

Universidad de Buenos Aires  
Facultad de Ciencias Económicas  
Escuela de Estudios de Posgrado

---

**MAESTRÍA EN RELACIONES ECONÓMICAS  
INTERNACIONALES**

---

TRABAJO FINAL DE MAESTRÍA

---

Regionalismo versus multilateralismo. Un estudio de los aportes teóricos del viejo y nuevo regionalismo.

---

AUTOR: PAOLA A. TENUTTA

DIRECTOR: JORGE LUCÁNGELI

[NOVIEMBRE 2020]

## **Agradecimientos**

Al concluir finalmente esta etapa de mi vida, quiero extender un profundo agradecimiento a quienes caminaron junto a mí en todo momento y siempre fueron fuente de inspiración, apoyo y fortaleza.

En primer lugar, quisiera agradecer infinitamente a mi esposo Gonzalo y a mis hijos, Francesca y Mateo, por brindarme su apoyo incondicional en esta etapa de mi formación. Y a pesar de sacrificar tiempo juntos, siempre me alentaron y dieron valor para terminar este proyecto, demostrándome constantemente todo su amor.

También quiero reconocer especialmente a Lila Kowalewski, quien comenzó siendo una profesora pero resultó un pilar fundamental a lo largo de toda la maestría. Sus consejos sabios y desinteresados me permitieron encontrar fuerza para llegar hasta la meta.

Finalmente, quiero agradecer a mi profesor y director de este trabajo, Jorge Lucángeli, quien con su sabiduría e infinita paciencia me acompañó a lo largo de todo este extenso proceso. Sus conocimientos y distendida calidez supieron inspirarme y alentarme para no bajar los brazos y creer en mí misma.

# Índice

Agradecimientos .....	i
1. Introducción.....	1
1.1 Justificación y Planteamiento del Problema .....	2
1.2 Objetivos .....	4
1.3 Revisión de la literatura .....	4
1.4 Marco Teórico .....	5
1.4.1 Excepciones a la Cláusula de Nación Más Favorecida que habilitan los Acuerdos Comerciales Regionales .....	5
1.4.2 Globalización, regionalismo y libre comercio. ....	7
1.4.3 Ventajas absolutas y comparativas del comercio. Teorías del comercio Internacional .....	10
1.5 Definiciones .....	12
1.6 Metodología y técnicas a utilizar.....	13
1.7 Estructura y organización del trabajo .....	14
2. Del viejo al nuevo regionalismo .....	16
2.1 Caracterización del viejo regionalismo y de la I Ola de Regionalismo .....	16
2.1.1 El regionalismo después de la II Guerra Mundial. I Ola de Regionalismo .....	18
2.1.2 El caso europeo .....	20
2.2 II Ola de Regionalismo. El nuevo regionalismo o regionalismo de nueva generación. ...	22
3. Las uniones aduaneras y su relación con el libre comercio según Jacob Viner .....	27
4. Las repercusiones del trabajo de Viner .....	37
4.1 Los primeros cuestionamientos .....	38
4.1.1 James Meade. Costo medio de producción constante y consumo en cantidades fijas .....	38

4.1.2 Richard Lipsey. La teoría del segundo mejor y efectos sobre el consumo de una UA	46
4.1.3 W. M. Corden. Introduciendo las economías de escala	51
5. Una segunda ola de opiniones	61
5.1 Otros autores que analizan el trabajo de Viner	61
5.2 La revisión de las repercusiones del trabajo de Viner	66
6. ACR: “building or stumbling blocks”	78
6.1 El análisis de la senda temporal dinámica	78
6.1.1 ¿Los ACR pueden expandirse de forma tal de alcanzar el libre comercio global? ..	81
6.1.2 ¿Pueden los ACR perjudicar o ayudar a las negociaciones de comercio multilaterales?.....	85
7. Síntesis, conclusiones y reflexiones finales	96
7.1 Síntesis y conclusiones	96
7.2 Reflexiones finales	102
Bibliografía.....	105

# 1. Introducción

A pesar de que constantemente los países se han comprometido con el sistema de comercio multilateral y los principios rectores del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y de Comercio (GATT por su siglas en inglés) y posteriormente de la Organización Mundial de Comercio (OMC), lo cierto es que al principio, los Acuerdos de Comercio Regionales (ACR) constituyeron excepciones tolerables pero en la actualidad se han multiplicado y son un elemento constitutivo de la política comercial internacional prácticamente de todos los países del mundo. Por lo tanto, esta proliferación de ACR y el creciente desvío de comercio hacia este camino se han convertido en una creciente preocupación para el sistema comercial multilateral.

Asistimos, por lo tanto, a la coexistencia de ambos mecanismos de liberalización del comercio, multilateralismo y regionalismo. Atento a ello, en el presente trabajo de investigación se hace una revisión profunda de los principales aportes teóricos efectuados en relación con los méritos del regionalismo como instrumento de liberación del comercio. Se analizan tanto las contribuciones realizadas durante la denominada I Ola de Regionalismo ocurrida entre en 1950 y 1960, como las que se produjeron en la II Ola a partir de 1990. Dado el contexto histórico y político en el que se desarrolla cada una de estas olas de regionalismo, las contribuciones y argumentos teóricos aportados en ellas se encuentran enfocados en cuestiones o problemas distintos.

De esta manera, la literatura surgida durante la I Ola y cuyo principal representante fue Viner, se concentra en los efectos de los ACR, principalmente las Uniones Aduaneras (UA), sobre el bienestar, ya sea de sus miembros, del resto del mundo o del mundo en general y que fueron capturados en sus conceptos estáticos de creación y desvío de comercio. En cuanto a los trabajos que surgieron durante la II Ola, éstos se concentran en el impacto de los ACR sobre el sistema de comercio multilateral, en este sentido resulta pionero el trabajo de Bhagwati.

El objetivo principal de este trabajo es sistematizar los aportes teóricos que surgen como respuesta a planteamientos particulares en función de las características del regionalismo de cada ola. Es importante destacar algunas cuestiones que lo distinguen de otros. En primer lugar, el enfoque de este trabajo es exclusivamente teórico, a través del análisis de los principales

trabajos de autores seleccionados de forma no aleatoria sino en función de la relevancia de sus aportes a fin de resolver los interrogantes planteados. Pretende aportar en un único texto las principales contribuciones teóricas, al mismo tiempo que se realiza un esfuerzo por ofrecer un tratamiento detallado y profundo de cada uno de los autores seleccionados, tratando de aportar interpretaciones intuitivas pero rigurosas.

Otro aspecto distintivo, es la perspectiva conferida al análisis de los autores de la I Ola, ya que tomamos como piedra angular el trabajo de Viner y revisamos las conclusiones de otros autores en función del levantamiento y/o incorporación de supuestos.

También es necesario destacar que el presente trabajo hace referencia solamente a la literatura relacionada con la liberalización preferencial de tarifas sobre bienes, por lo que no se considera el comercio preferencial sobre servicios, el rol de la inversión externa en los acuerdos regionales y la armonización de las políticas domésticas. Si bien todos estos temas figuran en los debates políticos actuales, puede decirse que no han sido incorporados en la literatura teórica.

Como podrá observarse, en las argumentaciones planteadas en este estudio y a pesar de la inmensa cantidad de literatura existente, lejos está de lograrse una postura única en cuanto a las relaciones entre el regionalismo y el multilateralismo, tanto desde su análisis estático como en el que se refiere a la interrelación entre ambos caminos de la liberalización comercial y sus efectos en el bienestar mundial.

## **1.1 Justificación y Planteamiento del Problema**

El comercio y las políticas que adopten los países en relación con él tienen una gran importancia sobre el bienestar de los países, por lo que entender cuáles son los efectos de las distintas formas de liberalizar el comercio es relevante. La relación entre regionalismo y multilateralismo vuelve a estar en la mira de analistas y tomadores de decisiones después de una larga y nutrida controversia. La razón de este renovado interés lo constituye el contraste entre dos procesos: el creciente número de notificaciones de ACR y el estancamiento de las negociaciones multilaterales.

La elección del regionalismo y multilateralismo no ha sido una cuestión arbitraria. El mismo resulta pertinente en el marco de la revitalización de esta discusión, que lleva décadas, sin llegar

hasta el momento a una postura única. Por otra parte, esta extensa discusión ha generado una abundante literatura y la sistematización de los principales aportes teóricos efectuados por los autores seleccionados, durante las dos olas de regionalismo, se puede considerar como una contribución significativa.

El tema elegido se encuentra dentro de los principales problemas de la economía mundial contemporánea, y está estrechamente relacionado con las negociaciones multilaterales y regionales sobre comercio. Esta situación se pone de manifiesto al abordar la temática desde distintas perspectivas en varias materias de la Maestría en Relaciones Económicas Internacionales. El interés personal surge, particularmente, durante el estudio de la temática de Integración Económica, en el cual surgió la disparidad en las conclusiones de los autores estudiados en cuanto al efecto final sobre el bienestar de los países, ante la celebración de un acuerdo preferencial de comercio.

Como hemos mencionado, la integración regional es un tema constante en la agenda política internacional. Durante 1950 y 1960 se produjo lo que se conoce como la I Ola del regionalismo, mientras que en los años '90 surge la II Ola. Ambas con características y contextos diferentes. Durante la primera, los acuerdos regionales eficaces no se extendieron más allá de Europa occidental; en consonancia con esta realidad, el debate, y la literatura a que dio lugar, permaneció confinado en gran parte a la cuestión de si los ACR resultaron en mayor o menor bienestar para sus miembros, para el resto del mundo y para el mundo en general.

Sin embargo, la II Ola se caracteriza por el hecho de que, durante los '90 y en paralelo a las negociaciones multilaterales de la Ronda de Uruguay, prácticamente todos los países estaban analizando o considerando su incorporación a un bloque comercial. Por lo que los economistas y analistas políticos se centraron entonces, ya no en los efectos al interior de cada miembro, sino en las implicancias de tales bloques para el sistema mundial de comercio. Mientras que los seguidores del regionalismo consideran que estos bloques mueven a sus países miembros y al mundo en general hacia el libre comercio, los defensores del multilateralismo sostienen que ellos detraen de la verdadera liberalización comercial y fragmentan el sistema de comercio mundial.

En el contexto de este debate y conforme el contenido de cada una de las olas de regionalismo es que numerosos autores han analizado el fenómeno de la regionalización desde distintos aspectos.

Teniendo en cuenta lo antes mencionado se han planteado entre otras las siguientes preguntas: ¿Quiénes son los principales autores que han investigado sobre el tema, tanto en lo que se conoce como la I Ola de regionalismo en 1950 y 1960 y la II Ola a partir de 1990 desde un enfoque económico? ¿Desde qué aspectos se han abordado los efectos de los acuerdos regionales? ¿Cuáles son las principales diferencias entre las dos olas de regionalismos producidas?

## **1.2 Objetivos**

Para desarrollar el presente trabajo de investigación los objetivos planteados son los siguientes. En primer lugar, el objetivo general consiste en sistematizar los principales aportes teóricos de autores destacados en cuanto a los efectos económicos de los acuerdos regionales, durante lo que se ha denominado como la primera y segunda ola de regionalismo.

Para ello, se han planteado cuatro objetivos específicos, siendo el primero de ellos describir las causas y principales características de la primera ola y segunda ola de regionalismo. A partir de allí, y en el marco del regionalismo correspondiente a la I Ola, desarrollar los supuestos asumidos en el análisis efectuado por Viner, en su obra *La Cuestión de las Uniones Aduaneras* (1950), específicamente en el desarrollo efectuado en su capítulo IV y enunciar las principales proposiciones que surgen del mismo; para luego comparar los hallazgos y proposiciones efectuados por Viner con aquellos obtenidos por autores posteriores que revisaron y modificaron los supuestos del trabajo de Viner.

Finalmente, en el contexto generado por la II Ola de Regionalismo, se plantea detallar los aportes efectuados por distintos autores, cuyas proposiciones se consideran relevantes para la discusión planteada en cuanto al impacto del regionalismo sobre el sistema de comercio multilateral.

## **1.3 Revisión de la literatura**

De la revisión de la literatura relacionada con el tema de investigación se ha identificado la necesidad de plantear de forma sistematizada los aportes efectuados por distintos autores, dado



el gran volumen de bibliografía que existe y que cada uno de ellos pareciera, al menos preliminarmente, alcanzar conclusiones diversas en cuanto a cada una de las cuestiones que surgieron como relevantes en las dos olas analizadas.

Entre otros autores seleccionados para el análisis efectuado en el contexto de la I Ola se ha revisado el Capítulo IV del libro de “La Cuestión de las Uniones Aduaneras” de Viner, y los trabajos de Meade, Lipsey, Lancaster, Michaely, Krauss, Wonnacott, Bhagwati y Panagariya que se basaron en el estudio de Viner.

Con respecto al impacto de los ACR sobre el sistema de comercio multilateral hemos trabajado sobre la base de los textos de Bhagwati, Panagariya, Baldwin, Krugman, Levy y Andriamananjara, entre otros.

## **1.4 Marco Teórico**

### ***1.4.1 Excepciones a la Cláusula de Nación Más Favorecida que habilitan los Acuerdos***

#### ***Comerciales Regionales***

El comercio internacional de bienes se rige por el GATT, firmado en 1947. La piedra angular de éste es el principio de Nación Más Favorecida (MFN por sus siglas en inglés) enunciado en su artículo I, el cual establece que, en materia de política comercial, cada miembro del GATT y a partir de 1995 de la OMC está obligado a conceder a todos los miembros la misma ventaja, privilegio, favor o inmunidad que otorga a cualquier otro país. Una consecuencia clave de esta disposición es que los países miembros no deben discriminar en su política de tarifas a otros miembros del acuerdo.

En los Acuerdos de la OMC se reconoce que los ACR pueden beneficiar a los países, siempre que su objetivo sea facilitar el comercio entre sus partes. También se reconoce que, en determinadas circunstancias, esos acuerdos podrían ser perjudiciales para los intereses comerciales de otros países. Normalmente, el establecimiento de una unión aduanera o una zona de libre comercio infringiría el principio de no discriminación que ampara a todos los Miembros de la OMC (trato de la nación más favorecida). Sin embargo, el artículo XXIV del GATT, el artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios y el párrafo 2 c) de la Cláusula de Habilitación autorizan a los miembros de la OMC, con carácter de excepción especial y

siempre que se cumpla un conjunto de estrictos criterios, a concertar ACR. De hecho, la Comunidad Económica Europea (CEE) y sus diversos acuerdos de asociación y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) fueron concluidos en virtud del artículo XXIV (Panagariya, 2000). No obstante, el GATT establece que pueden instituirse siempre y cuando no discriminen a terceras partes y deben promover la liberalización comercial.

En lo que concierne al comercio de mercancías, el artículo XXIV del GATT de 1994, complementado por el Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIV del GATT de 1994, contiene las reglas y disciplinas aplicables a las Uniones Aduaneras (UA) y las Zonas de Libre Comercio (ZLC), así como los acuerdos provisionales tendientes al establecimiento de una unión aduanera o una zona de libre comercio.

Dicho artículo establece como requisito fundamental que el intercambio de preferencias no sea parcial, debiendo resultar en la formación de una ZLC o UA con derechos y otras reglamentaciones comerciales restrictivas eliminadas con respecto a "lo esencial del comercio" en productos originarios de los miembros de la unión. En el caso de las ZLC, los aranceles de los países miembros no deben ser aumentados. Mientras que, para las UA, la incidencia del arancel externo común en países no socios no debe ser superior a las tarifas individuales de los miembros antes del establecimiento de la unión.

Sin embargo, a la fecha sigue existiendo desacuerdo sobre el sentido exacto de "lo esencial de los intercambios comerciales" y en qué consisten "las demás reglamentaciones comerciales restrictivas", ya que estos conceptos no están definidos ni en el artículo XXIV ni en el Entendimiento. En cuanto a esta última expresión, está claro que el ACR debe eliminar las reglamentaciones comerciales restrictivas con respecto al comercio entre las partes, pero persiste el desacuerdo entre los Miembros acerca de si la lista de excepciones que figuran entre paréntesis es exhaustiva o meramente ilustrativa.

En cuanto al requisito relativo a "lo esencial de los intercambios comerciales", no existe una definición aceptada del porcentaje del comercio que ha de estar abarcado en un ACR compatible con la OMC, ni una metodología convenida para efectuar el cálculo de ese requisito, es decir, si la evaluación debe realizarse en función de un porcentaje de las líneas arancelarias liberalizadas, de los valores del comercio o de ambos factores. También es motivo de desacuerdo si ese

término supondría que no se podría excluir a ningún sector concreto - o a ningún sector importante; en la Ronda Uruguay se añadió una referencia, en el Preámbulo de Entendimiento, al hecho de que la contribución de los ACR a la expansión del comercio mundial es "mayor si la eliminación de los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas entre los territorios constitutivos se extiende a todo el comercio y menor si queda excluida de ella alguno de sus sectores importantes". No obstante, sigue vigente la práctica de excluir de la liberalización en el marco de los ACR a los sectores sensibles y la cuestión está aún por resolverse (OMC, s.f.).

#### ***1.4.2 Globalización, regionalismo y libre comercio.***

El concepto de globalización nace y se nutre en la década del setenta, con el análisis de la conformación y desarrollo de las corporaciones transnacionales a escala mundial para dar lugar, posteriormente, al desarrollo de un enfoque de la globalización como globalización de los mercados. Si bien en numerosas ocasiones las referencias a la globalización suelen ser vagas y generales, para los economistas siempre se ha referido básicamente al incremento de los flujos de la actividad económica internacional, en particular en términos del comercio y las finanzas internacionales y del creciente papel de las corporaciones multinacionales y de la inversión extranjera directa (Serbin, s.f.).

Desde esta perspectiva, inicialmente puede precisarse que en sus conceptualizaciones originales, la globalización remite, principalmente, a un proceso económico, articulado en torno a una reestructuración productiva a escala mundial, la revolución tecno-productiva y la globalización financiera y que la globalización implica una visión del sistema internacional como un sistema interdependiente e interconectado.

En el marco de este debate, pueden esquematizarse dos tendencias predominantes que polarizan las percepciones acerca de la globalización. Parafraseando a Umberto Eco (1984), pueden identificarse con los integrados y los apocalípticos. Mientras que los integrados se identifican con el proceso de globalización y lo ven como la posibilidad de profundizar ciertos cambios y corregir sus defectos, los apocalípticos perciben a la globalización en términos de sus defectos más negativos, principalmente los referidos a la profundización de la pobreza y exclusión a escala mundial.

A pesar que en el debate sobre la globalización los principales enfoques o tendencias predominantes en su interpretación no pueden, fácilmente, identificarse con líneas de pensamientos o enfoques teóricos, se postula la existencia de tres enfoques predominantes en el análisis contemporáneo.

El enfoque de los hiperglobalistas privilegia lo económico sobre lo político, el mercado sobre el estado y postula la decadencia gradual del Estado-Nación. Sostienen que la globalización es básicamente un fenómeno económico y que en la actualidad existe una economía global integrada. Según este enfoque la regionalización es complementaria a la globalización, ya que responde a su lógica de ampliar las relaciones de producción y división internacional del trabajo en función de la reestructuración productiva. Ubican como una de las principales fuerzas motrices de la globalización a los procesos de regionalización y es conocida como “regionalismo abierto”, en ese sentido los bloques regionales no son considerados como “clubes cerrados”, sino como “bloques abiertos” que van incrementando su membresía hasta conseguir un único bloque comercial que resultaría equivalente al libre comercio. Bajo este enfoque el regionalismo es una vía hacia el multilateralismo.

Los escépticos en cambio, y en función de las estadísticas de los flujos mundiales de comercio, inversión y trabajo del siglo XIX, plantean que los actuales niveles de interdependencia económica no son nuevos y tienen numerosos precedentes históricos. Por lo tanto, postulan que la globalización es solo un mito que oculta la internacionalización de las economías nacionales. Su visión de la globalización también es predominantemente económica pero consideran que los hiperglobalistas subestiman la capacidad de los estados de regular la actividad económica internacional. Plantean que más que una globalización, en realidad lo que ocurre es una regionalización de la economía, dado el incremento en la formación de bloques financieros y comerciales. Desde esta perspectiva la globalización y la regionalización son percibidas como procesos contradictorios.

Por último, los transformacionistas sostienen que la globalización es la fuerza motora de un profundo cambio en el aspecto social, económico y político de las sociedades modernas. Bajo esta premisa, rechazan tanto las postulaciones de los hiperglobalistas del fin del estado nacional como la de los escépticos de que nada ha cambiado tanto y que los estados siguen siendo los actores principales del sistema internacional (Serbin, s.f.). En este sentido, concluyen que las

tendencias globalizadoras y de regionalización no son excluyentes entre sí, por el contrario se influyen mutuamente. En el presente trabajo de investigación se adhiere a esta postura

En cuanto a los términos de región, regionalismo y regionalización realizaremos una aproximación teórica de los mismos.

A partir de los noventa el mundo se configuró como un espacio multipolar, dejando detrás la era bipolar y en este contexto el regionalismo cobró una importante relevancia, generando la eclosión de numerosos acuerdos regionales. Este nuevo interés debe considerarse desde una perspectiva global, contemplando los diversos cambios que se experimentaron en el sistema internacional. Entre estos factores pueden mencionarse la pérdida del papel tradicional del Estado, la difusión de las barreras entre lo interno y lo internacional, dada la mayor relevancia de los vínculos y participantes transnacionales.

Entendiendo la región como una unidad con intereses e identidad propios se puede entroncar con el regionalismo. Las definiciones iniciales de regionalismo hacían referencia a la proximidad geográfica, la relación entre el beneficio económico y la elección de políticas apropiadas. Sobre esta base se podía distinguir entre el regionalismo involuntario, resultado de fuerzas naturales y regionalismo voluntario que por el contrario, constituía el fruto de acuerdos políticos. Como puede observarse este tipo de definición respondía marcadamente a criterios económicos.

No obstante, en la actualidad la mayoría de los autores consideran que la delimitación de una región geográfica no debe establecerse en base a criterios económicos solamente, debe incluir además aspectos culturales, sociales, políticos y organizacionales. Teniendo en cuenta esto, Mansfield y Milner (1999) hablan de “regionalismo geográfico”, entendido como el resultado de un vínculo natural de proximidad, ingresos, políticas convergentes y amplio flujo comercial. Siguiendo este parámetro, ambos autores diferencian región y regionalismo. La primera definida como un grupo de países ubicados en la misma área geográfica y el regionalismo como consecuencia de la voluntad política de los dirigentes de los países que conforman una determinada región. En este caso, el factor geográfico sería el desencadenante que impulsa a los políticos a buscar vínculos paralelos.

Ahora bien, tal como la realidad ha demostrado a través de la existencia de modelos regionales entre países geográficamente distantes, el elemento geográfico no debe ser único ni excluyente. En tal caso, estamos ante un regionalismo “no geográfico”, resultado de la implicación de varios elementos (económicos, políticos, sociales, comerciales, culturales, de seguridad, etc.). En estos casos la voluntad política representa el principal desencadenante (el actual proceso de globalización pudiera ser un buen ejemplo de este tipo de fenómenos).

De esta forma, puede observarse que el regionalismo constituye un fenómeno multidimensional, cuya definición resulta difícil dada la gran cantidad de criterios involucrados. A su vez, a medida que analizamos el regionalismo puede surgir el concepto de regionalización generando confusión. A fin de evitar este problema, en el presente trabajo se adopta la definición de Hettne (2002) quien considera que resulta muy clara la diferenciación conceptual, ya que el regionalismo hace referencia a la parte ideológica (ideas y principios) que inspiran a las unidades a decantarse por un contexto regional y la regionalización es el proceso que conduce al incremento de la interacción e interdependencia en un mundo regional.

#### ***1.4.3 Ventajas absolutas y comparativas del comercio. Teorías del comercio Internacional***

El primer esfuerzo reconocido por estudiar los posibles efectos del comercio internacional lo encontramos en las obras de Smith y de Ricardo. Smith en *La riqueza de las Naciones* (1776) explica que para un país resulta conveniente la exportación de aquellos bienes en los que tiene una ventaja absoluta en costos, en relación a los costes de producción del mismo bien en otro país, y al contrario, le convendría importar aquellos bienes en donde presenta desventajas absolutas de costos.

La teoría de las ventajas absolutas fue cuestionada por Ricardo en sus *Principios de economía política y tributación* (1821), donde sostuvo que el comercio internacional sería prácticamente imposible si el planteamiento de Smith tuviera validez general, pues podría ocurrir que algún país presentara ventajas absolutas en todos los bienes que produce de modo tal que no le resultaría ventajoso comerciar con ningún país. A partir de dicha crítica, Ricardo formula el sustento de lo que sería su propia teoría, al considerar que un país se convierte en exportador de algún bien cuando presenta ventaja relativa en costos 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 la especialización de cada país. Sus conclusiones son similares a las planteadas por Smith, pues el comercio internacional resulta beneficioso para todos los países al permitir elevar la producción y el consumo reasignando el factor trabajo hacia aquellos bienes en los cuales existe una mayor productividad. 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.

En el plano teórico, las tesis clásicas fueron modificadas y ampliadas, pero nunca sustituidas. Así, Marshall dotó a la teoría de Ricardo-Mill de un aparato gráfico, Edgeworth matizó algunos conceptos y luego Heckscher y Ohlin formularon su modelo de las proporciones de los factores que supuso un avance sobre la teoría original.

A finales de los años setenta y principios de los ochenta, de la mano de Brander, Spencer, Krugman y Dixit entre otros, aparecen las primeras elaboraciones teóricas fundadas en la existencia de fallas de mercado y la presencia de economías de escala.

En resumen, la teoría económica nos dice que existen dos razones por las que puede surgir el comercio entre países: la primera razón es que los países comercian porque son diferentes entre sí (en tecnología, dotaciones o preferencias) y pueden beneficiarse de ese comercio si cada uno produce y vende lo que sabe hacer relativamente mejor; la segunda razón es que los países comercian para aprovechar la presencia de economías de escala en la producción (retornos crecientes a la escala); si cada país produce un número limitado de bienes, puede producirlos mejor y en mayor volumen; así, venderán el excedente de lo que producen y comprarán lo que no producen. Lo que se observa en el mundo real es que ambas razones explican la presencia de comercio. La denominada Teoría Clásica y Neoclásica del Comercio nos dice que el comercio entre países se origina por la existencia de diferencias en tecnología, dotaciones o preferencias, esto es, que el comercio se da por la presencia de ventajas comparativas (la primera razón).

Por otro lado, la denominada Nueva Teoría del Comercio Internacional nos dice que este puede originarse no sólo por la existencia de ventajas comparativas, sino también por la presencia de economías de escala en la producción (la segunda razón). Estas nuevas teorías se complementan con el desarrollo reciente de las teorías de organización industrial, porque los nuevos enfoques

de análisis se desarrollan en un ambiente en el cual interactúan la economía internacional y la estructura de mercado y son decisivos temas como, economías de escala, las barreras de entrada, el comportamiento de las empresas en mercados estratégicos, etc. (Steimberg, 2004).

Dentro del presente trabajo también se contemplan otras teorías que aportan a los análisis de los efectos de los ACR, tales como la teoría de los juegos, la maximización de utilidades, modelos de determinación endógena de los aranceles, modelos que explican el comportamiento de votantes y grupos de presión.

## **1.5 Definiciones**

Los ACR se definen como agrupaciones de países, las cuales se forman con el objetivo de reducir las barreras comerciales entre los países miembros. Sin embargo, es necesario destacar, que contrariamente a lo su nombre sugiere, estas agrupaciones o uniones no necesariamente deben concretarse entre países pertenecientes a la misma región geográfica.

Estos ACR pueden dividirse en 5 categorías dependiendo del grado de integración, considerando de menor a mayor grado de integración podemos considerar las siguientes definiciones:

a) Acuerdos Preferenciales de Comercio (APC), es una unión en la cual los países miembros imponen menores barreras comerciales para aquellos bienes que son producidos dentro de la unión. Los países miembros conservan cierto grado de flexibilidad en cuanto a la extensión de las reducciones de barreras.

b) Zonas de Libre Comercio (ZLC), constituyen un caso especial dentro de los APC ya que los países miembros eliminan completamente las barreras comerciales entre ellos (tanto las barreras constituidas por tarifas como las no tarifarias) para aquellos bienes que se originan dentro de los países miembros. En las ZLC los miembros son libres de mantener o determinar su nivel individual de tarifas aplicables a los bienes importados de países no miembros.

c) Uniones Aduaneras (UA) proporcionan un nivel de integración más profundo que las ZLC, ya que además de eliminar las barreras comerciales entre los miembros, establecen de forma conjunta un Tarifa Externa Común aplicable por todos los miembros a los bienes importados desde los países fuera de la unión. Esta Tarifa Externa Común puede variar entre bienes pero no entre los países miembros.



d) Mercado Común es una agrupación de países donde los miembros intentan armonizar algunos arreglos institucionales así como leyes comerciales y financieras, además de regulaciones entre ellos. También implica la libre movilidad de los factores de trabajo y capital entre los miembros.

e) El último nivel de integración está constituido por la Unión Económica, en la cual los países implementan políticas económicas y regulaciones comunes y además establecen una única moneda.

