

## EFFECTOS POTENCIALES DE UN PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA. LA EXPERIENCIA DE AMÉRICA LATINA

DOLORES RIVEIRO GARCÍA<sup>1</sup>

Departamento de Fundamentos del Análisis Económico  
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales  
Universidad de Santiago de Compostela

*Recibido:* 26 de noviembre de 2004

*Aceptado:* 28 de febrero de 2005

---

**Resumen:** Cuando un país decide participar en un proceso de integración económica es porque, al margen de las razones políticas, espera que como consecuencia de esa integración será capaz de alcanzar un mayor nivel de bienestar. El efecto neto para el bienestar es el resultado de múltiples efectos, tanto positivos como negativos y tanto en el corto como en el largo plazo, que la integración genera.

En este artículo se analizan, revisando la literatura más relevante, los efectos potenciales que habitualmente se asocian a un proceso de integración comercial, así como las razones que pueden llevar a algunas áreas a ir más allá en el proceso de integración.

**Palabras clave:** Integración económica / Efectos estáticos / Efectos dinámicos / Convergencia.

### POTENTIAL EFFECTS FROM AN ECONOMIC INTEGRATION PROCESS

**Abstract:** When a country decides to participate in an economic integration process it is because, in addition to political reasons, it expects that as a consequence of such integration it will be able to get a higher welfare level. The net welfare effect is the result of multiple short run and long run, positive and negative, effects.

This paper analyses, reviewing the most relevant literature, the potential economic effects habitually associated with a process of commercial integration. The paper also discusses the reasons why some areas decide to go further on with the integration process.

**Keywords:** Economic integration / Static effects / Dynamic effects / Convergence.

---

## 1. INTRODUCCIÓN

El rápido crecimiento experimentado por el comercio internacional a partir de la Segunda Guerra Mundial fue el reflejo de la creciente integración a la que asistieron los mercados desde entonces. Pero, frente a la aproximación multilateral de otros períodos que en principio formulaba el GATT y que fue heredada por la Organización Mundial del Comercio (OMC), la integración de los mercados durante la segunda mitad del siglo XX tuvo lugar desde una aproximación regional. Así, la proliferación de acuerdos preferenciales durante ese período, que dio lugar a la creación de bloques comerciales, derivó en una regionalización del comercio mun-

---

<sup>1</sup> La autora agradece los valiosos comentarios y sugerencias de Carlos Ricoy. También agradece la ayuda institucional recibida por el proyecto de investigación PGIDT03PXIA20101PR a la Secretaría Xeral de Investigación e Desenvolvemento de la Xunta de Galicia.

dial. Desde la contribución pionera de Viner (1950), los efectos de estos acuerdos para el bienestar han sido ampliamente tratados en la literatura<sup>2</sup>.

Cualquier transacción internacional de bienes, de servicios o de factores presenta, al menos, dos aspectos que la diferencian de una nacional y que permiten a cada país utilizar a su favor sus elementos diferenciadores: el hecho de cruzar una frontera ofrece la posibilidad de dificultar las transacciones hacia el interior, aplicando los distintos instrumentos de política comercial o imponiendo trabas a la movilidad de los factores, y de favorecer las transacciones hacia el exterior. La coexistencia de distintas monedas permite a cada país utilizar a su favor una alteración del tipo de cambio. Además de los mencionados elementos, cada país puede aplicar políticas microeconómicas (industriales, tecnológicas, ambientales, de competencia) y políticas macroeconómicas (fiscales y monetarias) independientes.

Podemos definir la “integración económica” como el proceso mediante el cual dos o más economías de mercado eliminan entre ellas uno o varios de los elementos que las diferenciaban y que les permitían proteger sus respectivos sistemas productivos. En ese proceso estos países se dan mutuamente privilegios especiales que no extienden a terceros países. Aunque, dependiendo de los elementos que se eliminan, la integración económica puede alcanzar distintos grados, hasta el momento la mayoría de los procesos de integración han consistido en acuerdos comerciales, los cuales propiciaron la formación de *áreas de libre comercio* y *uniones aduaneras*. En algunos casos, la integración de los mercados de factores, unida a la integración de los mercados de bienes, ha permitido la formación de un *mercado común*. El avance hacia un grado de integración superior, estableciendo una política monetaria común (en el límite una moneda común) que en teoría facilita (y que en la práctica puede llegar a exigir) una política fiscal común, para formar una *unión económica y monetaria*, se ha dado únicamente en el caso europeo. Para ir más allá en el proceso de integración, llegando a una unificación total de las políticas económicas y constituyendo una *unión política*, se haría necesario algún tipo de federación entre los miembros o algún otro tipo de integración política.

Cuando un país decide participar en un acuerdo preferencial es porque espera que los múltiples efectos estáticos y dinámicos, en el corto y en el largo plazo, que se derivarán de esa integración le proporcionarán un mayor nivel de bienestar. Pero el proceso no está exento de costes para los propios miembros, ni es neutral para el resto de los países; de hecho, desde la primera oleada de procesos de integración parcial en la década de los años sesenta, se ha dado un intenso debate entre los defensores del libre comercio, que encuentran que los acuerdos parciales son perjudiciales para el bienestar global, y aquellos que los encuentran beneficiosos. Pues

---

<sup>2</sup> Resúmenes de estas contribuciones los encontramos en diversos artículos, entre los que destacamos los de Baldwin y Venables (1995), Winters (1996), Bhagwati *et al.* (1998), Fernández y Portes (1998) y Panagariya (1999). La teoría de la integración económica se explica, además, en un gran número de libros, algunos de ellos son los de Anderson y Blackhurst (1993), Frankel (1997), Robsob (1998), El-Agraa (1999) y Molle (2001).

bien, los diversos efectos positivos y negativos que los países esperan obtener como consecuencia de la integración en un bloque regional, así como las razones que llevan a estos países a profundizar en el proceso de integración, son el objeto de estudio de este artículo.

El resto del artículo se organiza como sigue: en primer lugar, en el apartado 2 se analizan los efectos de la integración comercial formando uniones aduaneras. A continuación, en el apartado 3 se tratan algunos de los problemas a los que se enfrenta el análisis de la integración. En el apartado 4 se analizan de manera más resumida los efectos que se derivan de otros grados de integración. El apartado 5 se dedica a la relación entre integración económica y convergencia y el apartado 6 revisa la evolución y las características de las experiencias de integración en América latina. Finaliza el artículo resumiendo las principales conclusiones.

## **2. EFECTOS POTENCIALES DE LA INTEGRACIÓN COMERCIAL**

Al margen de las razones políticas o de otro tipo, cuando un grupo de países decide iniciar un proceso de integración, la razón económica que se declara es incrementar el nivel de bienestar de los miembros. Se supone que cada miembro conseguirá este objetivo exponiendo su propia economía a la libre competencia del resto de las economías que conforman el área integrada. Las razones para esta concepción son varias y constituyen los potenciales efectos positivos de un proceso de integración económica.

Los efectos positivos derivados de la integración comercial se relacionan con la posibilidad de una mayor especialización productiva y con la mejora en los términos de intercambio que se producen por el incremento en el tamaño del mercado, así como con la capacidad del proceso de integración para afectar a la tasa de crecimiento económico de los países que se integran a través del mayor aprovechamiento de las economías de escala, el incremento en la competencia y el estímulo a la inversión y al progreso técnico.

### **2.1. EL INCREMENTO DEL COMERCIO**

La integración económica supone un incremento en el tamaño del mercado. Como ya señaló A. Smith en el año 1776, el mayor tamaño del mercado permite una mayor especialización y división del trabajo, lo que favorece el crecimiento de la productividad y de la eficiencia.

