y*, para importar *ge* del bien *X*. Al establecer una unión aduanera con el país *B* comprará ahora el bien *X* a un precio en términos de *Y* mayor al que pagaba antes. Su nuevo equilibrio es el punto *f*, en donde consume sólo *Oh* de *Y* y *hf* de *X* y debe exportar más de *Y*, esto es, *Ah*. Por lo tanto, en estas condiciones es claro que la unión aduanera resulta perjudicial para el país *A* al reducir sus niveles de consumo.

**Gráfico 1.-** Efecto desviador del comercio



FUENTE: Elaboración propia a partir de Lipsey (1960).

Para Viner los efectos de desviación y creación pueden resultar ambiguos en el bienestar, ya que un país puede tener desviación en unos productos y creación en otros diferentes. Utilizado este argumento para el caso del TLCAN, México podría tener efectos netos creadores si Estados Unidos y Canadá representarían su fuente de abasto menos costosa de bienes y servicios, lo cual, según Bhagwati y Panagariya (1997, p. 47), en principio resulta cuestionable debido a que fuera del acuerdo regional están países europeos y asiáticos de un gran desarrollo industrial, además de que las frecuentes acusaciones por proteccionismo y por competencia desleal en contra de Estados Unidos cuestionan su capacidad competitiva (Shoenghen y Lucaks, 2005).

De cualquier forma, el modelo de Viner debe ser utilizado con ciertas reservas puesto que representa un caso poco probable y bastante extremo, en donde en una unión aduanera las importaciones que hace el país *A* vienen de *B* o de *C* pero no de ambos, lo cual tiene poco sustento empírico. En consecuencia, el modelo de Viner debe ser reformulado para ser capaz de representar un caso más realista.

## 5. PERSPECTIVAS ALTERNATIVAS: COMPETENCIA IMPERFECTA Y DIFERENCIACIÓN DEL PRODUCTO

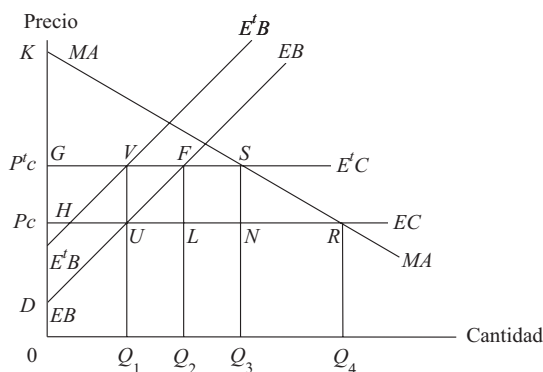
Las formulaciones teóricas que consideramos no tradicionales (o de nuevo enfoque) provienen de dos fuentes. En primer lugar, se refieren a los desarrollos contemporáneos de la teoría de las uniones aduaneras publicados en la década de los años noventa y, en segundo lugar, a un enfoque del comercio internacional que incorpora al análisis de los procesos de integración regional las aportaciones de la teoría de la organización industrial donde desempeñan un papel relevante las economías de escala y la diferenciación de productos, estableciéndose un marco de competencia imperfecta muy diferente al de la teoría ortodoxa de las uniones aduaneras. A continuación, se presentan los elementos básicos de estas teorías.

### 5.1. UNIÓN ADUANERA BAJO EL SUPUESTO DE ELASTICIDADES NO PERFECTAS

Bhagwati y Panagariya (1999) reformularon el modelo Viner-Lipsey y le llamaron *modelo realista*, debido a que era más acorde a las experiencias de integración económica llevadas a la práctica en Europa y en América. Esta propuesta permite que la curva de oferta de un país sea más elástica que la de otro para permitir que, al realizarse un acuerdo comercial, un país tenga la posibilidad de seguir comprando bienes de países no participantes en el acuerdo.

En el gráfico 2 se resume este enfoque y se analizan los casos de libre comercio, tarifa y acuerdo preferencial. Si se parte de una situación de libre comercio, los precios son determinados por el país C que, en este caso, es la fuente de suministro más barata; al precio  $p_c$ , el país A realiza importaciones del país B por la cantidad  $0Q_1$  y  $Q_1Q_4$  del país C.