En este trabajo, cuatro de los términos anteriores se utilizan con frecuencia, ACR, APC, ZLC y la UA. El término ACR siendo más amplio, se utiliza para incluir los APC, ZLC y las UA (Panagariya, 2000).

## **1.6 Metodología y técnicas a utilizar**

El presente trabajo consiste en una investigación del tipo cualitativa, con diseño descriptivo a través del análisis bibliográfico de distintos documentos realizados por autores seleccionados en relación con los aspectos teóricos de los efectos económicos de los ACR, en el marco de la primera y segunda ola de regionalismo.

Las unidades de análisis utilizadas son los aspectos teóricos de los efectos económicos de los ACR. Las principales variables están dadas por los distintos autores que se analicen, bienestar económico de los países al interior de los ACR, flujos comerciales al interior y fuera de los ACR (exportaciones, importaciones). Al momento de considerar el debate en torno a los efectos del regionalismo sobre el sistema de comercio global, si bien el bienestar continúa siendo una variable pero ya no desde una perspectiva individual sino para el mundo en su totalidad, otras variables están dadas por la cantidad de bloques comerciales conformados y los grupos de interés involucrados principalmente.

La población consiste en los trabajos teóricos desarrollados respecto a los efectos económicos de los ACR, tanto desde el punto de vista estático analizado durante la I Ola de Regionalismo, como aquellos relacionados con la senda temporal dinámica de los ACR y su efecto sobre el multilateralismo.

## 1.7 Estructura y organización del trabajo

El trabajo de investigación se encuentra dividido en seis capítulos. En el primero de ellos se realiza una aproximación histórica política del contexto en el que se produjeron cada una de las olas de regionalismo analizadas, distinguiendo las principales características y diferencias entre ellas.

Posteriormente, se introducen y analizan las principales argumentaciones y aportes del estudio referido a las UA realizado por Viner en el capítulo IV de la “Cuestión de las Uniones Aduaneras”. Veremos que uno de los principales aportes de este autor se refiere a la ruptura con la creencia generalizada entre los defensores del libre comercio en cuanto a que las UA representaban necesariamente un incremento en el bienestar ya que implicaban un movimiento en la dirección correcta en la medida que implicaban reducciones en las trabas comerciales.

El siguiente capítulo se concentra en las repercusiones del trabajo de Viner y examina los aportes realizado por distintos autores que fueron modificando o eliminando supuestos que se derivan de las conclusiones del trabajo de Viner. Los supuestos modificados se refieren tanto a cuestiones relativas al consumo y a la producción. En cuanto al consumo se permite la sustitución entre los bienes, agregando nuevos efectos a la formación de una UA. Por otra parte, y con relación a la producción se permiten costos medios crecientes y se analiza además el caso en el que existan economías de escala en los costos de producción. Se presentan así en este capítulo, nuevos efectos sobre el bienestar que deberán ser considerados al momento de analizar el impacto de la formación de una UA.

Posteriormente, y siguiendo el lineamiento del capítulo anterior y se presentan trabajos de autores relacionados directa o indirectamente con el trabajo de Viner pero que no necesariamente modifican directamente los supuestos iniciales del análisis, si no que se basan en las interpretaciones de los trabajos de Meade y Lipsey fundamentalmente. Asimismo y ya en el marco de la II Ola de Regionalismo, surgen autores que revisan los trabajos surgidos durante la I Ola y que aportan elementos que permiten una mejor interpretación o análisis de los efectos de una UA, fundamentalmente nos referimos al trabajo de Wonnacott.

El penúltimo capítulo presenta el análisis que se efectúa en cuanto al impacto del regionalismo en el sistema global de comercio. Se refiere a los interrogantes introducidos por Bhagwati y se

plantean y examinan distintos argumentos y aportes tanto desde la perspectiva o posición que sostiene que el regionalismo constituye un complemento del multilateralismo como de aquella que aboga la postura de rivalidad entre ambos caminos para alcanzar el libre comercio. Por último, se presentan las conclusiones y reflexiones finales de este trabajo.

## **2. Del viejo al nuevo regionalismo**

El presente trabajo de investigación analiza los aportes teóricos efectuados por distintos autores en relación con los efectos producidos por ACR. Se estudian tanto los efectos económicos o sobre el bienestar como sobre el sistema multilateral de comercio.

Tanto en la I como en la II Ola de Regionalismo, han 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. El estudio de los documentos producidos por los autores analizados implica la necesidad de contextualizar dicho trabajo, con el objeto de limitar lo más posible los problemas de una interpretación cambiante o muy desviada de la intención con la que fue redactado.

En este sentido es importante tener en cuenta diversas cuestiones acerca del regionalismo. Por una parte, es que no se trata de un fenómeno reciente, con lo cual el análisis de etapas más recientes de regionalismo mostrará analogías con episodios anteriores. Sin embargo, estas analogías pueden ser engañosas, dado que las condiciones políticas en las que se producen tales etapas de regionalismo son distintas en cada caso. Es decir, el regionalismo se encuentra inmerso en la realidad que lo circunscribe y sirve de canal para expresar el contexto en el que se desarrolla.

### **2.1 Caracterización del viejo regionalismo y de la I Ola de Regionalismo**

Puede considerarse que el origen del viejo regionalismo se da en la época en la que ocurre la revolución industrial y tecnológica, durante la primera mitad del siglo XIX, porque se estimuló la comercialización de mercancías entre países, generando un mayor vínculo político entre ellos. Esta primera etapa del viejo regionalismo se desarrolló durante la segunda mitad del siglo XIX y tenía un perfil, principalmente europeo (porque el comercio entre estos países creció sostenidamente).

Algunos de los principales acuerdos comerciales de carácter preferencial de esta época y que se concluyeron en Centroeuropa y, en especial, los acuerdos bilaterales de comercio y uniones aduaneras fueron el Zollverein alemán o la Unión Aduanera de Suiza (1848), de los Estados Austriacos (1850), la de Dinamarca (1853) e Italia (en la década de 1860). Entre estos acuerdos,

debe destacarse el Acuerdo Comercial Anglo-Francés de 1860, ya que creó un nuevo sistema económico internacional al basarse en el principio de la MFN. Como resultado, en la primera década del siglo XX, Gran Bretaña, Alemania y Francia habían finalizado acuerdos bilaterales con terceros países, fortaleciendo no solo la integración europea sino que también propició una mayor apertura del sistema comercial internacional. La relevancia de los acuerdos bilaterales en esta época fue tal que se denominó a este fenómeno como “*bilateralismo progresivo*” (Mansfield & Milner, 1999).

La preponderancia de esta clase de acuerdos tuvo su fundamentación en el contexto económico y político de la época, la cual se extiende desde la Gran Depresión de 1873 hasta 1930, cuando se agota el Patrón Oro.

El enfrentamiento armado (I Guerra Mundial) fue un punto de inflexión, frenando el crecimiento de los acuerdos comerciales y dio paso a la segunda etapa de lo que se ha denominado el viejo regionalismo. Esta nueva etapa se extiende durante el período de entreguerras. Se la puede clasificar como discriminatoria y preferencial porque reforzaba el posicionamiento de las potencias europeas. De esta época son las uniones aduaneras creadas por Francia (1928) y Reino Unido (1932) con sus antiguas colonias. Asimismo, otras naciones europeas negociaron tarifas preferenciales con países de Europa del Este. En 1934 se firmó el Acuerdo de Roma, estableciendo tarifas preferenciales entre Italia, Austria y Hungría. Por su parte, a lo largo de la década de los treinta, Suecia, Noruega, Dinamarca y Finlandia establecieron una serie de acuerdos económicos con Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo, al igual que Alemania, que suscribió varios acuerdos comerciales bilaterales. Fuera de Europa, otros países suscribieron acuerdos bilaterales, como EEUU. En muchos de estos acuerdos participaron países latinoamericanos.

Existen debates de larga data y sin resolver con relación a si el regionalismo, restrictivo y discriminatorio de este período profundizó las condiciones económicas de la Gran Depresión y contribuyó a las tensiones políticas que culminaron en la II Guerra Mundial. Los acuerdos firmados durante el siglo XIX contenían la cláusula de MFN impulsando de esta forma una importante reducción de tarifas en Europa y el mundo durante un período de libre comercio multilateral comparable con la era correspondiente al GATT. Por el contrario, en el período entre guerras la formación de bloques comerciales discriminatorios y la firma de acuerdos

bilaterales proteccionistas contribuyeron a la severa contracción del comercio mundial que acompañó a la Gran Depresión (Mansfield & Milner, 1999).

Esta última etapa es frecuentemente asociada con el impulso de políticas de empobrecimiento del vecino y desvío de comercio así como un mayor conflicto político. Se sostiene que el auge de este tipo de acuerdos discriminatorios y proteccionistas se debió a la incapacidad de los Estados para resolver los problemas económicos desde una perspectiva multilateral, dada la rivalidad política que existía entre las grandes potencias de la época.

Como puede observarse, el regionalismo no es un fenómeno nuevo. Sin embargo, las condiciones políticas en el que se desarrolla y sus consecuencias son muy diferentes a aquellas que caracterizaron al regionalismo previo a la I Guerra Mundial

### ***2.1.1 El regionalismo después de la II Guerra Mundial. I Ola de Regionalismo***

Con el final de la II Guerra Mundial los estados continuaron organizando su comercio sobre bases regionales, a pesar de la existencia de un marco económico multilateral. Este regionalismo se ha producido en distintas olas. La primera de ellas se extiende desde 1950 hasta 1970 y se la conoce con el nombre de I Ola. Este período quedó influenciado por el surgimiento de la Comunidad Económica Europea (CEE), la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) y un conjunto de acuerdos regionales integrados por países en desarrollo.

Las causas del surgimiento de este regionalismo son diversas. Debe destacarse el interés por hacer frente al impacto de la Guerra Fría y a la política de seguridad de los bloques, el proceso de descolonización posterior a la II Guerra Mundial y el multilateralismo comercial que surgió en torno al GATT. Todas características que definieron sus efectos económicos y políticos. Durante la Guerra Fría la gran mayoría de los acuerdos comerciales estaban subordinados a la confrontación ideológica y a la lucha por el poder mundial entre EEUU y la otrora Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS). El regionalismo de esta “era bipolar” en la mayoría de los casos no respondía a los intereses de los miembros de los acuerdos; por el contrario, predominaban los de las potencias hegemónicas. Un ejemplo empírico sobre la esencia de estos esquemas de integración lo constituyeron el Pacto de Varsovia, el Consejo de Ayuda Mutua Económica, la Organización de Estados Americanos, la Organización del Tratado del Sudeste Asiático, la Organización del Tratado Central, el Tratado Interamericano de Asistencia

Recíproca y la ANZUS y, en algunas ocasiones, la Organización del Tratado del Atlántico Norte.

El sistema de organizaciones regionales previsto por la ONU<sup>1</sup> (Fondo Monetaria Internacional, Banco Mundial y la fallido Organización Internacional de Comercio) fueron utilizados durante la Guerra Fría para aumentar el poder de las potencias occidentales en el marco de la lucha por el poder mundial y de la batalla ideológica antes mencionada. Esta situación se verificó a pesar que en el capítulo VIII de la Carta Constitutiva de la ONU se alude a que las finalidades de estas agrupaciones son las de propiciar la paz y la estabilidad regional por medio de la cooperación y la solución pacífica de las controversias regionales.

Aunque el regionalismo de la época de la Guerra Fría contaba con un amplio esquema de institucionalización, la “cooperación” estaba sujeta al juego de suma cero y los beneficios e intereses estaban supeditados a los de las dos superpotencias en detrimento de los países periféricos, los cuales no tenían mayor campo de acción (Rodríguez Suárez, 2013).

En este período, un cierto número de estados menos desarrollados participaron en acuerdos preferenciales con el objetivo de minimizar su dependencia política y económica de los países más avanzados. Este tipo de acuerdos, cuyo objetivo promovía la disminución de las importaciones y la promoción de las industrias locales, difería de los suscritos entre países desarrollados (como Europa Occidental), por estar enfocados en la creación de un entramado institucional que contribuyera al desarrollo de la cooperación política. Hacia finales de 1960, los intentos de formar ZLC y UA basados en esta línea de pensamiento colapsaron. El problema fue que, en lugar de usar la liberación del comercio y dejar que los precios determinaran la ubicación de las industrias, los países en desarrollo usaron este tipo de acuerdos comerciales para distribuir geográficamente las industrias mediante negociaciones burocráticas y ataron el

---

<sup>1</sup> Con relación a las razones que promueven la existencia de Instituciones Intergubernamentales, es necesario recordar que en el mundo interactúan Naciones Soberanas y, conforme lo señala Bertoni (2014), ante la ausencia de una Autoridad Supranacional surge en diversos ámbitos la posibilidad de tender hacia la “anarquía”. En contextos de incertidumbre y ausencia de coordinación, cuando cada país decide en forma individual, intentando mejorar exclusivamente su situación, se alcanzan resultados subóptimos -comportamiento que se denomina “dilema del prisionero” en la teoría de los juegos-, y este comportamiento se puede observar en “juegos de suma positiva o negativa”. Así, sólo mecanismos de negociación que limiten las conductas nacionales, en un marco de instituciones u organizaciones internacionales que generen incentivos a la coordinación y a la cooperación, pueden lograr un resultado que se acerque a la mejor situación mundial.

comercio a dicha asignación (Bhagwati J. , Regionalism and multilateralism: an overview, 1993).

### **2.1.2 El caso europeo**

Igualmente de esta etapa merece especial atención el proyecto europeo, cuyas bases ideológicas se gestaron en torno a la Declaración Schumann (1950)<sup>2</sup> y los Tratados de París (1952) y Roma (1957). En el período posterior a la II Guerra Mundial, tanto Monnet<sup>3</sup> como Schumann declaraban que el principal objetivo del Tratado de París, creador de la Comunidad Económica del Carbón y del Acero (CECA), era hacer de una posible guerra franco-alemana *algo impensable y materialmente imposible*. Para Monnet, estaba claro que la paz europea no sería posible si cada Estado se reconstituía así mismo basado en principios de soberanía nacional y políticas proteccionistas.

En este período el regionalismo buscaba objetivos de comercio y seguridad, además de una solución pacífica de las controversias que evitara nuevos conflictos bélicos. Lo anterior puede entenderse si se tiene en cuenta que el comercio entre países implica una mayor interrelación entre ellos, incrementando de esta forma el interés de cada Estado en procurar el bienestar de la nación vecina y, por lo tanto, los intereses económicos se convierten en base desencadenante de la pacificación de las relaciones, creando de esta forma, presiones políticas contra iniciativas bélicas.

Por otra parte, más comercio propicia una mayor interacción entre los pueblos y los gobiernos de los países, favoreciendo un mayor conocimiento de la cultura, la política y las instituciones sociales, desarrollando una confianza mayor en los mismos. De la misma forma, las relaciones comerciales disminuyen la probabilidad de un conflicto bélico debido al aumento de la seguridad en el acceso a los bienes estratégicos de los socios. Este último argumento resultó

---

<sup>2</sup> Robert Schuman, Ministro francés de Asuntos Exteriores, pronunció la Declaración que lleva su nombre el 9 de mayo de 1950. En ella proponía la creación de una Comunidad Europea del Carbón y del Acero cuyos miembros pondrían en común la producción de carbón y de acero.

La CECA (formada en su origen por Francia, Alemania Occidental, Italia, los Países Bajos, Bélgica y Luxemburgo) fue la primera de una serie de instituciones supranacionales que se convertirían en lo que es hoy la Unión Europea.

<sup>3</sup> Jean Monnet, negociador designado por el gobierno francés y más tarde primer presidente de la Alta Autoridad (organismo rector) de la CECA, a quien se le atribuyó, por su perseverancia y sentido diplomático, finalmente la paternidad de la que fue el antecedente directo de la Europa de los seis: Francia, Alemania Occidental, Italia, Bélgica, Luxemburgo y los Países Bajos.



básico para fundamentar la firma del Tratado CECA. Este tratado, aplicado de forma específica a Alemania y Francia, daría libre acceso a dos materias primas básicas y evitaría en parte las consecuencias derivadas de las sanciones de la I Guerra Mundial.

Como se mencionó anteriormente, durante este período la mayoría de los acuerdos comerciales se encontraban subordinados a los intereses políticos de las dos potencias que disputaban el poder mundial, EEUU y la ex Unión Soviética. Los acuerdos que dieron origen a la Unión Europea no son la excepción.

Tanto EEUU como los arquitectos del GATT, originalmente no consideraron que el regionalismo instrumentado a través de las excepciones (UA y ZLC) permitidas en el artículo XIV del GATT fuera contrario a sus principios.

A pesar de ello, EEUU no recurrió al uso de este artículo a pesar de tener numerosas propuestas para integrar diferentes acuerdos comerciales. Pero motivado por los beneficios políticos de la conformación de un bloque europeo, observó y permitió la manipulación del artículo XIV por parte del Mercado Común de forma tal que pareciera que dicha unión imperfecta (fundamentalmente en relación con las preferencias discriminatorias para las ex colonias en África que los europeos insistieron en conservar) pareciera aprobada por el GATT (Bhagwati J. , *Regionalism and multilateralism: an overview*, 1993).

Continuando con el caso europeo, puede considerarse, durante los años sesenta, como un claro y exitoso ejemplo de regionalismo económico debido, en gran parte, a que las medidas tomadas fueron acompañadas de un sustento político. Durante la década de los cincuenta y sesenta, la mayor parte de los resultados se concentraron en el aumento del comercio intracomunitario que, en mayor medida, estuvo prácticamente limitado al ámbito del comercio de mercancías, por lo que los avances hacia una supresión de las barreras arancelarias y no arancelarias (en los términos establecidos en el artículo 3 del Tratado de Roma) fueron escasos.

Lo anterior, unido a la crisis del petróleo y al aumento de las barreras no arancelarias, trajo como resultado un estancamiento del proceso en la década de los setenta.

## **2.2 II Ola de Regionalismo. El nuevo regionalismo o regionalismo de nueva generación.**

Como hemos visto, el viejo regionalismo o regionalismo clásico encontraba su razón de ser en una formulación geopolítica inspirada en el viejo realismo político. Sin embargo, estos planteamientos tuvieron que ser reformulados a partir de finales de la década de los setenta, cuando el contexto económico y político del momento (la crisis del petróleo) impuso la necesidad de incluir el factor geoeconómico, dejando de lado el realismo clásico e instalando un neorealismo que intentaba dar respuesta a las relaciones de interdependencia existentes en aquel momento. Esto es lo que Mansfield y Milner (1999) identificaron como la II Ola de Regionalismo post II Guerra Mundial.

A partir de la década de los ochenta el movimiento regionalista cobró nuevo impulso, debido en gran parte al contexto histórico y a la transformación global del sistema<sup>4</sup>. Este nuevo regionalismo se debió, entre otros factores, a la transformación de un sistema bipolar, producto de la finalización de la Guerra Fría, a uno de estructura multipolar enmarcado por la globalización, con la variación concomitante en la división de poder y del esquema de trabajo. También debe considerarse, el abandono del enfoque en las relaciones entre estados-nación. En el nuevo regionalismo se destaca una gran variedad de actores no estatales que operan en distintas esferas, lo cual propone un enfoque que va más allá de los planteamientos estado – céntricos del orden westfaliano. (Hettne, 2002).

Los acuerdos alcanzados durante la II Ola de Regionalismo fueron utilizados para promover y consolidar reformas políticas y económicas en sus miembros. A diferencia del período entre guerras esta Ola de regionalismo fue acompañada por elevados niveles de interdependencia económica, la debilidad de los principales actores económicos para resolver disputas

---

<sup>4</sup> Coincidiendo con el cambio de contexto que se producía a nivel global y empujada además, por la pérdida de competitividad de la industria europea frente a otras (industria japonesa y estadounidense), a mediados de la década de los ochenta, la Comunidad Europea, inició un proceso de transformación que se enfocó en trazar una nueva visión del regionalismo. En este sentido, el denominado Plan Delors de 1985, representó un quiebre en este proceso al plantear la supresión de barreras de tal manera que se facilitara el libre comercio de mercancías, servicios, personas y capitales para finales de 1992. El corolario de lo anterior fue la entrada en vigor del Acta Única Europea en 1986, que junto a un programa complementario de desregulación, renovó el espíritu integrador después de un período crítico.

comerciales y por la existencia de un marco de referencia multilateral (GATT/OMC) que asiste a los países y ayuda a organizar las relaciones comerciales.

Conforme se describe en el trabajo de Mansfield y Milner (1999), las fuerzas que condujeron ambas Olas de Regionalismo durante el siglo XX fueron distintas. De esta forma, a diferencia de la etapa de 1930, la II Ola de Regionalismo promovió la participación de sus miembros en la economía mundial. En cuanto a la diferencia con el regionalismo de 1950 y 1960 (I Ola de Regionalismo) y particularmente en el caso de las iniciativas que involucraron a países en desarrollo, a partir de los '80 dichas iniciativas eran parte de una estrategia para liberalizar y abrir sus economías hacia las exportaciones y atraer inversión externa, en vez de promover la sustitución de importaciones.

Además de los factores arriba citados, un elemento más a tener en cuenta y que sin duda contribuyó al relanzamiento del regionalismo fue el cambio de actitud de EEUU, hasta ese momento seguidor de la corriente multilateral y reacio a las iniciativas integradoras. Para Bhagwati (1993) la conversión de EEUU constituyó la principal fuerza motriz del nuevo regionalismo y al mismo tiempo una de las razones por las cuales esta nueva ola representaba un regionalismo que resurgía para quedarse.

El cambio de posición de EEUU se dio en un contexto anti-multilateralista, el cual reflejaba puntos de vista alternativos pero que sin embargo, eventualmente se reforzaban entre sí. Entre ellos se pueden mencionar los siguientes:

- Distintas figuras del ámbito económico de la época sostenían que el GATT estaba muerto, o debiera estarlo (Memorial Drive School). Por lo tanto, para ellos el regionalismo representaba una alternativa al multilateralismo. Los integrantes de esta corriente o escuela de pensamiento tenían poder para influir en los círculos políticos y colaborar de esta forma, a incrementar el prejuicio que erróneamente identificaba al multilateralismo con el altruismo americano de postguerra y al regionalismo con la necesidad de finalmente “cuidar de sus propios intereses”.
- Alternativamente, se planteaba que el regionalismo constituía un complemento útil del multilateralismo. Se afirmaba incluso que, no solo complementaba el proceso multilateral de liberalización del comercio, sino que lo aceleraba ya que la amenaza del regionalismo puede

lograr acuerdos multilaterales que de lo contrario no avanzarían. Sin embargo, esta es una visión optimista.

- En adición, Europa 1992 y la por ese entonces, inminente integración de Europa del Este en la Comunidad Europea reforzaban el pensamiento, en América del Norte (impulsando la conformación de una ZLC entre EEUU y México), de la necesidad de un bloque compensatorio que equilibrara la situación, ante el temor de que las inversiones europeas se desviarán hacia Europa del Este<sup>5</sup>.

Este “nuevo regionalismo” viene acompañado por un interés creciente en la creación de nuevas iniciativas integradoras, las cuales emergen en un contexto totalmente diferente a las que surgieron en la primera oleada de los años 50 y 60. Nos encontramos en pleno proceso de reestructuración económica y política, lo que conduce, como veremos más adelante, a que los efectos estáticos de la integración no sean los únicos a tener en cuenta. De esta forma los aportes teóricos surgidos durante la I Ola se enmarcaron en un análisis estático de los efectos de los ACR, focalizado en dar respuesta a la pregunta de si un país, los países miembros o el mundo en general, incrementaban su bienestar al unirse a un bloque comercial. Sin embargo, los trabajos realizados en el marco de la II Ola tratan de responder si el regionalismo guiará a todos al libre comercio multilateral y no discriminatorio, a través de la continua expansión de bloques regionales o fragmentará a la economía mundial.

Recapitulando, en este esquema marcado por factores globales, el regionalismo se presenta como un fenómeno adicional al multilateralismo y entronca directamente con la globalización. Desde esta perspectiva, el regionalismo se hizo más flexible y extrovertido, reflejo de una mayor interdependencia con la economía política global así como de una mayor relación entre globalización y regionalismo. Además, se presenta dentro de un complejo sistema que involucra tanto a actores estatales como no estatales, siendo el resultado de sinergias de corte global, regional, nacional o local.

---

<sup>5</sup> Para un mayor detalle de los diferentes puntos de vistas o razonamientos que contextualizan el cambio en materia de política internacional de EEUU véase Bhagwati, J. (1993). “Regionalism and multilateralism: an overview” en Jaime de Melo y Arvind Panagariya (Edits) New dimensions in regional integration, principalmente páginas 29-31.

Los nuevos proyectos integradores que surgen, se basan no tanto en la ganancia económica potencial que pudieran ofrecer, como en el hecho de reducir de forma perceptible las barreras arancelarias y no arancelarias que dificultan las transacciones comerciales. Se busca un regionalismo que promueva la llegada de inversiones y favorezca la mayor competitividad de la industria a nivel global y no tanto el aumento de la ganancia derivada de un mayor flujo comercial en el seno del bloque.

Como se puede observar, conforme la breve revisión histórica que se realizó, el regionalismo no es un fenómeno reciente y ha sido una característica duradera de la política económica internacional. Sin embargo, tanto su intensidad como su distribución han cambiado con el tiempo.

En cuanto a las diferencias entre ambas Olas de Regionalismo, parafraseando a Hettne (2002), podemos resumirlas de la siguiente manera. El viejo regionalismo surgió en el ámbito bipolar de la guerra fría, mientras que el nuevo apareció en un orden mundial multipolar enmarcado por la globalización. Desde la perspectiva del orden mundial, el nuevo regionalismo y la multipolaridad reciente son dos caras de la misma moneda.

Por otra parte, el regionalismo de la I Ola se creó “desde arriba”, es decir, de acuerdo a la voluntad y los intereses de los países hegemónicos. Por el contrario, el nuevo es un proceso más voluntario que nace de las regiones en formación, tanto los estados participantes como otros actores sienten la necesidad de cooperar entre ellos con el fin de hacer frente a los nuevos desafíos mundiales. Relacionado con lo anterior, puede afirmarse que el viejo regionalismo se ocupaba de las relaciones entre los estados-nación mientras que el regionalismo de la II Ola forma parte de una transformación estructural mundial o globalización en la que también opera en distintos niveles una variedad de actores no estatales

Desde el punto de vista económico, el viejo regionalismo fue proteccionista y se orientó hacia el interior mientras que el nuevo a menudo se considera “abierto” y por tanto compatible con una economía mundial interdependiente. Además los acuerdos de comercio firmados durante el período 1950 -1960, tenían objetivos específicos (algunas organizaciones estaban motivadas principalmente por la seguridad, otras por lo económico); en cambio, el nuevo es resultado de un proceso social y multidimensional exhaustivo.

En cuanto a los aportes teóricos, los que surgieron durante la I Ola se focalizaron en el cuestionamiento vineriano respecto a si un país incrementa o no su bienestar al incorporarse a un bloque comercial. Mientras que aquellos estudios cuyo contexto fue el de la II Ola consideraron el impacto sistémico del regionalismo en el sistema comercial mundial.

### **3. Las uniones aduaneras y su relación con el libre comercio**

#### **según Jacob Viner**

En este capítulo se desarrolla el análisis del trabajo elaborado por Viner en su libro “*La cuestión de las Uniones Aduaneras*”, publicado en 1950, y que constituye un clásico indiscutido en el campo del estudio económico de los ACP. Específicamente estudiaremos los desarrollos efectuados en el Capítulo IV, “La Economía de las Uniones Aduaneras”. Asimismo, aquí no se efectuarán cuestionamientos a los razonamientos efectuados por el autor, dado que ello constituye el material de los capítulos posteriores.

Para contextualizar el trabajo de Viner es necesario destacar que es el resultado de una invitación de George Finch – Director del Fondo Carnegie para la Paz Internacional - realizada en 1944 para escribir un ensayo histórico y analítico de más de 250 documentos recopilados durante los años de guerra como material que sirva de ayuda en la resolución de los problemas de postguerra. La colección comienza con la UA de los Estados alemanes e incluye propuestas de UA que no llegaron a concretarse. Constituye además un intento de arrojar claridad sobre las posibilidades y limitaciones de las UA como método para regular las relaciones comerciales internacionales.

Se debe tener siempre presente que Viner fue comisionado para escribir un ensayo introductorio de una colección de documentos de UA. No estaba interesado, ni fue su intención realizar un desarrollo teórico detallado sobre la economía del bienestar, simplemente planteó distinciones que creía podrían ser útiles para evaluar UA.