Cuando la integración es comercial, formando un área de libre comercio o una unión aduanera (UA), al eliminarse las barreras entre los socios se incrementan los flujos comerciales y se obtienen las típicas ganancias asociadas al comercio internacional. En los análisis clásico y neoclásico de competencia perfecta, las ganan-

cias del comercio se derivan de la mayor especialización siguiendo el principio de la ventaja comparativa, basada en diferencias en tecnología (modelo ricardiano) o en la dotación relativa de factores (modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson). La formación de una UA permite eliminar la producción nacional ineficiente, asignando a cada país la producción de los bienes en los que tiene ventaja comparativa, lo que mejora la asignación de los recursos<sup>3</sup>. Es el concepto de complementariedad industrial.

En este caso, el comercio que se intensifica es de tipo interindustrial: intercambio de bienes que pertenecen a industrias distintas, que requieren para su producción una intensidad factorial o una técnica distinta, y que son producidos e intercambiados en contextos de competencia perfecta. Las ganancias se derivan del mejor aprovechamiento de las ventajas comparativas, que antes podía estar limitado por el tamaño del mercado nacional y por la dificultad para acceder al mercado internacional. Estas ganancias serán mayores cuanto más “diferentes” sean los países que se integran, cuanto más complementarias sean sus estructuras productivas.

Pero, si el mercado es de competencia imperfecta, el incremento en el tamaño de ese mercado adquiere una nueva dimensión. Las *nuevas teorías del comercio internacional* justifican las ganancias del libre comercio entre países similares o idénticos en cuanto a preferencias, a dotación de factores y a tecnología cuando lo que intercambian son bienes diferenciados pertenecientes a una misma industria, cuya producción está sujeta a economías de escala en un contexto de competencia imperfecta. La explicación más extendida del comercio intraindustrial es la que se refiere al comercio de bienes diferenciados horizontalmente (todas las variedades son de la misma calidad) que pertenecen a la misma industria y donde cada variedad es producida bajo rendimientos crecientes, en una estructura de competencia monopolística –los modelos de Krugman (1979, 1980), de Lancaster (1980) y de Helpman (1981) inician esta línea<sup>4</sup>–.

Si los flujos comerciales que se intensifican son de tipo intraindustrial, se obtienen efectos positivos derivados del incremento en la competencia y del mayor aprovechamiento de las economías de escala, lo que reduce los costes para los productores y los precios para los consumidores, así como una mayor competitividad de los productos del área. La posibilidad de aprovechar las economías de escala sin renunciar a la diversidad de productos, considerando preferencia por la variedad a lo Dixit-Stiglitz o una variedad más preferida a lo Hotelling-Lancaster, es lo que explica la existencia de comercio ventajoso en este tipo de bienes y constituye una

---

<sup>3</sup> Existe una abundante literatura empírica sobre los determinantes de los patrones de ventaja comparativa y especialización productiva. Revisiones de esta literatura las encontramos en Deardorff (1984) y en Leamer y Levinsohn (1995).

<sup>4</sup> Un extenso tratamiento del análisis del comercio en un contexto de competencia monopolística se encuentra en Helpman y Krugman (1985).

de las ventajas de la integración económica que permite el incremento de los flujos comerciales de este tipo<sup>5</sup>. La mayor variedad sería no sólo en bienes de consumo sino también en bienes intermedios, lo que permitiría contar con inputs más especializados.

Al aumentar el tamaño del mercado, permitiendo compatibilizar el aprovechamiento de las economías de escala con el acceso a una variedad de productos, se resuelve el problema de la estrechez de la demanda. Pero habrá que preguntarse para cada sector cuáles son las condiciones por el lado de la oferta. En sectores en los que no existía producción interior, pueden surgir empresas (por inversión extranjera directa o por inversión nacional) al poder abastecer al mercado ampliado. El acceso a un gran mercado puede convertirse en un importante factor de localización. En sectores en los que ya existía producción nacional, habrá que comparar el tamaño de las empresas con la escala mínima eficiente (EME) y analizar las posibilidades de fusiones o de absorciones, proceso que puede ser dirigido por la política industrial.

El comercio intraindustrial será más probable cuanto más parecidos sean los países en dotación de factores y en renta *per cápita*<sup>6</sup>. La participación de cada tipo de comercio en el comercio total entre dos países se calcula construyendo índices de comercio intraindustrial utilizando datos de comercio bilateral. El índice más utilizado es el de Grubel y Lloyd<sup>7</sup>.

La existencia de comercio intraindustrial en bienes diferenciados también puede ser explicada sin recurrir a modelos de competencia imperfecta ni a rendimientos crecientes cuando la diferenciación es vertical. Cuando los bienes que se intercambian difieren en calidad, el comercio se explica por el criterio convencional de ventaja comparativa. Basándose en las diferencias entre países en dotación relativa de los factores capital y trabajo (Falvey, 1981; Falvey y Kierzkowski, 1987), la dotación de capital humano (Greenaway y Milner, 1986), el nivel tecnológico (Flam y Helpman, 1987) o el grado de exigencia de la regulación ambiental (Riveiro, 2004), los modelos de comercio intraindustrial vertical explican el patrón de espe-

<sup>5</sup> Los individuos que tienen preferencias por la variedad a lo Dixit-Stiglitz (1977) deciden consumir algo de todas las variedades existentes, y su utilidad aumenta si aumenta el número de variedades disponibles. Cuando la diferenciación horizontal es del tipo Hotelling-Lancaster (Lancaster, 1979), los productos representan un conjunto de características y el consumidor tiene una "combinación" de características que es la más preferida. Dado que existen economías de escala, no todas las "combinaciones" posibles son producidas, por lo que algunos consumidores deben consumir bienes que están a una cierta distancia de su bien ideal.

<sup>6</sup> Venables *et al.* (2003) señalan que la observación empírica de una relación inversa entre comercio intraindustrial y distancia entre países formulada en distintos trabajos, se explica precisamente porque la estructura económica (de la oferta y de la demanda) de los países próximos es más parecida.

<sup>7</sup> El índice de comercio intraindustrial para el comercio del bien  $k$  entre los países  $A$  y  $B$  será:

$$ICI_k = 1 - \frac{|X_k - M_k|}{(X_k + M_k)} \quad \begin{array}{l} \text{,, } X_k \text{ exportaciones de } k \text{ de } A \text{ hacia } B \\ M_k \text{ importaciones de } k \text{ de } A \text{ hacia } B \end{array}$$

cialización intraindustrial en calidades de la misma manera que los modelos convencionales de comercio explicaban la especialización interindustrial<sup>8</sup>.

La presencia de economías de escala y la diferenciación de productos explican la aparición de comercio intraindustrial horizontal, pero no son factores relevantes para determinar qué proporción del comercio total será comercio intraindustrial y cuál será comercio interindustrial. La existencia de especialización intra o interindustrial, y si la especialización intraindustrial será horizontal o vertical, se explica por la existencia de fuentes de ventaja comparativa.

Básicamente, las líneas del comercio están condicionadas por dos características: la diferenciación de productos y las diferencias en costes de producción<sup>9</sup>. En general, la primera es tenida en cuenta en estructuras de competencia imperfecta y la segunda bajo competencia perfecta. Para analizar los efectos de los aranceles y de su eliminación ante un proceso de integración, es necesario tener en cuenta ambas características, ya que estrictamente en el modelo típico de competencia monopolística, con diferenciación de productos y preferencia por la variedad a lo Dixit-Stiglitz, la protección de la industria con un arancel carecería de sentido. En cuanto a las diferencias en costes, los aranceles actúan como una protección frente a las empresas extranjeras, y su eliminación incrementa la competencia, fuerza la especialización y elimina la producción ineficiente.

El mayor aprovechamiento de las economías de escala compatible con una mayor diversidad de productos y el incremento en la competencia forman parte de lo que en la literatura se conoce como “efectos dinámicos” de la integración. Otras ganancias “dinámicas” esperadas de un proceso de integración se derivan del incentivo que la integración supone a la inversión, a la innovación y al progreso técnico<sup>10</sup>.