Gráfico 2.- Un modelo realista



FUENTE: Elaboración propia según Bhagwati y Panagariya (1999).

Los países *A* y *B* son potencialmente socios de una unión aduanera mientras que *C* representa al resto del mundo. La recta *MA* representa las importaciones de *A*, y *EB* y *EC* son las exportaciones de *B* y *C*, respectivamente. Bajo el libre comercio la ganancia de *A* está representada por el área *KGS+GHNS+RSN* mientras que para *B* la ganancia está representada por *HDU* (en este caso *C* no tiene pérdidas ni ganancias).

Cuando se establece una tarifa no discriminatoria (caso proteccionista tipo GATT), las exportaciones para *B* y para *C* se representan por *Ebt* y por *Ect*, respectivamente. El precio se incrementa por la cantidad de la tarifa a *pct*. En esta situación el país *A* importa  $0Q_1$  del país *B* y  $Q_1Q_3$  del país *C*. Ahora *A* tiene ganancias por la recolección de la tarifa que corresponden al área *GHNS* y una ganancia comercial que corresponde al área *KGS* (para *B* su ganancia es la misma *HDU*). Evidentemente, esta situación implica un nivel de bienestar inferior para *A* y para el mundo en relación con el caso de libre comercio.

Finalmente, si el país *A* forma una unión aduanera con *B*, elimina la tarifa para este país pero no para *C*. De esta forma, las importaciones que hace *A* del país *B* se incrementan a  $0Q_2$  y las de *C* disminuyen a  $Q_2Q_3$ . En este caso, el país *A* deja de percibir ingresos por la reducción de tarifas con *B* equivalente al área *GFLH*, lo que reduce la ganancia neta de *A*. Para *B* mejoran sus términos de intercambio y eso supone un aumento de su ganancia en *GFUH*, lo que implica una pérdida correspondiente a *FLU* debida a la desviación comercial ocasionada por utilizar una fuente más ineficiente de abasto para *A*.

Este simple ejercicio gráfico permite establecer algunos puntos críticos para el caso del TLCAN:

- a) El efecto desviador del comercio –representado en el gráfico 2 por la disminución en los ingresos por la recolección de la tarifa– resulta mayor si antes del acuerdo comercial hay una gran asimetría en las tarifas y si, adicionalmente, uno de los socios es el principal abastecedor de importaciones del otro (socios naturales). Ese parece ser el caso de México ya que, debido a las políticas de sustitución de importaciones –previas a la apertura–, mantenía un esquema de protección mayor que el de Estados Unidos (y, además, Estados Unidos era ya el principal proveedor de importaciones de México) (Middlebrook y Zepeda, 2003). Por esto, resulta interesante constatar cuál fue para México el balance final entre los ingresos que obtenía de las tarifas a las importaciones provenientes de Estados Unidos y los beneficios obtenidos (si es que los ha habido) del incremento del comercio con dicho país.
- b) El efecto creador del comercio opera a través de la reducción de precios que tiene lugar con el *aumento* de las exportaciones desde el país al cual se le elimina la tarifa, mientras que la desviación opera con la pérdida de ingresos que tiene lugar al desgravar *todas* las importaciones. Por consiguiente, como señalan Sto-



kes y Hernández (2002), la desviación comercial en unos cuantos sectores puede ser mayor al efecto creador en una gran cantidad de sectores. En el caso mexicano no es posible hablar de efectos positivos del TLCAN si sólo se consideran unos cuantos casos de éxito y si se deja fuera de la evaluación a la mayoría de los sectores económicos del país.

- c) Contrariamente a lo que usualmente se cree, el caso proteccionista no discriminatorio (tipo GATT) presenta beneficios superiores (*second best*) al acuerdo regional discriminatorio (*third best*).

Aunque el caso presentado en el gráfico 2 es más realista que el de Viner, sigue teniendo limitaciones con respecto a lo que ocurre en el mundo real. Para explorar los efectos de la introducción de un mayor realismo al modelo se considerará lo que ocurre al generalizar el modelo a un mundo de  $n$  bienes y de  $n$  países y donde los mercados son de competencia imperfecta.