No obstante, Viner es considerado como el fundador del análisis económico de las UA. Ha sido reconocido, tanto explícita como implícitamente, por todos los que han escrito posteriormente sobre el tema (Lipsey y Lancaster, 1956; Lipsey, 1957; Meade, 1955; Salera, 1951). Los conceptos de creación y desvío de comercio acuñados por Viner, se constituyeron en los pilares del análisis de las ventajas y desventajas de las UA desde el punto de vista estático.

En el capítulo IV de su libro Viner (1950) analiza la relación de las UA con distintos aspectos, entre los que pueden mencionarse el libre comercio, los términos de intercambio, las economías administrativas, los ingresos generados por las tarifas y el nivel de tarifa externa común. Este

trabajo se centrará en las argumentaciones elaboradas en relación con el libre comercio y sus efectos sobre el bienestar de los países miembros, del resto y del mundo en general, ya que las mismas constituyeron la principal fuente de interpretaciones de autores posteriores.

En su análisis de la relación entre las UA y el libre comercio, Viner sostiene que la literatura que las analiza, es casi universalmente favorable hacia ellas. Plantea a las UA como un extraño fenómeno que une tanto a defensores del libre comercio como a proteccionistas en el ámbito de la política comercial y la rareza de este fenómeno sugiere que hay algo peculiar en los beneficios aparentes de las UA.

Los defensores libre comercio y los proteccionistas parten de diferentes premisas en su razonamiento sobre el comercio exterior y alcanzan diferentes conclusiones. El hecho de que ambos concuerden en las conclusiones respecto a las UA es porque consideran conjuntos diferentes de circunstancias y no porque una idéntica UA pueda satisfacer los requerimientos de ambos. Viner argumenta en su trabajo que las UA difieren entre sí en ciertos aspectos vitales pero no obvios y que aquellos defensores del libre comercio que las apoyan esperan de las UA consecuencias que si fueran asociadas por los proteccionistas, éstos las rechazarían. También se argumenta, aunque no con tanta convicción (porque involucra valoraciones respecto a las cantidades, debido a la ausencia en ese momento de mediciones) que con respecto a la mayoría de los proyectos de UA los proteccionistas tienen razón, mientras que los defensores del libre comercio se equivocan al apoyarlos en base a las premisas de cada uno.

El estudio efectuado por Viner se limita a UA perfectas entre pares de países<sup>6</sup> y tanto las ventajas administrativas (como la reducción de las barreras aduaneras) como las desventajas administrativas (coordinación de códigos aduaneros) son dejadas de lado. Por otra parte, y para determinar si en la práctica las UA resultan en un mayor o menor nivel promedio de tarifas sobre las importaciones, se supone que el promedio de tarifas de cada país dentro de la UA es el mismo. Se asume que existen solo dos tipos de tarifas: la tarifa nominal que es aquella que no tienen efecto sobre las importaciones porque no habría comercio de ese tipo de bien aún en ausencia de la tarifa y la tarifa de protección efectiva, la cual no solo reduce las importaciones

---

<sup>6</sup> Se definen como aquellos acuerdos que cumplen las siguientes condiciones: la eliminación completa de las tarifas entre los territorios miembros, el establecimiento de una tarifa única sobre las importaciones desde fuera de la UA y la distribución de los ingresos de la UA entre los miembros de acuerdo con una fórmula acordada.



del bien que se vuelve más caro (a causa de la aplicación de la tarifa), sino también a través del desvío de consumo de bienes importados a los productos de las industrias nacionales. En este punto resulta importante resaltar que estos son los únicos supuestos que el autor realiza en forma explícita.

En la medida que el establecimiento de una UA resulta en el cambio de lugar de producción de los bienes comprados, se trata de dar respuestas a la pregunta de si el desvío de gasto provocado por dicho cambio, se realiza hacia recursos más baratos o más costosos (abstrayendo de los elementos impositivos en el costo). Dicha investigación se efectúa contemplando los siguientes enfoques: a) individualmente para cada uno de los países de la UA, b) para ambos países en conjunto, c) para el resto del mundo, d) para el mundo como un todo.

Define como creación de comercio a aquella situación en la que existen bienes que previo a la formación de la UA no se importan porque el precio doméstico de la industria protegida resultaba menor que el de cualquier fuente externa más la tarifa pero a partir de la formación de la UA, estos bienes comienzan a importarse desde el otro país miembro. En este caso, se cambia la fuente de producción desde una más cara a una más barata. Este cambio en la ubicación de la producción es aprobado por los partidarios del libre comercio como un paso en la dirección correcta, aun cuando en el libre comercio implicara un desvío de la producción hacia una fuente de menores costos.

Por el contrario, el desvío de comercio se produce si previo a la formación de la UA existen bienes que se importan de un tercer país (no miembro de la UA) porque constituye la fuente más barata incluso luego de pagar la tarifa la situación es distinta. A partir de la UA, estos bienes comienzan a importarse desde el país socio. Este cambio en la ubicación de la producción, ya no es entre los dos países, sino desde un tercer país más barato hacia un país miembro pero más costoso y sería aprobado por los proteccionistas pero no por los partidarios del libre comercio.

También plantea una tercera opción. Aquella en la que en uno de los países, existe una tarifa sobre la importación de un determinado bien tan elevada que hace prohibitiva la importación y al mismo tiempo, la producción doméstica es imposible o excesivamente costosa de forma tal que no existe consumo de dicho bien en la situación pre unión. Una vez formada la UA, el bien puede ser importado desde el otro país miembro. El costo de producción puede ser más alto o

más bajo en comparación con los costos de países no miembros pero se asume como más bajo que el costo de producción más tarifa a la importación desde fuera de la UA. Como resultado de la UA el país A remueve este tipo de tarifa preferencialmente para las importaciones desde el otro miembro. En el caso que el otro miembro tenga un costo de producción más elevado que el resto del mundo, esto constituye una clara pérdida para A comparada con la eliminación generalizada de este impuesto. Por otra parte, existe un incuestionable beneficio para el país B y no se perjudica de forma directa al resto del mundo.

Como se puede apreciar la mayor consecuencia de una UA, para bien o mal, es el cambio de fuentes de suministro, y dicho cambio puede ser hacia una fuente más barata o más cara, dependiendo de las circunstancias. Para los partidarios del libre comercio el beneficio de la conformación de una UA para ésta como un todo, deriva de la porción del nuevo comercio entre miembros. Sin embargo, como hemos visto, si la porción de nuevo comercio es sustituto de comercio con un tercer país, debe considerarse que esta consecuencia solo beneficia al país miembro que suministra el bien en cuestión pero es negativa tanto para el país importador como para el resto del mundo y para el mundo como un todo. Es precisamente esta sustitución del proveedor del bien requerido desde un tercer país hacia uno país miembro, lo que constituye el mayor beneficio de la UA desde la visión de los proteccionistas.

Desde la perspectiva del libre comercio, que una UA se mueva en la dirección correcta o incorrecta, dependerá de cuál de las consecuencias predomine, creación o desvío de comercio. En síntesis, cuando el efecto de creación del comercio predomina, al menos uno de los países se beneficia, ambos pueden beneficiarse, los dos combinados deben tener un beneficio neto, y el mundo en conjunto también, pero el resto del mundo pierde, al menos en el corto plazo. Por otra parte, cuando el efecto desvío de comercio predomina, uno de los países miembros al menos o ambos pueden verse perjudicados, ambos países en forma conjunta sufrirán una pérdida neta y el mundo en conjunto así como el resto del mundo serán perjudicados.

En su análisis sobre las UA y el libre comercio, Viner estudia cuáles serán las presunciones o supuestos que, en la práctica, pueden prevalecer con respecto a la importancia relativa de los dos tipos de efectos mencionados anteriormente.

Hasta aquí se ha supuesto que si una UA tiene efecto sobre el comercio, estos deben ser creación o desvío del comercio. Esto sería cierto si como resultado del incremento de la producción de cualquier industria en un determinado país, sus costos de producción unitarios también aumentan. Es decir, las industrias presentan rendimientos decrecientes y por lo tanto, costos medios y marginales crecientes.

Sin embargo existen firmas y consecuentemente industrias en las cuales esta regla no se verifica, sus costos unitarios decrecen en la medida que el producto se expande. Para estos casos los economistas concluyen, que en el caso de un país pequeño, con un mercado doméstico limitado, puede no alcanzarse la escala de producción necesaria para que los costos unitarios disminuyan, dos o más países pueden aportar el tamaño de mercado necesario para operar con costos unitarios decrecientes. De esta forma, se sostiene que la conformación de una UA sería beneficiosa al permitir que se alcance la escala necesaria.

A pesar de esto, Viner realiza un planteo distinto que lo lleva a conclusiones diferentes a las aceptadas por los economistas de la época en general. Supone tres países, A, B y C. En el país A se encuentra la industria que posee costos marginales decrecientes y forma una UA con el país B. Como resultado de la UA entre A y B, ahora B importa el bien (producido por la industria con costos marginales decrecientes) desde el país A en vez de C. El desvío de comercio de B, desde C hacia A, puede ser beneficioso tanto para B como para A, incluso puede existir supresión de las importaciones de A desde C, lo cual también puede ser beneficioso para A.

Desde el punto de vista del libre comercio, que este desvío – y supresión – de comercio resulte beneficioso para A, dependerá de varias circunstancias. Dado que el costo de producción en A del bien en cuestión, es ahora menor que en la situación pre unión, esto representa una ganancia para A con respecto a la porción que se producía inicialmente, y claramente se beneficia con la producción extra que ahora exporta a B. Sin embargo, en el caso de que A suprima el comercio con C puede perder si el nuevo costo de producción es más alto que el costo (sin tarifas) al cual obtenía el bien desde C, mientras que si el costo es menor que para C, existe una ganancia adicional para A.

En el caso del país B, existe una pérdida igual a la cantidad importada del bien multiplicada por la diferencia entre el precio pagado a su socio comercial (país A) y el que debía pagar cuando

importaba de C (sin tarifas). Hay ganancia para B solamente si el precio de A es menor que el de C (son tarifas).

Por lo tanto, Viner concluye que existe una posibilidad y no una certeza como generalmente se da por sentado en la literatura, de que si el costo unitario de producción cae como consecuencia del crecimiento del tamaño del mercado protegido, debido a la formación de la UA, haya ganancia para uno, ambos y para la UA en conjunto. Pero también existe la posibilidad de que exista pérdida en cada caso.

Los argumentos a favor de considerables economías para industrias que incrementan su escala, descansan sobre supuestas economías de escala para plantas o empresas y en el supuesto de que las plantas o empresas de gran escala no son viables en pequeñas industrias y/o países. Esto parece poco probable para Viner, sin embargo, considera que mejoras importantes de eficiencia por economía de escalas de plantas son comunes una vez que las plantas alcanzan un tamaño moderado y está convencido de que en la mayoría de las industrias las plantas o empresas pueden alcanzar o acercarse a su tamaño óptimo aun cuando la industria sea pequeña. Si no fuera por las barreras comerciales, incluso los países pequeños podrían tener grandes industrias.

La regla general parece ser que una vez que la industria es suficientemente grande para hacer posible la escala óptima en la planta, y algún grado de especialización, una mayor expansión de la industria, en una economía nacional tamaño constante, está obligado a estar bajo condiciones de costos unitarios crecientes, a medida que la producción crece, en ausencia de nueva tecnología. Para expandir la industria, debe alejar de otras industrias cantidades crecientes de recursos que utiliza, y consecuentemente debe pagar precios más altos por unidad de recursos que utiliza más intensivamente y entonces debe reducir su cantidad en relación con otros tipos de recursos, operando la ley de rendimientos decrecientes. Se puede objetar que esto no se mantiene en el caso de formación de UA, dado el incremento del tamaño de la economía en general.

Sin embargo, el factor restrictivo son las condiciones de oferta de los factores de producción en la expansión de la producción sin incrementar los costos unitarios, y al menos que la UA incremente apreciablemente la intermovilidad de factores entre los países miembros, la UA no

incrementa la escala de la economía nacional en ese sentido, aun cuando aumente el tamaño del mercado protegido para las ventas.

Considerando ahora los motivos por los cuales los partidarios del libre comercio, en general apoyan la constitución de una UA puede sostenerse que es porque la consideran como una aproximación a la especialización en la producción de acuerdo a sus ventajas comparativas. La mayor explicación radica en el hecho de que asocian la eliminación o reducción de barreras al comercio con un movimiento en dirección al libre comercio. Viner aquí realiza una observación muy interesante. En ciertas circunstancias, la protección contra la competencia externa puede ser incrementada reduciendo las tarifas y reducida incrementando las tarifas. Supongamos que hay importantes impuestos a la importación tanto sobre la lana como en la ropa tejida, pero la lana no se produce en el país a pesar del impuesto. Removiendo el impuesto sobre la lana mientras se mantiene inalterado el impuesto sobre la ropa tejida, resulta en un incremento en la protección para la industria de la ropa. O supongamos que la lana se produce completamente de forma doméstica y que se la vende a los productores locales de ropa al precio internacional más impuesto pero aún eliminando el impuesto sobre la lana, ésta será vendida íntegramente a los productores locales al precio internacional. Nuevamente, remover el impuesto sobre la lana incrementa la protección sobre la industria textil, sin reducir el volumen de la producción doméstica de lana.

Cuando la UA opera para desviar comercio en vez de crear comercio, la disminución parcial de las tarifas involucradas opera de manera análoga al incremento de la protección para los productores de costos altos de las tarifas que no se remueven. El incremento de la protección no se debe a la reducción de las importaciones de dicho bien sino a través de la extensión del territorio de aplicación de la tarifa al territorio de los otros socios de la UA. Podría ser posible que una UA tuviera efecto de desvío de comercio solamente, ninguna industria tendría competencia de la otra área, mientras que algunas industrias con altos costos en cada área adquieren un nuevo grupo de consumidores que están a su merced porque la UA elimina su otra fuente de suministro. El argumento que hace que los defensores del libre comercio apoyen una UA porque la disminución de tarifas va en la dirección correcta, también es válido para los proteccionistas conforme surge de lo expuesto anteriormente. Sin embargo el aumento del

territorio de una UA, al menos para la competencia inicial no será tan importante si se escoge para formar la UA un país complementario en la producción en lugar de competitivo.

Desde el punto de vista de los partidarios del libre comercio, entendiendo que es deseable cualquier movimiento en la dirección de la especialización internacional en función de los costos comparativos y como corolario de las distintas cuestiones analizadas en párrafos anteriores, Viner elabora una serie de proposiciones. Estas proposiciones constituyen las condiciones que deben verificarse para justificar la presunción de que el establecimiento de una UA representará un movimiento hacia el libre comercio en vez de alejarse de él.

Por lo tanto, siempre que la valoración de sus efectos es en términos de la UA en su conjunto o del mundo en su conjunto, una UA es más propensa a operar en la dirección del libre comercio mientras:

- a) mayor es el área económica de la UA y en consecuencia mayor será el alcance potencial de la división interna del trabajo.
- b) menor sea el nivel promedio de tarifas sobre las importaciones desde fuera de la UA en comparación con el nivel que existiría en ausencia de la UA.
- c) mayor es la correspondencia entre la clase de productos de las industrias de alto costo que son protegidas por tarifas en ambos países antes de la UA, menor será el grado de complementariedad o mayor el de rivalidad, de los países miembros con respecto a las industrias protegidas antes de la UA.
- d) mayor sea la diferencia en los costos unitarios para las industrias protegidas de la misma clase entre los diferentes miembros de la UA, en consecuencia mayores economías se derivarán desde el libre comercio con respecto a estas industrias dentro de la UA.
- e) mayor el nivel de tarifa potencial en los mercados exportadores fuera del área de la UA con respecto a los bienes en cuya producción los países miembros de la UA tendrían una ventaja comparativa bajo libre comercio, y en consecuencia menor será el perjuicio resultante de reducir el grado de especialización en producción tanto entre la UA y el resto del mundo.
- f) mayor sea el rango de industrias protegidas para las cuales un incremento del mercado podría resultar en menores costos unitarios que aquellos a los cuales los bienes podrían importarse desde fuera de la UA.

- g) mayor sea el rango de industrias protegidas para las cuales un incremento del mercado podría no resultar en menores costos unitarios que aquellos a los cuales los bienes podrían importarse desde fuera de la UA, pero que sin embargo, bajo la UA se expandirían.

Las circunstancias enunciadas anteriormente son determinantes para que las UA resulten positivas desde el punto de vista de los partidarios del libre comercio.

A modo de conclusión resulta necesario marcar los siguientes aspectos analizados. Por una parte y como se desprende de todo lo antes expuesto, Viner no explicita otros supuestos más que los relacionados con la constitución de UA perfectas y que las tarifas promedio de los países miembros de la UA. No realiza proposiciones sobre el bienestar, pero como se mostró en el párrafo anterior, sí determina algunas reglas desde la perspectiva económica de las UA que deben verificarse para que éstas operen en dirección a la especialización internacional conforme los costos comparativos.

Otra cuestión importante es que a través de su análisis, Viner rompe con el pensamiento consolidado hasta el momento de que las UA siempre aumentaban el bienestar dado que constituían un movimiento en dirección al libre comercio. Por el contrario, Viner concluye que a priori no es posible determinar cuál será el resultado final de la UA, todo dependerá de la forma que ésta asuma.

Lo cual implica cuál de los dos efectos sobre la producción y que fueron introducidos por Viner, es decir, creación y desvío de comercio, predomina. Por lo tanto, la consecuencia principal de una UA, para bien o para mal, es el desplazamiento de las fuentes de abastecimiento y éste puede ser hacia una fuente más costosa o más barata dependiendo de las circunstancias. Por ello, y tratando de aportar elementos para la evaluación de los efectos sobre el bienestar de la conformación de una UA sobre los países miembros, el resto del mundo y el mundo en general, enumera una serie de condiciones que debieran verificarse para que el bienestar se incremente.

Luego de contemplar consideraciones políticas –las cuales no se tienen en cuenta en este trabajo - tan importantes como los argumentos económicos acerca del desvío de comercio, Viner

concluye que las UA son solo un medio parcial, incierto y, por demás, imperfecto de hacer lo que la reducción no discriminatoria a nivel mundial de las barreras comerciales puede hacer de manera más completa, más segura y más equitativa (Viner, 1950, p.170).



## 4. Las repercusiones del trabajo de Viner

La presente sección estudiará a aquellos autores cuyas conclusiones aportan elementos en favor de la conformación de UA. Se revisarán los distintos cuestionamientos a los supuestos del trabajo de Viner que realizan autores posteriores a su obra y las conclusiones a las que arriban.

Antes de comenzar es necesario tener en cuenta algunos aspectos relevantes. El trabajo de Viner consiste en un ensayo sobre el estudio práctico de distintos documentos de acuerdos preferenciales, no constituye un ejercicio detallado sobre los efectos de las UA en el bienestar económico, es decir, no desarrolla modelo alguno. Si bien no realiza proposiciones explícitas acerca del bienestar, dada su formación clásica, pueden asimilarse aquellas que se enuncian para que las UA operen en el sentido del libre comercio como equivalentes a incrementos en el bienestar económico general.

También consideramos pertinente aclarar que existe un consenso general en los autores que utilizaron el trabajo de Viner como punto de partida del propio en considerar que dicho autor supuso que el consumo de los bienes se realizaba en proporciones fijas y que los costos de producción eran constantes. Esto no surge explícitamente del trabajo de Viner, por el contrario, en algunos pasajes de su trabajo hace referencia explícita a la existencia de costos medios crecientes y por otra parte analiza la existencia de economías de escala. Aunque el propio Viner niega haber realizado estos supuestos, no parece factible que todos los autores posteriores hayan mal interpretado su trabajo<sup>7</sup>. Por lo que se adopta la interpretación tradicional en virtud de la cual Viner no consideró los efectos de la UA sobre el consumo, suponiendo que los bienes se consumían en proporciones fijas, enfocándose únicamente en los efectos sobre la producción.

Unos de los aportes más importantes de Viner es que dado que el resultado final de una UA es el desplazamiento de las fuentes de producción, pudiendo resultar en un movimiento hacia una fuente más barata o más cara, a priori no puede determinarse el efecto final de la UA sobre el bienestar, ya que éste dependerá de las características particulares de cada caso. Esta conclusión diverge completamente de la idea prevaleciente hasta ese momento de que *las UA siempre*

---

<sup>7</sup> Dado que el análisis de Viner fue expresado de una forma bastante intuitiva, sin realizar demasiadas aclaraciones respecto al modelo analítico y sus supuestos básicos, se recomienda para una mayor detalle de este tema la lectura de (Michael M. , 1976)

*aumentan el bienestar*. El silogismo que resume lo anterior es el siguiente: el libre comercio maximiza el bienestar, las UA al eliminar tarifas constituyen un movimiento hacia el libre comercio, en consecuencia la UA aumenta el bienestar aunque no lo maximiza porque la liberalización del comercio no incluye a todos los países sino solo a los países miembros de la UA<sup>8</sup>.

## **4.1 Los primeros cuestionamientos**

### ***4.1.1 James Meade. Costo medio de producción constante y consumo en cantidades fijas***

Uno de los primeros autores en cuestionar el trabajo de Viner fue Meade (1955). La primera crítica fue la falta de especificaciones sobre cómo medir y comparar las ganancias provenientes de la creación de comercio con las pérdidas generadas por el desvío de comercio. Es decir, cómo determinar el efecto neto sobre el bienestar de una UA si presenta tanto elementos de creación como de desvío de comercio.

Meade complementa el trabajo de Viner realizando un análisis parcial y estático a través de un modelo de tres países, un bien y pleno empleo de recursos. Si se mantienen los supuestos de costos medios constantes y consumo en una cantidad fija<sup>9</sup>, entonces para determinar el efecto neto sobre el bienestar debe multiplicarse cada elemento del comercio desviado por el aumento en el costo unitario y multiplicar el valor de cada elemento del comercio creado por la disminución del costo unitario de dicho comercio. Si bien esto constituye un gran avance respecto al análisis básico de comparar los valores totales propuesto por Viner, también es cierto que si se elimina alguna de las condiciones mencionadas la solución deja de ser tan simple.

Si se elimina el supuesto que la cantidad consumida será la misma independientemente del precio, es decir, la elasticidad de la demanda cero y se supone que la cantidad demandada

---

<sup>8</sup> La teoría clásica del comercio internacional postula que el bienestar se maximiza mediante el libre comercio dado que cada país asigna de forma óptima sus recursos, especializándose en la producción de bienes para la cual sus costos comparativos son menores. No obstante, en la práctica, todos los países presentan sistemas tarifarios de protección. En este sentido, la conformación de una UA puede verse como un movimiento hacia el libre comercio.

<sup>9</sup> Meade (1955) es cuidadoso al no sostener que Viner supuso implícitamente elasticidades de demanda cero o consumo en cantidades fijas, sí manifiesta que "el análisis de Viner es más apropiado cuando las elasticidades de demanda son cero y las de oferta infinitas" (p.36). Sin embargo, autores posteriores no fueron tan precavidos y establecieron que Viner asumió implícitamente que los bienes son consumidos en alguna proporción fija, la cual es independiente de los precios relativos.

depende negativamente del precio del bien, ahora, a partir de la reducción del precio como consecuencia de la eliminación preferencial de tarifas, los consumidores deciden demandar una cantidad mayor del bien en cuestión.

Este nuevo análisis necesariamente implica introducirse en el cálculo de la utilidad, satisfacción y/o bienestar de los consumidores. Al tratarse del consumo de una cantidad adicional, distinta a la producida y demandada originalmente, la comparación de costos y fuentes de producción ya no es tan directa. Para analizar los efectos de una UA, deberá compararse el valor asignado por los consumidores a esa nueva cantidad con el costo de producirla.

Al igual que Viner, Meade concluye que una reducción en tarifa de importación aplicada a las exportaciones de un país socio puede desviar totalmente el comercio existente desde una fuente más barata hacia una más cara. Pero como reduce el precio en el mercado del país importador, habrá una expansión del total de las importaciones de ese país y mientras el precio exceda el costo de producción, habrá una ganancia para compensar el costo adicional del desvío de comercio. Este efecto de expansión del comercio también se verifica en los casos en los cuales la UA implica creación de comercio. De esta forma, la ganancia generada por la expansión del consumo debe adicionarse a las ventajas generadas por la disminución del costo de producción del consumo previo a la formación de la UA.

En cuanto a la eliminación del supuesto de costos medios constantes, Meade trabaja con un modelo de tres países y tres bienes. Supone además pleno empleo, entonces las elasticidades de oferta de estos productos serán cero. Cada uno de los países utiliza todos sus recursos constantes para producir una cantidad constante de un producto. Bajo estos supuestos, ya no resulta válida la pregunta de Viner respecto a si la formación de una UA conduce a un patrón de producción mundial más o menos eficiente. Esto es así porque las cantidades producidas y el patrón de producción son fijos. Sin embargo, sí podemos preguntarnos si la formación de una UA conduce a un patrón mundial de consumo más o menos eficiente.

Cada país tiene una única tarifa o arancel ad valorem que grava los bienes provenientes de los otros dos países y produce un único bien. Si dos países forman una UA es probable que haya una expansión en el comercio entre ellos, lo cual puede incrementar el bienestar de ambos países

siempre que dicha expansión no sea absorbida por la contracción de comercio entre dichos países y el resto del mundo dado que las cantidades producidas de cada bien son fijas<sup>10</sup>.

Que las ganancias compensen las pérdidas o no dependerá de dos cosas: a) la estructura del sistema tarifario desde el que se parte inicialmente y b) la estructura de las condiciones de la demanda en los países involucrados.

La primera condición determinará cuánto se ganará o perderá en cada unidad de la expansión o contracción del comercio. Mientras que la segunda determinará cuánto se expande o contrae cada línea de comercio.

Si consideramos la estructura de las tarifas, la diferencia de la relación de precios en el mercado de los países miembros determinará cuánto se gana por la expansión de una unidad de comercio. Dicha diferencia de precio está determinada por la suma de las tarifas para ambos bienes en los países socios. Esto otorga una posible medida de la mejora en el nivel de bienestar en los dos países por un incremento de un dólar en el comercio entre los dos países. Esta medida, realmente solo se relaciona con las primeras unidades de expansión de comercio.

Si consideramos que la formación de la UA toma lugar como una serie de etapas de reducciones parciales de sus tarifas. Inicialmente, la suma nominal de las dos tarifas da una valoración de la importancia para el bienestar de ambos países del incremento de una unidad en el comercio entre los dos países. Pero a medida que las tarifas se reduzcan, la valoración de cada unidad adicional de comercio disminuirá hasta cero.

Al analizar el comercio de bienes de cada uno de los países miembros y el resto del mundo, la sumatoria de las tarifas representa la pérdida de bienestar ocasionada por la contracción del comercio que se verifica entre los países miembros y el resto del mundo. Sin embargo, en este caso como las tarifas no se reducen, si no que se mantienen constantes, entonces el peso que se

---

<sup>10</sup> Utilizando el ejemplo de Meade: el precio del encaje cae en el mercado holandés producto de la eliminación de la tarifa. Los holandeses ahora pueden destinar esa mayor disponibilidad de recursos a la compra de una cantidad mayor de encaje en detrimento del queso (bien doméstico) o también disminuir la cantidad de juguetes que compran en Alemania. Similarmente, los consumidores de Bélgica cambiarán su consumo de queso a expensas de la compra de juguetes y solo parcialmente a expensas de su consumo de encaje. Esta contracción del comercio será una pérdida económica real. Después de la formación de la UA entre Holanda y Bélgica posiblemente haya una menor exportación de queso y encaje hacia Alemania y una menor exportación de juguetes hacia Bélgica y Holanda. Esta reducción del comercio tiende a disminuir el bienestar en los países.

utilizará para medir la pérdida de bienestar generada por la contracción de comercio permanece fija.

Como conclusiones de este sencillo modelo, en el cual las ventajas del comercio están dadas únicamente por satisfacer mejor las demandas de determinados bienes cuyas ofertas son fijas, puede decirse que la UA es más proclive a incrementar el bienestar mientras:

- a) Mayores sean las tarifas iniciales de los países que forman la UA
- b) Menores sean las tarifas en el resto de los países no miembros
- c) Mientras más sustituibles entre ellos sean los productos de los países que conforman la UA (mayor elasticidad de sustitución)
- d) Mientras menos sustituibles sean los productos de los países fuera de la UA respecto de los bienes producidos en los países miembros.

Estas conclusiones resultan similares a una de las propuestas de Viner para que las UA operen en el sentido de libre comercio:

Cuanto mayor sea la correspondencia en el tipo de productos de la gama de industrias de alto costo entre los diferentes miembros de la UA que estaban protegidas por tarifas en ambos países miembros antes de la UA, es decir, - menor el grado de complementariedad o mayor el grado de rivalidad- de los países miembros con respecto a las industrias protegidas, antes de la UA (Viner, J, 2014:64).