La eliminación de barreras al comercio pone a los productores interiores en competencia con los del resto de la unión, reduciendo el poder de mercado de las empresas nacionales (Scitovsky, 1958). Esto no entra en contradicción con el aprovechamiento de las economías de escala incrementando la producción a nivel de planta, ya que el incremento en el tamaño del mercado permite un mayor número de unidades eficientes (Balassa, 1961).

La integración económica contribuye a la transmisión del conocimiento tecnológico, ya que pone a los productores nacionales en contacto con nuevos productos

---

<sup>8</sup> Martín y Orts (2002) y Díaz Mora (2002) estudian los patrones de especialización y comercio intraindustrial de tipo vertical para las relaciones bilaterales de España con los países de la OCDE, en el primer caso, y con los de la EU12, en el segundo. En ambos trabajos se concluye que la especialización de la industria española es en la gama baja de los productos, y esto se explica por las diferencias en dotación de capital humano y en el nivel de desarrollo tecnológico.

<sup>9</sup> El comercio intraindustrial causado por la diferenciación de productos puede desaparecer si las diferencias en costes son lo suficientemente grandes. De la misma manera, si la diferenciación del producto es suficientemente acusada puede existir comercio intraindustrial aunque existan diferencias en costes.

<sup>10</sup> Algunos de estos aspectos los trataremos en el apartado 5, cuando presentemos la relación entre la integración y el crecimiento económico.

y procesos originarios de los socios comerciales. La transmisión de conocimiento tecnológico será mayor cuando los acuerdos de integración incluyen también la movilidad del capital. Además, la mayor competencia a la que están sometidas las empresas después de la integración puede inducir al progreso técnico en los países miembros, al estimular la actividad investigadora para desarrollar nuevos productos o procesos. El efecto pro-competitivo será más favorable cuando existen industrias de bienes diferenciados cuya producción presenta economías de escala, ya que el carácter diferenciado de los productos otorga cierto poder de mercado y las economías de escala tienden a concentrar la producción, convirtiéndose a veces en la justificación de monopolios nacionales.

Para Balassa (1961) estos efectos “dinámicos”, que transforman la estructura productiva a lo largo del tiempo haciéndola más competitiva y especializándola, son los que verdaderamente afectan a la tasa de crecimiento de los participantes. Generalmente, se acepta que el éxito de los procesos de integración se basará más en los efectos dinámicos a medio o a largo plazo que en los efectos estáticos<sup>11</sup>. En este sentido, un proceso de integración será exitoso si tiene efectos positivos sobre el dinamismo de la innovación y del progreso técnico; serán importantes, sobre todo, los llamados “efectos acumulación” (Baldwin y Venables, 1995): cómo afectará la integración a las variables relevantes en el proceso determinante de la inversión (en capital físico, capital humano y conocimiento) y en la tasa de crecimiento de las variables relevantes para el bienestar.

Además, se pueden obtener ganancias adicionales de la integración comercial a través de la reducción de problemas de la balanza de pagos por el ahorro de divisas convertibles al utilizar mecanismos de compensación de pagos, así como por la formulación más coherente de la política económica y de la exigencia de llevar a cabo reformas estructurales necesarias que en el contexto nacional serían aplazadas. Por otra parte, debemos tener en cuenta el efecto directo que la eliminación de los costes del comercio tiene sobre las decisiones de localización de las empresas. Al abarataarse el coste de transportar mercancías entre los países que se integran, se supone que los menores costes de producción pasarán a ser más determinantes en las decisiones de localización de las empresas. Pero, dado que el coste de transporte no puede eliminarse totalmente, las decisiones de localización dependen de la magnitud de los costes de transporte en relación con la ventaja de acceso al mercado y a los proveedores (lo que crea interdependencias, *linkages*, de costes y demandas entre empresas que actúan como “economías de aglomeración”).

---

<sup>11</sup> Smith y Venables (1988), Baldwin (1989) y Gasiorek *et al.* (1992) destacaron el papel de los factores dinámicos para el Mercado Único Europeo y aparecen recogidos en las estimaciones oficiales del Informe Cecchini (1988). Estos efectos también son considerados por Kehoe (1993) al analizar los efectos del NAFTA sobre el crecimiento en México. Por su parte, Calfat *et al.* (2003) evalúan los potenciales efectos dinámicos del Mercosur sobre la economía argentina, obteniendo efectos positivos para el crecimiento en el medio y en el largo plazo, aunque menores que los obtenidos en la integración europea e incluso en la integración de México en el NAFTA. De sus resultados concluyen que, además de las integraciones norte-norte y sur-norte, la integración sur-sur también puede tener un sentido económico.

De manera más general, se puede afirmar que la integración pone en marcha fuerzas centrípetas y fuerzas centrífugas. Distintas teorías señalan los riesgos de la integración para las regiones menos desarrolladas: la liberalización del comercio desencadena un proceso de “causación circular acumulativa” de tipo Myrdal, caracterizado por la creciente concentración de la producción en el centro, atraída por las economías de escala y de aglomeración, y un progresivo empobrecimiento de la periferia. La existencia de rendimientos crecientes tiende a potenciar “efectos de arrastre” de tipo Hirschmann, hacia delante y hacia atrás (desde la producción hacia la demanda), que favorecen los procesos de concentración industrial. En algunos trabajos, como en Baldwin y Venables (1995) o en Krugman y Venables (1995), se llega al resultado de que en la primera fase de un proceso de integración las fuerzas centrípetas serían las dominantes, de manera que las desigualdades territoriales se acentuarían y en el medio o en el largo plazo la situación podría invertirse.

## 2.2. EVALUACIÓN DE LAS GANANCIAS DE LA INTEGRACIÓN COMERCIAL

Aunque el efecto más inmediato de la integración comercial es el incremento del comercio entre los socios, existen aspectos de este fenómeno que se escapan a la teoría del comercio internacional. La primera contribución a la teoría de la integración económica como una disciplina específica es la de Viner (1950), a la que siguen los trabajos de Meade (1955) y de Lipsey (1960). En ese trabajo, Viner estudia los efectos de una unión aduanera para los flujos comerciales y encuentra dos tipos de efectos con consecuencias contrapuestas sobre el bienestar:

- Un efecto de *creación de comercio*, que contribuye a un mayor bienestar ya que mejora la asignación internacional de los recursos al sustituir la producción interior por importaciones del resto de la UA producidas a un menor coste, importaciones que antes del acuerdo no existían debido a una barrera arancelaria.
- Un efecto de *desviación de comercio*, que supone un menor bienestar, una reducción en la renta mundial, ya que las importaciones de los países no miembros, a los que se les sigue aplicando el arancel, son sustituidas por importaciones de un socio de la UA, producidas a un mayor coste pero exentas de arancel.

En un contexto de equilibrio parcial con costes constantes, el efecto neto de la creación de la UA será la diferencia entre el volumen de comercio creado, multiplicado por la diferencia en costes unitarios entre la propia economía y los socios de la UA, y el volumen de comercio desviado, multiplicado por la diferencia en costes unitarios entre los socios y los países no miembros.

Desde la perspectiva de la optimalidad de Pareto no sería posible decidir si la formación de una UA tiene un efecto positivo o negativo para el bienestar ya que



se están comparando dos situaciones subóptimas, como veremos a continuación. Sin embargo, en un contexto de equilibrio parcial se pueden considerar distintos factores que condicionan el resultado neto de la integración en términos de creación y desviación de comercio<sup>12</sup>. La posibilidad de que la creación de comercio supere a la desviación de comercio será mayor:

- Cuanto menor sea la importancia relativa de los bienes que provienen de los futuros no miembros en el consumo global del país antes de la formación de la unión (Lipsey, 1960).
- Cuanto más competitivas (menos complementarias) sean las estructuras productivas de los países que se integran (Viner).
- Cuanto mayor sea la diferencia en costes de producción para bienes similares.
- Cuanto más altos sean los aranceles con los futuros socios y cuanto más bajos sean con los futuros no miembros, así como cuanto menor sea el AEC que se establezca después de la unión.
- Cuanto mayor sea el tamaño de la UA en términos de área y de número de miembros (Tinbergen, 1957)<sup>13</sup>. En este sentido, se acepta que la formación de una UA favorece más a los países pequeños que a los grandes, ya que las posibilidades de reasignar producción y aprovechar economías de escala mejoran relativamente más para los países pequeños que para los grandes.
- Cuanto menores sean los costes de transporte entre los países que se integran. Este sería el principal factor en la formación de los bloques comerciales “naturales” (Krugman, 1993).

