Tema 1: Fundamentos teóricos de la integración económica regional

Contenido

1.1. Qué son los acuerdos de integración regional

1.2. Tipos y características de los acuerdos de integración regional

1.3. Evaluación de los acuerdos de integración regional

1.4 Los acuerdos de integración regional, las inversiones y el crecimiento económico

Bibliografía

CONTENIDOS

1.1. Qué son los acuerdos de integración regional

Los acuerdos de integración regional (AIR) son en principio acuerdos de libre comercio (ALC) en el que participan naciones de una misma región geográfica. Por ejemplo, Europa, Norteamérica, Centroamérica, Suramérica, el Sudeste Asiático, el Sur de Asia y África Subsahariana tienen uno o más de este tipo de acuerdos. La Unión Europea (UE), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés), el Mercado Común Centroamericano (MCCA), la Comunidad Andina de Naciones (CAN), el Mercado Común del Sur (Mercosur), la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés), el Área de Libre Comercio del Sur de Asia (SAFTA, por sus siglas en inglés) y la Unión Aduanera de África del SUR (SACU, por sus siglas en inglés) son expresiones de estos AIR.

Los AIR son esquemas institucionales que le permiten a dos a o más países participar del comercio en unos términos que suponen algunas ventajas. La ventaja básica es la de comerciar bienes y servicios sometidos a una estructura de aranceles reducida o incluso eliminada. Otra ventaja adicional es la posibilidad de comerciar con otros países fuera del acuerdo utilizando la misma estructura arancelaria frente a éstos, lo que se denomina una unión aduanera, pues además del ALC se implementa un arancel externo común (AEC) frente a terceros. En la medida que el AIR evoluciona, es factible que se incorporen nuevas áreas de liberalización económica, como el sector servicios, se de un tratamiento común para las inversiones extranjeras directas (IED) y las leyes de propiedad intelectual y a las políticas relacionadas con las regulaciones laborales y medioambientales. Una expresión muy acabada de profundización del AIR es la posibilidad de alcanzar una unión monetaria entre todos o algunos de los miembros del acuerdo. Algunos AIR, como la UE, han dado un paso más allá de la integración de los aspectos económicos y tienen algunas instituciones políticas comunes, como un parlamento.

OCW-UNIA: La Integración Económica Regional: la Unión de Naciones Suramericanas

Los ALC han proliferado desde la época inmediata a la postguerra. El primer referente fue la constitución de un ALC entre varios países europeos, lo que con el tiempo llegaría a convertirse en la actual UE, como se describe en el Recuadro 1. Paralelamente a la constitución de la UE, la organización multilateral del comercio mundial se apoyó en la creación del Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) en 1947. Desde la década de los noventa y en lo que va del siglo XXI se ha producido el mayor incremento en el número de estos acuerdos si se mide por la gran cantidad de notificaciones realizadas. Mientras para el período de funcionamiento del GATT (1948-1994) se recibieron 124 notificaciones dirigidas a formalizar la creación de algún tipo de acuerdo de libre comercio, a partir de 1995 y hasta el presente la Organización Mundial de Comercio (OMC) institución que sucedió al GATT, ha recibido 240 notificaciones. Aunque una buena porción de estos acuerdos están inactivos, alrededor de un 50% del comercio mundial es cubierto por la actividad realizada por los países que forman parte de al menos uno de éstos, que pueden ser bilaterales o, como se señaló, estar conformados por varios países de una misma región.

La gran proliferación de acuerdos ha sido llamada por el economista experto en comercio internacional Jagdish Bhagwati el *spaghetti bowl* del libre comercio, para significar que tal proliferación tiende a desvirtuar sus ventajas. Con diferentes cronogramas de liberalización, márgenes de preferencias, normas de origen y otras disposiciones, probablemente esta proliferación termine generando mayores costos administrativos y pérdida de transparencia en el orden económico internacional. Otra ineficiencia se produce cuando un país eje celebra tratados de libre comercio bilaterales con varios países que no tienen acuerdos entre sí (*hube and spoke)*, lo cual puede tener efectos de distorsión del comercio y de la inversión (véase Wonnacott y Wonnacott, 1995).

Sin embargo, las posibles restricciones al comercio internacional supuestas en los AIR, aspecto que se discutirá más adelante con mayor profundidad, no ha sido obstáculo para su funcionamiento. Lo que ha ocurrido es que algunos acuerdos de integración regional han experimentado desde los años noventa importantes cambios y modificaciones en su forma de funcionar. Particularmente, La mayoría de los AIR establecidos en Asia y América Latina pasaron durante la década de los noventa del llamado regionalismo

cerrado al regionalismo abierto. El regionalismo cerrado se caracterizaba por constituir un bloque apalancado en el libre comercio entre los países socios, pero al costo de mantener el proteccionismo hacia el resto del mundo. Por el contrario, el regionalismo abierto supone una mayor libertad para que los países miembros de un bloque puedan diseñar políticas de apertura gradual con el mundo, sin desmedro de dejar de pertenecer al AIR. El sentido de este tipo de integración está más a tono con las fuerzas de la globalización en la medida que carece de grandes objetivos programáticos, propios del esquema de integración superado, para en su lugar plantear una integración horizontal, de continuo ensanche y convergencia con los objetivos de la OMC. El regionalismo abierto ha permitido elevar el nivel de comercio intraregional, lo cual se observa en el comportamiento de las importaciones de varios AIR seleccionados (Tabla 1).

Tabla 1. Participación de las importaciones intra y extraregionales 1990- 2000 varios AIR

AIR	Importaciones 1990		Importaciones 2000	
	Intra	Extra	Intra	Extra
UE-25	--	--	64,1	35,9
NAFTA	34,4	65,6	39,6	60,4
ASEAN	16,2	83,8	23,5	76,5
Mercosur	14,5	85,5	19,8	80,2
CAN	7,7	92,3	13,8	86,2

Fuente: OMC (2005).

Aunque un AIR propicie el incremento del comercio entre los países miembros, no necesariamente significa que sea totalmente beneficioso, o que un acuerdo diferente no podría lograr mejores resultados. El problema es que las naciones parecen tener pocas opciones para no pertenecer a alguno de estos acuerdos; en la práctica se ven obligados

a adherirse, pues en la medida que crece y se profundiza el bloque también aumentan los costos de no pertenecer a éste. Una vez constituido el AIR, tampoco resulta del todo fácil para una nación acceder al mismo posteriormente. En principio, en un bloque comercial se debería estar dispuesto a admitir a cualquier país que cumpla con las normas de admisión estipuladas por el mismo. De hecho, ningún AIR ofrece acceso incondicional y frecuentemente utilizan la postergación, cuando no el veto, en la consideración de aceptación de nuevos miembros. Un ejemplo de ello ha sido el retardo en los dos últimos años en aceptar a Venezuela como miembro pleno del Mercosur; siendo que el gobierno de esta nación se retiró voluntariamente de la CAN en el 2005, su estatus actual es de no pertenecer a ningún AIR de los existentes en Suramérica.

La existencia de los AIR obedece a múltiples razones que se analizarán brevemente. Al respecto, Schiff y Winters (2004) argumentan que si el mayor acceso a los mercados por parte de un país depende de la apertura de otro, la implementación de un AIR puede funcionar como un mecanismo que impulse la reducción simultánea de aranceles. Si esto ocurre, la probabilidad de que sucedan cambios adversos en los términos de intercambio es mucho menor que si sólo una de las partes redujera unilateralmente los aranceles. Colateralmente, la implementación de reformas comerciales conjuntas disminuye la posibilidad de que uno de los socios requiera devaluar su tipo de cambio para mantener su balanza exterior.