## 5.2. UNIÓN ADUANERA BAJO SUPUESTOS DE EQUILIBRIO GENERAL

La formulación teórica actual de los procesos de integración entre naciones ha tomado como base el análisis de equilibrio general entre países, lo que supone la generalización del caso Viner de dos bienes al caso de  $n$  bienes. Estos trabajos se deben principalmente a Berglas (1979), Riezman (1979), McMillan y McCann (1981), Harris (1984) Hamilton y Whalley (1985) y, más recientemente, a Scott (2003), entre otros. Aunque no es posible agruparlos en un conjunto homogéneo de enfoques sobre las uniones aduaneras, pueden considerarse como un conjunto integrado si se atiende a sus conclusiones principales, ya que todos están de acuerdo en considerar que al romper los supuestos del análisis de equilibrio parcial de Viner ya no son tan claros los efectos de la creación de uniones aduaneras sobre el bienestar, y los efectos creación y desviación de comercio pierden relevancia para explicar si un país tiene pérdidas o ganancias al integrarse a un acuerdo preferencial.

El trabajo de Berglas (1979) permite concluir que no se puede determinar *a priori* cuál será el resultado sobre el bienestar al pactarse acuerdos preferenciales, y que una unión aduanera que elimina tarifas entre sus miembros (mientras que mantiene tarifas positivas para los demás) puede no alcanzar una situación óptima.

Las conclusiones de Berglas (1979) son complementadas por Riezman (1979) y, más recientemente, por Sequeiros (2000) al considerar que esa forma de integración reduce los precios de los bienes importados en relación con los precios de las exportaciones. Esto provoca una mejoría de sus términos de intercambio en relación con el resto del mundo, pero los términos de intercambio interunión se deterioran en contra de uno de los miembros de la unión. Este tipo de efecto se puede apreciar en el gráfico 3, donde el país **B**, cuando se elimina la tarifa que le imponía el país **A**, obtiene una mejora en sus términos de intercambio.

La conclusión que se deriva de este análisis es que dos países obtendrán beneficios mutuos de la unión si su comercio mutuo es inicialmente pequeño, de modo que la pérdida sufrida por el comercio intra unión sea pequeña y pueda ser compensada por las ganancias derivadas del comercio extraunión. Evidentemente, éste no era el caso de México previo al TLCAN, puesto que con anterioridad a ese Tratado el 85% de sus exportaciones tenían como destino principal el mercado estadounidense (Santín Quiróz, 2001).

Otro trabajo que cuestiona la idea tradicional de la creación-desviación de comercio es el de Hamilton y Whalley (1985). Estos autores construyen un modelo de equilibrio general para ocho regiones geográficas del mundo y comparan los efectos en cuanto a beneficio y a términos de intercambio de diferentes alternativas de acuerdos discriminatorios sobre bases geográficas. Sus resultados reafirman la tesis de que las razones en las que se fundamenta la participación en una unión económica son penetrar el mercado del socio comercial y el tamaño de la reducción de barreras comerciales obtenida. Estos autores (Hamilton y Whalley, 1985, p. 445) descubrieron que las ganancias o las pérdidas de una unión aduanera provienen de tres factores:

- a) *Asimetría en los niveles de protección iniciales*: el país con menores niveles de protección será más beneficiado, y los países con iguales niveles de protección obtendrán ganancias similares.
- b) *Tamaño relativo de las regiones participantes*: las regiones más pequeñas se benefician más al penetrar los mercados de los países más grandes.
- c) *Patrón comercial entre países participantes y no participantes*: la asimetría en los volúmenes de comercio entre regiones beneficiará al país cuyas importaciones dependan menos del socio comercial, pues de lo contrario el socio comercial incrementará su penetración en el mercado de la unión.