Teniendo en cuenta todos estos factores, cabe esperar que el efecto neto de una UA sea de creación de comercio cuando la integración se da entre países para los que el comercio intra-área era ya importante, que tienen un grado de desarrollo similar, que fijan un AEC bajo y que su proximidad implique bajos costes de transporte.

### **3. PROBLEMAS A LOS QUE SE ENFRENTA EL ANÁLISIS DE LA INTEGRACIÓN COMERCIAL**

El análisis de los efectos de la integración para los países que se integran no puede ignorar ciertos problemas relacionados, entre los que destacamos los siguientes:

---

<sup>12</sup> Distintos trabajos, como los de Ethier y Horn (1984) y de Krugman y Venables (1990), han incorporado al análisis de los efectos para el bienestar de la formación de una UA el marco teórico de la nueva teoría del comercio internacional, es decir, un contexto de competencia imperfecta. El efecto neto para el bienestar es ambiguo, manteniéndose el resultado de los modelos tradicionales.

<sup>13</sup> En el límite, si la UA englobará a todo el mundo únicamente se crearía comercio.

tes. La integración comercial supone eliminar barreras al comercio entre los países que se integran pero manteniéndolas con el resto del mundo, por lo que al analizar el efecto global de un proceso de integración habrá que tener en cuenta también los efectos para los no miembros y sus posibles reacciones. En cuanto a los efectos para un país que se integra en un bloque comercial, éstos serán distintos para los distintos sectores económicos y subsectores industriales, por lo que debemos tener en cuenta estos diferenciales, así como los efectos regionales de los procesos de integración. Además, es necesario tener presente que cuando comparamos una situación de integración comercial con la situación previa estamos comparando dos situaciones subóptimas. Comenzaremos por la última cuestión.

### **3.1. SITUACIÓN DE *SECOND BEST***

Antes de la introducción de la teoría del *second best* era aceptado que, si la maximización del bienestar se obtiene en la situación de libre comercio mundial que, en ausencia de ineficiencias, replica el equilibrio que se alcanzaría en una economía mundial integrada, la tendencia hacia el libre comercio que supone la eliminación de barreras entre un grupo de países incrementaría el bienestar global, aunque no lo maximice. Éste parece ser el razonamiento que justificó el artículo XXIV del GATT (incorporado a la OMC), que legitima los acuerdos preferenciales, saltando la norma general de no discriminación. Pero, la existencia de distorsiones internas (externalidades, fallos de mercado) hace que el libre comercio de bienes y la plena movilidad de los factores con el resto del mundo no garanticen la obtención de un óptimo de Pareto.

Cuando la integración no es multilateral sino regional se debe tener en cuenta, además, que se dan dos efectos contrapuestos sobre la liberalización del comercio: por una parte, hay un avance hacia el libre comercio dentro del bloque que se integra, pero también se da una discriminación frente a los no miembros. En el caso de una unión aduanera, una de las distorsiones previas (el arancel nacional) no se elimina, sino que es sustituida por otra distorsión (el arancel exterior común): una distorsión económica (el arancel medio) disminuye, pero otra distorsión (la disparidad geográfica de los aranceles) aumenta. Tenemos, entonces, que la integración económica se ocupa siempre de situaciones subóptimas en el contexto de la teoría del *second best* (Lipsey y Lancaster, 1956): la liberalización parcial, manteniendo los aranceles con el resto del mundo, no tiene porque suponer un mayor bienestar respecto del proteccionismo previo. Para algunos autores, entre los que destaca Bhagwati, la integración parcial no es complementaria a la liberalización global, sino que la dificulta y, de hecho, la sustituye.

Para aplicar una política subóptima, el gobierno debe disponer de información suficiente sobre las externalidades y los fallos de mercado, cuya cuantificación es compleja y controvertida. Las externalidades tecnológicas que resultan en activida-

des en las que la tasa de beneficio privado es menor que la tasa de beneficio social, por lo que la inversión privada en estas actividades es subóptima, ha justificado muchas medidas de política industrial o de política comercial. Las imperfecciones de mercado han justificado la aplicación de políticas comerciales estratégicas con el objetivo de crear rentas a costa de otros países<sup>14</sup>. Sin embargo, por ejemplo para Krugman (1991b) los sectores que se deben considerar estratégicos y que, por lo tanto, merecen políticas selectivas son los que presentan economías externas, y la existencia de este tipo de industrias se detecta fácilmente por la concentración geográfica de las empresas pertenecientes a una determinada industria.

### 3.2. ALTERACIÓN EN LOS TÉRMINOS DE INTERCAMBIO. EFECTOS PARA LOS NO MIEMBROS

El incremento en el tamaño del mercado que implica un proceso de integración no sólo provoca cambios en los flujos comerciales sino que puede mejorar la posición negociadora internacional del grupo integrado (medida por el PIB, por el volumen de comercio o por la capacidad de financiación exterior) frente a la que poseía cada miembro individualmente, lo que redundaría en una mejora en los términos de intercambio. Esta mejora en los términos de intercambio del bloque es vista como un efecto positivo y constituye, junto con el efecto de creación de comercio, lo que en la literatura se conoce como efectos “estáticos” de la integración comercial. Paralelamente, habrá un deterioro en los términos de intercambio de los países no miembros.

La mejora en los términos de intercambio (TI) es una razón que puede justificar la formación de una UA frente al desarme arancelario unilateral, ya que los TI siempre se verían negativamente afectados en el segundo caso. Como consecuencia de la integración, los precios a los que intercambian los países miembros entre sí cambian; pero, en general, los precios también cambian en los intercambios entre los miembros y los no miembros. La distribución de las ganancias y de las pérdidas de bienestar dentro de la UA se verá afectada por los cambios en los TI. Bajo el supuesto de TI invariables, la formación de una UA no afecta al bienestar de los no miembros, mientras que el de los miembros se puede ver afectado desfavorablemente por la desviación de comercio. Si la UA supone una mejora en los TI para los miembros, esta ganancia puede compensar la pérdida de bienestar debida a la desviación de comercio, mientras que los no miembros sufren un efecto negativo.

Cuanto mayor sea el tamaño de la UA, *ceteris paribus*, mayor será la ganancia para los miembros y, como consecuencia, mayor será la pérdida para los no miembros<sup>15</sup>. El efecto del cambio en los TI también dependerá de la importancia de los

<sup>14</sup> Un resumen de la literatura sobre política comercial estratégica se encuentra en Brander (1995).

<sup>15</sup> Dado que las ganancias en los términos de intercambio para los miembros del área integrada son a expensas del resto del mundo, no se generará una tendencia a que la inclusión de nuevos miembros llegue a resultar en una economía mundial integrada (Andriamananjara, 2002).

aranceles antes y después de la formación de la UA. Una UA beneficia a los miembros sin perjudicar a los no miembros, si el AEC es suficientemente menor que los aranceles que aplicaban los miembros antes de la unión (Vaneck, 1965). Esta proposición formulada para tres países y dos bienes fue generalizada por Kemp y Wan (1976) a un modelo  $m \times n$ . Un caso intermedio es el modelo de Lloyd (1982) para tres países y tres bienes<sup>16</sup>. En cuanto a este efecto, en muchos trabajos se diferencia entre la integración “natural” con una política comercial exterior abierta, y la integración “estratégica” que trata de obtener ganancias a expensas de los no miembros.