Otra justificación la señalan Fernández y Portes (1998), al poner el acento en la importancia que adquieren los AIR en tanto pueden desarrollar mecanismos institucionales que aseguran la consistencia, coordinación y continuidad de las políticas en las que se comprometan los países socios. Igualmente, los AIR envían señales positivas para los inversionistas y mejoran el poder de negociación de los pequeños países que se integran. Para Venables (1999: 19) una razón importante detrás del surgimiento de los AIR, sobre todo los del tipo norte-sur, se debe a la búsqueda de un fuerte compromiso para que los países en desarrollo garanticen el sostenimiento de sus reformas macroeconómicas. Este nivel de compromiso no sólo impulsa su entrada en el acuerdo, sino que sirve de marco de acción para promover otro tipo de reformas más profundas que la simple liberalización comercial. Este parece ser el caso de México

dentro del NAFTA y los acuerdos para el ingreso de algunas economías del este europeo a la UE.

La proximidad geográfica también es una buena justificación para integrarse, por lo cual muchos de los AIR existentes están formados por países vecinos, tanto si ya opera una fuerte intensidad comercial entre ellos, como si los flujos comerciales que sostienen son todavía incipientes. Además del previsible incremento de los flujos comerciales, los acuerdos entre naciones fronterizas tienden a generar otro tipo de ganancias asociados a factores de localización y de aglomeración. Adicionalmente, si las naciones que comparten fronteras comunes poseen el mismo idioma, la integración también facilitará el comercio. Por lo demás, aparentemente es más fácil ejecutar proyectos mancomunados, por ejemplo de construcción de infraestructura, cuando existe o se forma un AIR entre países vecinos.

Otra razón que propicia los AIR entre países vecinos, se debe al intercambio de ciertos bienes que por razones de gustos similares, derivados de la proximidad cultural, o por excesivos costos de transporte, no sean transables con el resto del mundo. En este contexto, para algunos bienes el comercio regional equivale, a todos los efectos prácticos, al comercio mundial, por lo cual no se estaría discriminando ningún país en la comercialización de estos rubros. Adicionalmente, la vecindad propicia la reducción de los costos de transacción inherentes a los trámites fronterizos. Dado que estos costos llegan a tener una incidencia incluso mayor que el pago de los derechos de aduana, su eliminación, aunque puede resultar un proceso largo, es más fácil de implementar cuando los países integrados comparten sus fronteras.

Si bien el surgimiento de los AIR, sobre todo los creados a partir de la década de los noventa, se explica por razones económicas, también se han fomentado como una expresión de motivaciones de índole política. Entre los determinantes no económicos para la integración destaca el hecho que algunos países, frecuentemente los que tienen fronteras comunes, pueden buscar la consolidación de objetivos políticos, tales como el sostenimiento de la paz y de la democracia, mediante la promoción de un AIR. Si bien el soporte de estos valores políticos no necesita de la existencia de estos bloques, la interdependencia generada por los flujos de comercio e inversión se convierte en un

mecanismo facilitador de la cooperación, permitiendo la creación de una plataforma efectiva para las iniciativas no económicas.

Siguiendo este argumento, Vicard (2006) ha sostenido que los nexos entre comercio, la posibilidad de conflictos bélicos y la provisión de determinados bienes públicos, son la base de explicación de las iniciativas de los AIR que han traspasado las líneas de la pura integración económica. La interrelación entre estos factores propende a su funcionamiento en un nivel superior de integración regional, conformados por una cierta cantidad de instituciones políticas y sociales supranacionales. En un mundo inseguro, las interrelaciones entre seguridad y fuerzas económicas propenden a crear acuerdos que se diseñan tomando en cuenta el escenario geopolítico. Actualmente, la llamada Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA) conformada por Venezuela, Cuba, Bolivia, Nicaragua, Honduras, Ecuador y algunas pequeñas islas del Caribe, acuerdo que no ha sido notificado formalmente a la OMC, es la expresión más acabada de una integración donde priva la agenda política y social por sobre el libre comercio.

Recuadro 1. La UE

Evidentemente, la UE es el caso más acabado de los AIR existentes. La experiencia de la evolución de la UE describe un proceso donde los objetivos económicos se alcanzaron de forma relativamente lenta, pero sostenida. A partir de la constitución en 1947 de la unión aduanera del Benelux, se siguió con la creación en 1951 de la Comunidad Económica del Carbón y el Acero (CECA), para dar paso en 1957 a la conformación de la Comunidad Económica Europea (CEE). El inicio de las reformas de tarifas y cuotas se remonta a 1959; hacia 1968 ya se habían eliminado definitivamente las tarifas y cuotas dentro del acuerdo. En 1979, coincidiendo con la puesta en vigor del Sistema Monetario Europeo, siendo este el primer paso para la consecución de la unión monetaria, los electores eligieron por primera vez sus representantes al Parlamento Europeo, de manera que la integración política se puso también en marcha.

El ingreso de España, Portugal, Irlanda y Grecia, posibilitó que estas naciones lograran equipararse relativamente con los niveles de renta existentes en las naciones europeas más adelantadas. Sus territorios más desfavorecidos económicamente recibieron y reciben el apoyo de la UE mediante los fondos estructurales de cohesión, permitiéndoles equipararse relativamente con los territorios más prósperos. La ampliación de la UE, al incluir los países del Este busca objetivos similares.

1.2. Tipos y características de los acuerdos de integración regional

Existe una variedad de modelos económicos e institucionales para conformar los AIR. Desde la perspectiva del alcance de sus objetivos económicos, los acuerdos pueden ser clasificados teniendo en cuenta su mayor o menor profundidad comercial. La evolución del AIR en la práctica será un indicador de si éste avanza a una etapa de mayor profundización de la integración económica, por ejemplo, si un ALC previo se termina convirtiendo en una Unión Aduanera o si, por el contrario, el acuerdo, por alguna razón retrocede. Un ejemplo de una evolución satisfactoria desde un ALC previo a Unión Aduanera lo brinda la UE, por el contrario, un ejemplo de retroceso en las metas de la integración lo brinda el abandono del AEC y de las negociaciones en conjunto por parte de los países miembros de la CAN. Si se ordena de menor a mayor alcance la evolución de un AIR tiene las siguientes etapas:

a. Un ALC entre dos o más países, que elimina los aranceles a los bienes.
b. Un ALC que también eliminan los aranceles de los servicios.
c. Una Unión Aduanera, donde además del ALC, se acuerda un AEC.
d. Un Mercado Común, donde se libera no sólo el comercio, sino también los factores de la producción (trabajo y capital).
e. Una Unión Monetaria, que crea una moneda y un banco central comunes y algún nivel de coordinación macroeconómica.
f. Una Comunidad o Unión Económica, que abarca acuerdos colectivos en la mayoría de las áreas de la actividad económica.

Desde el punto de vista institucional, los AIR son básicamente de dos tipos. El modelo supranacional, que comprende instituciones con personería jurídica internacional y con poderes que trascienden los de los estados miembros. Estos tienen instancias de ejecución y de decisión permanentes reunidos en órganos de dirección política y ejecutiva, encargados de la toma de decisiones y de garantizar el cumplimiento de los acuerdos y el desarrollo de los programas conjuntos. Adicionalmente, algunos también cuentan con un órgano jurisdiccional, encargado de hacer respetar las normas del

acuerdo y la uniformidad de su interpretación. El otro modelo es el intergubernamental, basado en una estructura simple de coordinación y administración del acuerdo, sin organismos supranacionales. Las decisiones pertinentes al proceso del acuerdo generalmente recaen en las autoridades responsables del comercio y la integración, con la asesoría de comités técnicos y grupos de trabajo y de expertos. La evolución hacia la etapa de criterios unificadores en las políticas tiene significativas implicaciones, tanto en el sentido de imponer unos requisitos de sesiones de soberanía, así como en el sentido de avanzar hacia un estadio de formas políticas representadas en instituciones y mecanismos de (con) federalización y de integración política (véase Tugores Ques, 2006: 110).