Viner se refería al hecho de que las UA son más propensas a generar ganancias mientras mayor sea la superposición entre las clases de bienes producidos bajo protección tarifaria en ambos países. Demostrando de esta forma que las ganancias se producirán si ambos países producen el mismo bien. Un análisis subsiguiente hecho por Makower y Morton (citado en Lipsey, 1960) establece que en caso de que existan ganancias, estas serán mayores mientras más disímiles sean los ratios de costos en ambos países y definen a las economías competitivas como aquellas con ratios de costos similares y complementarias a las economías con ratios disímiles.

De lo anterior surge que Viner la referencia es hacia la complementariedad o competitividad en los costos, mientras que en el análisis de Meade se refiere a la sustitución y complementariedad en los gustos.

Hasta aquí se ha trabajado con un modelo poco realista, para subsanarlo Meade plantea un modelo en el cual se producen varios bienes, en el lado de la demanda hay distintos grados de sustitución y complementariedad y por el lado de la oferta los costos medios son crecientes y cada país produce un poco de cada bien. En condiciones de libre comercio, el país que tenga una ventaja comparativa en alguno de los bienes lo exportará e importará el resto. Además se verifica una situación de competencia perfecta en la cual no existen economías externas (positivas o negativas) tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda. Dados estos supuestos, solo las tarifas y/o subsidios del gobierno pueden afectar la relación entre precios y costos.

Para poder determinar si una reducción preferencial en una tarifa de un país en favor de otro es algo bueno o malo, es necesario establecer todos los cambios en los flujos de comercio de los tres países producto de la modificación de la política fiscal. En su análisis Meade plantea y estudia la existencia de efectos primarios, secundarios y terciarios.

El primero de estos efectos se refiere al incremento en las importaciones (expansión del comercio) de uno de los bienes entre los países socios, siempre y cuando todos los ingresos y todos los precios distintos del precio de dicho bien se mantengan constante. El precio de compra disminuye en el país importador y aumenta su precio de venta en el país exportador (porque ahora produce más). Mientras más elástica sea la demanda del bien en el país importador y más elástica sea su oferta en el país productor mayor será el aumento en las importaciones. El primer cambio será siempre beneficioso y esta primera expansión será mayor mientras más elevada sea la tarifa inicial del impuesto sobre el bien.

El segundo efecto, se refiere a los cambios en el comercio internacional del resto de los productos en los países miembros de la UA. Como consecuencia de la reducción de tarifas entre los socios se verifica una reducción de las importaciones provenientes de otros orígenes (contracción del comercio) y un incremento de las exportaciones entre ellos en detrimento de las que hubieran realizado a terceros países. Esta reducción de exportaciones constituye un

desvío de exportaciones y representan una pérdida de bienestar<sup>11</sup>. La magnitud de estos cambios dependerá del grado de sustitución o complementariedad de dichos bienes en relación con el bien para el cual se redujo la tarifa.

Si bien Viner hizo hincapié en los efectos negativos del desvío de comercio debido a la sustitución de la fuente de producción desde terceros países hacia el país socio, no menciona los efectos negativos provocados por el desvío de la oferta de exportaciones del país socio exportador, reduciendo las exportaciones hacia terceros países. Para Meade la razón por la cual Viner no considera los efectos es porque supone costos medios constantes en todos los bienes y en todos los países que comercian. Esto implica que la mayor demanda del país importador no genera reducciones en la cantidad ofrecida en el mercado doméstico y a terceros países, simplemente se produce más al mismo costo que se produjeron las unidades anteriores.

En síntesis, si se acepta la posibilidad de que exista desvío de comercio del lado de la demanda en el país importador y del lado de la oferta en el país exportador, es claro que la remoción preferencial de tarifas puede provocar daños considerables sobre el bienestar económico. En la medida que exista la presunción de que los países importadores son competitivos entre ellos, dado que importan la misma clase de productos y si los países exportadores son altamente competitivos entre ellos porque es probable que exporten la misma clase general de productos entonces el perjuicio al bienestar económico es el resultado más probable<sup>12</sup>.

Recapitulando, Meade sostiene que al modificarse los supuestos del análisis de Viner se observa que en el caso en que se permitan efectos sobre el consumo las conclusiones del trabajo de Viner resultan severas con respecto a la formación de la UA ya que no considera los efectos positivos sobre el consumo asociado a la disminución de precio del bien. Por otra parte, al permitir costos medios crecientes el desvío de exportaciones genera efectos negativos sobre el bienestar implicando un análisis indulgente por parte de Viner.

---

<sup>11</sup> Si bien Meade no define el concepto de desvío de exportaciones puede inferirse, por su razonamiento y tomando el concepto acuñado por Viner, que el desvío de exportaciones consiste en el reemplazo de un destino de las exportaciones con mayores precio y valores por otro donde los consumidores pagan un precio menor.

<sup>12</sup> Este punto no se contradice con la conclusión de Viner que sostiene que es más probable que una UA genere pérdidas cuando los países involucrados son complementarios en el rango de los bienes protegidos por las tarifas. Como se mencionó anteriormente el primero se refiere a la competencia o complementariedad en costos mientras que Meade se refiere a las preferencias de los consumidores.

El tercer efecto es el que se refiere a los cambios que se producen en la balanza de pagos dependiendo de los distintos mecanismos o políticas que existan en cada país para equilibrarla y no será analizado en el presente trabajo.

De acuerdo a la lectura del trabajo de Meade (1955) puede sostenerse que su análisis es taxonómico a través del cual trata de clasificar una gran cantidad de casos, mostrando los factores que provocan un incremento de bienestar cuando se forma una UA y los diferencia de aquellos que tienden a disminuirlo. Y una de las principales limitaciones es que solo se consideran reducciones marginales en las tarifas, cuando se producen grandes cambios en varias tarifas ya no puede sostenerse las conclusiones alcanzadas, ya que no resulta obvio qué efecto sobre el bienestar asignarle a los cambios en el volumen del comercio.

La principal conclusión que se extrae es que resulta imposible realizar algún juicio de valor sobre las UA en general. Todo depende de las circunstancias particulares de cada caso. Lo anterior coincide con los argumentos de Viner (1950) "Las uniones aduaneras, desde el punto de vista del libre comercio, no son necesariamente buenas o malas, las circunstancias discutidas son los factores determinantes" (p.65).

De la misma forma que Viner, Meade establece una serie de generalizaciones e identifica cuándo pueden no tener una validez universal. Primero, puede tener un sesgo en favor de las UA dado que representan reducción de las barreras al comercio y al permitir variaciones en las cantidades consumidas genera una expansión primaria del comercio, con lo cual en la mayoría de los casos habrá alguna ganancia.

Segundo, la formación de una UA es más propensa a generar un incremento neto del bienestar de los países socios que al momento de la formación tienen estructuras productivas muy similares. Esta condición es la misma que plantea Viner<sup>13</sup>

Tercero, es más probable que la formación de una UA incremente el bienestar económico, mientras más elevadas sean las tarifas a la importación iniciales dentro de los países socios.

---

<sup>13</sup> Viner (1950) enumera una serie de condiciones que hacen que las UA sean más propensas a operar en la dirección del libre comercio. Entre ellas especifica que "... cuanto menor sea el grado de complementariedad o mayor el grado de rivalidad de los países miembros respecto a las industrias protegidas antes de la UA" (p.64).



Cuarto, una UA entre dos países es más propensa a incrementar el bienestar económico, si cada uno de los países es el principal proveedor del otro de los productos que exportan y si cada uno de ellos constituye el principal mercado para el otro, de los productos que importan, dado que es menos probable que exista desvío de comercio para las exportaciones o las importaciones.

Quinto, existen mayores probabilidades de que la formación de una UA incremente el bienestar económico mientras mayor sea la proporción de producción, consumo y comercio mundial que es cubierta por los miembros de la unión.

Sexto, la formación de una UA tiene más posibilidades de aumentar el bienestar económico, mientras menor sean las tarifas a la importación en el resto de los países del mundo.

Séptimo, una UA tiene menos posibilidades de tener repercusiones secundarias adversas sobre el bienestar económico en un mundo en el cual las barreras al comercio tomen la forma de restricciones cuantitativas fijas en vez de tarifas sobre las importaciones.

Octavo, la formación de las UA tiene más posibilidades de aumentar el bienestar económico mientras mayor sea el alcance de las economías de escala en la producción en aquellas industrias dentro de la unión las cuales ahora están habilitadas para expandirse socavando industrias similares en otras partes de la unión.

Por último, cuando solamente pueden variar algunas tarifas es más probable que el bienestar aumente si estas tarifas solamente son reducidas que si son eliminados completamente, este argumento surge de la teoría del segundo mejor formalizada por Lipsey (1956).

Esta generalización no implica que la reducción parcial de tarifas aplicada por los socios será siempre preferible a la UA completa ya que puede existir un marcado sesgo de los países socios para seleccionar como primeras acciones la reducción o eliminación de aquellas barreras que en definitiva reducen el bienestar, porque incrementan la protección para las industrias ineficientes en los mercados de los países socios. En consecuencia, como argumentara el profesor Viner, este tipo de consideraciones son las que constituyen la principal justificación para permitir que los países formen UA completas, con la eliminación total de las barreras al comercio entre ellos y la discriminación contra los países externos a la UA, en vez de la formación de áreas de preferencias parciales. Simplemente porque las UA completas eliminan el total de las barreras

al comercio entre los socios, sin permitir que ellos puedan elegir cuáles remover. Por lo tanto, ellos deben enfrentar la competencia incrementada, en vez de poder elegir las reducciones de tarifas mutuas que permite un acuerdo preferencial parcial y proteger a las industrias ineficientes.

Si bien el desarrollo realizado por Meade aporta algunos elementos adicionales a favor de las UA, quizás se puede concluir que el mejor principio para la reducción de las barreras es un acuerdo general que abarque a todos los países y a todos los bienes para reducir todas las tarifas sobre una base no discriminatoria por debajo de un nivel determinado. Esto no es otra cosa que multilateralismo. En un acuerdo de este tipo serán las tarifas más elevadas las que se reducirán, asegurando de esta manera la mayor ganancia posible en cada unidad de la creación primaria de comercio y se reducen sobre una base no discriminatoria, asegurando el mínimo monto de desvío de comercio.

Aunque esta parece la conclusión lógica del análisis, bajo ningún punto de vista es posible despreciar las uniones más pequeñas, dado que pueden no estar dadas las condiciones políticas para lograr esta unión a mayor escala.

#### ***4.1.2 Richard Lipsey. La teoría del segundo mejor y efectos sobre el consumo de una UA***

Richard Lipsey ha realizado numerosos aportes a la teoría de las UA en general y ha complementado el trabajo de Viner al tomarlo como punto de partida del suyo propio.

Antes del estudio de Viner, los defensores del libre comercio argumentaban que cualquier reducción en las tarifas, necesariamente implicaba una mejora en la eficiencia en la producción y en el bienestar.

En su trabajo Lipsey y Lancaster (1956) formalizan la afirmación anterior en el marco de la teoría general del segundo mejor. Dicha teoría postula que ante la imposibilidad de satisfacer todas las condiciones de óptimo (en este caso que todos los precios relativos se igualen a las tasas de transformación en la producción) un cambio que contribuye a la satisfacción de alguna de las condiciones de óptimo puede mejorar o empeorar la situación. A priori no es posible juzgar entre situaciones en las cuales se satisfacen algunas de las condiciones de óptimo paretiano y otras no.

No es correcto asumir que una situación en la cual algunas pero no todas las condiciones de óptimo son satisfechas, sea superior a otra en la cual se verifique una cantidad menor de condiciones de óptimo. Esto implica que en una situación en la cual existen numerosas restricciones que impiden lograr las condiciones de óptimo paretiano, la remoción de alguna de ellas tiene efectos inciertos sobre el bienestar y la eficiencia. Dicho esto, no hay dudas de que la teoría de las UA constituye un caso de aplicación de la teoría general del segundo mejor.

Posteriormente Lipsey (1957) en su artículo *La teoría de las uniones aduaneras: desvío de comercio y bienestar* analiza los efectos de la formación de una UA tomando como punto de partida la distinción entre creación y desvío de comercio. Pero en este caso, permite que se modifiquen los patrones de consumo.

Cuando se forma una UA, los precios relativos domésticos dentro de los países miembros se modifican por la eliminación discriminatoria de las tarifas. Esta variación de precios tiene dos efectos iniciales importantes. Uno de ellos relacionado con la ubicación de la producción y que fue identificado por Viner representándolo en los conceptos de creación y desvío de comercio. El otro efecto que se produce de forma paralela es el de sustitución en el consumo. La importancia de este efecto parece haber sido planteada en forma independiente por los profesores Meade<sup>14</sup>, Gehrels y Lipsey (Lipsey R. , 1960) .

Los cambios del primer tipo pueden clasificarse como *efectos producción de la UA* mientras que los del segundo tipo pueden denominarse *efectos consumo de la UA*. Éstos últimos pueden producirse incluso si la producción de bienes es fija, es decir, no existen efectos sobre la producción.

Por lo tanto, el efecto de una UA sobre el bienestar deberá ser una combinación de sus efectos sobre la ubicación y en consecuencia del costo de la producción mundial y sobre la sustitución y la utilidad del consumo mundial. Lipsey demuestra, a través de un modelo de tres países A, B, C, dos bienes X e Y y donde la tasa marginal de sustitución en la producción es igual a la de

---

<sup>14</sup> En el punto anterior se analizaron estos efectos bajo los conceptos de expansión y contracción del comercio. Aunque Meade incorpora además el desvío de las exportaciones. Todos efectos derivados de permitir modificaciones en los patrones de consumo y dependientes del grado de sustitución o complementariedad de los bienes. Sin embargo, el desvío de exportaciones solo se produce en caso que los costos medios sean crecientes o exista pleno empleo de los recursos, en cuyo caso la cantidad producida es fija.

consumo<sup>15</sup>, que al permitir el efecto consumo ya no resulta válida la afirmación de que la creación de comercio es buena y el desvío es algo malo. Dicho de otra forma, la conclusión que alcanza Viner con respecto a que el desvío de comercio necesariamente disminuye el bienestar, depende del supuesto implícito de consumo en proporciones fijas coincidente con lo demostrado por Meade.

Una UA necesariamente modifica los precios relativos y es esperable que esta variación implique alguna sustitución entre los bienes, importando más del bien ahora más barato e importando menos del bien producido fuera de la UA e incluso disminuyendo el consumo del bien producido domésticamente. Al permitir la sustitución entre bienes puede concluirse que aun cuando un país conforme una UA cuyo único efecto sobre la producción sea desviar sus importaciones, desde una fuente más barata hacia una más cara, puede incrementar su bienestar.

Esta posibilidad puede explicarse por la acción de los dos efectos opuestos generados por una UA que desvía comercio. Primero, el país A compra sus bienes a un proveedor más caro (país B en vez de C), por lo cual resulta necesario para A exportar una cantidad mayor de bienes para obtener cualquier cantidad determinada de importaciones. Segundo, la diferencia entre los precios domésticos e internacionales se elimina al formarse la UA. La eliminación de la tarifa permite a los consumidores del país A ajustar su gasto a un ratio de precios domésticos que es igual a la tasa marginal de sustitución entre ambos bienes que se obtiene bajo libre comercio. Siempre que las importaciones estén sujetas a tarifas, la posición de equilibrio debe ser una en la cual la curva de indiferencia *corta* (no es tangente) a la línea de precios internacionales (Lipsey, 1957; 1960)

En definitiva, el efecto final sobre el bienestar, para el país A, dependerá de la magnitud de estos dos efectos opuestos, dado que el primero disminuye el bienestar mientras que el segundo lo incrementa. Dependerá de cuales sean los precios relativos domésticos una vez conformada la UA.

Es necesario destacar que la simplicidad del presente análisis descansa en el uso de un modelo de sólo dos bienes. Por lo tanto, existe sólo una condición de óptimo en el consumo y ésta es

---

<sup>15</sup> Este supuesto es muy importante, porque esto implica que productores y consumidores alcanzan el equilibrio con la misma relación de precios entre los bienes.

que los precios relativos entre ambos bienes iguale la tasa marginal de transformación entre dichos bienes (en la producción doméstica o en el comercio internacional, dependiendo de cuál resulte relevante).

Sin embargo, los efectos generales sobre el consumo provocados por una UA deben ser analizados en el marco de un modelo general de al menos tres países y tres bienes: los bienes domésticos producidos en A, los bienes importados del país socio (B) y los bienes importados del resto del mundo (C)<sup>16</sup>. Bajo libre comercio se verifican las tres condiciones de óptimo (esto es los precios relativos de los tres bienes en los mercados domésticos se igualan a los precios relativos en el mercado internacional) pero si se establece una tarifa uniforme sobre los bienes importados, entonces los precios de ambos serán más alto en el mercado doméstico que en el internacional. Cuando se forma una UA la tarifa sobre los bienes importados provenientes del país socios son reducidas, por lo que ahora se verifica el óptimo para la relación de precios entre los bienes domésticos y los importados desde el país socio pero ya no se mantiene la igualdad entre el ratio de precios de los bienes domésticos y los importados desde el resto del mundo (el primer efecto incrementa el bienestar mientras que el segundo lo disminuye). Por lo que, la formación de una UA mueve al país A desde una situación no óptima hacia otra, y como hemos visto hasta aquí es imposible decir si el bienestar aumentará o disminuirá.

El análisis anterior lleva a distinguir entre los efectos en la producción y los efectos en el consumo de una UA. Sin embargo, esta distinción no es totalmente satisfactoria ya que los cambios en el consumo generan modificaciones en la producción. Por lo tanto, Lipsey concluye que resulta más apropiado distinguir entre *sustitución entre países* y *sustitución entre bienes*. La primera estaría dada por la creación y desvío de comercio de Viner, que se produce cuando un país reemplaza a otro como proveedor de un bien. La sustitución entre bienes ocurre cuando un bien es reemplazado por otro con motivo de la variación de precios.

Lipsey aporta dos generalizaciones. La primera de ella emerge tanto de su análisis como el de Meade e indica que cuando solo algunas de las tarifas pueden variar, es más probable que el bienestar aumente si estas tarifas simplemente son reducidas en lugar de eliminarlas

---

<sup>16</sup> Si se asume que los consumidores ajustan su gasto a los precios relativos imperantes en el mercado doméstico, entonces la condición de óptimo que establece que la tasa marginal de sustitución en el consumo debe igual la tasa marginal de transformación en el comercio puede establecerse como la igualdad entre los precios relativos domésticos y los precios relativos en el mercado internacional.

completamente. Aquí debe tenerse presente lo mencionado en el análisis de Meade, lo cual es consistente con el razonamiento de Viner de que no siempre la reducción de tarifas incrementa el bienestar dado el sesgo que presentan los hacedores de políticas.

La otra generalización está relacionada con el tamaño del gasto en las tres clases de bienes (modelo general), es decir, aquellos consumidos domésticamente, del país socio y del resto del mundo. Teniendo en cuenta las condiciones de óptimo, cuando se forma la UA entonces el precio relativo entre las importaciones y los bienes domésticos coinciden con la tasa real de transformación. Esto tiende a incrementar el bienestar. Sin embargo, del otro lado el precio relativo entre las importaciones de la UA y las importaciones del resto del mundo deja de ser igual a la tasa real de transformación, lo cual disminuye el bienestar. Lo relevante para determinar cuál de estos dos efectos prevalece es la relación entre el gasto en bienes importados desde el resto del mundo y los bienes consumidos domésticamente.

Mientras mayor sea el gasto en bienes doméstico y menor el gasto en bienes importados del resto del mundo, entonces es más probable que la UA obtenga ganancias. Esto sirve para demostrar que el tamaño del comercio con el país socio no es la variable relevante sino la relación entre las importaciones desde fuera de la UA y el gasto en bienes domésticos.

Estos argumentos dan lugar a dos conclusiones. La primera de ellas es que dado el volumen de comercio internacional de un país, la formación de una UA tiende a aumentar el bienestar mientras mayor sea la proporción de comercio con el país socio y menor el comercio que realice con el resto del mundo. Esta conclusión resulta similar a la quinta recomendación realizada por Meade. La segunda conclusión es que las UA son más propensas a incrementar el bienestar mientras menor es el volumen total de comercio internacional, ya que mientras menor sea el comercio internacional menor será la proporción del gasto destinado a los bienes importados del resto del mundo con respecto al consumo de bienes domésticos. Esto significa que los países que deben conformar una UA son aquellos para los cuales una elevada proporción de su comercio internacional se realiza entre ellos y para los cuales una gran proporción total de su gasto total se efectúa en bienes domésticos.

### ***4.1.3 W. M. Corden. Introduciendo las economías de escala***

Antes de comenzar con el desarrollo de este acápite es necesario perfilar la terminología. Habitualmente se habla de “economías de gran escala” o “economías del tamaño de mercado” y con estas expresiones se entiende normalmente tanto a las economías de escala propiamente dichas (o internas a la empresa) y a las economías externas. Las primeras suponen un costo medio decreciente (rendimientos crecientes) y movimientos a lo largo de la curva de costos medios; las segundas implican desplazamientos de las curvas de costos medios hacia abajo (Simón, 2003).

Otro aspecto a destacar es que hasta aquí los autores que hemos analizado se enfocaron en los efectos estáticos de la UA, es decir, su impacto en el bienestar de los países de forma individual o en conjunto. Por su parte, los efectos dinámicos son los beneficios (o pérdidas) que se producen luego de la implementación de un acuerdo de integración debido a mayor competencia, desarrollo de economías de escala, estímulos a la inversión, y mejor uso de los recursos económicos. Corresponden a aquellos efectos que se producen a largo plazo y cambian la estructura productiva de la región, haciéndola más competitiva, y que son generados por todos los factores que afectan la eficiencia dinámica de una economía.

Como ya hemos visto, Viner en su trabajo realiza un análisis de las economías de escala y la formación de UA. Concluye que existe la posibilidad y no la certeza de que la disminución del costo medio de producción producto de la ampliación de mercado que resulta por la formación de la UA generará ganancias para alguno o todos los miembros, y además también existe la posibilidad de que se generen pérdidas. También sostiene que posiblemente las reducciones de costos no sean significativas, al aumentar la escala de producción como consecuencia de la UA. La regla general es que cuando una industria es lo suficientemente grandes como para alcanzar la escala óptima, cualquier aumento posterior en la producción se realizará a costos medios crecientes salvo que se incorpore nueva tecnología.

El argumento de Viner es que deberán pagarse precios cada vez mayores por los recursos que se disputan con otras industrias. Por lo tanto, la verdadera restricción para expandir la producción sin incrementar el costo unitario, está dada por la oferta de factores productivos y no por las economías de escala. Concluye de esta manera que para que los costos unitarios no

aumenten como consecuencia de la mayor producción, la UA debe aumentar la movilidad de los factores productivos entre los países miembros más que aumentar la escala de producción.

Debe considerarse que toda curva de costos medios tiene una sección en la cual la producción se realiza a costos medios decrecientes hasta alcanzar un mínimo en el cual se iguala el costo medio con el costo marginal (es decir, el costo de producir una unidad en términos de los recursos necesarios para producirla). Este segmento descendente corresponde a las economías de escalas.

Por lo tanto, en esencia, esta es la regla general a la que se refiere Viner cuando menciona que a partir de una escala óptima solo se podrá incrementar la producción a costos crecientes. Sin embargo, esto no da bases para contraponer economías de escala y disponibilidad de factores de producción. Si bien ambos son factores condicionantes, presentan naturalezas diferentes. Las economías de escala son de naturaleza técnica, ya que es la tecnología la que determina la proporción en la que los factores deben combinarse para que su producción sea económicamente viable. En tanto, la disponibilidad o existencia de factores es la condición necesaria y suficiente para que la producción exista.

El razonamiento de Viner, conforme surge de su trabajo y el contexto de la I Ola de Regionalismo, se refiere a economías desarrolladas. Dentro de estas economías, muchas industrias y principalmente aquellas que emplean una tecnología poco compleja, no tienen demasiado que ofrecer en términos de menores costos por la formación de UA. Pero este no es el caso de aquellas industrias cuya tecnología tiene requerimientos de escala rígidos, por lo que sólo son viables en términos económicos a partir de una escala mínima. Asimismo, es importante mencionar que aun si se trata de economías desarrolladas, una UA puede generar condiciones (tanto de escala como de movilidad de factores) que permite pasar a otro estado del desarrollo.

Más grave es el error que se comete al restar importancia a las economías de escala si la UA se encuentra formada por países en desarrollo. Esto es así porque aun cuando no se logre la libre movilidad de factores entre los países miembros, la ampliación del área económica producto de la UA, permite en muchos casos economías de escalas apoyadas en la dotación nacional de recursos productivos.



También conforme señala Balassa (1965) la ampliación de mercado tendrá un triple efecto en la producción de cada industria. En primer lugar, las economías de escala propiamente dichas. Segundo, se hace posible la reducción de la variedad de productos en cada planta (especialización horizontal) y por último, en un mercado mayor, las distintas actividades pueden confinarse en plantas autónomas (especialización vertical). Sostiene además, que son precisamente los efectos dinámicos, que transforman la estructura productiva a lo largo del tiempo haciéndola más competitiva y especializándola, los que afectan a la tasa de crecimiento de los países participantes.

Todo lo expresado anteriormente sirve para poner de manifiesto la relevancia de analizar cuáles serían los efectos sobre el bienestar en caso de que existieran economías de escala que se aprovechan como consecuencia de la UA. Si bien existen otros autores que han intentado incorporar el análisis de las economías de escala en la teoría de las uniones aduaneras, en el presente trabajo nos centraremos en el análisis de Corden<sup>17</sup>.

El trabajo de Corden (1972) tiene por objeto incorporar las economías de escala en la teoría de las UA y constatar si los conceptos de desvío y creación de comercio continúan siendo relevantes, ya que en la teoría ortodoxa de las UA se supone costos constantes o crecientes.

El modelo de Corden es uno de equilibrio parcial y su análisis es estático, al igual que el realizado por Meade. Se realizan los siguientes supuestos:

- a) que las economías de escala son internas a las firmas lo cual implica que el supuesto de competencia perfecta no puede mantenerse;
- b) los precios del resto del mundo están dados, por lo que los efectos de la formación de una UA sobre el resto del mundo resultan poco significativos;
- c) es un modelo de tres países (A, B, C) donde los países A y B forman una UA y C representa al resto del mundo.

---

<sup>17</sup> Wonnacott y Wonnacott centran también su atención en la curva de coste medios, y no en la curva de coste marginal, para la fijación de precios. La existencia de “economías del tamaño del mercado”, como las denomina los autores, comprenden tanto las economías internas como las economías externas, considerando estas últimas como las presiones e incentivos de la competencia para la adopción de métodos de producción más eficientes (o sea, desplazamiento de las curvas de costes hacia abajo). Sin embargo, la importancia de ambas economías es, para los autores, relativamente secundaria, de manera que abordan el problema considerando únicamente las economías internas.

Se comienza con un modelo simple de un solo producto homogéneo que se produce en el país C y existe un solo productor actual o potencial en cada uno de los países A y B. Además se utilizan los siguientes supuestos, costos medios decrecientes, costo medio privado y social son iguales, la curva de costo medio alcanza su valor mínimo en un valor por encima del precio de exportación y también se supone que por las tarifas y los altos costos inicialmente ningún país exporta a otro.

En cuanto a las tarifas se supone que los países que forman la UA tienen la misma tarifa para el producto, de forma tal que la tarifa externa común ya existe. En cada país el precio doméstico es determinado por el costo de importar desde C más la tarifa aplicable a las importaciones provenientes de dicho país. A este precio, existe una cantidad demandada. Dependiendo del valor que alcance el costo medio puede ser que esa cantidad demandada sea satisfecha a través de importaciones o con producción doméstica. Aunque el precio de importación más la tarifa establece un límite máximo se supone que el precio establecido por el productor doméstico es el mismo y lo mismo ocurre ante la formación de la UA. Esto implica que el precio que enfrentan los consumidores no varía con el establecimiento de la UA y por lo tanto, el mercado total para el producto en cada país permanece inalterado y además no existen efectos sobre el bienestar de los consumidores.

Conforme lo anterior se plantean tres opciones, que haya producción en ambos países, en uno solo o en ninguno de los dos países. En el primer caso, cuando se forma la UA uno de los dos países captura todo el mercado y el otro deja de producir. A raíz del incremento de la producción y dado que existen rendimientos crecientes a escala, el costo medio y el costo total de producir el bien disminuye. Este efecto puede dividirse en dos componentes: el reemplazo desde una fuente de producción más cara (por ejemplo la del país B) por una más barata (país A) a través de la formación de la UA, es decir, *creación de comercio*. Sin embargo, dado que el precio doméstico en B está dado y por lo tanto no se modifica, los beneficios asociados a esta creación no son absorbidos por B, si no que se trasladan al país A en forma de mayores beneficios para los productores. El segundo componente está dado por el *efecto reducción de costo* que se verifica en A que ahora obtiene su producción doméstica a un costo menor. Si bien esto es consecuencia de la creación de comercio entre A y B, no se corresponde con el efecto ortodoxo de creación de comercio ya que no es el resultado de moverse hacia una fuente de producción

más barata sino que es producto del abaratamiento de una fuente de producción ya existente. Aquí también se observa que los consumidores de A no ganan nada, dado que el precio doméstico está dado, con lo cual todas las ganancias se traducen en beneficios para el productor.