Tenemos, entonces, que los países no miembros se verán afectados por la integración debido a la desviación de comercio y a la mejora en los TI que el área integrada ha obtenido gracias a su mayor poder de mercado, lo que puede llevarle a prácticas más proteccionistas. Como consecuencia, se puede dar una tendencia a la generalización de los bloques, regionalizando el comercio mundial. Así, suponiendo que los bloques regionales utilizan su poder para obtener ganancias a expensas de los no miembros, la decisión estratégica para dos países que se han quedado fuera y que deben decidir entrar en un bloque o mantenerse al margen es una situación típica de “dilema del prisionero” (individualmente cada país tiene un incentivo a entrar en un área regional aunque, si decidiesen coordinadamente, el mejor resultado sería la mundialización).

La regionalización del comercio mundial podría llevar a cada bloque a explotar su poder de mercado, derivando en comportamientos agresivos y en guerras comerciales; pero habrá que valorar de manera positiva la liberalización dentro del bloque. Para los críticos con el regionalismo, la mayor liberalización comercial dentro del bloque no tiende hacia una economía mundial integrada sino que la dificulta e incrementa el proteccionismo (Bhagwati y Panagariya, 1996). La razón puede ser la tendencia de los bloques a un comportamiento más agresivo, a un regionalismo “cerrado” o “estratégico”; pero, también, a las propias dificultades político-económicas para pasar de un mundo regionalizado a un mundo con acuerdos multilaterales (Krishna, 1998)<sup>17</sup>. Por su parte, autores que defienden la convergencia entre regionalismo y mundialización, como Ethier (1998), consideran que el “nuevo regionalismo” es el resultado y la manera de conservar los logros del gran éxito de la liberalización mundial de las últimas décadas.

### 3.3. COSTES DE AJUSTE E IMPACTO REGIONAL Y SECTORIAL

Los procesos de integración generan costes derivados del necesario ajuste en la producción, consecuencia de la especialización productiva, y del desigual impacto

---

<sup>16</sup> En Panagariya (2000) se realiza un amplio análisis de este enfoque que rompe con la ambigüedad para el bienestar de la creación y la desviación de comercio, y que permite identificar acuerdos preferenciales que mejoran el bienestar.

<sup>17</sup> La cuestión de si los acuerdos preferenciales aumentan o disminuyen el proteccionismo se trata, entre otros, en Frankel *et al.* (1996) y en Bhagwati y Panagariya (1996).

sobre sectores y grupos. Aunque el país como un todo salga favorecido de la integración en un bloque comercial, esto no significa que todos los sectores económicos y subsectores industriales dentro del país se vean favorecidos<sup>18</sup>.

Los costes de ajuste serán tanto mayores cuanto mayor sea la especialización interindustrial, ya que las industrias que deban “reconvertirse” pueden plantear problemas, especialmente si son importantes en términos de empleo o de concentración geográfica. Si la especialización es intraindustrial, los costes serán menores y se derivarán de los procesos de fusiones, cierres y absorciones necesarios para obtener una estructura industrial eficiente.

Cuando la especialización es interindustrial la dotación relativa de factores o el estado de la tecnología permiten predecir las pautas de especialización y el patrón de comercio entre los países que se integran. Sin embargo, cuando el comercio es de tipo intraindustrial en bienes diferenciados horizontalmente no es posible determinar *a priori* las pautas de especialización y de comercio; éstas se encuentran condicionadas por factores históricos y circunstanciales. De todas maneras, para este tipo de bienes es indiferente para el país la variedad concreta en la que se va a especializar, ya que las ganancias se reparten por igual y no existen costes de ajuste importantes<sup>19</sup>. Pero, si el comercio intraindustrial se da en bienes que se diferencian verticalmente, aparecerán los mismos costes que con la especialización interindustrial, es decir, los costes asociados a la reasignación de factores; además, se producen los efectos de la especialización para la distribución de la renta. Como consecuencia de la integración, los propietarios de los factores que son relativamente escasos se encontrarán con un nivel de bienestar menor, a pesar de que el país gane (teorema de Stolper-Samuelson)<sup>20</sup>. Este resultado será más probable cuanto mayor sea la diferencia entre países en cuanto a su dotación relativa de factores. Además, el país que se especialice en la gama de producto de calidad baja (generalmente se considera que son los intensivos en el uso de trabajo no cualificado o los que requieren un nivel tecnológico bajo) estará condicionando su progreso tecnológico y sus posibilidades de crecimiento futuro. Si la especialización vertical se da en una industria en la que los bienes difieren en calidad ambiental, los países que se especialicen en las variedades más *contaminación intensivas* (calidad baja) estarán incrementando, además, su nivel de contaminación (Riveiro, 2004).

Dependiendo del tipo de especialización a la que se asista, los costes del proceso de integración y los efectos positivos en el corto y en el largo plazo serán distin-

---

<sup>18</sup> Se plantea la necesidad de aplicar políticas de tipo industrial o regional para redistribuir desde los ganadores hacia los perdedores los efectos netos positivos del proceso de integración.

<sup>19</sup> A no ser que la eficiencia de la industria exija que alguna empresa desaparezca. En este caso cada país puede actuar estratégicamente para que no sea la suya, de manera que no se producen los costes del ajuste pero tampoco se alcanzan las ganancias del incremento en la escala de producción.

<sup>20</sup> Si a un bloque comercial se incorporan nuevos socios relativamente “trabajo-abundantes”, cabe esperar una disminución en el salario real de los antiguos miembros y/o un incremento en sus tasas de desempleo cuando no todo el ajuste se hace por la vía de los salarios.

tos. Un país “periférico”, con un nivel de desarrollo inferior a la media del bloque en el que se integra, se puede encontrar en distintos escenarios, algunos de los cuales describimos a continuación:

- Aprovechar las ventajas comparativas de partida, generalmente en bienes “trabajo-intensivos”, buscando una especialización interindustrial o intraindustrial vertical (especializándose en las calidades bajas). En este caso, el país tendrá que afrontar la competencia de países con menores costes (por menores salarios, costes sociales, estándares ambientales, etc.) con los que el bloque puede llegar a establecer un acuerdo comercial en el futuro o con los que en algunos casos tendrá que llegar a convivir como nuevos socios.
- Desarrollar una posición competitiva en sectores de alto contenido tecnológico y/o intensivos en capital humano buscando el desarrollo de comercio intraindustrial, lo que generará importantes costes de ajuste.
- Si las empresas están verticalmente integradas, se puede producir una situación intermedia: se podría concentrar en el “centro” la producción de inputs intermedios (tecnología y capital humano intensivos) y en la periferia la producción de bienes finales (trabajo no cualificado o capital físico intensivos). La periferia podría estar beneficiándose de la difusión de tecnología desde el centro<sup>21</sup>.

El desarrollo del comercio intraindustrial debe ser tenido en cuenta a la hora de diseñar políticas, cuando existe un proceso de integración económica a la vista. Una razón para eso la presenta Collado (1984) basándose en el carácter “normativo” del comercio intraindustrial. Cuando la especialización es interindustrial siguiendo el principio de ventaja comparativa, basada en diferencias en tecnología o en dotación de factores, en mercados sin imperfecciones, no hay, según este autor, mucho papel para la política económica. Sin embargo, el comercio intraindustrial surge en situaciones de imperfecciones de mercado y en presencia de externalidades, lo que justifica la intervención del gobierno. Es más, este tipo de comercio está determinado por la existencia de bienes públicos (como la I+D) o por variables como la concentración empresarial o la existencia de capital extranjero, que son muy influenciados por la política económica.

La especialización intraindustrial vertical se rige por los mismos principios que la interindustrial. Pero, en presencia de una regulación ambiental, si el uso de técnicas menos intensivas en contaminación convierte al producto en una variedad de mayor calidad, la manipulación de la regulación ambiental puede determinar la especialización intraindustrial en bienes que difieren en calidad ambiental.