Los ALC y las uniones aduaneras son los dos esquemas de AIR explícitamente aceptados y regulados como excepción a la regla básica de multilateralidad y no discriminación del sistema de comercio mundial de la OMC. Estas limitaciones impuestas por la OMC para la conformación de un nuevo AIR o la reestructuración de uno existente, tienen que ver con la aspiración de esta institución de operar un sistema comercial mundial libre de barreras, permitiendo el alcance de un nivel óptimo de comercio (el denominado óptimo paretiano). Sin embargo, los AIR, responden al hecho de cumplir una suerte de segunda mejor alternativa (*second best*), sustituyendo la liberalización del comercio mundial, algo que no se ha logrado y es una meta a largo plazo, por la liberalización en el nivel regional, algo que se puede lograr en el corto o mediano plazo. Esto no obvia la situación que cuando dos o más países deciden crear algún tipo de integración económica, discriminan, en alguna medida, a las naciones que quedan fuera de esta integración. La discriminación frecuentemente debilita la norma generalizada más evidente del sistema comercial mundial, consistente en extender la tarifa preferencial de las nación más favorecida (NMF) a todos los miembros del sistema de manera inmediata y automática, lo cual termina generando distorsiones al comercio.

La evolución de los AIR hacia esquemas de integración más profundos y complejos no resulta nada fácil. Las lecciones que al respecto puede aportar la UE al resto de los AIR a menudo obvia que el sustrato histórico e institucional subyacente a su funcionamiento sea probablemente único e irrepetible. Más allá de su ALC el éxito de la UE también debe mucho a su legitimidad política, expresada en sus instituciones reguladoras y judiciales

que sostienen sus democracias. Por lo demás, el desafío de la integración no es similar en ninguna región. La integración económica en una región está muy determinada por las instituciones locales, las cuales suelen ser muy diferentes de un contexto a otro. La especificidad institucional e incluso de los aspectos culturales, remarcan el potencial, pero también las restricciones a los que se ve sometido la evolución de cualquier AIR.

Una característica fundamental de los AIR es que aparentemente constituyen un primer peldaño en las relaciones comerciales entre un grupo de países, en aras de alcanzar posteriormente un sistema amplio que los incluya a todos, haciendo incluso innecesario posteriormente el AIR. En general, se señala que los AIR tienen la propiedad de simplificar las complejas negociaciones que implica la administración del sistema multilateral de comercio, lo cual les permite avanzar más rápido en la liberalización regional que para el caso de las negociaciones mundiales. Pero si los AIR se encuentran sometidos a enormes restricciones institucionales en su evolución hacia etapas más complejas de integración, el multilateralismo parece entonces la alternativa correcta.

Los críticos de los AIR han argumentado que la creación de bloques regionales, donde se protege su comercio de otros bloques y del resto del mundo, pudiera en realidad estar retrasando el alcance de un sistema multilateral de libre comercio. Según argumentan Bond y Syropoulos (1996), para los bloques regionales puede resultar igualmente difícil alcanzar acuerdos internos y su tamaño combinado puede otorgarle facilidades para oponerse o resistir a las presiones globales por una mayor liberalización. En un mundo donde proliferan los bloques regionales, se hace más difícil un sistema de libre comercio, ya que el arancel mínimo que puede sostener este tipo de integración aumenta a medida que crece el comercio interno del bloque. De una forma más contundente, Bhagwati (2008) ha señalado que la profundización del AIR puede ir, en la práctica, en la dirección de aumentar la distorsión del comercio internacional con secuelas negativas para todos los países. De hecho, las prácticas proteccionistas de la UE en materia de comercio agrícola, perjudicando las exportaciones de naciones pobres que dependen sobremanera de este comercio, son un indicador de los costos que puede causar a terceros las medidas proteccionistas establecidas dentro de los AIR.

1.3. Evaluación de los acuerdos de integración regional

Una primera aproximación a la evaluación de los AIR, pasa por analizar el verdadero efecto del incremento del comercio intraregional. Esto supone hacerse, como mínimo, un par de preguntas. La primera interrogante busca establecer si un productor nacional desplazado por las importaciones provenientes de un productor del país socio es más o menos eficiente que éste. La otra pregunta tiene que ver con identificar si el nuevo productor suplidor de las importaciones perteneciente al acuerdo, es más o menos eficiente que un productor de otro país que no es socio y ha sido desplazado. El análisis pertinente para resolver estas interrogantes se basa en demostrar si el efecto del AIR ha sido provocar creación de comercio o, por el contrario, desviación de comercio.

En teoría, dos países A y B que establecen un ALC o una unión aduanera estarían provocando creación de comercio si un importador del país A se abastece de una mercancía proveniente de productores del país B que tienen costos relativamente más bajos que los productores del país A. La razón se debe a que el bien importado desplaza a la producción doméstica relativamente ineficiente. La creación de comercio sería el resultado de las ganancias generadas por una mayor eficiencia y una mejor asignación de los recursos. El desplazamiento de una parte o de toda la producción interna de un bien, ahora sustituida por las importaciones, libera recursos que se orientarán hacia sectores más eficientes, donde el país A posee mayores ventajas comparativas.

Por su parte, los consumidores obtienen ganancias en su nivel de bienestar, debido a que pueden consumir una mayor cantidad del bien o servicio importado, pues éste posee precios relativamente más bajos. No obstante, más allá de esta creación bruta de comercio, a las ganancias derivadas de una mayor eficiencia productiva y un mayor nivel de consumo, se le deben restar las pérdidas en las que incurre el gobierno del país importador a causa de los aranceles que deja de cobrar si anteriormente importaba el bien de un país no socio del acuerdo, desplazado por las importaciones que ahora se realizan desde el país socio. Si el balance entre las ganancias y las pérdidas es positivo, entonces se está en presencia de creación neta de comercio.

La desviación de comercio se presenta cuando el país A importa una mercancía proveniente de los productores de un país C no socio del acuerdo, que tiene costos más eficientes, pero se ve desplazado por el país B, en virtud de que los suplidores de este país de las importaciones del país A no cancelan aranceles, mientras que sí lo siguen haciendo los productores del país C. En estos términos, se originan, por un lado, pérdidas de eficiencia económica y pérdidas para los consumidores que tendrán que pagar precios relativos mayores por los bienes importados.

La posibilidad de desviación de comercio posterior a la implementación de un AIR fue destacada en principio por Jacob Viner, en su obra *The Customs Union Issue*, publicada originalmente en 1950. Para Viner, una unión aduanera no incrementa necesariamente el bienestar. Un esquema integracionista que elimina obstáculos arancelarios y no arancelarios puede promover la creación de comercio entre sus socios, pero si los flujos comerciales representan la sustitución de importaciones de bienes que antes provenían de productores no socios de mayor eficiencia, el AIR en cuestión puede derivar hacia la desviación neta de comercio. De esto se desprende que para Viner las razones económicas inmersas en la promoción de un AIR están sobre todo relacionadas con el tamaño de sus economías, una similar dotación de factores, la existencia de altos aranceles previos al inicio de la integración y la cercanía geográfica. Los AIR que reúnan estos requisitos, tenderán hacia la creación neta de comercio, superando la posible desviación de comercio (véase Briceño Ruíz, 2003: 48).