Otra posibilidad es que inicialmente el bien solo se produzca en el país A. En este caso se presentan dos posibilidades. La más probable es en la cual el país A se apodera del mercado completo. Nuevamente, el efecto puede descomponerse 1) el país B reemplaza sus importaciones desde C con importaciones desde A. El costo de producción en A es más elevado que en C, de lo contrario no se hubiera requerido la UA para acaparar el mercado. Las pérdidas para B ocasionadas por este *desvío de comercio* son en este caso, iguales a la pérdida de recaudación por del impuesto a las importaciones provenientes de C, para la UA como un todo el desvío de comercio puede ser menor debido a que los productores de A pueden obtener beneficios extraordinarios por las importaciones de B; 2) nuevamente se observa el efecto de *reducción de costo* en A.

Se plantea una segunda alternativa, aunque menos probable y es la reversión de la producción. Esto implica que tras la formación de la UA, el país B empieza a producir el bien y desplaza a los productores de A captando el mercado de la UA. Dado que el costo de producción de B es menor que en A, existe *creación de comercio* en términos de Viner y al mismo tiempo se da una pérdida para B por el reemplazo de una fuente de producción más barata (país C) por una producción doméstica más cara, el costo de producción necesariamente debe ser mayor que el precio de importación desde C, de lo contrario no se hubiera requerido la formación de la UA. Cuando las importaciones desde C son reemplazadas se produce un *efecto de supresión de comercio*<sup>18</sup>. Nótese que no estamos ante desvío de comercio, porque en realidad se deja de comerciar y comienza a producirse domésticamente, es decir, producción doméstica más cara reemplaza a las importaciones más baratas desde C.

Por último, cabe suponerse que ninguno de los países produce el bien. Una vez conformada la UA, A comienza a producir el bien porque dada la cantidad requerida por el mercado conjunto, su costo de producción cae por debajo del precio doméstico. Sin embargo, su costo medio sigue siendo mayor que el costo medio de producción en C, sin considerar la tarifa a la importación.

---

<sup>18</sup> Este término es utilizado por Viner (1950) cuando realiza las reflexiones correspondientes a la existencia de costos medios decrecientes.

En este caso se observa que para A existe una pérdida provocada por la *supresión de comercio* y para B se verifica también una pérdida ocasionada por *desvío de comercio*. La pérdida en ambos países, dados los supuestos realizados, se refleja en la pérdida de recaudación.

Corden concluye que según su análisis, los conceptos de creación y desvío de comercio continúan siendo relevantes en el caso de introducir economías de escala pero deben completarse con otros efectos, el de reducción de costos cuyo impacto sobre el bienestar es positivo y el de supresión de comercio, que implica una pérdida de bienestar. De estos dos últimos efectos el de reducción de costos es el más preponderante.

Podría interpretarse que estos nuevos conceptos que menciona Corden no han sido tenidos en cuenta por Viner, pero ambos efectos fueron considerados en su discusión sobre las economías de escala.

Contrastando los párrafos anteriores con el planteo efectuado por Viner, se observa que éste autor considera la opción más probable y menciona los tres efectos, es decir, desvío de comercio, supresión de comercio y si bien no lo denomina como reducción de costos, también considera este efecto. Existen algunas diferencias ya que Viner considera que el país que presenta costos medios decrecientes también importaba desde C y ahora las reemplaza por su producción doméstica (es una combinación de las alternativas ejemplificadas por Corden) pero la principal divergencia es que Corden sostiene que el costo al cual producen A o B necesariamente debe ser mayor que el precio de importación desde C, situación que no se verifica en el análisis de Viner.

Es importante notar que hasta aquí el análisis de Corden es consecuente con la conclusión de Viner que existe la posibilidad y no la certeza de que el incremento del tamaño de mercado mejore el bienestar de uno o ambos países.

Corden analiza también los efectos sobre el consumo y para ello elimina el supuesto de que las tarifas en los países A y B son iguales y por lo tanto, la tarifa externa común ya existe. Adopta el supuesto de que la determinación de las tarifas tiene una finalidad de proteccionismo, por lo que se determina su valor de forma tal que permita la producción doméstica.

Introducido este cambio y en el caso de que el bien se produzca en ambos países, al conformarse la UA, el costo medio del país A será menor que costo medio pre unión porque la cantidad producida aumenta para cubrir la demanda de toda la UA y también resulta menor al precio al que los productores de B cubrían su demanda doméstica. Esto implica que el precio doméstico de la UA será menor que el que existía antes en cada uno de los países y la tarifa externa será menor que las dos tarifas iniciales. Los consumidores en ambos países obtendrán ganancias por el establecimiento de la UA. 1) En el país B existe una ganancia por creación de comercio que presenta dos componentes, el efecto producción que coincide con el concepto vineriano ya que se reemplaza una fuente de producción doméstica y más cara por las importaciones de A que resultan más baratas y el efecto consumo dado por el incremento del consumo inducido por el menor precio doméstico. 2) En el país A existe una ganancia por reducción de costos absorbida por sus consumidores con componentes en la producción y el consumo. El efecto de producción es que la cantidad originalmente producida ahora es vendida a un precio menor mientras que el efecto por consumo está dado por el menor precio pagado por el bien y la mayor disponibilidad de recursos para consumir.

Sin embargo, suponer que la tarifa externa común establecida es menor que las tarifas iniciales es poco realista. Es esperable que caiga en uno de los países y se eleve en el otro. En consecuencia, posiblemente las ganancias sean absorbidas en su mayoría por los consumidores del país donde cae la tarifa y para el otro país las ganancias son absorbidas por los productores de la UA en forma de beneficios excesivos.

Cuando el bien es producido en el país A solamente, la captura del mercado de B por parte de A se produce no porque se libere el comercio entre ambos países, sino porque ahora B impone una tarifa, que es la tarifa externa común. En consecuencia, el precio pagado por los consumidores de B se incrementa y las pérdidas de sus consumidores puede dividirse en dos componentes. Por el lado de la producción, se produce el efecto de desvío de comercio vineriano, en adición existe una pérdida para los consumidores derivada de la reducción de la cantidad consumida inducida por el mayor precio.

Se puede concluir que los cuatro efectos, creación de comercio, desvío de comercio, reducción de costos y supresión de comercio tiene cada uno dos componentes, uno de consumo y otro de producción. La extensión de los componentes de consumo y producción dependerá de si el

sistema de tarifas permite y en qué grado a los monopolistas explotar su posición. De esta manera, si el tarifa externo común establecido es el que permite que el precio doméstico, en el país que aprovecha las economías de escala, coincida con el punto en el cual la curva de costos medios interseca a la curva de demanda agregada, desaparece la ganancia extraordinaria del monopolista.

Sin embargo, el análisis de Corden resulta incompleto dado que no considera las economías de escala externas a la firma.

A modo de recapitulación y de acuerdo a los autores analizados en este capítulo, los aspectos claves aportados por Meade podrían enumerarse de la siguiente forma. Inicialmente, aporta precisiones en cuanto a la metodología para calcular y determinar la magnitud de los efectos de creación y desvío de comercio, en el caso en que se verifiquen simultáneamente a fin de determinar el resultado final sobre el bienestar. Posteriormente, revisa los supuestos de consumo en proporciones fijas y costos medios constantes. De esta forma, además de los efectos de creación y desvío de comercio introduce el efecto de expansión del comercio (efecto positivo sobre el bienestar) por el lado del consumo y en cuanto a los costos medios constantes incorpora el efecto de contracción de comercio y a través de un modelo más general incorpora el desvío de exportaciones (ambos efectos negativos sobre el bienestar).

Sin embargo, Meade al igual que Viner sostiene que resulta imposible realizar algún juicio de valor sobre las UA en general, todo depende de las circunstancias particulares de cada caso. En consecuencia, detalla una serie de circunstancias en las cuales las UA son más propensas a incrementar el bienestar.

Lipsey es otro de los autores que analiza y complementa el trabajo de Viner. Lipsey y Lancaster (1956), formalizaron la teoría general del segundo mejor e identificaron a las UA como un caso particular de dicha teoría. Posteriormente, analiza los efectos de las UA sobre el bienestar, partiendo de los conceptos de creación y desvío del comercio pero permitiendo modificaciones en los patrones de consumo.

La variación de precios generada por la UA tiene dos efectos que se dan de forma paralela. Uno de ellos está asociado a la producción y Lipsey los denomina “*efectos producción*” y coinciden con los efectos de creación y desvío de comercio de Viner. El otro corresponde a la variación en los patrones de consumo y es denominado por Lipsey como “*efectos consumo*”. Sin embargo, esta clasificación no resulta satisfactoria dado que los cambios en el consumo generan variaciones en la producción, por lo tanto, Lipsey decide denominarlos *sustitución entre países* y *sustitución entre bienes*. Al igual que Meade, Lipsey llega a la conclusión que el resultado final sobre el bienestar dependerá de cuál de estos dos efectos contrarios predomine. Otro aporte significativo de Lipsey es que rompe con la afirmación de Viner de que el desvío de comercio necesariamente disminuye el bienestar y presenta el caso de una UA desviadora de comercio que incrementa el bienestar.

A través de su análisis, Lipsey, plantea dos generalizaciones. La primera de ella emerge tanto de su análisis como el de Meade y establece que ante la imposibilidad de modificar la totalidad de las tarifas, es más probable que el bienestar aumente si estas tarifas simplemente son reducidas en lugar de eliminarlas completamente. La segunda generalización considera que lo relevante para determinar el efecto final sobre el bienestar es la relación entre el gasto en bienes importados desde el resto del mundo y los bienes consumidos domésticamente. Mientras mayor sea el gasto en bienes doméstico y menor el gasto en bienes importados del resto del mundo, más probable que la UA obtenga ganancias, dado que se reduce la posibilidad de desvío de comercio. Esto demuestra que el tamaño del comercio con el país socio no es la variable relevante sino la relación entre las importaciones desde fuera de la UA y el gasto en bienes domésticos.

En cuanto a los efectos dinámicos de la formación de una UA, hemos analizado los aportes efectuados por Corden (1972). Al introducir las economías de escala Corden concluye que según su análisis, los conceptos de creación y desvío de comercio continúan siendo relevantes en el caso de introducir economías de escala pero deben completarse con otros efectos, el de reducción de costos y el de supresión de comercio. De estos dos últimos efectos el de reducción de costos es el más preponderante.

Evalúa los efectos sobre el consumo al permitir que los precios domésticos varíen como consecuencia de la UA. Esta modificación en los supuestos le permite concluir que los cuatro

efectos, creación de comercio, desvío de comercio, reducción de costos y supresión de comercio tiene cada uno dos componentes, uno de consumo y otro de producción. La extensión de los componentes de consumo y producción dependerá de si el sistema de tarifas permite y en qué grado a los monopolistas explotar su posición.



## **5. Una segunda ola de opiniones**

La discusión precedente ha presentado los distintos efectos que surgen conforme se relajan los supuestos o interpretaciones subyacentes al análisis de Viner. De esta forma, deberán adicionarse a los pioneros conceptos de creación y desvío de comercio distintos efectos, tanto del lado de la producción como del consumo, asociados a la variación de precios domésticos que enfrentan productores y consumidores en los países que integran la UA.

En este capítulo, finalizaremos con el análisis de distintos autores que han considerado el trabajo de Viner como el ancla inicial para el desarrollo del propio. Posteriormente, se examinan revisiones efectuadas, en el marco de la revitalización de la discusión del regionalismo motivada por la II Ola de Regionalismo. Estas revisiones ya no son sobre el trabajo de Viner sino de algunos de los trabajos presentados anteriormente. En dicha revisión y a la luz de la incorporación de efectos adicionales sobre el bienestar, se analizan las dificultades que surgen al ponderar la influencia de los mismos.

### **5.1 Otros autores que analizan el trabajo de Viner**

Es importante destacar que para completar la revisión de las repercusiones del trabajo de Viner, además de considerar aquellas evidentes por la modificación directa de los supuestos restrictivos asociados al trabajo de dicho autor (Meade, Lipsey, Corden) se ha tomado como referencia el documento elaborado por Oslington (2013).

En virtud a la referencia anterior, resulta que Cooper y Massell (1965) argumentaron que siempre existe una política de tarifas no preferenciales tal que elimina los incentivos de las naciones para conformar una UA. Es decir, que cualquier beneficio que pueda obtenerse a través de una UA puede lograrse de una manera más eficiente por medio de una liberalización unilateral sobre la base del principio de MFN.

De acuerdo al análisis efectuado por Cooper y Massell, el país A podría establecer una tarifa no preferencial sobre todos los bienes importados, de forma tal de obtener el mismo precio doméstico que resultara de formar una UA con el país B. A través de esta política no preferencial de tarifas, el país A obtendría todos los beneficios asociados a la formación de una UA (expansión de las importaciones con sus efectos asociados sobre el consumo y a producción),

pero continuaría importando desde el resto del mundo, evitando de esta forma el desvío de comercio, por lo que su bienestar se incrementaría. Sin embargo, es necesario destacar que en este caso, con la reducción no preferencial de tarifas ejecutada por A, el país B no obtiene mejoras en su bienestar (sigue comerciando con el resto del mundo), entonces el país B preferiría la formación de la UA (Södersten & Reed, 1994)

Un aspecto a destacar del aporte de Cooper y Massell es que a partir de la publicación de su trabajo se abre un nuevo capítulo en el estudio económico de las UA. La pregunta deja de ser qué beneficios o pérdidas pueden surgir de ellas, pasándose a preguntar, en primer lugar, por qué es que se forman.

Michaely (1976), según sostiene Oslington, puede considerarse prácticamente como el último estudio detallado relacionado con el trabajo de Viner. Michaely comienza reconociendo que el análisis de Viner fue expresado de una manera intuitiva, sin precisar un modelo analítico y sus supuestos básicos. Esto ha dado lugar a posibles malas interpretaciones, las cuales han sido aceptadas y tomadas como interpretaciones correctas. Sin embargo, posteriormente Michaely desarrolla un modelo propio y trata de forzar la lectura de Viner para que cuadre con las conclusiones de su modelo.

Dicho modelo es uno de equilibrio general para una economía pequeña y, por lo tanto, incapaz de influir el comercio internacional del resto de los países que considera unirse a una UA. El mundo está formado por tres países y se producen solamente dos bienes. La Frontera de Probabilidades de Producción (FPP) es cóncava hacia el origen, lo cual implica costos marginales crecientes y la dotación de trabajo es fija. De acuerdo al modelo de Michaely, los efectos sobre el bienestar de la conformación de una UA entre A y B, con la eliminación completa de las tarifas para el comercio entre ellos, puede descomponerse en tres elementos: el efecto creación de comercio, el efecto desvío de comercio y el efecto de consumo.

Posteriormente contrasta este modelo y sus resultados con el modelo implícito de Viner y sostiene que se verifican dos diferencias. La primera descansa en el supuesto de costos constantes de producción en lugar de costos medios crecientes. Esto implica que la FPP es una línea recta y bajo libre comercio cada país se especializa en la producción del bien para el cual su costo marginal es menor. De acuerdo a su análisis, Michaely concluye que cuando la FPP es

una línea recta no es posible que se verifiquen conjuntamente los efectos de creación y desvío de comercio. La segunda diferencia marcada corresponde a los efectos sobre el consumo y plantea, al igual que otros autores anteriores como Meade y Lipsey, que aún en una UA desviadora de comercio, el bienestar puede aumentar.

Tanto por el lado de los costos como por el de la demanda, la interpretación presentada del modelo de Viner corresponde principalmente a la que efectuara Meade, la cual, como hemos visto en el capítulo anterior, es tomada por Lipsey. Sin embargo, aunque los escritos de Meade no contradicen las afirmaciones de Viner, no ofrece referencias textuales que fundamenten sus interpretaciones. Por lo que, Michaely examina estas dos características atribuidas al trabajo de Viner analizando distintos pasajes de su trabajo para determinar si las interpretaciones eran correctas.

Comenzaremos con el análisis que efectúa con respecto a los efectos del consumo. En este aspecto Michaely consideró que Viner estuvo consistentemente equivocado, mostrando desconocimiento de la sustitución en el consumo sobre el bienestar. El problema examinado no consistió en determinar si los efectos del consumo fueron o no ignorados sino las posibles fuentes o interpretaciones de este descuido.

La posición generalmente aceptada de la lectura de Viner es que sus conclusiones sobre bienestar son alcanzadas considerando solamente los efectos de producción, descartando los provenientes del consumo. Tal situación estaría garantizada si se suprime la sustitución en el consumo, los bienes son consumidos en proporciones fijas.

Ya se ha hecho referencia al trabajo del Meade, el cual cuidadosamente considera que el análisis de Viner es más razonable si se suponen elasticidades de demanda cero, aunque no implica que éste haya sido un supuesto de Viner. Los autores que le siguieron y tomaron el trabajo de Meade como interpretación, directamente consideraron que aunque sea implícitamente, Viner supuso consumo en proporciones fijas e independientes de la estructura de precios relativos. Entre ellos debemos mencionar a Lipsey (1956; 1960), Corden (1972) y Krauss (1970).

Para Michaely, aunque Viner intenta justificar la falta de consideración de los efectos de consumo sobre el bienestar argumentando que había tenido en mente el efecto de sustitución en el consumo, pero no lo mencionó explícitamente ya que era un efecto familiar y que además

reforzaba las conclusiones derivadas de considerar sólo los efectos sobre costos; visiblemente la última afirmación es incorrecta. Como lo demostró oportunamente Meade, los efectos de sustitución en el consumo sólo refuerzan los efectos del lado de los costos cuando existe creación de comercio mientras que en el caso de desvío de comercio ambos efectos operan en sentidos opuestos.

A pesar de las expectativas depositadas en el trabajo de Michaely, puede concluirse que no logró resolver la cuestión relacionada con los supuestos del trabajo de Viner. Si bien es cierto que Viner fue poco claro al momento de especificar los supuestos de su trabajo; esta falta de claridad pudo deberse, en parte, a la naturaleza del trabajo encomendado y, en parte, al escepticismo de este autor respecto a la modelización excesiva. Pero consideramos que en ningún caso puede atribuirse a una falta de conocimiento del tema como sostiene Michaely.

Por el lado de los costos, al considerar distintos pasajes del libro "*La Cuestión de las Uniones Aduaneras*", Michaely concluye que Viner es inconsistente con respecto a este supuesto. La inconsistencia según Michaely surge de revisar distintas afirmaciones efectuadas por Viner:

Habrá bienes...los cuales uno de los miembros de la unión aduanera ahora los importará desde el otro país miembro pero que antes no los importaba en absoluto porque el precio del producto doméstico protegido era inferior que el precio de cualquier fuente externa más la tarifa. Este cambio en el lugar de producción entre los dos países es un cambio desde un punto de elevado costo hacia otro de menor costo...Habrá otros bienes que ahora serán importados desde el país socio y que previamente se importaban desde el tercer país, porque era la fuente más barata posible incluso después de pagar la tarifa Este cambio en el lugar de producción es...entre una tercera fuente de bajo costo y otra de elevado costo del país miembro... (Viner, 1950, p.54)

Aunque en la referencia anterior no se hace ninguna mención a la naturaleza de la curva de costos, Michaely considera que al referirse a costos elevados y costos bajos podría aplicarse al costo marginal en el nivel de producción previo a la formación de la UA, lo cual no implica necesariamente que el costo marginal fuera constante, si no que, por el contrario, razonablemente puede asumirse como creciente. Sostiene, sin embargo, que esto sería inconsistente con el análisis de Viner de que en el mercado de un bien en particular, sólo se

verifica creación o desvío de comercio. Teniendo esto en mente y de acuerdo a su propio modelo, Michaely concluye que dado que en el caso de una FPP cóncava se verifican ambos efectos, para que exista uno u otro necesariamente debe trabajarse con una FPP recta y por lo tanto, Viner asumió costos constantes de producción y creyó confirmar así la perspectiva de Meade y Lipsey.

El problema, como correctamente lo señala Oslington, es que Michaely fuerza el texto de Viner para presentar equilibrios alternativos, uno donde todo el comercio se desvía y otro donde todo es creación de comercio. Siendo que también puede interpretarse como el efecto neto de la formación de una UA sobre el bienestar.

Posteriormente, Michaely analiza un pasaje del trabajo de Viner en el cual éste hace referencia a que una tarifa puede actuar como una barrera parcial al comercio<sup>19</sup>, la cual Michaely interpreta como una afirmación de que una tarifa disminuye pero no elimina las importaciones de un bien. De acuerdo a su modelo y la interpretación del modelo de Viner, la situación anterior es posible solo si la FPP es cóncava al origen, mientras que si es una línea recta, como se ha supuesto para Viner y no se consideran los efectos del consumo sobre el bienestar, una tarifa no puede actuar como barrera parcial al comercio porque bajo dichos supuestos resultaría inefectiva o conduciría al equilibrio de autarquía. Por lo tanto, la referencia al término parcial sugiere que Viner suponía costos medios crecientes.

Como resultado de los argumentos anteriores, sostiene que se plantea una inconsistencia. Por un lado, Viner asume tanto explícita como implícitamente en su análisis de las UA costos medios crecientes y una FPP cóncava en vez de costos medios constantes y una FPP representada por una línea recta. Pero por otra parte, la afirmación de que los efectos de una UA sobre el bienestar deben ser creación o desvío de comercio, en lugar de una que involucre ambos impactos en el mercado de un bien en particular, puede ser cierto únicamente si se trata de una FPP representada por una línea recta. Por lo que Michaely concluye que Viner asume explícitamente costos

---

<sup>19</sup> La eliminación de las tarifas nominales o que son ineficaces como barreras para el comercio se puede ignorar y se puede limitar la atención a las consecuencias de la eliminación, como resultado de la UA, de las tarifas que anteriormente había funcionado efectivamente como barrera, parcial o completa, para importar. (Viner, 1950, p. 53)

medios crecientes pero que implicaría los efectos de una UA que surgiría de una situación de costos medios constantes.

Respecto al punto anterior es necesario destacar que Viner plantea su análisis en un modelo de equilibrio general, con la cual la referencia a uno u otro efecto debe considerarse como el efecto neto de la formación de una UA y esto puede inferirse de las afirmaciones que realiza Viner (1950): "Donde predomine la fuerza creadora de comercio, uno de los miembros al menos debe beneficiarse, ambos pueden beneficiarse,...Donde el efecto desviador de comercio predomine... (p.55)". Nada en el texto de Viner indica que la existencia de uno u otro efecto se refiera al mercado de un bien en particular. Con esto, la supuesta inconsistencia marcada por Michaely deja de tener sustento por lo que debemos concluir en consonancia con Oslington que las conclusiones a las que Michaely arriba son a través de forzar las afirmaciones de Viner y fracasa en aclarar las dudas sobre los supuestos subyacentes de Viner.

## **5.2 La revisión de las repercusiones del trabajo de Viner**

Hasta aquí se han analizado los trabajos que correspondieron a las primeras repercusiones del trabajo de Viner. Sin embargo, a partir de la década del '70 y posteriormente con la revitalización del regionalismo producida durante la II Ola, numerosos autores realizaron una revisión de los principales aspectos de la teoría de la integración económica. Por lo tanto, a pesar de que el objetivo de la literatura surgida desde 1980 fue otro, surgen numerosos trabajos que analizan cuestiones relacionadas con los efectos sobre el bienestar de ACR. Por este motivo, son incluidos en el presente capítulo, respetando un orden cronológico.

Como se mencionó en el capítulo anterior, Lipsey (1957,1960) señaló cómo un país que conforma una UA desviadora de comercio a lo Viner puede incrementar su bienestar si se permite la sustitución en el consumo, manteniendo los costos de producción constantes, lo cual implica un modelo de especialización absoluta. Lipsey sostuvo que Viner dejó de lado estos efectos porque consideró que el consumo de los bienes se realizaba en proporciones fijas.

Otra excepción a la relación entre el bienestar y la conformación de una UA desviadora de comercio se plantea cuando se relaja el supuesto de los costos constantes en la producción.

Como se menciona en Krauss (1972), esto fue demostrado por Melvin (1969)<sup>20</sup> y Bhagwati (1970).

Bhagwati (1970), a través de la revisión<sup>21</sup> del trabajo de Lipsey planteó que la sustitución en el consumo no es una condición suficiente para que una UA desviadora de comercio resulte en un incremento del bienestar. Consideró que al permitir la variabilidad en la producción, de forma tal que la FPP sea cóncava y no una línea recta como en el modelo de Lipsey, la condición suficiente para que las UA desviadoras de comercio disminuyan el bienestar es que las importaciones se mantengan constantes<sup>22</sup> y no el consumo.

Al permitir variabilidad en la producción, incluso manteniendo el supuesto de consumo en proporciones fijas, una UA desviadora de comercio puede generar ganancias que compensen las pérdidas de bienestar ocasionadas por el desvío de comercio. Por lo que, según Bhagwati, la única condición que mantiene la asociación inequívoca entre desvío de comercio y disminución del bienestar planteada por Viner es que las importaciones permanezcan constantes. Es importante notar que Bhagwati al igual que Meade, consideran su interpretación como una posibilidad en vez de presentarlo como una inevitable implicación.

Para Bhagwati la razón resulta clara al analizar las fuentes de las ganancias y pérdidas de bienestar asociadas a la conformación de la UA. Por una parte, el desvío de comercio, es decir el reemplazo de una fuente de producción más barata hacia una más cara, implica una pérdida en los términos de intercambio. Por el otro lado, el ratio de precio que enfrentan los consumidores y los productores domésticos se acerca más al ratio de precios internacionales de libre comercio, lo cual implica ganancias en el consumo y en la producción.

No obstante, Krauss (1972) menciona cómo el análisis Melvin-Bhagwati fue criticado por Sproas como una incorrecta especificación del problema sobre el bienestar de una UA

---

<sup>20</sup> Melvin presentó sus resultados como una mayor calificación del desvío de comercio de Viner, mientras que Bhagwati como se ha mostrado lo planteó como demostración de la insuficiencia de la condición de consumo en proporciones fijas para que las UA desviadoras de comercio disminuyan el bienestar. Ambas interpretaciones son idénticas.

<sup>21</sup> Utiliza el mismo modelo de equilibrio general de Lipsey de tres países y dos bienes.

<sup>22</sup> Esta interpretación es igual de consistente con el trabajo de Viner que la interpretación de Lipsey de consumo en proporciones fijas. Bhagwati considera que en realidad Viner no pensó con demasiada claridad los efectos del consumo, por lo que cualquiera de las dos interpretaciones puede ser considerada compatible. (Bhagwati J. , 1970) especialmente paginas 2-3.

desviadora de comercio. Sproas sostiene que las ganancias a las que se refieren Melvin-Bhagwati producidas por la reducción de la producción, constituyen en realidad creación de comercio. Particularmente, consideramos que el razonamiento de Bhagwati es correcto dado que las ganancias ocasionadas por la reducción en la cantidad producida como consecuencia de la disminución del precio corresponde a lo que Meade consideró como expansión del comercio, la cual contemplaba efectos en el consumo y la producción.

El planteo anterior pone de manifiesto una cuestión significativa que es la utilidad de etiquetar a las UA como creadora o desviadora de comercio después de considerar sus efectos sobre la producción (ya sea que éstos se consideren de forma bruta o compensada entre ellos). En el modelo de Viner, en el cual se consideraron sólo los efectos de la producción como causas de variación en el bienestar, contrastar los efectos de creación y desvío de comercio tiene sentido, pero una vez que se permiten o agregan los efectos sobre el consumo. Identificar a una UA como desviadora o creadora de comercio por sus efectos sobre la producción resulta tan arbitrario como hacerlo después de considerar los efectos sobre consumo.

Esta discusión semántica resulta manifiesta cuando se analiza el trabajo de Wonnacott (1974). Sostiene que desde Viner, el análisis de las UA se ha centrado en examinar la importancia relativa de la creación y desvío de comercio, dado que originalmente se asoció a la creación de comercio con un incremento del bienestar y al desvío de comercio con una reducción del mismo. Sin embargo, a la luz de nuevos trabajos (Meade, Lipsey, Corden, Bhagwati) que incorporaron nuevos efectos ambas afirmaciones presentan excepciones. Por ejemplo, por el lado de creación de comercio, aunque ésta resulte beneficiosa para la UA como un todo, puede no serla para alguno de los miembros si éste abandona una tarifa óptima contra el socio. Por el lado del desvío de comercio, ya hemos presentado trabajos en los cuales no necesariamente el país experimenta una disminución de bienestar.