---

<sup>21</sup> Numerosos estudios trataron de anticipar el impacto regional de la Unión Europea post 1992 (Smith y Venables, 1988; Commission, 1990; Krugman y Venables, 1990; Neven, 1990). En Viñals (1992) se recogen distintos trabajos sobre los efectos para España. En los últimos años se han realizado un gran número de estudios relacionados con los potenciales efectos de la ampliación europea hacia el este; algunos ejemplos son Ahijado (1999), Martín y Turrión (2002) o el número 91 (2002) de *Papeles de Economía Española* que, bajo el título “Los desafíos de la construcción europea”, recoge distintos trabajos sobre los efectos de la ampliación hacia el este.

## 4. OTROS GRADOS DE INTEGRACIÓN

Hasta ahora nos hemos centrado en la integración comercial formando *Uniones Aduaneras* y en los efectos que ésta provoca a través de los cambios en los flujos comerciales. Cuando la integración comercial se queda en un *área de libre comercio* (ALC), no se establece una política comercial común, por lo que el comercio se puede desviar por el país que aplica menores aranceles. Si en el área existen industrias que utilizan bienes intermedios importados, la producción y la inversión se pueden desplazar igualmente hacia los países con menores barreras al comercio. Para evitar estas situaciones, en las ALC se establecen “reglas de origen” que exigen un cierto contenido procedente del área para que los productos puedan ser comercializados libremente.

Pero, cada vez más, los acuerdos comerciales también incluyen otros aspectos como el comercio en servicios o la inversión, así como la coordinación o la unificación de ciertas políticas. Esa coordinación se plantea cuando la regulación de cada país por separado puede generar externalidades (que se propagan a través de los distintos canales de transmisión: renta, precios, tipos de interés, tipos de cambio) o discriminaciones hacia otros países, y su necesidad aumenta a medida que se profundiza en el proceso de integración.

Cuando la libre movilidad de factores se suma al libre comercio de bienes formando un *mercado común* surgen efectos (estáticos y dinámicos) adicionales al mejorar la eficiencia en la asignación de los factores dentro del área y al beneficiarse de las externalidades y de la difusión de tecnología que facilita la integración de los mercados de factores (de manera especial en el caso de la inversión extranjera directa). Pero, a la vez, se genera también un impacto sobre la autonomía nacional en cuando al diseño de medidas de política (impositivas, de seguridad social, de cumplimiento de estándares técnicos, ambientales, laborales, etc.), lo cual restringe la capacidad de ofrecer respuestas diferenciadas cuando los distintos países se ven afectados por perturbaciones distintas, o cuando una misma perturbación no afecta de la misma manera a los distintos países. Entre los instrumentos de política económica la política monetaria es uno de los relevantes, y cuando la integración va más allá del mercado común los países que se integran pierden la capacidad de aplicar políticas monetarias independientes.

### 4.1. UNIÓN ECONÓMICA Y MONETARIA

El avance hacia una unión económica y monetaria supone una pérdida de capacidad de maniobra para las autoridades nacionales, ya que pierden el control del tipo de cambio y de la política monetaria. Se espera que estos costes sean compensados por los beneficios asociados a la integración monetaria. La discusión sobre los costes y los beneficios de la unión monetaria tiene lugar en el contexto de la teoría

de las áreas monetarias óptimas, desarrollada por Mundell (1961), por McKinnon (1963) y por Kenen (1969). Para la Unión Europea, único proceso de integración que ha alcanzado este grado (y en el que nos centraremos en este apartado), esta pérdida de capacidad de maniobra tuvo su origen en la puesta en marcha del Sistema Monetario Europeo en el año 1979, el cual implicaba un compromiso de estabilidad del tipo de cambio dentro de la Unión.

Desde enero del año 1999 la integración europea tomó la forma de una unión económica y monetaria con una moneda única y con una política monetaria centralizada. Las razones para adoptar una moneda única frente al SME o a un sistema de tipos de cambio flexibles fueron múltiples y muchas de ellas de carácter político. Sin embargo, centrándonos en las económicas, éstas estarían ligadas a los beneficios de hacer coincidir un área comercial con un área monetaria. Esos beneficios, recogidos en el informe de la Comisión Europea (1990) *One Market, One Money*, eran: la eliminación de los costes de transacción intra-UE, la eliminación de la incertidumbre monetaria y cambiaria que podría afectar al valor de los cobros y de los pagos entre miembros de la UE, y la eliminación de los costes de información sobre precios en distintos países de la UE.

Otros beneficios potenciales, los más relevantes, se derivarían de la manera en la que, según el Tratado de Maastricht (firmado en diciembre del año 1991), se deberían gestionar las políticas asociadas a la moneda única. El objetivo de la política monetaria única europea es la estabilidad de los precios. Este potencial beneficio fue visto por algunos como un coste, ya que supone sacrificar otros objetivos nacionales como la reducción del desempleo, el estímulo al crecimiento económico o la distribución más igualitaria de la renta, a favor únicamente del objetivo antiinflacionista. Además, en el tratado se limitan el déficit y la deuda públicos, que no deben superar un determinado porcentaje del PIB, con el objetivo de evitar tensiones inflacionistas u otros desequilibrios macroeconómicos. Esto hace que las políticas fiscales y presupuestarias tengan un escaso margen de respuesta en caso de recesión.

La pérdida de flexibilidad que implica la desaparición de las políticas monetarias diferenciadas y de los tipos de cambio de cada país puede ser importante cuando una perturbación no afecta por igual a los distintos miembros de la unión. De hecho, en los últimos años ha sido muy discutida la existencia y las consecuencias de los llamados *shocks* asimétricos o *específico-país* y la manera de afrontarlos una vez que los tipos de cambio intra-UE fueron eliminados y la política monetaria se unificó.

Sin embargo, desde algunos sectores se planteó que la unión monetaria disminuiría la probabilidad de sufrir *shocks* asimétricos: al reducirse las diferencias entre los países europeos, los *shocks* serían cada vez más sectoriales y menos nacionales<sup>22</sup>. Este es el escenario previsto en el informe de la Comisión de las Comunida-

---

<sup>22</sup> En el estudio de Ballabriga *et al.* (1993) sobre la interdependencia de las economías de la UE se concluye que los *shocks* específicos explican una parte muy importante de la variabilidad del output.



des Europeas (1990): las economías de escala y la diferenciación de productos harían incrementar la especialización intraindustrial resultando una homogeneización de las estructuras productivas. Sin embargo, hay argumentos para formular que, al menos en las primeras fases de la integración, las divergencias entre países (en desempleo, en industrialización, en crecimiento de la renta *per cápita*) se acentuarán, de manera que la unión monetaria eliminaría los *shocks* monetarios asimétricos (asociados a distintos tipos de interés o tasas de inflación) pero el comportamiento de los *shocks* asimétricos reales podría empeorar. Al intensificarse la especialización intersectorial en la industria y en los servicios, la estructura económica de los distintos países se haría menos homogénea y los *shocks* más asimétricos y, por lo tanto, la mayor integración haría más necesarios los ajustes del tipo de cambio<sup>23</sup>.