El corolario normativo del argumento de Viner se refleja en al menos tres recomendaciones puntuales. En primer lugar, se deben promocionar aquellos mercados regionales caracterizados por la rivalidad de sus industrias, pues estos son más beneficiosos a cuando existe complementariedad. Un segundo deber ser señala la necesidad de involucrar en los acuerdos a los flujos comerciales más importantes, disminuyendo así la posibilidad de comercio potencialmente objeto de discriminación. Una tercera recomendación formula el requerimiento de adoptar un AEC más bajo que el promedio arancelario anterior a la formación del acuerdo, asegurando así la reducción del efecto de desviación de comercio.

Es importante acotar que, en la práctica, ningún AIR crea o desvía comercio en exclusividad. En realidad, se pueden dar ambas tendencias en proporciones variables y su balance puede modificarse con el tiempo. De hecho, inicialmente un AIR puede presentar desviación de comercio, pero en la medida que los países socios cooperan y coordinan sus políticas, pueden obtener mejoras en la eficiencia, por ejemplo, debido a una disminución de los costos de transacción. En este caso, los precios de los bienes transados intraregionalmente tenderán a bajar hasta nivelarse con los precios internacionales, disminuyendo o desapareciendo la desviación de comercio. Por lo demás, un análisis desagregado probablemente indicará la presencia de creación de comercio en algunas industrias, simultáneamente con la desviación de comercio en otras.

Siguiendo este razonamiento, para Bulmer-Thomas (1998) la creación o desviación neta de comercio tendrán impacto sobre el bienestar dependiendo de que se cumplan determinados supuestos. El pleno empleo y la no modificación de los términos de intercambio son requeridos. Si la liberación de recursos, provocada por el desplazamiento de la producción nacional por las importaciones, no encuentra empleo en otras actividades, no necesariamente la creación de comercio incrementará el bienestar. Igualmente sucederá si parte de los recursos migra hacia el sector de las exportaciones y el aumento de la oferta deteriora la relación de intercambio. A su vez, para que la desviación de comercio tenga efectos perjudiciales, es igualmente necesario que exista pleno empleo y los recursos se valoren a su costo de oportunidad para la sociedad. Si hay desempleo o subempleo de éstos, el costo de oportunidad de emplearlos en alguna actividad es muy bajo, mermando así la posible desviación de comercio.

Es probable que el tipo de esquema institucional alcanzado por un acuerdo también determine hasta cierto punto los efectos sobre el bienestar. Es lo que se desprende del estudio de Krueger (1995), quien analizó el desempeño de los ALC *versus* las uniones aduaneras. Su conclusión fue que los ALC tienden a ser mayores desviadores de comercio que las uniones aduaneras. Esta aseveración se soporta en el hecho que la implementación de un AEC supone un trato menos discriminatorio hacia los terceros países que están fuera del AIR. Por el contrario, los ALC tienden a incentivar la formación de bloques cerrados, debilitando las bases del sistema multilateral de libre comercio. Además, los ALC fomentan la creación de grupos de interés sectoriales, cuyos objetivos

pueden estar dirigidos a mantener la protección relativa brindada por el ALC frente a los productores del resto del mundo.

Otra manera de enfocar este análisis es prestando atención a las ventajas comparativas de los países miembros. Venables (1999) proporciona un marco teórico *ad hoc*, utilizando como ejemplo a dos países que forman un ALC: Kenia y Uganda. El supuesto fundamental es que ambos tienen desventajas comparativas para la producción de manufacturas con respecto al resto del mundo, pero Kenia posee ventaja comparativa en este sector frente a Uganda. Con un modelo ricardiano se puede demostrar que Kenia tenderá a concentrar la producción de manufacturas y exportarlas hacia Uganda. Esta última sufrirá una desviación de comercio, pues algunas manufacturas que previamente importaba del resto del mundo ahora las importará de Kenia que, sin la protección al comercio, se convierte en el suplidor "natural" de las manufacturas requeridas por Uganda.

La desventaja comparativa de los países pobres en la producción de manufactura frente a los países ricos puede provenir de diversas fuentes: tecnológicas, geográficas, diferencias institucionales o su más baja dotación en capital humano. Pero, sea cual sea la razón de la desventaja comparativa, el punto es que en un AIR formado sólo por países de bajos ingresos, alguno tendrá la mayor desventaja comparativa con el resto del mundo frente a sus socios. En esta situación, éste será el país con más probabilidades de experimentar una pérdida de bienestar debido a la desviación de comercio.

La medición de los efectos provocados por los AIR también se ha llevado a cabo mediante la utilización de sofisticados modelos de evaluación *ex ante* y *ex post*. Los más conocidos son los modelos de gravedad y los modelos de equilibrio general computable (EGC). El Recuadro 2 presenta una descripción de los mismos. Aunque estos modelos se han mostrado muy útiles para analizar y predecir los flujos de comercio internacional, se deben observar sus resultados con precaución, pues, como sucede con cualquier modelo, éstos no se encuentran exentos de algunos problemas que los debilitan. En principio, la utilización de métodos de estimación diferentes, bases de datos correspondientes a períodos igualmente diversos y diferencias en las variables y medidas de especificación,

han conllevado a obtener resultados que en unos casos arrojan desviación de comercio y en otros creación de comercio.

Al respecto del uso de los modelos de gravedad para estimar los efectos de creación o desviación de comercio, Krueger (1999) realizó un temprano análisis de dichos efectos en lo concerniente al NAFTA. Su conclusión básica fue que la importante expansión de los flujos de comercio intraregionales, especialmente de las exportaciones mexicanas, no se produjo a expensas de las importaciones del resto del mundo, por lo cual este AIR no parece tener impacto de desviación de comercio. Chávez y Rivadeneyra (2002), utilizando igualmente un modelo de gravedad, llegan a un resultado similar, pero encontrando evidencia más robusta en cuanto a la creación neta de comercio dentro de este acuerdo.

Otro estudio similar, realizado por Soloaga y Winters (2001), exploró los efectos de nueve AIR sobre el comercio interno, las importaciones provenientes de fuera del bloque y las exportaciones a países externos al bloque, para cada uno de los años del período 1980-1996. En general, encontraron evidencia de desviación de comercio para la UE, explicada por la observación de que la propensión a las importaciones del bloque fue significativamente más baja en los años 1995-1996 que en los años 1980-1982. En el caso de los AIR latinoamericanos analizados: el MCCA, la CAN y el Mercosur, si bi3en no se presentó desviación de comercio, el efecto de la creación de comercio fue poco significativo. El hecho que el incremento del comercio a lo interno de estos bloques coincidió con la mayor liberalización experimentada en los años noventa, significó que el aumento de las importaciones provenientes del resto del mundo tras la apertura contrarrestara la posibilidad de desviación de comercio.

El trabajo de Cernat (2001), brinda evidencia a favor del efecto de creación de comercio en los acuerdos sur-sur. Particularmente, no encuentra evidencia de que los AIR conformados por países africanos sean más desviadores de comercio que otros. El incremento del comercio intraregional y con terceros países, alentados por este tipo de AIR, supone que, junto a los efectos propios de la apertura, reciben la influencia adicional de la eliminación de algunos costos de transacción y de las barreras no tarifarias al comercio.