Wonnacott presenta dos definiciones alternativas para desvío de comercio, en términos de los efectos que están incluidos o no. La primera de ella, coincidente con la utilizada por Bhagwati (1970) considera que existe desvío de comercio cuando el origen de las importaciones es modificado desde un tercer país (o resto del mundo) hacia el país socio e incluye por lo tanto tres efectos (dos positivos y uno negativo): pérdida por términos de intercambio, efectos consumo y efecto producción. La segunda considera de forma más estrecha como desvío de



comercio solo al efecto desfavorable (pérdida por términos de intercambio asociados únicamente al cambio de origen de provisión, desde el país externo hacia el socio, de la cantidad original de comercio pre-uni6n). Esta definici6n fue utilizada por Michaely (1976) y como lo menciona Wonnacott, tambi6n por Johnson (1974). Sin embargo, es importante destacar que mientras Michaely considera como creaci6n de comercio solamente a uno de los efectos favorables (efecto producci6n), Johnson considera tanto el efecto producci6n como el efecto consumo, incluidos dentro del concepto de creaci6n de comercio. El enfoque adoptado por Johnson responde a la necesidad de asociar el desvıo y la creaci6n de comercio con una disminuci6n y un incremento del bienestar, respectivamente.

Asimismo, y como Wonnacott destaca en su trabajo, si bien las definiciones utilizadas obedecen a una cuesti6n de gustos, es necesario remarcar que asociar la creaci6n de comercio con efectos que corresponden al desvıo de comercio (efecto producci6n) puede existir una tendencia a pasar por alto creaci6n “pura” de comercio adicional, la cual se produce cuando se incrementa el comercio entre los paıses socios sin que se produzca un cambio de fuente de provisi6n (en otras palabras, cuando las importaciones entre los socios, previas a la UA se incrementan o cuando nuevos productos que no se comercializaban antes, ahora son provistos por el paıs socio). Esta creaci6n “pura” de comercio puede ser una fuente importante de ganancias y, por lo tanto, constituir un fuerte incentivo para la formaci6n de una UA.

Adem6s de reconocer estas dificultades de ındole sem6ntica, este autor aporta un enfoque significativo respecto al an6lisis de las UA. Enfatiza la importancia de los efectos de creaci6n y desvıo de comercio, pero a diferencia de la literatura previa, considera que dichos efectos deben ser considerados por su impacto en ambos socios<sup>23</sup>. Plantea que en su rol combinado como desviador y captador de comercio<sup>24</sup> un paıs miembro de la UA enfrenta una serie de posibles ventajas. Incluso el 6nico costo asociado al desvıo de comercio, la p6rdida ocasionada por la

---

<sup>23</sup> Supone un modelo de tres paıses en el cual cada uno de ellos aplica tarifas al resto bajo el principio de MFN. Dos de estos paıses (A y B) forman una UA y quedando el paıs C excluido. Adem6s se trata de una UA desviadora, sin creaci6n de comercio (utiliza la definici6n que incluye los tres efectos). Consecuentemente, el 6nico comercio que se produce previo a la UA se da entre A y C y despu6s de la UA es entre A y B (deja de lado el comercio entre B y C). Al igual que mucha de la literatura anterior, supone que el comercio entre A y B no tiene efectos sobre los t6rminos de intercambio de los socios con respecto a C. Finalmente y en un desvıo respecto a la literatura anterior se establece que los t6rminos de intercambio dentro de la UA son influenciados por ambos socios.

<sup>24</sup> En el texto original, Wonnacott utiliza el t6rmino “divertee” que no tiene traducci6n al castellano pero se refiere al miembro que capta el comercio desviado por el otro socio.

variación de los términos de intercambio, puede dejar de ser un problema porque si bien el país desviador de comercio puede sufrir pérdidas por el deterioro en sus términos de intercambio, también es cierto que sus términos de intercambio pueden mejorar al eliminarse las tarifas del país socio.

Lo anterior implica que el efecto final sobre el bienestar del país desviador puede ubicarse en cualquier punto entre una pérdida neta y beneficios que se acercan a los obtenidos a través del comercio multilateral<sup>25</sup>. Esta conclusión se mantiene aun cuando los términos de intercambio con terceros países permanecen constantes. En el caso que estos últimos se modificaran, más beneficios podrían obtenerse a través de cualquier ventaja que los socios pudieran lograr a expensas de terceros países. Por lo que, para un país doméstico pequeño con escasas posibilidades de influir sobre sus términos de intercambios, las tarifas del país socio revisten una gran importancia, ya que si son lo suficientemente elevadas, el país doméstico puede considerar preferible una UA desviadora de comercio a la liberalización unilateral. El nivel de las tarifas del resto de los países también resulta relevante, ya que si las tarifas del socio potencial fueran más elevadas que las del resto del mundo, entonces el país doméstico podría alcanzar beneficios cercanos a los obtenidos bajo el multilateralismo.

De esta forma, Wonnacott demuestra que, una vez que se consideran los efectos asociados a la eliminación preferencial de las tarifas de todos los miembros, existen problemas para asociar el desvío de comercio con una disminución del bienestar (incluso contemplando el enfoque acotado de Johnson).

Adicionalmente, se analiza en esta sección el trabajo realizado por Paul y Roland Wonnacott (1981), el cual realiza nuevos aportes a las argumentaciones efectuadas por Cooper y Massell (1965). Este último instaló en la literatura de la época la proposición, bastante aceptada, de que la reducción unilateral de tarifas obtiene todas las ganancias asociadas a una UA sin necesidad de incurrir en las desventajas de la misma. Considerar como correcta esta afirmación, socava la literatura anterior sobre las UA porque entonces, la pregunta respecto a la eficiencia económica de las UA deja de ser relevante (excepto para el caso de las UA basadas en los efectos sobre

---

25 Si bien el autor considera esta posibilidad como poco probable, lo planteado no pretende ser un resumen sobre las UA sino un argumento para una evaluación más compleja de ellas.

términos de intercambios y en economías de escala) dado que puede rechazarse la UA en favor de la reducción unilateral de tarifas.

En consecuencia, y según ya se ha mencionado, el problema planteado por Cooper y Massell consistió en preguntarse en los motivos por los cuales los países forman una UA, siendo la respuesta típica a esta pregunta que lo hacen por motivos no económicos.

Los autores del trabajo aquí analizado sostienen que la literatura sobre reducciones unilaterales de tarifas no es correcta porque, en realidad, trabajan sobre la base de supuestos que efectivamente eliminan las ventajas de las UA. De hecho, solo se hace referencia al intercambio de mercado como ventaja de una UA y no se efectúa ningún análisis de la eliminación de tarifas por parte del socio de la UA. Aunque este descuido es corregido en trabajos posteriores, persisten supuestos restrictivos con respecto al país C, tales como que no tiene tarifas y que no existen costos de transporte.

En virtud de lo antes expuesto, puede afirmarse que a fin de lograr la ventaja de la reducción unilateral de tarifas sobre una UA, sus defensores utilizan uno o ambos de los siguientes supuestos: a) las tarifas del país socio (B) pueden ser ignoradas; b) el país C no tiene tarifas y no existen costos de transportes en el comercio con C.

La eliminación de los supuestos anteriores permite que un país obtenga, a través de la formación de una UA, ganancias que no pueden ser alcanzadas mediante una reducción unilateral de tarifas. Esta afirmación persiste aun cuando se admita el supuesto estándar de que los términos de intercambio con C se mantienen inalterados. En efecto, una vez eliminados los supuestos mencionados, el predominio de la reducción unilateral de tarifas colapsa, incluso si se asume que los términos de intercambio entre los países socios no se modifican<sup>26</sup>.

A través del levantamiento de las distintas restricciones establecidas, Wonnacott y Wonnacott demuestran que la reducción unilateral de tarifas no necesariamente es mejor, desde un punto de vista económico, que una UA. La proposición de que la reducción unilateral es preferible a la conformación de una UA se basa, por lo tanto, en la sobrevaloración de los efectos de

---

<sup>26</sup> Cuando se establece una UA, incluso bajo el supuesto de que el país A es pequeño y los países B y C son países grandes (en término de su capacidad para influir precios), esto no significa que los términos de intercambio puedan ser ignorados. La eliminación de las tarifas de B afecta los términos de intercambio de A, de hecho una importante razón por la cual A desea deshacerse de las tarifas de B es para poder comerciar a los precios domésticos de B.

reducción de costos producidos por la eliminación de las tarifas propias. Al mismo tiempo, se subestiman las ventajas asociadas a un mejor acceso a los mercados externos que se produce por la reducción de las tarifas del país socio.

Esto implica que una vez que se incorporan en el análisis las tarifas externas (tanto del país socio como del resto del mundo) no existe razón para apoyar la idea de que las UA tienden a formarse exclusivamente por razones no económicas. Si bien es cierto que tales razones pueden estar presentes e incluso ser importantes, no deben ignorarse los motivos económicos.

Finalmente, se revisa el trabajo de Bhagwati y Panagariya (1996a). En este documento los autores examinan numerosos trabajos referidos a los efectos estáticos de las UA y ACR sobre el bienestar. Sin embargo, nos centraremos únicamente en el análisis efectuado por dichos autores del modelo de Meade-Lipsey y en el argumento de *socios comerciales naturales*.

En cuanto al replanteo del modelo de Meade-Lipsey<sup>27</sup>, parten del modelo de Meade de tres bienes (1, 2 y 3) y tres países (A, B y C). El país A se especializa completamente en el bien 1 y lo exporta a B y C; el país B se especializa completamente en el bien 2, el cual exporta a A y C y finalmente el país C produce los tres bienes y exporta el bien 3 a A y B. El país C es lo suficientemente grande como para que A y B sean tomadores de precios. Supongamos que el país A impone tarifas al resto de los bienes. Una pequeña reducción preferencial de la tarifa sobre el bien importado del país B conduce a creación de comercio; pero como lo demostrara Meade oportunamente, este no es el fin de la historia. Suponiendo que la demanda del bien 2 presenta alguna sustitución con el bien 1 y 3, la reducción en el precio del bien 2 genera una disminución en la demanda del bien 1 y del bien 3. Esto implica un aumento de las exportaciones de A y una disminución de las exportaciones de C. Dado que el bien 3 se importa desde C, la disminución de su demanda implica desvío de comercio. Por lo tanto, el efecto neto de la pequeña reducción preferencial de la tarifa sobre el bien 2 dependerá de las magnitudes relativas del aumento de las importaciones del bien 2 y de la disminución de las importaciones del bien 3. Los autores sostienen que bajo estos supuestos y para una pequeña reducción de la tarifa sobre el bien 2, el efecto creación predomina sobre el efecto desvío.

---

<sup>27</sup> El análisis del modelo Meade-Lipsey se encuentra también explicado en el trabajo de Panagariya (2000).

Sin embargo, en las disminuciones sucesivas, la afirmación anterior no puede garantizarse, es decir, que buscar la liberalización completa que se hubiera obtenido a través del libre comercio puede resultar perjudicial. El patrón que describe el bienestar a medida que se reduce preferencialmente una tarifa presenta una forma cóncava, es decir, alcanza un nivel máximo y a partir de ese punto, reducciones posteriores en la tarifa conducen a una disminución del bienestar.

Es necesario notar que fuera del desarrollo matemático que presentaron estos autores, el modelo revisado arriba a las mismas generalizaciones que el modelo planteado por Meade. Recordemos que dicho autor planteaba la acción conjunta de efectos opuestos cuando se permitía la sustitución entre bienes, estos efectos eran los efectos *expansión* y *contracción de comercio* y la magnitud de los mismos estaba asociada a las tarifas iniciales.

En cuanto al análisis de la preferencia por la formación de UA o ACR basados en el concepto de socios naturales, los autores señalan que dada la ambigüedad de los resultados del análisis de Viner, numerosos economistas han buscado distintos criterios para determinar cuándo una UA específica será predominantemente creadora o desviadora de comercio. De esta manera, durante la discusión del NAFTA distintos autores como Wonnacott y Lutz (1989), Summers (1991), Krugman (1991) (como se menciona en Bhagwati y Panagariya (1996a)) y otros afirmaron que si los países miembros se encontraban geográficamente cerca y si además ya comerciaban entre ellos, entonces representaban socios comerciales naturales y en consecuencia la UA entre ellos sería creadora de comercio.

Bhagwati y Panagariya sostienen que Wonnacott y Lutz se basaron en los trabajos de Viner (1950), Lipsey (1960) y Johnson (1962) y proporcionan un doble criterio para determinar cuándo un conjunto determinado de países son socios comerciales naturales.

El primero de los criterios se basa en el volumen del comercio y la hipótesis sostenida es que mientras mayor sea el comercio entre los potenciales socios, mayor será la probabilidad de que la creación de comercio sea el efecto dominante. Sin embargo, Bhagwati y Panagariya cuestionan la validez de dicha afirmación porque está basada en la premisa de que mientras mayor sea el volumen de comercio entre socios potenciales menor será la posibilidad de desviar comercio. Esta inferencia no tiene fundamento, ya que para cualquier nivel dado de

importaciones, mientras mayor sea la participación inicial del país socio, menor será el volumen de importaciones del resto del mundo y en consecuencia menor el desvío de comercio.

Por otra parte, y como se analizó en el capítulo anterior, Lipsey efectuó una importante contribución relacionado con la mejora del bienestar y el volumen de comercio. El factor decisivo para determinar el tamaño de las pérdidas y ganancias de una reducción preferencial en las tarifas no debe ser el nivel inicial de importaciones si no en el tamaño de las importaciones de cada fuente con relación al gasto en los bienes domésticos. Incluso, al incorporar los aportes de Bhagwati al modelo de Meade-Lipsey en relación con las elasticidades de precio cruzadas de los bienes, puede observarse que la posibilidad de que una ZLC mejore el bienestar de un país es mayor mientras mayor sea la elasticidad cruzada de su demanda del bien importado del país socio con respecto al precio del bien doméstico en relación con el precio del bien importado del resto del mundo.

Otro aspecto criticado del criterio de volumen de comercio es que al relacionarlo con el regionalismo y en consecuencia afirmar que las ZLC regionales son mejores que las no regionales, relacionando inversamente la distancia con los volúmenes de comercio, es un error adicional. Conforme lo señalan Bhagwati y Panagariya en su análisis no existe evidencia que verifique la relación mencionada. Finalmente, señalan que el criterio basado en el volumen de comercio no es simétrico ni transitivo, es decir, basados en el volumen de comercio entre dos países (A y B), B puede ser el socio natural pero no necesariamente A tiene que ser el socio natural de B.

Es importante mencionar que la crítica de Bhagwati y Panagariya ha resultado tan poderosa y generalmente aceptada que actualmente casi no se utiliza como justificación para los ACR la hipótesis de socios comerciales naturales.

Resta por analizar el segundo criterio que utilizan Wonnacott y Lutz. Éste se basa en los costos de transporte y la pregunta que debe analizarse es si los socios de una ACR, a fin de maximizar las ganancias de los miembros, deben escogerse en función de menores costos de transporte y por lo tanto mayor proximidad. Para demostrar que esta hipótesis es incorrecta los autores construyen un contraejemplo. Plantean el caso en el cual ante dos socios potenciales idénticos, excepto por la proximidad, el país doméstico logra un mejor resultado otorgando la preferencia

comercial al país más distante. Esto es así porque con una tarifa no discriminatoria el país doméstico importa una cantidad menor del país más alejado (por los costos de transporte) y en consecuencia, otorgar la reducción preferencial a este socio potencial implica una menor transferencia de ingresos por recaudación que si se tratara del país más cercano (Panagariya, *Preferential Trade Liberalization: The Traditional Theory and New Development*, 2000).

Si bien existe alguna base para dar a los costos de transporte un tratamiento especial en la evaluación de los ACR, el principio de ventajas comparativas y la proposición con respecto a la optimalidad del libre comercio no discriminatorio son válidas con o sin estos costos. Los menores costos de transporte pueden otorgar a socios comerciales que estén próximos una ventaja en el costo con respecto a otro país que se encuentre más alejado, pero esta ventaja puede ser compensada por menores costos de producción.

De esta sección pueden extraerse las siguientes conclusiones. Con respecto a los autores que revisaron directamente el trabajo de Viner, debemos decir que Michaely falla en su propósito de resolver las dudas con relación a los supuestos utilizados por Viner y, en efecto, fuerza las afirmaciones de este autor para hacerlas cuadrar con su modelo. Como principal aporte, podemos destacar que conforme surge de la revisión textual de las proposiciones de Viner surge que este autor consideró explícitamente costos medios crecientes.

En cuanto al aporte realizado por Cooper y Massell (1965), los cuales sostuvieron que una reducción unilateral de tarifas resultaba preferible a la formación de una UA o ZLC, dado que todas las ganancias conseguidas a través de ellas eran asequibles a través de la liberalización unilateral, sin incurrir en este caso, en las pérdidas asociadas al desvío de comercio; estas conclusiones socavan la literatura anterior sobre las UA porque, entonces, la pregunta respecto a la eficiencia económica de las UA deja de ser relevante (excepto para el caso de las UA basadas en los efectos sobre términos de intercambios y en economías de escala) dado que puede rechazarse la UA en favor de la reducción unilateral de tarifas. Estas afirmaciones fueron cuestionadas por Wonnacott y Wonnacott (1981), sosteniendo que las mismas surgen de considerar que el país socio y el resto del mundo no tienen tarifas y además en el caso de esto último, tampoco existen costos de transporte. Estos supuestos efectivamente anulan las ventajas de las UA.

En este sentido, una vez que dichas restricciones son levantadas, se demuestra que no necesariamente la reducción unilateral de tarifas es preferible a las UA desde un punto de vista económico, aportando de esta manera elementos a favor de la conformación de una UA.

En cuanto a las conclusiones alcanzadas por Lipsey en relación con la excepción en la asociación entre el desvío de comercio y una disminución del bienestar, a través del levantamiento del supuesto de consumo en proporciones fijas, Bhagwati (1970) revisa este modelo y sostiene que el consumo en proporciones fijas no es una condición suficiente para que el desvío de comercio reduzca el bienestar. Argumenta que el requisito que resulta suficiente es que la cantidad importada se mantenga constante, aún incluso si se permite que los costos medios de producción sean crecientes.

En relación con este trabajo de Bhagwati surgen algunas críticas. La principal de ellas plantea el problema de cómo considerar los distintos efectos asociados a la formación de una UA y cuáles de ellos deben o no ser considerados dentro de los conceptos pioneros de creación y desvío de comercio. En este sentido, el trabajo de Wonnacott (1974) aporta dos enfoques alternativos del concepto de desvío de comercio y basa su estudio en el enfoque, a nuestro entender correcto, que incluye dentro del desvío de comercio los efectos adicionales sobre el consumo y la producción asociados a la variación de precios relativos producto de la formación de la UA.

Esto además implica que al no relacionar el concepto de creación con un efecto asociado al desvío de comercio (efecto producción) no se subestimen los efectos de creación “pura” de comercio. En el mismo trabajo, el autor aporta elementos adicionales en favor de la UA al considerar que el resultado final sobre el bienestar debe efectuarse considerando el doble papel que representan los países, esto es como desviador de comercio en algunos bienes y captador de mercado en otros debido a la eliminación de tarifas del país socio.

Finalmente sobre la base de la revisión efectuada por Bhagwati y Panagariya (1996a) debemos destacar que en cuanto a la consideración del modelo de Meade-Lipsey, con excepción de una derivación matemática más sofisticada, no se aportan conclusiones distintas a las arribadas por los autores originales. Esto es, que al permitir sustitución entre los bienes, una reducción preferencial de tarifas implica un incremento de bienestar, siempre y cuando el efecto de



expansión sobre el consumo no sea absorbido por la contracción de exportaciones. De esta forma la relación entre el bienestar y la disminución de tarifas describe una curva cóncava, con lo cual a partir de determinado valor de la tarifa, reducciones posteriores implican una disminución del bienestar. Esto indica que no sería preferible una eliminación completa de las tarifas entre los países socios.

Distinto es el caso de las conclusiones alcanzadas cuando ambos autores analizan la formación de UA sobre la base de la hipótesis de socios comerciales naturales sostenida por distintos autores como Wonnacott y Lutz (1989), Summers (1991), Krugman (1991). En este caso Bhagwati y Panagariya presentan argumentos que contradicen los criterios utilizados para la determinación de socios comerciales naturales, tanto el que se basa en el volumen de comercio como el que encuentra su fundamentación en la existencia de costos de transportes. Sobre la base de este análisis concluyen que no existen razones para suponer que una UA conformada por países que se encuentran geográficamente próximos o que antes de la UA tenían un volumen de comercio importante, sea preferible a otra que no verifica estos requisitos. Pero, posiblemente, la crítica más dura que puede hacerse a estas prescripciones es que proponen que se deje de lado a los socios lejanos, haciendo que las UA o ZLC menos abiertas a otros socios socavando el objetivo de moverse rápidamente al libre comercio multilateral.

## 6. ACR: “building or stumbling blocks”

En los capítulos anteriores hemos revisado una selección de trabajos teóricos que se desarrollaron en base al trabajo de Viner. Dichos estudios se dieron en el marco histórico de la I Ola de Regionalismo y, por lo tanto, se enfocaron en dar respuesta a la cuestión referida a si los acuerdos discriminatorios pueden incrementar el bienestar ya sea de uno de los países socios, de todos ellos o del mundo en general.

Sin embargo, los trabajos que se enmarcan dentro de la II Ola de Regionalismo intentan dar respuesta a otro tipo de interrogantes. Estos cuestionamientos surgieron, al igual que en su momento lo hicieron las preguntas relacionadas con los efectos estáticos o inmediatos, de inquietudes y decisiones en el campo político que se adelantaron a la teoría. Así como las preguntas sobre los efectos estáticos coincidieron aproximadamente con el movimiento que eventualmente creó la Comunidad Europea, los interrogantes referidos a la senda temporal dinámica emergieron en el contexto en el cual EEUU terminó comprometiéndose con ambos caminos, el de los ACR y el multilateral.

En este contexto el análisis se focalizó en el impacto de estos acuerdos sobre el sistema mundial de comercio. De esta forma, así como durante la I Ola de Regionalismo los conceptos claves que surgieron fueron los de creación y desvío de comercio, acuñados por Viner, durante la II Ola, Bhagwati introduce los conceptos de “*building blocks*” o “*stumbling blocks*”, en función de que sus efectos aceleren o desaceleren, respectivamente, la reducción continua de las barreras comerciales en pos del objetivo de reducirlas a nivel mundial.

### 6.1 El análisis de la senda temporal dinámica

Como se analizó en el capítulo 1, la conversión de EEUU y el contexto en el cual se genera el nuevo regionalismo, le otorgan a éste características de perdurabilidad y fuerza. Por lo tanto y a pesar de algunos puntos de vulnerabilidad, quienes defienden el comercio abierto y multilateral comenzaron a cuestionarse acerca de su compatibilidad con este tipo de acuerdos comerciales discriminatorios.

En este sentido y quizás en una de las contribuciones más importante que se dieron con posterioridad a 1990, Bhagwati (1993) planteó que existen dos cuestiones importantes a

responder, los dos escenarios que se plantean se miden en términos de su aporte al bienestar mundial. La primera de ella, a la cual denominó Pregunta I supone que las negociaciones multilaterales y los ACR son independientes y un mecanismo no influye en la senda temporal del otro, es decir ninguno entorpece o ayuda al otro. Entonces, ¿la senda temporal de los ACR estará caracterizada por una escasa o nula expansión de sus miembros o por el contrario, tendrá una creciente incorporación de miembros hasta que eventualmente se expanda a nivel mundial, alcanzando el libre comercio para todos? (Bhagwati y Panagariya, 1996a, 1996b). Esta misma pregunta puede plantearse con respecto a la senda temporal de las negociaciones multilaterales y comparar ambas sendas temporales en función de la eficacia de ambos métodos para reducir las barreras comerciales para lograr el libre comercio. En este escenario, los autores concluyen que el proceso de negociaciones comerciales multilaterales alcanza el mayor nivel de bienestar mundial, salvo el caso excepcional en el que el bloque se expanda de forma tal de incluir a todo el mundo.

La Pregunta II asume, por el contrario, que ambos métodos -el multilateral y el de ACR- son comprendidos simultáneamente, es decir, interactúan entre ellos. Específicamente se plantea si al considerar primero la política de los ACR, ¿esto tendrá un impacto negativo en el progreso de la senda temporal de las negociaciones multilaterales o un efecto positivo? Es decir, la trayectoria de las negociaciones comerciales multilaterales se vuelve función de las trayectorias de los ACR.

Antes de analizar particularmente los desarrollos teóricos que buscan dar respuesta a cada una de las preguntas anteriores, es necesario considerar algunos enfoques que frecuentemente son erróneamente planteados como significativos para el análisis de las cuestiones relacionadas con la senda temporal dinámica.

Tal como lo mencionan Bhagwati y Panagariya (1996a, 1996b), el enfoque desarrollado por Kemp y Wan (1976) muestra que a través del ajuste de la tarifa externa los países miembros de una UA pueden asegurarse una ganancia, llevando la tarifa al punto en el cual el comercio con los no miembros permanece en los niveles pre-uni6n, evitando el desví0 de comercio. Adem6s, con dicha tarifa la oferta del resto del mundo no cambiaría y los términos de intercambio de la UA tampoco cambiarían. Por lo tanto, el efecto sobre el bienestar de una UA que reduzca su tarifa externa común lo suficiente para evitar el desví0 de comercio es positivo, aunque en

realidad esto es más una posibilidad que una certeza. Sin embargo, seguramente la tarifa externa que resulte óptima para la UA sea más alta que aquella requerida para que el comercio externo permanezca en los niveles pre-uni6n, dado que la UA querrá tomar ventaja de su tama1o y mejorar sus t6rminos de intercambio. Esto implica que es posible suponer que una UA, cuyo poder de mercado como unidad es mayor que el de cualquiera de sus miembros de forma individual, tenga una tarifa externa 6ptima mayor que las tarifas pre-uni6n de los miembros de la uni6n.

Aunque este enfoque relacionado con las UA parece ser pertinente para las preguntas mencionadas anteriormente, esto no es as6. A pesar de que resulte aparente que a trav6s de la expansi6n de la cantidad de miembros de la UA, cumpliendo las condiciones de Kemp y Wan, podr6 alcanzarse un nivel de bienestar 6ptimo, la realidad es que este modelo no puede afirmar que los ACR necesariamente se expandirán y si lo hicieran ser6 bajo las condiciones establecidas por ellos.

Otro enfoque que equivocadamente, conforme sostienen Bhagwati y Panagariya, puede considerarse como pertinente es el de Krugman (1989, 1991). La idea b6sica de este enfoque es analizar como var6a el bienestar mundial a medida que el mundo es organizado en bloques comerciales, los cuales progresivamente disminuyen en cantidad y aumentan en tama1o<sup>28</sup>. Bajo los supuestos del modelo, en el caso de que disminuya la cantidad de bloques comerciales se producen dos efectos opuestos. Por un lado, mientras menor sea la cantidad de bloques, mayor ser6 el comercio potencialmente libre de tarifas (en el l6mite, un solo bloque implica el libre comercio), mientras que, por otra parte, a medida que cada bloque ampl6a la cantidad de miembros, habr6 desv6o de comercio y este efecto se reforzar6 por el hecho de que bloques comerciales m6s grande tendr6n m6s poder de mercado y normalmente fijar6n tarifas externas m6s elevadas.

---

<sup>28</sup> El modelo altamente estilizado que utiliza Krugman plantea los siguientes supuestos: el mundo est6 organizado en unidades geogr6ficas denominadas "provincias", de las cuales existe una gran cantidad (N); existe una cantidad menor de bloques comerciales formados por provincias (B); se asume que estos bloques comerciales son sim6tricos, es decir tienen la misma cantidad de provincias inicialmente (N/B); cada provincia se especializa en un solo bien que es un sustituto imperfecto de los productos de las otras provincias; cada bloque comercial elige su tarifa externa de forma tal de maximizar el bienestar de sus miembros y toma como dadas las tarifas de los otros bloques. Para mayor detalle ver (Krugman, Is Bilateralism Bad?, 1989) principalmente pp 9-11.

Considerando el libre comercio como el óptimo, entonces cuando la cantidad de bloques se reduce de 2 a 1, el bienestar debe aumentar. Pero, por otra parte, mientras mayor sea la cantidad de bloques existentes, menor será su tamaño y, por lo tanto, ninguno tendrá gran poder de mercado, lo que implicaría un menor desvío de comercio. En consecuencia, una disminución en la cantidad de bloques podría reducir el bienestar. Todo esto implica que la curva que describe la relación entre la cantidad de bloques y el bienestar mundial tiene forma de U<sup>29</sup>.

Como hemos podido apreciar, este enfoque hace referencia a la relación que existe entre el nivel de bienestar y el número de bloques comerciales existentes, en vez de referirse a la monotonidad<sup>30</sup> en los incentivos para entrar a un bloque comercial por parte de los no miembros y de los incentivos para permitir la entrada de nuevos miembros por parte de los países que ya son socios.