Cuando el reajuste del tipo de cambio ya no puede ser empleado ante una perturbación *específica-país*, hay que preguntarse qué otros mecanismos a disposición de los países pueden alcanzar los mismos resultados. En este debate se planteó la comparación entre la manera de afrontar los *shocks* los diferentes estados de los Estados Unidos, y si esto era extrapolable a la UE. En particular, si un país mantiene una tasa de crecimiento de la productividad menor que el resto de la Unión y no puede devaluar la moneda, ¿qué mecanismos le quedan para mantener el empleo de los factores?:

- La movilidad de esos factores (Mundell, 1961). Este mecanismo, que funciona muy bien en los Estados Unidos, no es directamente extrapolable a Europa, debido a diferencias culturales y lingüísticas, a la mayor rigidez del mercado de la vivienda, etc.
- El mantenimiento de salarios menores en línea con la menor productividad. Esta vía, que ha funcionado en Europa, puede ser más difícil cuando los salarios de los distintos países están expresados en la misma moneda. Entonces, en una unión monetaria con inmovilidad laboral y rigidez salarial las regiones afectadas por un *shock* adverso sufrirán desempleo estructural.
- Mecanismos fiscales y regionales. En los Estados Unidos existe un “federalismo fiscal” que compensa automáticamente una parte importante de las diferencias en renta entre estados. Esto no existe en Europa. Sin embargo, distintos estudios de Bayoumi y Eichengreen (un resumen se encuentra en Bean, 1992) muestran que los *shocks* que afectan a los países de la UE son más específicos que los que sufren los estados de los Estados Unidos, lo que haría más necesaria la política fiscal en Europa. Esa necesidad también se explica porque los países europeos se ajustan con menor rapidez (posiblemente por la menor movilidad de los factores).

---

<sup>23</sup> Aunque es cierto que el comercio intracomunitario es cada vez más de tipo intraindustrial, la mayor parte de éste es del tipo vertical por lo que la especialización industrial responde al concepto tradicional de ventaja comparativa.

- Teniendo en cuenta la existencia de una regulación ambiental que supone un incremento en el coste de producción, una respuesta alternativa puede ser la relajación de esa regulación. La ganancia en competitividad por parte de las empresas se consigue a cambio de asumir un mayor nivel de contaminación.

En la UEM Europea (*Eurozona*), el Banco Central Europeo dicta la política monetaria común, pero, aunque existe una relativa coordinación informal a través de las reuniones del ECOFIN, cada país decide su propia política fiscal. Generalmente, se acepta que esta situación llevará a un equilibrio subóptimo para todos los miembros, debido a las externalidades (negativas y positivas) de la política fiscal: la política fiscal expansiva en un país puede generar, por ejemplo, demanda y empleo en otros países, pero también puede generar mayor inflación y tipos de interés. Puesto que el mayor problema de muchos de los países de la Unión en los últimos años ha sido el elevado desempleo, y dado el papel contracíclico de la política fiscal, se acepta generalmente que la autonomía fiscal llevaría a un gasto y a un déficit excesivos. Parte de los costes de la expansión fiscal excesiva de cada país pasaría al resto de países a través de los incrementos en la tasa de inflación y los tipos de interés.

Ante esta situación surge la cuestión de la coordinación de las políticas fiscales. La necesidad de conseguir una cierta coordinación y de hacer frente a las externalidades de la autonomía fiscal parece estar detrás de los criterios del Tratado de Maastricht y del Pacto de Estabilidad y Crecimiento (junio del año 1997). Estos criterios, aplicados a partir de enero del año 1999, suponen en la práctica restricciones a la autonomía en política fiscal de los países de la *Eurozona*, al tener que evitar el “sobreendeudamiento” para cumplir los criterios. Además, se introduce una asimetría en el marco fiscal entre los países con finanzas públicas saneadas y los que acumulan una deuda y un déficit elevados. Estos últimos se ven forzados, una vez alcanzado un déficit del 3% del PIB, a aplicar políticas fiscales procíclicas.

## 5. INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y CONVERGENCIA

Una buena prueba de la eficiencia de los procesos de integración es su capacidad para acelerar el desarrollo económico de los miembros y su contribución a mantener altos niveles de empleo. Además, un aspecto importante de la integración económica se refiere a su efecto sobre las desigualdades internacionales e interregionales. Cuando el grado de desarrollo económico de los países que se integran –que generalmente se mide por la renta *per cápita*– o de las regiones dentro de cada país es distinto, se plantea la cuestión de cómo afecta la integración a estas desigualdades. Es el problema de la convergencia o divergencia regional dentro del área integrada. En el caso de la Unión Europea se dio un gran debate sobre si a la obligada convergencia nominal le acompañaría o no una convergencia real.

La determinación de la capacidad de un proceso de integración económica para favorecer la convergencia se basa en el análisis de la relación entre comercio internacional y crecimiento económico. Una idea generalmente aceptada es la de que la liberalización comercial y el incremento en los volúmenes de comercio se relacionan positivamente con el crecimiento económico (Frankel y Romer, 1999). En cualquier caso, que el comercio internacional favorezca el crecimiento no implica necesariamente que favorezca la convergencia. La teoría tradicional del crecimiento económico (teoría neoclásica de Solow) considera que éste está determinado por el incremento de los recursos productivos y/o por la mayor eficiencia con la que son utilizados. En particular, para que la producción *per cápita* aumente es necesario un incremento en la relación capital/trabajo (una “profundización del capital”) o una mejora tecnológica. La integración económica afectaría a estas “fuentes de crecimiento” por distintas vías: el ahorro de unos países se canaliza hacia inversión en otros (con rendimientos más elevados), favoreciendo la acumulación de capital. La tecnología y las innovaciones también se transfieren internacionalmente. Además, la inversión no solamente contribuye a incrementar el capital sino que también es la manera de introducir nuevas tecnologías (asumiendo que la nueva técnica está “incorporada” en bienes de capital).

Entonces, de acuerdo con la visión tradicional, los flujos de capital hacia las regiones más pobres (donde, debido a su escasez, se le atribuye una productividad más alta) y la difusión de tecnología favorecerán la convergencia<sup>24</sup>. El papel central del progreso técnico en el crecimiento es tratado de manera más adecuada por las *nuevas teorías del crecimiento económico* (asociadas a autores como R. Barro, R. Lucas y P. Romer). En estas teorías la innovación no es exógena sino que es una actividad (“*capital-humano intensiva*”) que se determina endógenamente dependiendo, entre otras variables, de las decisiones de destinar o no recursos a la investigación.

De acuerdo con la nueva teoría del crecimiento, la integración económica favorece el crecimiento porque, por una parte, en el área integrada se genera más innovación, ya que es más rentable y más fácil de financiar, y, además, ésta se lleva a cabo en los países más eficientes en la producción de innovaciones. Por otra parte, hay una mayor difusión de las innovaciones en el área integrada por la mejora en las comunicaciones, por los mayores flujos comerciales y por la mayor capacidad de captar inversión extranjera directa. Pero, las nuevas teorías del crecimiento económico no apoyan implicaciones directas de convergencia regional ante procesos de integración y, sin embargo, permiten explicar fenómenos de divergencia. Centrándose en actividades productivas en las que existen economías de escala dinámicas, basadas en procesos de aprendizaje del tipo *learning by doing* y en la inversión

---

<sup>24</sup> La baja relación capital/trabajo en la periferia podría ir acompañada de un producto marginal del capital bajo, por lo que no se alcanza la convergencia a través de la movilidad del capital. Una revisión de la literatura más relevante sobre crecimiento y convergencia la encontramos en Sala i Martín (1994).

en capital humano, cuando el cambio tecnológico es endógeno las diferencias iniciales en la posición de la curva de aprendizaje y en la dotación de capital humano de cada país pueden generar una brecha tecnológica permanente (y divergente) entre países. Dado que los rendimientos crecientes pueden generar mecanismos acumulativos de divergencia, las nuevas teorías del crecimiento económico no parecen apoyar las tesis de convergencia. Si esto es así, el propio funcionamiento de los mercados no conduce a la convergencia, haciendo necesaria la intervención de los poderes públicos.