Por su parte, Coulibaly (2007) evaluó el efecto sobre el comercio de siete AIR formados o reestructurados entre países en desarrollo de Asia, África y América Latina durante el período 1960-1999. En general, encuentra evidencia empírica que respalda la existencia de un impacto positivo sobre los flujos comerciales intraregionales y respecto a las importaciones con el resto del mundo. Nuevamente esta conclusión es válida para los acuerdos formados por los países africanos subsaharianos, aunque el impacto positivo tiende a desvanecerse en el tiempo. La excepción lo constituye un acuerdo entre países asiáticos, donde las tensiones políticas de la época entre la India y Pakistán influyeron en el impacto negativo observado sobre el comercio.

El desplazamiento de las importaciones provenientes de un productor externo eficiente por las importaciones de un productor miembro del bloque ineficiente no es la única causa de una posible desviación de comercio. El régimen existente para las normas de origen, además de ser un mecanismo de proteccionismo oculto, también puede dar lugar a una desviación del comercio, particularmente cuando la producción de los bienes transables entre los países socios de un AIR requiere alguna proporción de insumos importados de un país no socio. Esto es así porque frecuentemente el libre comercio dentro del AIR tiene la restricción de exigir normas de origen, obligando a un país miembro a exportar bienes cuyo valor agregado debe ser generado en parte por la utilización de insumos producidos dentro del ámbito del AIR. Ocurrirá una desviación de comercio si las normas de origen crean un incentivo para que un país miembro importe insumos de otro país miembro a costos superiores a los prevalecientes en el resto del mundo. Igualmente, si el AIR funciona imperfectamente y operan normas de origen entre sus socios, un país podría estar exportando bienes utilizando insumos nacionales que tienen costos superiores a los del país socio, derivando en una nueva distorsión en el comercio.

Otro canal por donde la implementación de un AIR puede tener un importante impacto en las economías de los países que lo conforman, es la variación de los impuestos recaudados una vez disminuidos o eliminados los aranceles. Para algunos gobiernos de los países pobres, sobre todo de África, la dependencia a los ingresos recaudados por los impuestos aplicados al comercio internacional puede llegar a representar hasta el 50% de los ingresos gubernamentales totales. El impacto fiscal provocado por la eliminación de aranceles tiene un efecto directo y otro indirecto. El primero se produce cuando dentro del

AIR se fija aranceles inferiores a los previamente existentes en un país miembro, con la consecuente pérdida de ingresos para éste. El efecto indirecto se genera cuando ocurre una desviación de comercio y los importadores abandonan las importaciones externas al bloque, que están sujetas al pago de impuestos.

Recuadro 2. Qué son los modelos de gravedad y de equilibrio general computable

Los modelos de gravedad intentan explicar el intercambio entre dos o más países como una función directamente proporcional a su ingreso nacional e inversamente proporcional a su distancia geográfica. Los más sofisticados incluyen otro grupo de variables que aumentan o disminuyen el comercio bilateral, como el tamaño de la población, el PIB *per cápita*, la cercanía geográfica, es decir, si los países comparten fronteras, o la proximidad cultural, por ejemplo si los habitantes de los países hablan un idioma común.

Los modelos de equilibrio general computable (EGC) son modelos computarizados, muy bien articulados a las economías en estudio, pues incluyen una gran cantidad de variables microeconómicas, como por ejemplo impuestos y aranceles, mercados de factores, oferta y demanda de productos e indicadores de bienestar. Los modelos de EGC permiten simular los efectos de los cambios en las políticas relacionados con los AIR. También pronostican los cambios en la producción de cada sector, en los precios de los factores y en los ingresos reales. Los de primera generación se basaban en la competencia perfecta y sólo establecían los efectos en la creación o desviación de comercio. Los de segunda generación suponen rendimientos crecientes y competencia imperfecta y, por lo tanto, estudian los efectos de escala y competencia. Los de tercera generación contienen una cierta dinámica, incorporando la acumulación de capital y en ocasiones el progreso técnico. Los resultados de estos modelos coinciden en establecer que la integración regional produce ganancias, aunque reducidas, alcanzando aproximadamente al 5% del PIB como valor máximo.

Algunos de los problemas atinentes a los modelos de gravedad se focalizan en su debilidad teórica y a los supuestos restrictivos sobre los que se apoyan. En el caso de los modelos de EGC, su fortaleza radica en su estructura microeconómica, pero sus predicciones se corresponden más con experimentos preconcebidos que con análisis sustentados en la comprobación empírica. No obstante, en la medida que mejora la calidad de los datos y las técnicas utilizadas, los resultados comienzan a ser mucho más robustos empíricamente.

1.4. Los acuerdos de integración regional, las inversiones y el crecimiento económico

El desempeño de un AIR en el tiempo a menudo está asociado con cambios en el patrón de especialización de comercio de los países miembros, con la afluencia de IED, con efectos sobre la composición de la demanda, con el incremento de la productividad laboral, con modificaciones de los términos de intercambio y con el posible surgimiento de aglomeraciones. Las fuerzas dinámicas operando al interior de un AIR también se reflejan, hasta cierto punto, en las tasas de crecimiento de largo plazo de cada país miembro y en los niveles de convergencia o de divergencia en cuanto a la renta *per cápita*, tanto si se considera cada país miembro del bloque, o si se consideran los diferentes territorios que lo conforman.

Los AIR tienden a incentivar el surgimiento de ventajas comparativas dinámicas y de externalidades positivas. Los canales de transmisión de estas externalidades ocurren, entre otras razones, porque los AIR, además de impulsar los flujos de comercio intraregionales, propenden a activar los flujos de IED tanto entre los países miembros del bloque como la proveniente de terceros países. De hecho, existe una fuerte correlación entre flujos de comercio, flujos de inversiones e integración. Los flujos de comercio y de inversión frecuentemente son complementarios cuando se realizan dentro de un AIR. Por ejemplo, la IED dirigida a industrias con productos diferenciados a menudo es un complemento de este tipo de comercio intraindustrial y ha sido característico de los flujos de IED entre países desarrollados e integraciones del tipo norte-norte, como la UE.

Sin embargo, la creación, reestructuración o ingreso de nuevos miembros también trae implícita la posibilidad de que el AIR experimente algunos efectos dinámicos con consecuencias negativas. Por ejemplo, el AIR puede propiciar la concentración de los flujos de comercio y de la IED en uno solo o muy pocos socios, conllevando al surgimiento de aglomeraciones industriales que provocan, a su vez, desequilibrios intraregionales e interterritoriales. Igualmente, se pueden dar efectos negativos en el nivel de la distribución del ingreso, toda vez que el AIR, al fomentar la reasignación de recursos y una mayor productividad, puede causar la pérdida de empleo en el sector de trabajadores no

calificados o la ampliación de las brechas salariales entre éstos y los más beneficiados trabajadores calificados.

Factores como el tamaño de las economías, la intensidad de su comercio exterior, la proximidad geográfica y cultural son relevantes. También parece tener importancia el nivel de desarrollo de los países que conforman el acuerdo, pues aparentemente serán muy diferentes los efectos dinámicos si el AIR es del tipo norte-norte, norte-sur o si se trata de un acuerdo sur-sur. En la práctica, los efectos dinámicos se refuerzan o se limitan dependiendo del nivel alcanzado por el AIR, pero también por las políticas nacionales, más allá de la apertura comercial y de la integración.