### **6.1.1 ¿Los ACR pueden expandirse de forma tal de alcanzar el libre comercio global?**

Como ya se describió en párrafos anteriores, la pregunta I hace referencia a la senda temporal que podrían transitar los ACR, según presenten una expansión creciente o nula de la cantidad de miembros que los componen. Teniendo esto en mente y previo a realizar el análisis de distintos modelos teóricos que intentan dar respuesta al planteo efectuado, resulta pertinente repasar los principales argumentos señalados por Bhagwati (1993). Este autor sostiene que es necesario considerar la estructura de incentivos que cualquier ACR provee para los grupos relevantes con el objetivo de lograr expansiones posteriores. Los incentivos en cuestión frecuentemente son políticos por lo que su estudio debe enmarcarse dentro del análisis teórico de la economía – política y al menos, deben distinguirse tres clases de agentes:

a- Gobierno de los países miembros: que un ACR se expanda o no depende en parte de la voluntad de sus gobernantes. Esto es relevante porque pueden verse influenciados y decidir no expandirse entre otras cosas por el *Síndrome de nuestro mercado es suficientemente grande*. Además, la incorporación de nuevos miembros a un bloque comercial implicará efectos sobre

---

<sup>29</sup> En el modelo planteado por Krugman, el valor mínimo de bienestar mundial se da cuando en el mundo existen 3 bloques comerciales.

<sup>30</sup> El término de monotonidad se refiere al comportamiento de las funciones, es decir, si son crecientes o decrecientes en todo su dominio o existe algún punto de inflexión. En este contexto se utiliza para indicar si los incentivos de los distintos grupos de interés son crecientes o decrecientes.

el bienestar diferentes para los miembros actuales, implicando de esta forma incentivos diferenciales tanto en favor como en contra de la expansión del bloque.

b- Grupos de interés de los países miembros: los grupos de interés de los distintos miembros también resultan participantes importantes, ya que pueden estar a favor o en contra de la expansión del bloque comercial. Esto es así porque, como hemos visto, los ACR tales como las UA, representan un balance entre fuerzas de creación y protección del comercio. Las firmas exportadoras pueden esperar la incorporación de nuevos miembros en cuyos mercados tendrán acceso preferente. Por el otro lado, los proteccionistas que se benefician del desvío de comercio estarán en contra de la expansión del bloque. Éste último se denomina el *Síndrome de este es nuestro mercado*.

c- Grupos de interés y gobierno de los países no miembros: el tercer grupo está formado por los países no miembros. En estos grupos el ejemplo de una ACR puede hacer que otros países los imiten. Por otra parte, el temor al desvío de comercio puede hacer que los países no miembros busquen entrar al ACR.

En cuanto a las contribuciones teóricas que se focalizan en el interrogante planteado en esta sección encontramos el trabajo realizado por Baldwin (1993), quien sostuvo que el regionalismo de la II Ola se debe a dos eventos idiosincráticos que se dieron en ambos hemisferios. Por un lado la profundización de la integración en Europa y por otro la ZLC entre EEUU, México y Canadá.

La teoría del efecto dominó desarrollada por Baldwin es simple. Comienza con un shock idiosincrático, tal como una integración más profunda o la formación de un nuevo ACR. Esto hace que los países no miembros, que antes estaban conformes con no serlo ahora estén interesados en ingresar al bloque comercial. ¿Por qué sucede esto? Básicamente, porque la postura del gobierno de un país respecto a la membresía de un bloque comercial resulta del equilibrio político entre las fuerzas que están a favor y en contra de la incorporación a un ACR.

El modelo construido por Baldwin se focaliza en los incentivos de los grupos de interés y el gobierno de los países no miembros y demuestra que estos incentivos son positivos. El efecto dominó que se genera se debe a que dentro de las fuerzas a favor de la integración hay firmas que exportan sus bienes al bloque comercial. Por lo tanto, una ampliación de la cantidad de miembros del bloque implica una pérdida de competitividad para las firmas de los no miembros

porque sus ganancias en los mercados del ACR se reducen debido a la tarifa que enfrentan y que los miembros no deben pagar (desvío de comercio). Esto motiva a dichas firmas a intensificar su actividad política en favor de la integración. Suponiendo que inicialmente el gobierno se encontraba indiferente ante la incorporación al ACR, la actividad adicional de las firmas exportadoras puede inclinar la balanza y hacer que el país se una al bloque comercial (Baldwin, 1993, 2004).

Si el bloque comercial se expande, el costo para los países no miembros se incrementa porque ahora enfrenta una desventaja en un número mayor de mercados. Esta segunda ronda genera efectos que harán que se incremente la actividad política o lobby en favor de incorporarse al bloque comercial impulsando nuevas expansiones del bloque y el nuevo equilibrio político implicará un bloque comercial más extenso. De esta forma y conforme señala el autor pareciera que el regionalismo se expandía como fuego. Por lo tanto y dado sus supuestos, principalmente que la entrada de nuevos miembros es libre, el modelo de dominó implica que los ACR podrían tomar la senda temporal que lleva al nivel óptimo de bienestar, es decir alcanzar el objetivo de libre comercio para todos.

Al menos dos limitaciones pueden observarse en este modelo (Bhagwati y Panagariya, 1996a, Panagariya, 2000), algunas de las cuales incluso son reconocidas por el propio Baldwin (1993). En primer lugar, trabajando sobre la base de modelos económicos-geográficos, el modelo dominó formaliza las barreras al comercio como costos de transporte, por lo que el acceso al ACR implica una reducción en los costos de transportes. De lo anterior se desprende que los aspectos relacionados con la recaudación están ausentes en el análisis. Esto implica que no necesariamente los resultados se mantengan una vez que los costos de transporte sean reemplazados por tarifas y se tomen en cuenta los efectos sobre la recaudación provocados por el ingreso al ACR. Segundo, el modelo estilizado de Baldwin formaliza los incentivos de los no miembros para entrar al ACR pero nada dice con respecto a los incentivos de los países miembros de agregar o rechazar nuevos miembros, incorporando de esta forma los otros dos grupos de agentes que intervienen en la estructura de incentivos conforme lo señaló Bhagwati (1993). Específicamente el modelo asume que la entrada es libre, los miembros no tienen incentivos para bloquear la entrada de nuevos miembros. Sin embargo, podría plantearse la

hipótesis de que una vez que el ACR alcanza determinado tamaño, los miembros tendrán incentivos para bloquear la entrada de nuevos miembros.

Este es el mensaje que surge de un modelo desarrollado por Andriamananjara (1998) en el cual explicita los incentivos que enfrentan los no miembros para buscar el ingreso al bloque así como la disponibilidad o voluntad de los miembros para aceptar nuevos ingresos<sup>31</sup>. El modelo muestra que para un país externo al bloque la decisión de incorporarse o no dependerá del trade-off entre los costos de abrir sus mercados a la competencia extranjera y, por otro lado, de las ganancias de obtener un mejor acceso al mercado del bloque. Como se ha demostrado que las ganancias asociadas a la incorporación son siempre crecientes por lo que los no miembros siempre querrán incorporarse al ACR y si existe una política abierta para el ingreso de nuevos socios, entonces el resultado será el mismo que presentó Baldwin y se logrará el libre comercio mundial.

Del otro lado de la cuestión, si los miembros del bloque tienen la posibilidad de aceptar o rechazar a nuevos integrantes, entonces la expansión del ACR no llevará al libre comercio a nivel mundial. Al momento de decidir si aceptar o rechazar a un nuevo miembro, los miembros del bloque comparan las ganancias que obtienen por el acceso preferencial a nuevos mercados con las pérdidas que surgen de compartir el mercado preferencial original con los nuevos miembros. Esto implica que a medida que el bloque se expande, las ganancias de los miembros se incrementan hasta alcanzar un máximo y luego comienzan a disminuir. Este máximo se consigue antes de que el ACR incorpore a todos los países del mundo. Por otro lado, las ganancias de los no miembros declinan monótonamente a medida que al ACR se expande, por lo que sus incentivos para buscar el ingreso crecen constantemente mientras que los incentivos para permitir incorporaciones adicionales se detienen antes de que todos los países se incorporen. Lo anterior, contradice el modelo dominó de Baldwin según el cual la expansión del bloque comercial lograría el comercio libre para todos.

Bond y Syropoulos (1996), como se menciona en Panagariya (2000), presenta otro modelo que llega a la misma conclusión anterior. Dichos autores suponen países y bloques comerciales que se encuentran en una situación de equilibrio de Nash y eligen sus tarifas para maximizar su bienestar. Además, el mundo se plantea dividido en dos o más bloques idénticos. ¿Qué ocurre si

---

<sup>31</sup> Utiliza un modelo de oligopolio de Cournot, con países idénticos en los cuales la tarifa externa se supone fija y las decisiones de buscar y ofrecer entrada al bloque son impulsadas por las ganancias.



uno de los bloques comienza a expandirse captando de a un país por vez de los bloques restantes? Con tarifas determinadas de acuerdo al óptimo de Nash todas las veces y por todos los bloques ¿el bloque que se expande se convertirá en un bloque global o se detendrá antes de lograrlo? Como puede apreciarse, esta pregunta está claramente relacionada con la primera pregunta. Concluyendo, al utilizar simulaciones, estos autores mostraron que mientras el bloque se expande, el bienestar de sus miembros alcanza su nivel máximo antes de que puedan absorberse el resto de los bloques íntegramente, es decir, el proceso se detiene antes de lograr el libre comercio global.

### ***6.1.2 ¿Pueden los ACR perjudicar o ayudar a las negociaciones de comercio multilaterales?***

En el caso de la segunda pregunta planteada por Bhagwati (1993), se supone que existe interacción entre los procesos de ACR y el multilateralismo. Surge, en este sentido, el interrogante de si los ACR actúan como building o stumbling blocks con respecto al libre comercio global. Tratando de responder a esta pregunta se han formulado numerosos argumentos. Algunos de ellos formales y otros informales.

Dentro de los argumentos formales comenzaremos nuestro análisis con el modelo presentado por Levy (1997). Considera las decisiones nacionales sobre las relaciones comerciales como elecciones binarias, los países eligen unirse a un ACR y luego participar en un acuerdo multilateral de libre comercio más amplio. Aunque reconoce que los acuerdos bilaterales pueden socavar la liberalización multilateral del comercio, ya sea porque los países abandonan el multilateralismo anticipando futuros acuerdos comerciales bilaterales o porque pueden firmar acuerdos bilaterales antes de que un acuerdo multilateral se concluya y entonces perder el interés en perseguir liberalización multilateral del comercio, es ésta última opción en la que se concentra su enfoque.

Se utiliza un enfoque político-económico en el cual la mayoría simple de votantes es necesaria para aprobar una propuesta. Se supone, además, que los votantes tienen previsión perfecta por lo que aprobarán un acuerdo bilateral solo si es preferible al acuerdo multilateral o si el acuerdo bilateral no impide la adopción posterior de un acuerdo multilateral. En este enfoque el votante medio tiene una importancia primaria, esta primacía asegura que ninguna propuesta que disminuya la utilidad del votante medio puede ser aprobada.

En este trabajo el autor trata de responder dos preguntas: a) ¿es posible que un acuerdo de comercio multilateral que inicialmente no es factible políticamente se convierta en factible por la opción de formar un ACR (building blocks)? y b) ¿es posible que el libre comercio multilateral que inicialmente es factible pueda volverse inviable por la opción de formar una ACR (stumbling blocks)?

La respuesta de Levy a la primera pregunta es negativa, ya que si un acuerdo comercial multilateral no es factible bajo autarquía, porque el votante medio se opone a él, el mismo acuerdo no puede volverse factible a través de ningún acuerdo bilateral de comercio. Porque si un acuerdo de este tipo es factible políticamente, entonces lo que hace es elevar el nivel de utilidad de reserva del votante medio, el cual se comparará con la propuesta del acuerdo de comercio multilateral. Entonces el nivel de utilidad de reserva ahora será más elevado haciendo incluso menos posible que se acepte el acuerdo multilateral.

En cuanto al segundo interrogante, se demostró que en el esquema de Heckscher-Ohlin es políticamente imposible para un acuerdo bilateral suplantar el libre comercio multilateral, es decir, un acuerdo de comercio multilateral factible políticamente no puede convertirse en inviable por un acuerdo preferencial. Sin embargo, si este problema se considera dentro de un modelo con diferenciación de productos, Levy demostró que en este caso los ACR se convierten en stumbling blocks para el libre comercio. Dado que las ganancias del comercio se derivan en este caso tanto de las diferencias en las dotaciones de factores como en el incremento de variedad, ahora es posible para el votante medio alcanzar, a través de la formación de un acuerdo bilateral, un mayor nivel de utilidad que la lograda bajo la opción multilateral, socavando de esta forma el apoyo al comercio multilateral.

Otro de los argumentos formales es aportado por Krishna (1998) (como se cita en Panagariya (2000)). Se sostiene que Krishna aporta otro ejemplo de cómo los ACR constituyen stumbling blocks para la liberalización del comercio a nivel mundial. Se emplea un modelo oligopólico de tres países y equilibrio parcial, en el cual las políticas comerciales se deciden buscando la maximización de ganancias de las firmas, en respuesta al lobby implícito de las firmas. En este contexto, mientras mayor sea la desviación de comercio generada por el ACR, más respaldo recibe esta opción y más se reducen los incentivos de profundizar la liberalización con el tercer país (stumbling blocks). Esto implica que con un desvío de comercio lo suficientemente grande,

una liberalización multilateral factible originalmente puede dejar de serlo por la opción de formar un ACR (Bhagwati y Panagariya, 1996b).

En cuanto a los enfoques informales comenzaremos haciendo referencia a aquellos que se ubican del lado de la hipótesis de building blocks. En primer lugar, podemos mencionar a Summers (1991) y otros, quienes básicamente argumentaron que la lentitud y dificultad de las negociaciones multilaterales en el marco de la OMC se deben a la gran cantidad de miembros involucrados y al problema de free riders. Esta situación podría solucionarse si el mundo se dividiera en unos pocos bloques (aproximadamente 3, según estos autores). Al menos dos problemas pueden distinguirse en este planteo. Por un lado, nada garantiza que la formación de bloques tenga impacto sobre la cantidad de miembros, este sería el caso si los bloques toman la forma de ZLC, dado que bajo este esquema de integración los países miembros mantienen la negociación individual de sus tarifas externas. Teniendo en cuenta esto, solo la unión económica actuaría como unidad en las negociaciones multilaterales. Por otra parte, y desde un punto de vista práctico, no resulta clara que la UE haya tenido un impacto favorable en las negociaciones multilaterales.

Argumentos similares a los enunciados en el párrafo anterior plantea Krugman (1991) al sostener que el interés en los ACR es, en realidad, un regalo para el comercio mundial, ya que por el desinterés en las negociaciones globales, los acuerdos regionales pueden ofrecer una ruta a través de la cual el comercio continúe creciendo. Si bien reconoce que uno de los problemas contra los ACR es que restarán interés en resolver los problemas del sistema multilateral, también sostiene que dichos problemas son mucho más profundos y aunque los ACR puedan ocasionar algún daño al proceso global, el revitalizado interés por este tipo de liberalización constituye más un síntoma que una causa de la declinación de la liberalización multilateral.

La proliferación de ACR predicha por la teoría del dominó puede conducir a un proceso de liberalización gradual. El argumento es directo cuando los ACR crean comercio. El sector exportador crecerá y el sector que compite con las importaciones se reducirá, con lo cual cuando se inicie otra ronda de negociaciones multilaterales recíprocas, la presión política en favor de la liberalización será mayor y la presión contra la liberalización será más débil. Por lo tanto, los ACR son incentivos para la liberalización multilateral.

También puede sostenerse que la red cada vez más grande de ACR puede ir acompañada de una liberalización multilateral independientemente de que los ACR creen comercio o lo desvíen. La lógica detrás de esta afirmación es la siguiente: si se concierta un número suficiente de acuerdos regionales entrecruzados y si éstos liberalizan el comercio en medida suficiente, transcurrido cierto tiempo la vigencia de normas cada vez más incoherentes y duplicadas inducirá a las empresas a presionar a los gobiernos para que armonicen esas reglas o les den carácter multilateral.

Dentro de los argumentos de stumbling blocks, se señala que, dada la alta visibilidad, los ACR pueden incentivar y unificar el lobby proteccionista convirtiéndose en verdaderos obstáculos contra la liberalización multilateral. Cuando los ACR desvíen comercio, los productores ineficientes del país miembro reciben protección contra la competencia de los no miembros. Por lo tanto, es posible que estos grupos de interés o lobistas ejerzan presión contra una futura liberalización mundial ya que no desean perder el acceso privilegiado al mercado de los países socios. En este sentido, pueden ser percibidos como alternativas a las negociaciones multilaterales, evolucionando a través del tiempo en una dirección, que el propio Krugman reconoce como discriminatoria y excluyente.

Otro argumento, en el marco de la teoría de los ACR como obstáculos, se sustenta en el poder de negociación que estos tipos de acuerdos discriminatorios les confiere a sus miembros y al cual posiblemente sus gobiernos no estén dispuestos a renunciar. Esto es aún más evidente en los ACR que involucran a economías grandes y pequeñas, donde las primeras ofrecen reducir barreras arancelarias a cambio de cooperación en temas no arancelarios (como medio ambiente, propiedad intelectual). Por lo tanto, los países industrializados pueden tener incentivos para reducir el ritmo de liberalización multilateral.

También puede mencionarse la dispersión de atención y recursos (Panagariya, 2000) que serán distraídos de las negociaciones multilaterales, principalmente en los países en desarrollo con menor capacidad de recursos técnicos impactando negativamente sobre el proceso de liberalización multilateral.

Finalmente, conforme sostiene la OMC (2007), la competencia entre los ACP puede propiciar el mantenimiento de estructuras reglamentarias y normas incompatibles; el hecho de que los

ACP, al crear regímenes jurídicos y mecanismos de solución de diferencias alternativos, pueden debilitar los mecanismos de disciplina del sistema multilateral de comercio y que la proliferación de regímenes reglamentarios erosiona los principios de transparencia y previsibilidad de la OMC.

Estrechamente relacionado con la influencia de los ACR sobre la senda temporal del multilateralismo surge la cuestión de si estos acuerdos elevan o no las barreras comerciales (en los enfoques analizados se consideran solo tarifas) contra los países no miembros, dado que esto implica un retroceso en los avances de liberalización logrados en las rondas multilaterales. Nuevamente nos encontramos dentro del terreno de la teoría política-económica, por lo que la respuesta dependerá de los procesos políticos que se verifiquen en cada situación. A continuación, se presentan distintos argumentos, tanto a favor como en contra de la hipótesis planteada anteriormente.

a) Una ZLC conduce a una reducción de las tarifas sobre los insumos: para analizar este argumento supongamos que en la situación pre ACR, uno de los países miembros, en relación con su socio potencial, enfrenta en algunos sectores, tarifas bajas sobre los bienes finales y tarifas elevadas sobre los insumos. De esta forma el ACR coloca a los productores de bienes finales de dichos sectores en desventaja con respecto a su socio comercial. Por lo que si los productores de bienes finales son políticamente influyentes pueden lograr que la tarifa externa sobre los insumos se establezca en el nivel reducido del país socio. Este mismo mecanismo se dará en el país socio, en aquellos sectores en los que enfrenten la misma situación. De lo anterior podría inferirse que el ACR conduce a una mayor liberalización.

Aunque, aparentemente, este argumento favorece a los ACR tiene importantes limitaciones. En primer lugar, se trata de una proposición que disminuye el bienestar porque una disminución de las tarifas sobre insumos implica un incremento en la protección efectiva de los bienes finales, alejándose en realidad del libre comercio (Panagariya, *Preferential Trade Liberalization: The Traditional Theory and New Development*, 2000).

Este tipo de liberalización fue analizada oportunamente por Viner (1950). Específicamente sostenía que la mayor explicación de por qué muchos de los defensores del libre comercio apoyaban los ACR se debe a la asociación inconsciente entre la remoción o eliminación de

barreras comerciales y el movimiento hacia el libre comercio. Sin embargo, señala con mucha claridad, que tanto los empresarios como los gobernantes (quienes deben satisfacer tanto los intereses de los empresarios como atender la hostilidad de los votantes hacia el proteccionismo) conocen distintos mecanismos para hacer incrementar la protección efectiva de un sector a través de una reducción de tarifas<sup>32</sup>.

En segundo lugar, esta proposición asume que no existe la posibilidad de incrementar las tarifas para los sectores de bienes finales. En este sentido, es necesario destacar que en la mayoría de los países en desarrollo, las tarifas externas a las que se encuentran sujetos están por encima de los niveles que efectivamente aplican, con la cual el lobby proteccionista de los productores de bienes finales tranquilamente puede conducir a un incremento en la tarifa de su sector.

Por último, pero no menos importante, está el hecho de que se supone que solo los productores de bienes finales tienen la capacidad de organizarse y ejercer presión política para incrementar su protección. Esta asimetría solo puede justificarse si los insumos no son producidos domésticamente (en cuyo caso no sería necesaria la tarifa), de lo contrario nada nos permite suponer que este sector se resista a la reducción de la tarifa lo protege de la competencia externa.

b) En la misma línea argumentativa Bhagwati (1993) sostiene que en aquellos entornos en los cuales la determinación de las políticas comerciales se ven fuertemente influenciadas por los productores, posiblemente la liberalización a través de ZLC resulte en una mayor protección contra los países no miembros, esto puede ocurrir a través de dos vías alternativas. Por un lado y si la tarifa externa aplicada se encuentra por debajo del nivel consolidado del GATT, el país puede incrementar la protección elevando las tarifas hasta dicho nivel. Por otra parte y si la tarifa real corresponde a la consolidada, el aumento de protección puede conseguirse a través del aumento de medidas antidumping.

Panagariya y Findlay (1994) desarrollan un modelo que captura los argumentos enunciados en el párrafo anterior. Estos autores analizan los efectos sobre el bienestar de la integración regional en un modelo de protección endógena. Se trata de un modelo de equilibrio general de tres bienes

---

<sup>32</sup> Para analizar en detalle el ejemplo planteado véase (Viner, 1950) específicamente pp59-60.

y tres países, donde cada uno de los países produce solo un bien e importa los otros dos bienes. Cada bien se produce con un factor específico del sector y un factor común a todos los sectores. Para lograr que la política comercial sea endógena, se introduce una función de lobby, la cual tiene como único factor el trabajo.

Como principales hallazgos de este trabajo debemos destacar los siguientes. En primer lugar, la introducción de comercio preferencial conduce a un incremento en la protección contra los países que se encuentran fuera del ACR. Luego realiza una comparación entre las ZLC y las UA aportando el primer tratamiento formal del argumento de que las UA son más efectivas diluyendo el poder de los grupos de interés. Esto es así porque bajo una UA, la tarifa disponible para un país es la misma para todos los miembros, es decir, la tarifa externa común se determina como bloque.

La situación anterior introduce el problema de free rider en el lobby y, por lo tanto, el lobby se ejerce en un solo país. Los lobbistas eligen una tarifa externa común menor que la que se verificaría bajo una ZLC, lo cual implica que el bienestar en el país en el que se lleva a cabo el lobby es mayor bajo una UA que una ZLC (esto no necesariamente se mantiene para el resto de los países que integran la UA).

Finalmente, se puede mencionar como otro de los hallazgos de este trabajo que el nivel de la tarifa externa común disminuye a medida que se incrementa el número de miembros dentro del bloque. Por lo tanto, mientras mayor sea el número de miembros dentro de la UA es más probable que se incremente el bienestar de los mismos. Sin embargo, esto mismo dado el problema de free rider hace que los lobistas se resistan a incrementar el tamaño de la UA.

c) Según Panagariya (2000) otra cuestión relacionada con el interrogante de si los ACR elevan las barreras comerciales contra terceros países es la que se relaciona con los objetivos de recaudación por tarifas. Para explicar este argumento debemos considerar un país que es dependiente de las tarifas por cuestiones recaudatorias o presupuestarias. Dado que una ZLC implica la eliminación de tarifas entre los miembros del acuerdo, esto puede forzar al país en cuestión a incrementar su tarifa externa para compensar la pérdida de ingresos que resulta de la formación de la ZLC. Por lo tanto, mientras mayor sea el volumen de importaciones que se

obtienen de los países socios, mayor será el incremento requerido de la tarifa externa para mantener el balance fiscal, lo cual implica un mayor desvío de comercio.

d) Debe mencionarse también que en el caso de las ZLC y ante el temor de los países miembros de que productos importados de países no miembros y destinados a miembros con altas tarifas ingresen por medio de miembros con bajas tarifas. O de otra forma que ingresen productos casi finalizados y luego de un escaso agregado de valor sean exportados a países con tarifas elevadas libres de impuestos. Para evitar esto, los acuerdos que establecen ZLC determinan complejas reglas de origen para determinar a qué productos les corresponde el status de libre de tarifas. Ante esta situación y aun en ausencia de cualquier incremento de las barreras comerciales contra los no miembros, el aumento de ZLC entrelazadas conduce al reemplazo de las tarifas no discriminatorias basadas en la cláusula de MFN por un *spaghetti bowl*, según el cual las tarifas varían de acuerdo al origen del producto.

El término *spaghetti bowl* se utiliza para hacer referencia a la multiplicación de los acuerdos preferenciales entre distintos países y representar el desorden ocasionado en el comercio mundial, al discriminar los bienes de acuerdo a su nacionalidad. Dicho término resulta bien explicativo del fenómeno y advierte sobre los riesgos de la fragmentación, reflejada por una maraña de normas, un laberinto de preferencias cruzadas en un panorama de potenciales conflictos normativos y de jurisdicción. El *spaghetti bowl* torna complejo no solo la evaluación de los impactos sistémicos de los acuerdos, sino también del equilibrio entre pérdidas y ganancias para los países signatarios y de sus obligaciones en los diferentes acuerdos. Sin embargo, es necesario reconocer que dicha fragmentación también abre espacios para implementación de políticas, principalmente para los países periféricos del sistema internacional.

Recapitulando, la disputa entre el regionalismo y el multilateralismo no es nueva, por el contrario, tiene larga data. Como en cualquier tema trascendente, la opinión de académicos y de quienes hacen las políticas se encuentra dividida en cuanto a la preferencia de uno u otro.

Durante la II Ola de regionalismo, el análisis de los ACR ya no estuvo centrado en sus efectos estáticos, sino en el impacto de éstos sobre el sistema de comercio mundial. Como hemos podido



demostrar a lo largo de los párrafos anteriores existen dos posturas claramente definidas, una que considera que el regionalismo fortalece o favorece al multilateralismo y otra que, por el contrario, lo considera como un obstáculo para alcanzar el libre comercio a nivel mundial.

En este sentido, los interrogantes efectuados por Bhagwati moldean la discusión que se da en el marco de la política económica. En cuanto a la pregunta que hace referencia a si los ACR serán capaces de expandirse hasta alcanzar el nivel óptimo de bienestar (incluso más alto que bajo las negociaciones multilaterales) o por el contrario conformarán un mundo fragmentado con un nivel de bienestar inferior, distintos autores abogaron por uno u otro argumento.

Baldwin (1993), a través de su efecto dominó, sostuvo que de acuerdo a los incentivos de los no miembros para ingresar al ACR, éste se expandiría constantemente hasta constituir un bloque mundial. Sin embargo, el modelo supone la libre entrada al bloque y nada dice respecto de los incentivos de los países miembros para ampliar el bloque. Esto se subsana a través del modelo de Andriamananjara (1998), quien sostiene que los países miembros para aceptar o rechazar a un nuevo miembro comparan sus ganancias por nuevo acceso a mercados versus la mayor competencia que enfrentan, de forma tal que los incentivos para ampliar alcanzan su nivel máximo antes de que el bloque esté compuesto por todo el mundo. Otro argumento similar es sostenido por Bond y Syropoulos (1996) (como se cita en Panagariya (2000)).

En cuanto al segundo interrogante que plantea Bhagwati, con relación al efecto de los ACR sobre el sistema multilateral de comercio, nuevamente existen argumentos en ambos sentidos.

En cuanto a considerar a los ACR como entorpecedores, uno de los enfoques formales planteado por Levy (1997) argumenta que, si un acuerdo comercial multilateral no es factible bajo autarquía, porque el votante medio se opone a él, el mismo acuerdo no puede volverse factible a través de ningún acuerdo bilateral de comercio. Por el contrario, se demostró que en el esquema de Heckscher-Ohlin es políticamente imposible para un acuerdo bilateral suplantar el libre comercio multilateral. Sin embargo, si este problema se considera dentro de un modelo con diferenciación de productos, Levy demostró que en este caso los ACR se convierten en stumbling blocks para el libre comercio. Otro argumento formal es aportado por Krishna (1998) (como se cita en Panagariya (2000)). De acuerdo a su modelo, mientras mayor sea la desviación

de comercio generada por el ACR, más respaldo recibe esta opción y más se reducen los incentivos de profundizar la liberalización con el tercer país.