De nuevo, la referencia al TLCAN es inevitable. Los diferenciales de protección arancelaria previos a la entrada en vigor del TLCAN eran claramente asimétricos y favorables a Estados Unidos. En este sentido, Cardero (1996) menciona que en el año 1990 el 70% de los bienes mexicanos exportados a Estados Unidos cubrieron un arancel de entre un 0,1 y un 5%, y cerca del 16% de las exportaciones por encima de ese arancel (en algunos casos llegaba al 25%), mientras que el 70% de las exportaciones de Estados Unidos hacia México pagaban un arancel que fluctuaba entre un 10 y un 20%. Por lo que respecta a las economías de escala que un país puede obtener de su asociación a un mercado regional mayor, estudios del Banco Mundial (WB, 2003) muestran que estas ganancias no son automáticas sino potenciales, pues su aprovechamiento depende de un cuidadoso diseño de políticas y de la solidez y de la fiabilidad del sistema institucional. Finalmente, el argumento de la dependencia comercial también resultaba favorable a Estados Unidos: en el año

1992 –año de la firma del TLCAN– las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos representaban el 76,4% de sus exportaciones totales mientras que para Estados Unidos ese porcentaje apenas superaba el 5%.

### **5.3. UNIÓN ADUANERA, ECONOMÍAS DE ESCALA Y DIVERSIFICACIÓN DEL PRODUCTO**

Los nuevos enfoques dentro de la teoría del comercio internacional se han nutrido de los desarrollos actuales de la teoría de la organización industrial. En realidad, la organización industrial no es un conjunto de ideas nuevas, sus orígenes se remontan al siglo XIX con los trabajos pioneros de Cournot (1838); sus elementos constitutivos tienen que ver con los aspectos vinculados a la competencia imperfecta, a las economías de escala, a las barreras al comercio y a la diferenciación de producto. Lo que sí resulta nuevo es la incorporación del instrumental de la organización industrial a la teoría del comercio internacional, fenómeno que, como ya comentamos antes, llevó a una reformulación de la teoría del comercio internacional.

A diferencia de los modelos tradicionales, como el de Viner (1950) y el de Lipsey (1960), los enfoques que incorporan herramientas de la organización industrial son más realistas al considerar un escenario de economía mundial regido bajo elementos de competencia imperfecta. En este sentido, Bhagwati y Pangariya (1999) afirman que un modelo satisfactorio requiere la introducción de economías de escala y competencia monopolista u oligopólica. Estos autores argumentan que cuando los países comercian con productos diferenciados operan en el mercado como monopolistas y, por consiguiente, la evaluación de la sustitución entre los bienes que comercializan los socios de una unión es un elemento relevante para analizar los efectos de un acuerdo comercial.

La incorporación de competencia imperfecta y de diferenciación de productos ha sido realizada por Krugman (1988, 1993, 1995) en su conocido modelo de los bloques regionales. Este autor postula un modelo en el que el mundo está dividido en bloques idénticos, sin barreras internas y tarifas comunes externas, y cada país está especializado en la producción de un bien distinto (diferenciación del producto). Si en principio existiera un solo bloque, tendríamos libre comercio con un máximo de bienestar; si se dividiera en dos bloques, se provocaría un efecto puramente desviador pues cada bloque comercializaría más con los países del mismo bloque; al crearse un tercer bloque se generaría un efecto creador de comercio al comerciar un bloque con otro que ya estaba fuera y sujetos a la tarifa externa (en este caso, el efecto en el bienestar es ambiguo ya que hay desviación y creación comercial). Sin embargo, mientras más crezcan los bloques, más dominante será el efecto creador.

De acuerdo con esta idea, una política de ampliación de los tratados regionales, como la seguida por México al concretar acuerdos comerciales con otros países de

América Latina,<sup>1</sup> el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUE) de 1 de julio de 2000), el Tratado de Libre Comercio con Israel, también de esa fecha, y el Tratado de Libre Comercio con AELC, también de la misma fecha, sería provechosa para el país (Sojo, 2005). Sin embargo, esta última afirmación no es concluyente ya que existe una posición contraria, como la sostenida por Deardorff y Stern (1994), quienes opinan que el modelo de bloques simétricos de Krugman (1990) supone que los bienes de los países son sustitutos imperfectos, lo cual obliga a contar con proveedores únicos, lo que incrementa la posibilidad de desviación comercial. Estos autores aplican un modelo de bloques asimétricos en el que los países producen y comercian de acuerdo a sus diferencias en dotaciones de tecnología y de factores. Su conclusión es que un número reducido de bloques (dos bloques) maximiza el bienestar.