En este sentido, la generación de un excelente clima para los negocios y la inversión a nivel de cada país tomado individualmente es clave. Factores como el desarrollo de infraestructura, la calidad del capital humano, la armonización de las políticas macroeconómicas y el desempeño eficiente de las instituciones, están en el centro de las políticas que propician la obtención de ganancias dinámicas para los países pertenecientes a un AIR. Por el contrario, independientemente del alcance normativo del AIR, los países miembros con regímenes de tipo de cambio administrado, inestabilidad macroeconómica, infraestructura precaria, y baja calidad de la educación y de las instituciones tendrán serios obstáculos para obtener las ganancias dinámicas derivadas de la integración.

Si se presta atención a la vinculación entre los flujos de comercio y la IED captada por las naciones miembros de un AIR, tanto a lo interno de éste, así como la atracción de inversiones proveniente de países ajenos al AIR, surgen algunos efectos característicos. En principio, como se señaló, los canales de transmisión de la IED están relacionados con los flujos de comercio de un AIR, tanto si se trata del comercio intraregional, así como si se considera el comercio bilateral con otro país. Pero, como lo destaca un trabajo del la UNCTAD (1996), la relación entre flujos de comercio e IED varía según los casos. En algunos, la existencia previa de un determinado tipo de comercio puede incentivar *ex post* la llegada de IED hacia el sector exportador, del cual el sector basado en recursos naturales es un buen ejemplo. En otros, como ocurre en el sector minero, la realización de

una primera oleada de IED suele ser el punto de partida para la explotación y exportación de los recursos.

Algunos efectos favorables reflejados en la captación de IED a lo interno de un AIR son:

a. Las empresas locales mejoran su productividad copiando parte de la tecnología empleada por subsidiarias extranjeras operando en el mercado local.
b. El ingreso de una subsidiaria genera una mayor competencia entre las empresas domésticas de la economía receptora.
c. La competencia obliga a las empresas a adoptar la tecnología y a utilizar más eficientemente los recursos. No obstante, sigue privando la capacidad del país tomado individualmente para atraer IED por sobre la capacidad colectiva del AIR.
d. Para Levy, Stein y Daude (2003) los posibles beneficios obtenidos de un AIR en aras de apuntalar un mayor flujo de IED pueden tener en realidad el efecto contrario en países que resultan muy poco atractivos para estas inversiones. Esto ocurre así porque, como lo sostienen Blomström y Kokko (2003), el aprovechamiento de los efectos de derrame de conocimientos asociados con la IED no son automáticos, pues estos beneficios sólo se realizan si las firmas domésticas están en capacidad de absorber la transferencia de tecnología foránea y están motivadas para el aprendizaje.

La consideración de estas posibles asimetrías en la captación de IED entre países miembros de un AIR, no está en contradicción con el hecho que efectivamente éstos conjugan una serie de factores favorables para la atracción de estas inversiones. Un análisis empírico que examina el impacto de los AIR en la IED utilizando la inversión directa de veinte países miembros de la OCDE hacia sesenta países receptores entre 1982 y 1998 revela algunas de estas influencias. Una primera constatación es que la formación de un AIR con el país de origen de la inversión incrementa significativamente el *stock* de IED hacia el país receptor miembro del acuerdo. Igualmente, se observa que el efecto de la ampliación del tamaño del mercado de los países receptores de IED al formar parte de un AIR es la de atraer más IED (véase BID, 2002).

Una consecuencia indirecta de la influencia de los AIR en la captación de IED puede ser la de impulsar la formación de un sector financiero más eficiente, en especial si el acuerdo se da entre países en desarrollo y naciones desarrolladas. La reducción de los márgenes de los préstamos y el costo de los fondos propiciará el aumento de la inversión. Aunque con menor impacto, el mismo efecto se observará en países pequeños que conformen un AIR si logran integrar sus sectores financieros. Por otra parte, si la integración regional logra apuntalar para el conjunto de los países miembros la creación de un entorno favorable para las inversiones, mejorando por ejemplo la credibilidad de las políticas y de las reformas, tendrá mejores opciones para la captación de IED. Una medida con esta orientación es la concertación de incentivos directos para promover la IED, reformando las normas que la rigen y estableciendo una política común entre los miembros del AIR para el tratamiento legal y fiscal de las inversiones.

La generación de un entorno favorable para la captación de IED es especialmente válida para el caso de la inversión que realizan las firmas multinacionales, pues normalmente éstas muestran interés en integrar verticalmente u horizontalmente las actividades, con el objeto de aprovechar mejor la ampliación del mercado, la disminución de los costos de transacción y las relaciones intraindustriales e interindustriales. No obstante, se ha criticado el hecho que los estándares mínimos exigidos por las multinacionales para realizar IED a menudo se caracteriza por presentar asimetrías similares a las que imponen las naciones desarrolladas para realizar comercio con los países en desarrollo. El desequilibrio de poder se refleja en aspectos como exigencias normativas y jurídicas que solicitan las empresas de los países desarrollados para ser proveedores de estas inversiones en las naciones en desarrollo que incluso no están contempladas en las legislaciones de sus países de origen. Al mismo tiempo, exigen desregulaciones, especialmente laborales y ambientales, que tampoco estarían dispuestos a admitir en sus sistemas jurídicos domésticos.

Algunos tipos de IED son característicos de ciertos factores presentes en un AIR. Por ejemplo, los inversionistas valoran positivamente la aproximación a países que se han integrado y ofrecen un gran tamaño de mercado. Adicionalmente, cuando el mercado es

de difícil acceso desde fuera del bloque, la posibilidad de eludir el pago de aranceles también se convierte en un estímulo a las inversiones extranjeras. Cuando las empresas, particularmente las multinacionales, están localizadas en un país que forma parte de un AIR, pueden acceder al mercado integrado sin necesidad de reubicarse. En cambio, si la firma está ubicada en un país ajeno al AIR, tiene incentivos para ubicarse en un país miembro, lo cual le permitirá exportar de forma preferencial hacia los mercados de las otras naciones socias del acuerdo.

Si la IED proveniente de un país desarrollado es dirigida a un país en desarrollo, miembro de un acuerdo sur-sur, probablemente el incentivo sea la búsqueda de factores de producción locales, especialmente mano de obra barata para la producción de manufacturas intensivas en trabajo. En este caso, más que atender el mercado del AIR, el objetivo de la inversión es servir de plataforma de exportaciones hacia otros destinos. Pero si el país receptor forma parte de un acuerdo norte-sur y el país desarrollado posee un gran mercado, probablemente el flujo de IED hacia el país en desarrollo tiene como objetivo lograr el acceso preferencial a ese gran mercado. Según lo documentan Fernández y Portes (1998), esta sería la situación para buena parte de la IED captada por México a partir de la conformación del NAFTA.

Diversos estudios (Blomström y Kokko, 1997; Fernández y Portes 1998; Levy, Stein y Daude, 2003) confirman que los AIR pueden tener un impacto positivo tanto sobre la atracción de IED intraregional, así como en la captación de IED proveniente de países ajenos al bloque. No obstante, el análisis de varios acuerdos diferentes no arrojó como resultado una relación robusta empíricamente. La principal razón de ello estriba, como ya se señaló, en que el clima de negocios y de la inversión doméstica priva sobre las condiciones del bloque en su conjunto.

Los AIR conformados por países desarrollados tienden a aprovechar mejor las ventajas de su integración en cuanto a la captación de flujos de IED, como ya se indicó, pues ésta normalmente es realizada por firmas que aprovechan las economías de escala al máximo y valoran la existencia de un amplio comercio intraindustrial. Por lo demás, en este caso se observan más acentuadamente las ganancias dinámicas provocadas por la transferencia de tecnología, el aprendizaje y otras externalidades asociadas con el

progreso técnico. Los AIR formados por países en desarrollo, especialmente los latinoamericanos, no han equiparado la apertura comercial y demás reformas macroeconómicas con la generación de un buen clima de negocios, lo cual requiere reformas microeconómicas especialmente. Esto ha significado en la práctica que las condiciones del AIR para atraer IED no son uniformes, existiendo algunos países y territorios ganadores y algunos países y territorios perdedores en la búsqueda de este objetivo.