Dentro de los argumentos informales en relación con el efecto entorpecedor de los ACR puede mencionarse que los mismos pueden incentivar y unificar el lobby proteccionista convirtiéndose en verdaderos obstáculos contra la liberalización multilateral. Además, el poder de negociación que estos tipos de acuerdos discriminatorios les confiere a sus miembros y al cual posiblemente sus gobiernos no estén dispuestos a renunciar, lo cual es aún más evidente en los ACR que involucran a economías grandes y pequeñas. También puede mencionarse la dispersión de atención y recursos que serán detraídos de las negociaciones multilaterales, principalmente en los países en desarrollo con menor capacidad de recursos técnicos impactando negativamente sobre el proceso de liberalización multilateral. Por otra parte, se sostiene que la competencia entre los ACP al crear regímenes jurídicos y mecanismos de solución de diferencias alternativos, pueden debilitar los mecanismos de disciplina del sistema multilateral de comercio y que la proliferación de regímenes reglamentarios erosiona los principios de transparencia y previsibilidad de la OMC.

También se han analizado una serie de argumentos relativos a la efectividad de los ACR para reducir las tarifas con respecto a terceros países. Además se presentó como la proliferación de ZLC ha creado el problema del espagueti bowl. Lo cual irónicamente amenaza las intenciones originales de liberalización de comercio y tiende a reproducir el caos imperante en el régimen de tarifas creado durante 1930 por el proteccionismo ante la ausencia de la cláusula de NMF.

En cuanto a la postura favorable hacia los ACR, los argumentos analizados pueden resumirse de la siguiente manera. En primer lugar, la lentitud y dificultad de las negociaciones multilaterales en el marco de la OMC, se deben a la gran cantidad de miembros involucrados y al problema de free rider. Esta situación podría solucionarse si el mundo se dividiera en unos pocos bloques, aunque nada garantiza que esto tenga algún impacto sobre la cantidad de miembros en las negociaciones multilaterales (por ejemplo, si los bloques son ZLC). Por otra parte, Krugman (1991) plantea que el interés en los ACR constituye un regalo para el comercio mundial, ya que, por el desinterés en las negociaciones globales, los acuerdos regionales pueden ofrecer una ruta a través de la cual el comercio continúe creciendo. También se argumenta que la proliferación de ACR predicha por la teoría del dominó puede conducir a un proceso de

liberalización gradual, argumento que resulta directo cuando los ACR crean comercio. Por último, la red cada vez más grande de ACR puede ir acompañada de una liberalización multilateral independientemente de que los ACR creen comercio o lo desvíen, ya que transcurrido cierto tiempo la vigencia de normas cada vez más incoherentes y duplicadas inducirá a las empresas a presionar a los gobiernos para que armonicen esas reglas o les den carácter multilateral.

Sin embargo, la realidad se impone de manera inexorable y lo cierto es que ambos deben convivir, lo cual no significa que lo hagan como compartimentos estancos, sino por el contrario como entidades que interaccionan mutuamente.

Reconociendo esto y que la opción óptima en términos de bienestar mundial es el nivel alcanzado a través de las negociaciones comerciales multilaterales, futuras investigaciones debieran centrarse en el análisis de soluciones que tiendan a minimizar los efectos negativos de los ACR sobre el multilateralismo. Sin embargo, entre los defensores del libre comercio pareciera existir consenso en que la solución se encuentra en acelerar la liberalización basada en el principio de MFN, dado que una vez que las tarifas externas se eliminen, automáticamente desaparecerán los APC y el espagueti bowl creado por ellos. No obstante, la realidad muestra un significativo incremento de la cantidad de ACR (OMC, 2020).

## **7. Síntesis, conclusiones y reflexiones finales**

### **7.1 Síntesis y conclusiones**

Este trabajo se planteó como objetivo principal la sistematización de los aportes teóricos que surgieron en respuesta a distintos cuestionamientos originados en el contexto específico de cada una de las Olas de Regionalismo analizados.

Como hemos señalado, el regionalismo no es un fenómeno reciente y, por lo tanto, su intensidad y su distribución geográfica han sufrido modificaciones a lo largo del tiempo. Las características del viejo y el nuevo regionalismo son dispares. Muestra de ello es el fracaso del regionalismo de la I Ola, mientras que aquel surgido en el marco de la II Ola ha proliferado significativamente. Como consecuencia de esto, los aportes teóricos surgidos en el marco de cada una de estas Olas plantean enfoques distintos en cuanto a los efectos del regionalismo.

En este sentido, los estudios económicos surgidos durante la I Ola de Regionalismo se focalizaron en los efectos sobre el bienestar ocasionados por la conformación de una UA y, además, la mayoría de ellos estuvieron centrados en el bienestar de uno de los socios.

En este documento se ha insistido en la importancia del pionero trabajo de Viner en relación con las UA, el cual significó un punto de inflexión en el pensamiento, generalmente aceptado, de que la formación de una UA siempre implicaba un incremento en el bienestar por considerarse que constituía un movimiento hacia el libre comercio.

Uno de los hallazgos más importantes del presente análisis fue que la mayoría de los autores estudiados concluyen que a priori no es posible determinar el impacto de una UA sobre el bienestar de los países miembros o del resto del mundo, si no que dependerá de las circunstancias de cada caso y de los efectos que predominen.

Lo expresado anteriormente resulta razonable ya que las UA constituyen un caso de la teoría del segundo mejor, más tarde formalizada por Lipsey y Lancaster (1956), lo cual implica que al comparar dos situaciones subóptimas no es posible, a priori, indicar cuál de ellas es mejor. Este resultado supone que cuando solo algunas de las tarifas pueden variar es más probable que el bienestar aumente si dichas tarifas son reducidas en lugar de eliminarlas por completo (Viner,

1950; Meade, 1955; Lipsey, 1957). Por supuesto, una UA completa, en la cual se elimine la totalidad de las tarifas entre los socios, es preferible. Concluyendo, por lo tanto, que las UA constituyen un medio parcial, incierto e imperfecto de lograr, en términos de bienestar, lo mismo que una disminución no discriminatoria de las barreras comerciales a nivel mundial.

En cuanto a los efectos estáticos sobre el bienestar, ocasionados por la formación de una UA, Viner introdujo los conceptos de creación y desvío de comercio, focalizándose en la producción. Determinando de esta forma, que el efecto final de una UA es el reemplazo de la fuente de producción de los bienes. Asimismo, en su análisis estableció una relación unívoca entre creación de comercio e incremento de bienestar y entre desvío de comercio y disminución de bienestar.

Este trabajo ha señalado que de la lectura del trabajo de Viner no surgió que hubiera realizado supuestos explícitos con respecto al consumo de bienes. En cuanto a los costos medios de producción a través del análisis del ensayo de Michaely (1976) se concluyó que Viner hacía referencia explícita a costos medios crecientes. Independientemente de ello, hemos dado cuenta de que, al considerar únicamente los efectos sobre la producción, su análisis resulta incompleto. Las revisiones posteriores incorporaron efectos adicionales a los de creación y desvío de comercio, los cuales surgen al permitir la sustitución entre bienes y la existencia de costos medios crecientes.

De esta forma, para lograr un mejor entendimiento de los efectos sobre el bienestar provocados por la formación de una UA, deben considerarse los distintos efectos en conjunto, dado que una de las consecuencias principales de una UA es la variación de los precios relativos domésticos y, en consecuencia, el impacto dependerá tanto de las elasticidades de la demanda como de la oferta de los bienes, las que a su vez dependen, entre otras cosas, de la sustitución entre los bienes y los costos medios de producción.

En este sentido, Meade, al permitir la sustitución entre los distintos bienes producidos por cada país y costos medios crecientes incorpora efectos adicionales. Estos efectos son la expansión de comercio que se da entre los socios y por otra parte la contracción de comercio y el desvío de exportaciones, lo cual se verificaba entre los socios y el resto del mundo. Es importante destacar que estos tres efectos se verifican aun cuando la cantidad producida no varíe. Implicando de esta

manera que con sólo permitir que la variación en la cantidad consumida, existen efectos positivos que pueden contrarrestar el impacto negativo de la sustitución de una fuente de producción más barata por una más cara.

Por su parte Lipsey también analiza los efectos sobre el consumo que se producen ante la variación de precios relativos domésticos originada por la formación de una UA. Sin embargo, en el marco de un modelo más general de tres bienes y tres países los denomina sustitución entre bienes para distinguirlos de la sustitución entre países que se refieren a los efectos de creación y desvío de comercio.

Una de las conclusiones más relevantes del trabajo de Lipsey fue demostrar la imposibilidad de sostener que el desvío de comercio necesariamente disminuye el bienestar del país socio. Esto refuerza el hallazgo principal respecto de la dificultad de catalogar una UA, con respecto a sus efectos sobre el bienestar, sin previamente haber contemplado todos los efectos que la misma ocasiona. Y en este sentido, consideramos que desde una perspectiva teórica resulta muy superior la clasificación de efectos realizada por Meade, la cual puede realizarse para uno de los países miembros o para la UA en su conjunto, determinando las variaciones en todos los flujos de comercio de bienes de los países miembros.

Otra generalización relevante aportada por Lipsey, en el marco de un modelo general, es que existen tres tipos de bienes, los consumidos domésticamente, los importados desde el país socio y los importados desde el resto del mundo, que producen dos efectos opuestos sobre el bienestar y para la determinación de qué efecto prevalece, la relación principal a tener en cuenta es entre el gasto total de bienes importados del resto del mundo y los bienes consumidos domésticamente. Esta generalización será retomada años más tarde por Panagariya y Bhagwati (1996) para criticar los argumentos empleados para sustentar el concepto de socios naturales.

Se puede concluir, a través del análisis de estos autores, que los tres presentan recomendaciones, generalizaciones o circunstancias en las cuales las UA resultan más propensas a incrementar el bienestar, las cuales resultan similares en los tres casos a pesar de realizar supuestos diferentes o plantear el análisis desde enfoques distintos y dependen, principalmente, de la estructura del sistema tarifario inicial, la estructura de la demanda de los distintos países, así como de las condiciones de oferta de los distintos bienes.

Hasta aquí se han presentado los principales aportes en cuanto a los efectos estáticos o de corto plazo ocasionados por una UA. Si se considera un horizonte temporal mayor, aparecen aquellos efectos denominados dinámicos, dentro de los cuales se consideran las economías de escalas internas a la empresa o rendimientos crecientes de escala. Hemos analizado el trabajo efectuado por Corden (1972), cuyo objetivo principal fue determinar si los conceptos de creación y desvío introducidos por Viner continuaban siendo relevantes en el caso de suponer que existes costos medios decrecientes.

Por lo tanto, en el caso de suponer costos medios decrecientes, deben agregarse los efectos de reducción de costos y supresión de comercio. Es importante notar que a diferencia de los efectos planteados al considerar costos medios crecientes (Meade, 1955; Lipsey, 1957) que debieran considerarse como parte de los conceptos mayores de creación y desvío de comercio, estos nuevos efectos introducidos por Corden son adicionales y presentan componentes de producción y consumo.

Nuevamente, y como se planteó para los efectos estáticos de las UA, el efecto final para uno o para la UA en su conjunto sobre el bienestar dependerá de las circunstancias, en particular del sistema tarifario y de las condiciones de la demanda. Por lo que Corden, al igual que Viner, concluyen que desde un análisis de estática comparativa el bienestar puede aumentar o disminuir ante la presencia de economías de escala. Sin embargo, un análisis de largo plazo considerando precisamente estos efectos dinámicos que modifican la estructura productiva permitiría determinar los efectos sobre la tasa de crecimiento y el bienestar.

Durante la II Ola de Regionalismo el análisis se focalizó en el impacto de los ACR sobre el sistema de comercio mundial. En función de dicho análisis surgieron los términos de building o stumbling blocks según sus efectos aceleren o desaceleren la reducción continua de las barreras comerciales a nivel mundial.

En este sentido, Bhagwati (1993) planteó dos interrogantes. La primera pregunta, en la cual el regionalismo y las negociaciones multilaterales son independientes, se refiere a si los ACR pueden expandirse de forma tal de lograr el libre comercio, lo cual dependerá de la estructura de incentivos que los ACR ofrecen a los distintos grupos de interés. Por otra parte, la segunda

pregunta supuso que ambos procesos de liberalización se influyen mutuamente y se refirió a si los ACR actúan como building o stumbling blocks con respecto al libre comercio.

Dentro de los aportes teóricos que intentaron dar respuesta a la primera pregunta, hemos analizado el trabajo de Baldwin (1993) el cual introdujo la “teoría del efecto dominó” y en función de la cual a partir de un evento idiosincrático los incentivos de los distintos grupos de interés se ven alterados, en particular de los no miembros que enfrentan mayores desventajas por no pertenecer al ACR. Esta situación generará sucesivas olas de expansión del tamaño del bloque de forma tal que se alcanzará el libre comercio.

Sin embargo, una de las principales críticas efectuadas a este modelo fue la falta de incorporación de los grupos de interés de los países miembros. Esta situación fue contemplada por Andriamananjara (1998), quien concluyó, al igual que Bond y Syropoulos (1996), que a pesar de que los incentivos de los países no miembros para incorporarse a un ACR crecen constantemente, los incentivos de los países miembros alcanzan un máximo y luego declinan. Este máximo se logra antes de que todos los países se incorporen al ACR, lo cual implica que el libre comercio no es alcanzado.

Con respecto a la segunda pregunta, han surgido argumentos tanto formales como informales. Dentro de los formales, hemos estudiado el modelo desarrollado por Levy (1997) con el objeto de dar respuesta a dos preguntas. Por una parte, si puede un acuerdo de comercio multilateral, que originalmente no es factible políticamente, convertirse en posible por la opción de formar un ACR y por otra, si puede un ACR volver inviable la opción del libre comercio que inicialmente era factible. En cuanto a la primera cuestión, la conclusión arrojó una respuesta negativa. Sin embargo, con respecto a la segunda pregunta, la respuesta no resultó tan directa ya que dependerá de los supuestos que se realicen y en el caso que exista la diferenciación de productos los ACR pueden resultar en stumbling blocks. Otro argumento formal con respecto a que los ACR actúan como stumbling blocks fue aportado por Krishna (1998).

En cuanto a los argumentos informales y comenzando por aquellos que sostienen que los ACR actúan como building blocks, se mencionó que algunos de los problemas asociados a las negociaciones multilaterales podrían solucionarse a través del regionalismo ya que éste afecta la cantidad de miembros involucrados en las negociaciones. Como se ha señalado en este trabajo



dicha argumentación no es necesariamente cierta para todos los ACR. También se ha sostenido que estos acuerdos proporcionan una ruta para el crecimiento del comercio, conduciendo a una liberalización gradual o incluso multilateral ya que la duplicidad e inconsistencia de las normas emanadas de tales acuerdos hará que las empresas incrementen su presión hacia los gobiernos para la armonización de dichas normas o su multilateralización.

Con respecto a la hipótesis que sostiene que los ACR constituyen stumbling blocks, hemos analizado entre otros argumentos informales, la unificación e incentivo al lobby proteccionista, el mayor poder de negociación que obtienen los miembros del bloque, argumento que resulta aún más evidente si los países involucrados presentan una gran asimetría en su tamaño, la detracción y atención de recursos de las negociaciones multilaterales y finalmente, que dichos acuerdos debilitan los mecanismos de disciplina del sistema multilateral al mismo tiempo que erosionan los principios de transparencia y previsibilidad de la OMC.

Otra cuestión estrechamente relacionada con la influencia de los ACR sobre la senda temporal del multilateralismo, que se estudió en el presente trabajo, es aquella referida a si estos aumentan o no las barreras comerciales contra los no miembros. Nuevamente la respuesta dependerá del proceso de integración del que se trate, tal como se argumentó en el modelo de Panagariya y Findlay (1994). Dentro de los hallazgos más relevantes de este modelo debemos destacar que sostiene que el comercio preferencial incrementa la protección contra aquellos países que están fuera del bloque comercial y que las UA resultan más efectivas que las ZLC para diluir el poder de los grupo de interés y por lo tanto, de las presiones proteccionistas.

Por último pero no menos importante, se analizó la cuestión relativa a las ZLC y la introducción de normas de origen, creando lo que se ha denominado spaghetti bowl. Este término se utiliza para hacer referencia a la multiplicación de los acuerdos preferenciales entre distintos países y representar el desorden ocasionado en el comercio mundial, al discriminar los bienes de acuerdo a su nacionalidad. Resulta bien explicativa del fenómeno y alerta sobre los riesgos de la fragmentación, reflejada por una maraña de normas, un laberinto de preferencias cruzadas en un panorama de potenciales conflictos normativos y de jurisdicción. Aunque es cierto que el spaghetti bowl torna complejo no solo la evaluación de los impactos sistémicos de los acuerdos, sino también del equilibrio entre pérdidas y ganancias para los países signatarios y de sus

obligaciones en los diferentes acuerdos, también es cierto que la fragmentación abre espacios de políticas, sobre todo para los países periféricos del sistema internacional.

## **7.2 Reflexiones finales**

Con base en el análisis efectuado a lo largo del presente trabajo, se considera que el trabajo de Viner, en lo que respecta al capítulo IV de su libro *“La Cuestión de las Uniones Aduaneras”*, al ser circunscripto básicamente a los conceptos de creación y desvío de comercio, se encuentra subvalorado. Este autor plasmó en su obra precursora, argumentos que posteriormente fueron retomados y atribuidos a otros autores. Un ejemplo de ellos lo constituye el análisis de la presencia de economías de escala y sus efectos, cuyo análisis es generalmente atribuido a Corden (1972) con la incorporación de los conceptos de reducción de costos y supresión de comercio. Sin embargo, como hemos señalado y de hecho el propio Corden lo reconoce, Viner efectúa un análisis muy similar. Del mismo modo, Meade (1955) efectuó numerosos aportes al introducir conceptos como expansión de comercio, contracción del comercio y desvío de exportaciones, aunque se los acota a los efectos sobre el consumo provocados por la variación del precio doméstico ante la formación de una UA.

Como se ha señalado, desde Viner, el análisis de los efectos económicos de las UA se ha concentrado en los conceptos de creación y desvío de comercio. Sin embargo, se ha podido verificar que, a través de las distintas revisiones de su trabajo, la definición de creación de comercio se fue diferenciando de aquella enunciada originalmente por Viner, la cual planteaba que se verificaba creación de comercio cuando un bien que previo a la UA se producía domésticamente porque resultaba la fuente más barata (precio más tarifas) luego de la formación de la UA se importaba del país socio. Posteriormente, comenzó a considerarse creación de comercio simplemente al reemplazo de la fuente doméstica por la del país socio. Esto ha contribuido a considerar los efectos en la producción ocasionados por la variación de precio como creación de comercio.

En función de lo mencionado anteriormente, consideramos que un aporte significativo de este estudio es el replanteo de los conceptos de creación y desvío de comercio, al incorporar los efectos adicionales planteados por las revisiones del trabajo de Viner realizadas por los autores analizados. De esta forma, ambos conceptos estarían compuestos por tres efectos: uno, asociado

a la variación en los términos de intercambio, la cual se aplica a la cantidad originalmente importada; el incremento de la cantidad consumida del bien y la disminución de la producción doméstica de dicho bien. El primer efecto corresponde a los conceptos de creación y desvío de comercio originalmente planteados por Viner y que al suponer consumo en cantidades fijas y costos medios constantes, los otros efectos relacionados con la variación de la cantidad producida y la cantidad consumida son nulos. Sin embargo, al modificar uno o ambos supuestos anteriores estos efectos dejan de ser nulos y tienen un impacto positivo en el bienestar. Estos efectos corresponden al concepto de expansión de comercio introducido por Meade. También consideramos que resulta más coherente y clarificador considerar el concepto de “creación pura” de comercio que enuncia Wonnacott (1974), que involucra la definición original de Viner, así como el caso en el que previo a la formación de la UA, el bien era importado desde el país socio.

Por lo tanto, haciendo alusión al propósito de examinar los efectos económicos de la formación de una UA entendemos debieran considerarse los conceptos de creación y desvío de comercio, incorporando el efecto de expansión de comercio, además adicionar los efectos de contracción de comercio y desvío de exportaciones. Asimismo, es fundamental analizar estos efectos para ambos socios, ya que un país puede resultar desviador de comercio en algunos bienes y en otros captar el mercado del país socio. Por otra parte, si consideramos que vivimos en un mundo en el cual las economías de escala revisten un carácter fundamental, el efecto de reducción de costos asociado a la formación de una UA es sumamente relevante.

Con relación a los efectos de los ACR sobre el sistema de comercio mundial creemos que independientemente de la postura que se adopte o defienda, el spaghetti bowl constituye una realidad irrefutable y un claro obstáculo para la liberalización del comercio.

Asimismo, otra realidad está constituida por la convivencia del regionalismo y el sistema multilateral, lo cual no significa que lo hagan en compartimentos estancos, por el contrario se influyen mutuamente. Reconociendo esto y que la opción óptima en términos de bienestar mundial es el nivel alcanzado a través de las negociaciones comerciales multilaterales, futuras investigaciones debieran centrarse en el análisis de soluciones que tiendan a minimizar los efectos negativos de los ACR sobre el multilateralismo

La revisión de la literatura que hemos realizado señala que no es posible evaluar a priori si un acuerdo de integración regional mejorará o empeorará el nivel de bienestar de los países miembros. Como se ha visto, se requiere un análisis específico de cada caso. De todos modos, esta revisión se ha concentrado en los aspectos económicos del fenómeno; pero se ha dejado de lado el análisis de los aspectos políticos de los procesos de integración. Esencialmente, un proceso de integración es un fenómeno político. La Unión Europea es, quizá, el ejemplo más conspicuo al respecto. En este sentido, la proliferación de los acuerdos regionales de integración durante las últimas décadas estaría indicando que ya sea desde los beneficios económicos o desde el fortalecimiento político los acuerdos regionales resultaron positivos para los países socios. Prueba de ello, son los 496 ACR notificados actualmente ante la OMC (OMC, 2020). Al 20 de septiembre de 2020, de estas 496 notificaciones, había 306 ACR en vigor. Dicha cantidad resulta aún más significativa si consideramos que a inicios de la II Ola de Regionalismo (1990) el total de ACR en vigor era solo de 28, mostrando la importante aceleración de los procesos de integración.

## Bibliografía

- Andriamananjara, S. (1998). *On the Size and Number of Regional Integration Arrangements: A Political Economy Model*. Department of Economics, University of Maryland.
- Balassa, B. (1965). *El Desarrollo Económico y la Integración*. México, México: Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos.
- Baldwin, R. (1993). *A Domino Theory of Regionalism*. Working Paper Series N° 4465, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts.
- Baldwin, R. (2004, Septiembre 22-24). Stepping stones or building blocs? Regional and multilateral integration. *Regional Economic Integration in a Global Framework*, 113-134. (J. McKay, M. O. Armengol, & G. Pineau, Eds.) Beijing, China.
- Bertoni, R. (2007, Noviembre). *Regionalismo y Multilateralismo: ¿Qué tienen para ganar los países en desarrollo?* Síntesis de la Economía Real N° 55, Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa, Centros de Estudios para la Producción.
- Bhagwati, J. (1970, Julio). *Trade diverting Customs Unions and Welfare Improvement: a clarification*. Massachusetts Institute of Technology, Working Papers of Economics, Massachusetts.
- Bhagwati, J. (1993). Regionalism and multilateralism: an overview. In J. De Melo, & A. Panagariya (Eds.), *En New dimensions in regional integration* (pp. 22-51). Cambridge: Cambridge University Press.
- Bhagwati, J., & Panagariya, A. (1996a). *Preferential Trading Areas and Multilateralism: Strangers, Friends or Foes?* Discussion Paper Series N° 9596-04, Columbia University, Department of Economics.
- Bhagwati, J., & Panagariya, A. (1996b, Mayo). The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical Evolution and Currents Trends. *The American Economic Review*, 86(N° 2), pp 82-87. Retrieved from <http://links.jstor.org/sici?sici=0002-8282%28199605%2986%3A2%3C82%3ATTOPTA%3E2.0.CO%3B2-M>
- Corden, W. M. (1972, Mayo-Junio). *Economías de escala y uniones aduaneras*. Retrieved Agosto 2015, from <http://www.jstor.org/stable/1830561>
- de Melo, J., Panagariya, A., & Rodrik, D. (1993). *The new regionalism. A country perspective*. Working Papers. Policy Research. Trade Policy, The World Bank, Country Economics Department.
- Eco, U. (1985). *Apocalípticos e Integrados*. Barcelona: Lumen.
- Hettne, B. (2002, Noviembre). El nuevo regionalismo y el retorno a lo político. *Comercio Exterior*, 52(11), 954-965.
- Irwin, D. (1993). Multilateral and bilateral trade policies in the world trading system: an historical perspective. *En New Dimensions in Regional Integration*, 90-119. (J. De Melo, & A. Panagariya, Eds.) Cambridge: Cambridge University Press.

- Krauss, M. (1972, Junio). Recent Developments in Customs Union Theory: An Interpretive Survey. *Journal of Economic Literature*, 10(2), 413-436. Retrieved from <http://www.jstor.com/stable/2721464>
- Krugman, P. (1989). *Is Bilateralism Bad?* Working Paper Series 2972, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts.
- Krugman, P. (1991, Agosto 22-24). The Move to Free Trade Zones. *en Policy Implications of Trade and Currency Zones. Symposium Sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City*, pp 7-41. Jackson Hole, Wyoming.
- Levy, P. (1997, Setiembre). A Political-Economic Analysis of Free-Trade Agreements. *The American Economic Review*, 87(N° 4), pp 506-519. Retrieved from <http://links.jstor.org/sici?sici=0002-8282%28199709%2987%3A4%3C506%3AAPAOFA%3E2.0.CO%3B2-Z>
- Lipsey, R. (1957). The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare. *Economica*, 24(93), 40-46.
- Lipsey, R. (1960, Septiembre). The Theory of Customs Unions: A General Survey. *The Economic Journal*, 70(279), 496-513. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/2228805>
- Lipsey, R. y Lancaster, K. (1956). The General Theory of the Second Best. *Review of Economic Studies*, 24(1), 11-32.
- Mansfield, E., & Milner, H. (1999). The New Wave of Regionalism. *International Organization*, 53(3), 589-627. doi:DOI: 10.1162/002081899551002
- Meade, J. E. (1955). *The Theory of Customs Unions*. Amsterdam: North Holland.
- Michaely, M. (1976). The Assumptions of Jacob Viner's Theory of Customs Unions. *Journal of International Economics*(6), 75-93.
- OMC. (2007). *Informe sobre el Comercio Mundial. Seis decenios de cooperación comercial multilateral: ¿Qué hemos aprendido?* OMC. Retrieved from [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/publications\\_s/wtr07\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/wtr07_s.htm)
- OMC. (2020, Octubre 13). *Regional Trade Agreements. Database*. Retrieved Octubre 19, 2020, from OMC: <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>
- OMC. (s.f.). *OMC Ecampus*. Retrieved Noviembre 15, 2018, from [https://ecampus.wto.org/admin/files/Course\\_384/Module\\_672/ModuleDocuments/eWTO-M8-S.pdf](https://ecampus.wto.org/admin/files/Course_384/Module_672/ModuleDocuments/eWTO-M8-S.pdf)
- Oslington, P. (2013). Contextual History, Practitioner History and Classic Status: Reading Jacob Viner's The Customs Union Issue. *Journal of the History of Economic Thought*, 35. doi:10.1017/S1053837213000308
- Panagariya, A. (2000, Junio). Preferential Trade Liberalization: The Traditional Theory and New Development. *Journal of Economic Literature*, 38(2), 287-331. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/2565291>

- Panagariya, A., & Findlay, R. (1994). *A Political-Economy Analysis of Free Trade Areas and Customs Unions*. Policy Research Working Paper N° 1261, The World Bank, Policy Research Department.
- Rodríguez Suárez, P. M. (2013, enero-abril). Hacia la regionalización del mundo en el contexto del orden internacional del siglo XXI. *Revista de Relaciones Internacionales de la UNAM*(115), 129-145.
- Salera, V. (1951, Febrero). The Customs Union Issue. Jacob Viner. *Journal of Political Economy*, 59(1), 84.
- Simón, J. L. (2003). Economías de Escala. Economías externas e integración económica. *Cuadernos de Estudios Empresariales*, 203-214.
- Södersten, B., & Reed, G. (1994). The Theory of Customs Unions. In B. Södersten, & G. Reed, *International Economics* (pp. 322-348). Londres: MacMillan Press.
- Viner, J. (1950). La Economía de las Uniones Aduaneras. In J. Viner, & P. Oslington (Ed.), *La Cuestión de las Uniones Aduaneras* (2014 ed., pp. 51-102). Nueva York: Oxford University Press.
- Wonnacott, P., & Wonnacott, R. (1981). Is Unilateral Tariff Reduction Preferable to a Customs Union? The Curious Case of the Missing Foreign Tariffs. In M. Jovanovic (Ed.), *International Economic Integration. Critical perspectives on the world economy* (1998 ed., Vol. Volumen I. Theory and measurement, pp. 237-253). Routledge.
- Wonnacott, R. (1974). *The Welfare Effects of Trade-Diverting Customs Unions: Some Missing Elements*. Research Reports, 7414, University of Western Ontario, Department of Economics Research Reports, Londres.