## 6. CONCLUSIONES

Las explicaciones tradicionales de por qué ocurre el comercio internacional, aunque son válidas, también son parciales pues sus respuestas se sustentan únicamente en la teoría de las ventajas comparativas. El nuevo enfoque considera que los países se especializan en la producción de aquellos bienes en los que tienen retornos crecientes a escala. Por ejemplo, el hecho de que un país exporte unos bienes a otro pero que, a la vez, importe otra variedad de esos mismos bienes de aquél, no se puede explicar bajo el esquema de las ventajas comparativas sino que debe considerarse la pura ventaja de especialización, que se sostienen por retornos crecientes a escala, producto de la especialización.

La teoría tradicional, aunque partidaria del libre comercio, consideraba que sus beneficios eran muy limitados cuando se daba entre países con recursos muy similares. Esta afirmación impide explicar como es que la actividad comercial de la Unión Europea (UE) representa un tercio del comercio mundial. La respuesta dada por la nueva teoría es que a los países miembros les conviene comerciar porque consiguen obtener economías de escala.

La teoría tradicional argumentaba que la intervención del Gobierno habría disminuido el ingreso nacional. La teoría moderna considera que, en industrias sin competencia, las pocas empresas existentes obtendrán ventajas permanentes, que son más altas que si esos recursos se colocaran en otras industrias. El subsidio gubernamental se convierte, entonces, en una fuente de ventaja estratégica.

---

<sup>1</sup> Tratado de Libre Comercio firmado con Bolivia e 1 de enero de 1995; el G3, firmado con Colombia y Venezuela el 1 de enero de 1995; el Tratado de Libre Comercio firmado con Costa Rica el 1 de enero de 1995; el Tratado de Libre Comercio firmado con Nicaragua el 1 de julio de 1998; el Tratado de Libre Comercio firmado con Chile el 1 de agosto de 1999; el Tratado del Triángulo Norte, firmado con Guatemala, Honduras y el Salvador el 1 de enero de 2000).

**BIBLIOGRAFÍA**

- ANDIC, S.; TEITEL, S. (1977): *Integración económica*. México: Fondo de Cultura Económica.
- ARGÜELLES, L.A. (2005): *El fracaso de la inmersión en la globalización: contrastación de la tesis Feldstein-Horioka en los casos de Guatemala, Paraguay y Bolivia (1990-2000)*. (Tesis doctoral). Guatemala de la Asunción: Universidad San Carlos de Guatemala, Departamento de Economía.
- BARRO, R.; SALA I MARTÍN, X. (2004): *Economic Growth*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- BENDESKY, L. (1994): “Economía regional en la era de la globalización”, *Revista de Comercio Exterior*, (versión dixital), (novembro), pp. 983-989.
- BENZI, C.; SACCHI, F. (2002): *Promozione dell’innovazione e sviluppo economico locale: temi, problema e linee d’azione*. Pavia: Comune di Pavia.
- BERGLAS, E. (1979): “Preferential Trading Theory: The *n* Commodity Case”, *Journal of Political Economy*, vol. 87, núm. 21, pp. 315-331.
- BHAGWATI, J. (1993): “Regionalism and Multilateralism: An Overview”, en J. Bhagwati *et al.*: *Trading Blocs, Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*. Boston, MA: The MIT Press.
- BHAGWATI, J.; A. PANAGARIYA (1999), “Preferential Trading Areas and Multilateralism-Strangers, Friends or Foes?”, en J. Bhagwati *et al.*: *Trading Blocs, Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*. Boston, MA: The MIT Press.
- BOEIRA, G. (2003): “The Myth of the Global Economy on Debate”, *Asian Journal of Economics*, vol. 32, núm. 24, pp. 422-441.
- BURKI, J.; PERRY, G.F. (1998): *Towards Open Regionalism*. Washington DC: World Bank.
- CARDERO, S. (1996): *Política arancelaria mexicana*. México: Quinto Sol.
- CORDEN, W.M. (1997): “Regionalism in World Trade”, en C.H. Wong y N. Kirmani: *Trade Policy Issues*. Washington DC: International Monetary Fund.
- DEARDORFF, A.; STERN, R. (1994): “Multilateral Trade Negotiations and Preferential Trading Arrangements”, en J. Bhagwati *et al.*: *Trading Blocs, Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*. Boston, MA: The MIT Press.
- EASTERLY, W. (2006): *The White Man’s Burden: Why the West’s Efforts to Aid the Rest Have Done So Much Ill and So Little Good*. New York: Penguin.
- EASTERLY, W. (2003): *En busca del crecimiento*. Barcelona: Antoni Bosch.
- FELDSTEIN, M.; HORIOKA, C. (1980): “Domestic Saving and International Capital Flows”, *Economic Journal*, pp. 314-329.
- FERRER, A. (1999): *De Cristóbal Colón a Internet: América Latina y la globalización*. México: Fondo de Cultura Económica.
- FERRER, A. (2004): *La economía argentina. Desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- FRANKEL, A.J. (1997): *Regional Trading Blocks in the World Economic System*. Washington DC: Institute for International Economics.
- GRISWOLD, D. (2000): *The Blessings and Challenges of Globalization*. Center for Trade Policy Studies, CATO Institute.
- HAMILTON, B.; WALLEY, J. (1985): “Geographically Discriminatory Trade Agreements”, *Review of Economics and Statistics*, vol. 67, (agosto), pp. 446-455.