Otro efecto dinámico importante provocado por los AIR es su posible contribución al proceso de industrialización. Como lo manifiestan Puga y Venables (1998), los AIR tienden a afectar el equilibrio entre las fuerzas centrípetas y centrífugas porque la reducción de las barreras de las importaciones mejora el acceso al mercado de las empresas ubicadas en los países socios. También porque genera una mayor competencia doméstica respecto a los productos provenientes de empresas extranjeras y permite el acceso a bienes intermedios y de capital importados relativamente más económicos. La influencia de estas fuerzas dinámicas supone una reestructuración industrial más eficiente a lo interno del bloque, en la medida que se aprovechan economías de escala y externas. En este contexto, la creación de un AIR afecta los incentivos que motivan a una industria a aglomerarse, debido a que incrementa el tamaño del mercado y permite una explotación más eficaz de los vínculos interempresariales. Asimismo, los AIR suelen inducir a la reubicación de plantas entre los países miembros, con el objeto de obtener ventajas de la disminución de los costos de transacción provocados por la eliminación de las barreras arancelarias.

Los AIR norte-sur ofrecen ventajas para la industrialización del país en desarrollo miembro del acuerdo, pues aumentan la rentabilidad de las empresas que eligen ubicarse en éstos, aprovechando el relativo menor costo laboral, la posibilidad de importar bienes intermedios libres de aranceles y la viabilidad de exportar productos al gran mercado del país desarrollado. En el caso de los AIR sur-sur, los resultados dependen del tamaño de los mercados. Si estos son reducidos, el impulso de industrialización también será reducido. Si el AIR está conformado solo por naciones pobres, se corre el riesgo de que la poca industria existente se aglomere en el país con las mayores ventajas relativas, provocando desequilibrios y una mayor desigualdad.

Esta última posibilidad ha sido abordada por Venables (2003). El razonamiento es similar al utilizado para demostrar el posible efecto de desviación de comercio provocado por los AIR ya discutido previamente. En teoría, la integración alienta la concentración de las actividades manufactureras en aquellos países que cuentan con una mayor ventaja comparativa frente a sus socios, aunque posean desventaja comparativa respecto al resto del mundo. Si el sector manufacturero es relativamente pequeño y además el país que cuenta con la ventaja comparativa posee algún nivel de desarrollo en actividades complementarias (servicios financieros, infraestructura de transporte y telecomunicaciones) la probabilidad de que el desarrollo manufacturero se aglomere en unas pocas localidades es relativamente alta.

La alta concentración industrial derivada de los efectos de los AIR ha sido constatada en el caso del Mercado Común Este Africano, conformada por Kenia, Uganda y Tanzania. Durante la década de los sesenta, Kenia logró concentrar más del 70% de las manufacturas dentro del bloque, exportando un creciente porcentaje de éstas hacia sus dos relativamente menos desarrollados socios. Las tensiones generadas por este desequilibrio fueron la causa del colapso de este AIR en 1977. Un caso similar se ha documentado dentro de la Comunidad Económica del Occidente Africano, donde dos países, Senegal y Costa de Marfil tenían una participación porcentual en el valor agregado manufacturero equivalente al 55% en 1972, que luego se elevó hasta el 71% en 1997, derivando en las mismas desigualdades observadas en el otro AIR.

Los diferentes efectos dinámicos provocados por la creación, reestructuración o ingreso de nuevos miembros a un AIR obviamente tienen algún nivel de impacto en la tasa de crecimiento de largo plazo y sobre el proceso de convergencia (o divergencia) económica de los países que lo conforman. Sin embargo, los estudios que han analizado la vinculación entre bloques comerciales y crecimiento no han encontrado una relación robusta. Si destacan que, en general, los AIR norte-sur tienden a generar tasas de crecimiento y convergencia más rápidas para los países en desarrollo miembros del bloque.

En relación con lo anterior, la evidencia empírica aportada por el trabajo de Vamvakidis (1998) a partir del examen de cinco AIR durante las décadas del setenta y ochenta no encuentra que éstos crecieron a tasas más rápidas. La razón más importante de este bajo crecimiento probablemente se deba a que precisamente los AIR analizados correspondían a economías pequeñas, cerradas y en desarrollo. El corolario de esta evidencia es que los países fronterizos con economías abiertas, de gran tamaño de mercado y más desarrolladas, suelen ser propensos a crecer más rápidamente. Por el contrario, los países con vecinos que son economías cerradas, de pequeño tamaño de mercado y menos desarrolladas tienden a crecer más lentamente. Esta conclusión implícitamente sugiere que las pequeñas economías podrían crecer más rápidamente si establecen un AIR con un país desarrollado. El estudio de Berthelon (2004) examina los efectos sobre el crecimiento de largo plazo de los AIR introduciendo una medida de integración regional que captura la interacción entre la calidad de miembro de un país en el AIR con la participación de los socios en el PIB mundial. Los resultados indican que los AIR norte-norte han tenido efectos positivos sobre el crecimiento. Para los acuerdos sur-sur, la evidencia es ambigua dependiendo del tamaño de los países y su nivel de desarrollo. Para países suficientemente grandes el efecto es positivo, pero para países muy pequeños el efecto es negativo. Según los resultados obtenidos, no se dispone de una respuesta concluyente a favor o en contra del efecto sobre el crecimiento para el caso de los acuerdos norte-sur.

En términos del análisis de la convergencia, según Venables (1999, 2003) los efectos de la aglomeración industrial observados en los AIR conformados por países de bajo ingreso, muestra que éstos tienden hacia la divergencia en sus niveles de renta *per cápita*. Por el contrario, los acuerdos entre naciones desarrolladas tienden a causar convergencia. El mejor ejemplo de un AIR donde se ha producido convergencia en el nivel de ingresos entre sus socios lo constituye sin duda la UE-15, tal y como se analiza en el Recuadro 3. Por su parte, la hipótesis de convergencia en el caso del NAFTA y el Mercosur ha sido examinada por Madariaga, Montout y Ollivaud (2004). Después de utilizar una medida que introduce la variable de aglomeración en las regresiones de convergencia condicional para el período 1985-2000, los autores concluyen que se presenta divergencia entre los países socios desarrollados (Canadá y Estados Unidos) y

el país socio en desarrollo (México). Por el contrario, observan un proceso de convergencia entre los miembros del Mercosur, aunque no muy significativo.

Los efectos de los AIR sobre el crecimiento económico igualmente generan diferencias en los territorios de un mismo país miembro. Los estados, provincias o departamentos de una nación ingresan a un proceso de integración partiendo frecuentemente desde diferentes niveles de desarrollo y de renta *per cápita*. Este hecho supone que habrá unas regiones potencialmente ganadoras y otras regiones potencialmente perdedoras una vez que la integración se pone en marcha. En general, los efectos de un AIR sobre la dinámica económica territorial pueden apuntar tanto a disminuir la brecha del ingreso como a aumentar esta disparidad.