- HARRIS, R. (1984): "Applied General Equilibrium Analysis of Small Open Economies with Scale Economies and Imperfect Competition", *The American Economic Review*, vol. 74, núm. 5, (December), pp. 1016-1032.
- HELPMAN, E. (2004): *The Mystery of Economic Growth*. Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press.
- KRUGMAN, P. (1988): *Rethinking International Trade*. New Jersey: Business Economics.
- KRUGMAN, P. (1990): *Rethinking International Trade*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- KRUGMAN, P. (1995): *Development, Geography, and Economic Theory*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- LIPSEY, R. G. (1960): "La teoría de las uniones aduaneras una reseña general", en S. Andic y S. Teitel: *Integración económica*. México: Fondo de Cultura Económica.
- MCMILLAN, J.; MCCANN, E. (1981): "Welfare Effects in Customs Unions", *The Economic Journal*, 91, (September), pp. 697-703.
- MIDDLEBROOK, K.J.; ZEPEDA, E. (2003): *Confronting Development: Assessing Mexico's Economic and Social Challenges*. Stanford: Stanford University Press.
- PANAGARIYA, A. (2000): "Preferential Trade Liberalization: The Traditional Theory and New Developments", *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVIII, (June), pp. 287-331.
- PETRELLI, C.; FUÁ, G. (2005): *Modelli economicoche in UE*. Firenze: Il Mulino.
- RIEZMAN, R. (1979): "A 3X3 Model of Customs Unions", *Journal of International Economics*, 9, 19, pp. 341-354.
- SACHS, J. (2005): *El fin de la pobreza. Cómo conseguirlo en nuestro tiempo*. Barcelona: Debate.
- SANTÍN QUIRÓZ, O. (2001): *The Political Economy of Mexico's Financial Reform*. Aldershot: Ashgate.
- SCOTT, J. (2003): *Models of Commerce*. Cambridge: Cambridge University Press.
- SEQUEIROS, J. (2000): "Integración económica y comercio internacional", *Revista de Economía Mundial*, núm. 2 (Disponible en [www.sem-wes.org/revista](http://www.sem-wes.org/revista)).
- SHOENGHEN, A.; LUCAKS, N. (2005): *International Competitiveness*. Sydney: Miller & Blunde.
- SOJO, E. (2005): *De la alternancia al desarrollo. Políticas públicas del gobierno del cambio*. México: Fondo de Cultura Económica.
- STOKES, E.M.; HERNÁNDEZ, R.E. (2002): *The Economy of Mexico*. Philadelphia: Manson Crest.
- VINER, J. (1950): "The Custom Union Issue", *Journal of Political Economy*, 50 pp. 143-161.