Al respecto, el impacto positivo que ha tenido la UE en el nivel territorial ha supuesto una suerte de convergencia en los niveles de renta entre las regiones europeas, pero, en todo caso, es mucho menos fuerte que la convergencia en los niveles de renta entre los países. Por su parte, si el análisis se enfoca en las desigualdades regionales, condicionadas a la dependencia espacial, los resultados arrojan que el grado de desigualdad no ha variado significativamente entre 1977 y 1996. Es probable que con la ampliación de la UE a 27 miembros se incremente las desigualdades, generando una distribución claramente polarizada entre dos grupos de renta (véase Villaverde y Maza, 2003).

Otro ejemplo de los efectos sobre el crecimiento y la convergencia territorial de la integración lo brinda el NAFTA. Al respecto, con su implementación los estados mexicanos tendieron a ampliar sus disparidades en el nivel de ingreso *per cápita*. Los estados potencialmente ganadores, particularmente los del norte, lograron insertarse exitosamente en la dinámica de integración económica con los Estados Unidos, aprovechando entre otros factores su vecindad geográfica y la desconcentración industrial experimentada por la capital. Por el contrario, los estados del sur, potencialmente perdedores, ya de por sí rezagados con respecto a la media del ingreso del país, no han logrado obtener mayores beneficios de este AIR; en realidad, la poca dinámica de sus economías ha derivado en la ampliación de las desigualdades (véase Fujita, Krugman y Venables 1999; Arroyo, 2001).

Recuadro 3. Crecimiento y convergencia económica en la UE-15

Hacia mediados de lo años ochenta el ingreso *per capita* de Irlanda, España y Portugal representaba 64%, 67% y 57% respectivamente del promedio de la UE. Hacia finales de los años noventa los niveles de ingreso habían aumentado hasta 113%, 80% y 71%, corroborando su proceso de convergencia a partir de su entrada en la UE.

En el caso de Irlanda, el país logró construir una estrategia de largo plazo, apoyándose en una fuerte inversión en educación y políticas dirigidas a fomentar la industria de alta tecnología, especialmente mediante la captación de IED. Los aspectos centrales de esta estrategia contemplaron: a) un entorno macroeconómico estable y liberalización del comercio y de las inversiones; b) políticas microeconómicas e institucionales orientadas a generar una legislación protectora de los derechos de propiedad, a reducir las trabas burocráticas y de la tributación para las empresas, a ampliar la disponibilidad de infraestructura y de recursos humanos calificados. En el último lustro, Irlanda ha exportado en promedio el equivalente al 50% de su PIB, exportaciones de las que una tercera parte son de bienes y servicios de alta tecnología. Asimismo ha captado en promedio el equivalente al 25% de su PIB en IED.

BIBLIOGRAFÍA TEMA 1

Arroyo, Francisco. 2001. *Dinámica del PIB de las entidades federativas de México 1*980-1999. Comercio Exterior 51 (7): 583-599.

BID. 2002. *Más allá de las fronteras. El nuevo regionalismo en América Latina*. Informe 2002. Progreso Económico y Social en América Latina. Washington: Ediciones del BID.

Berthelon, Matías. 2004. *Growth Effects of Regional Integration Agreements*. Banco Central de Chile. Documentos de Trabajo. No. 278. Diciembre.

Bhagwati, Jagdish. 2008. *Termites in the Trading System*. Oxford: Oxford University Press.

Blomström, Magnus y Ari Kokko. 2003. *The Economics of Foreign Direct Investment Incentives*. NBER Working Paper 9489.

Blomström, Magnus y Ari Kokko. 1997. *Regional Integration and Foreign Direct Investment: A Conceptual Framework and Three Cases.* The World Bank Development Research Group. Policy Research Working Paper 1750.

Bond, Eric y Constantino Syropoulos. 1996. *The Size of Trading Blocs: Market Power and World Welfare Effects*. Journal of International Economics 53 (2): 335-361.

Briceño Ruíz, José. 2003. *Las teorías de la integración regional*. Mérida: Universidad de Los Andes. Ediciones del Vicerrectorado Académico.

Bulmer-Thomas, Victor. 1998. *The central american common market: from closed to open regionalism*. World Development 26 (2): 313-322.

Cernat, Lucian. 2001. *Assessing Regional Trade Agreements: Are South-South RTAs More Trade Diverting?* United Nations Conference on Trade and

Chávez, Jesús M. y Francisco Rivadeneyra. 2002. *Creación y desvío de comercio de los acuerdos comerciales: nuevas estimaciones para el TLCAN*. Gaceta de Economía. Año 7. No. 14. pp. 169-182.

Coulibaly, Souleymane. 2007. *Evaluating the Trade Effect of Developing Regional Trade Agreements: A Semi-parametric Approach*. The World Bank Development Research Group. Policy Research Working Paper 4220.

Fernández, Raquel y Jonathan Portes. 1998. *Returns to Regionalism: An Analysis of Nontraditional Gains from Regional Trade Agreements*. World Bank Economic Review 12 (2): 197-220.

Fujita, Masahisa, Paul Krugman y Anthony Venables. 1999. *The Spatial Economy*. Cambridge: MIT Press.

Krueger, Anne. 1999. *Trade Creation and Trade Diversion under NAFTA*. NBER Working Paper 7429.

Krueger, Anne. 1995. *Free Trade Agreements versus Customs Unions*. NBER Working Paper 5084.

Madariaga, Nicole, Sylvie Montout y Patrice Ollivaud. 2004. *Regional convergence, trade liberalization and agglomeration of activities: an analysis of NAFTA and MERCOSUR cases*. Université Panthéon Sorbonne (París I). Cahiers de la Maison des Sciences Economiques. No. bla04069.

Levy, Eduardo, Ernesto Stein y Christian Daude. 2003. *Regional Integration and the Location of FDI*. BID Research Deparment. Working Paper 492.

OMC. 2005. *Estadísticas del comercio internacional 2005*. Disponible en línea: http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm

Puga, Diego y Anthony Venables. 1998. *Trading Arrangements and Industrial Development* World Bank Economic Review 12 (2): 221-249.
Schiff, Maurice y Alan Winters. 2004. *Integración Regional y Desarrollo.* Bogotá: Banco Mundial en coedición con Alfaomega.

Soloaga, Isidro y Alan Winters. 2001. *Regionalism in the nineties: What Effect on Trade?* North American Journal of Economics and Finance 12 (2): 1-29.
Tugores Ques, Juan. 2006. *Economía internacional, globalización e integración regional*. Sexta Edición. Madrid: McGrawHill.

UNCTAD. 1996. *World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements*. Ginebra: UNCTAD Publications.
Vamvakidis, Athanasios. 1998. *Regional Integration and Economic Growth*. World Bank Economic Review 12 (2): 251-270.

Venables, Anthony. 2003. *Winners and losers from regional integration agreements*. The Economic Journal 113 (490): 747-761.

Venables, Anthony. 1999. *Regional Integration Agreements. A Force for Convergence or Divergence?* The World Bank Development Research Group. Policy Research Working Paper 2260.

Vicard, Vincent. 2006. *Trade, Conflicts, and Political Integration: The Regional Interplays*. CESifo Working Paper 1839.

Villaverde, José y Adolfo Maza. 2003. *Desigualdades regionales y dependencia espacial en la Unión Europea*. Revista Económica de Castilla La Mancha. "Crecimiento y Convergencia". No. 2. pp. 109-128.

Wannacott, Paul y Ronald Wannacott. 1995. *Liberalization in the Western Hemisphere: New Challenges in the Design of a Free Trade Agreement*. North American Journal of Economics and Finance 6 (2): 107-119

OCW-UNIA: La Integración Económica Regional: la Unión de Naciones Suramericanas