La evidencia parece señalar una convergencia muy lenta entre la renta *per cápita* de los países más industrializados (los de la OCDE), así como entre los territorios que forman una determinada área política (los estados de los Estados Unidos, por ejemplo), pero no existe una convergencia de carácter mundial<sup>25</sup>. En el caso europeo, la integración económica y monetaria tenía –y tiene– como objetivo declarado la eliminación de las disparidades nacionales y regionales en cuanto a las condiciones monetarias y reales. La liberalización de los mercados de bienes, servicios y factores, así como la transferencia de fondos, pretenden conseguir que las regiones económicas menos desarrolladas alcancen a las más desarrolladas en términos de renta y bienestar. Numerosos trabajos empíricos han tratado de medir en qué grado se ha cumplido el objetivo de convergencia. Algunos de estos trabajos son los de Sapir (1992), Neven y Gouyette (1995) y Yin *et al.* (2003). A pesar de las diferencias en los resultados, en todos estos trabajos se apunta que la UE aun está lejos de eliminar las disparidades económicas nacionales y regionales.

## 6. LA INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA

En el período posterior a la Segunda Guerra Mundial se da una explosión integracionista, que se generalizó hasta tal punto que en la actualidad casi todos los países están inmersos en uno o en varios procesos de integración o de cooperación<sup>26</sup>. En América latina, que no fue una excepción, la expansión integracionista ha tenido lugar en tres etapas: una primera oleada de procesos de integración en los años sesenta, a la que siguió una segunda fase en los años ochenta y un interés renovado por los procesos de integración regional en los años noventa. Aunque la integración económica ha sido utilizada siempre como estrategia de desarrollo y de inserción en la economía mundial, los acuerdos de las distintas fases presentan di-

---

<sup>25</sup> Del trabajo de Barro y Sala i Martín (1991) se puede desprender que la existencia de instituciones políticas, económicas y jurídicas comunes parece tener cierta relevancia para la convergencia. En ese trabajo se detecta que no existen diferencias apreciables entre las pautas de crecimiento de las naciones y de las regiones, de manera que la integración regional no parece contribuir a la convergencia.

<sup>26</sup> Entre los años 1948 y 1994 se notificaron al GATT más de cien acuerdos comerciales preferenciales, un 30% de los cuales fueron notificados entre los años 1990 y 1994. Algunos reemplazaban a otros ya existentes, y muchos de ellos ya no tienen vigencia en la actualidad (WTO, 1995b). En el período 1995-2002 se notificaron a la OMC 130 acuerdos (WTO, 2002).

ferencias importantes, sobre todo en lo que se refiere a los elementos que incorporan y a los objetivos concretos que los distintos países pretenden alcanzar a través de la integración.

Las primeras experiencias de integración tuvieron lugar a principios de la década de los años sesenta, en un momento en el que los términos del intercambio de los países en vías de desarrollo estaban empeorando, especialmente para América latina, y en el que las tasas de crecimiento se estaban reduciendo. Además, después de la creación de la CEE, era razonable que América latina esperase una situación de “desviación de comercio”. Durante esta primera etapa, los principales intentos de integración fueron los siguientes:

- La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), formada en el año 1960 por los países que hoy constituyen el Mercosur (Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay), México, Chile y Perú, a los que se unieron Ecuador y Colombia en el año 1961, Venezuela en el año 1966 y Bolivia en el año 1967.
- El Mercado Común Centroamericano (MCCA), formado también en el año 1960 por El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.
- El Grupo Andino, formado en el año 1969 por Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú. Estos países ya formaban parte del ALALC, pero seguramente no veían realizados los potenciales efectos positivos que esperaban alcanzar de la integración con los países más “grandes” e “industrializados” (México, Argentina y Brasil).

Estos procesos de integración servían a un modelo de crecimiento “hacia dentro”, basado en un patrón de industrialización en torno a la política de sustitución de importaciones para lograr una expansión equilibrada del comercio, superando la estrechez de los mercados nacionales y buscando una especialización de las economías. Además, la integración comercial también tendría otros efectos positivos en la medida en que incrementaba el poder de negociación del bloque, lo que mejoraría sus términos de intercambio no sólo frente a Europa sino también con los EE.UU.

A principios de los años setenta los efectos estáticos y dinámicos esperados no se habían alcanzado y se reconoce que los intentos de integración, al igual que el modelo de desarrollo al que servían, habían fracasado. Al fracaso seguramente contribuyeron muchos factores. Por una parte, la CEE lejos de ser una amenaza supuso el incremento de las exportaciones hacia Europa, al menos de algunos países del ALALC, lo que debilitó el interés de algunos de ellos por la integración. Pero, sobre todo, fueron la crisis económica mundial de mediados y de finales de los años setenta, las malas relaciones políticas entre los miembros de los bloques y el no haber creado instituciones supranacionales que gestionasen el reparto de los costes y de los beneficios de la integración los que terminaron definitivamente con los

proyectos de integración. La distribución de los beneficios de la integración entre países distintos, que habían asistido a una especialización interindustrial, para que fuese equitativa debía ser dirigida y ese papel de coordinador de políticas regionales no fue adoptado por ninguno de los grandes.

Después de un período en el que en general los proyectos de integración de los países en vías de desarrollo fracasaron y el comercio mundial parecía regirse por las normas multilateralistas del GATT, se inicia una nueva fase de los acuerdos preferenciales en la década de los años ochenta, consistentes generalmente en áreas de libre comercio. Para América latina esta nueva fase tiene lugar en un contexto de reducción de las relaciones comerciales intrarregionales, de ajustes estructurales y de la crisis de la deuda.

El ALALC se transforma en el año 1980 en ALADI, un proyecto menos ambicioso, que permite a los miembros llevar a cabo acuerdos parciales de contenido sectorial y bilateral. Aunque el centro de atención seguía siendo la liberalización del comercio, los acuerdos también se aplicaron en áreas de producción (minería, siderurgia, energía), en infraestructuras de transporte o en la liberalización de la inversión. Estos acuerdos intentan controlar la asignación de recursos dentro de un esquema de dinamización de la especialización externa de estas economías, las cuales mantienen grandes diferencias en cuanto a capacidad económica y al grado de desarrollo relativo, y de organizar la distribución de los costes y de los beneficios de esos acuerdos.

La estrategia de desarrollo “hacia dentro” que de alguna manera había continuado durante la década de los años setenta así como el incremento en el comercio intrarregional propiciado por la integración se ven frenados con el origen de la crisis de la deuda en el año 1982. En la década de los años ochenta, el freno en el crecimiento de los países industrializados a los que América latina destinaba sus exportaciones y los elevados tipos de interés provocaron una crisis profunda en esas economías. La ratio deuda/exportaciones se duplicó en pocos años y los intereses de la deuda suponían un porcentaje cada vez mayor del valor de las exportaciones. Para conseguir pagar los intereses de la deuda, la política comercial debía fomentar las exportaciones y reducir las importaciones. En algunos países (Argentina, México, Chile, Bolivia, Ecuador y Uruguay) se llevaron a cabo devaluaciones muy importantes de las monedas, pero en la mayoría de los casos el efecto sobre las exportaciones no era el esperado: si todos los competidores devalúan a la vez, el efecto para cada uno es despreciable y, además, los inputs importados subían de precio. Para reducir las importaciones, países como Brasil, Chile, Costa Rica y Perú incrementaron sus aranceles; otros como México y Venezuela impusieron restricciones cuantitativas.

Los escasos resultados económicos de los países latinoamericanos durante las décadas de los años setenta y ochenta contrastan con el éxito de otros países en vías de desarrollo, en especial los países del este asiático. El “milagro” de los países del

este asiático no se puede explicar únicamente por sus diferentes valores culturales, como se ha apuntado en algunos estudios, sino que son factores como la estrategia comercial abierta, la mejor formación de capital humano, unas tasas de ahorro e inversión más altas, una mayor competencia y mayor estabilidad macroeconómica los que explican el éxito en estos países asiáticos y el fracaso en la mayoría de los latinoamericanos.

A pesar de que en su mayor parte los países latinoamericanos, “trabajo-abundantes” con coste salarial relativo bajo, tenían ventaja comparativa en la producción de bienes trabajo intensivos, su industrialización se basó en el uso intensivo de capital, artificialmente barato, que alcanzaba una rentabilidad muy alta en un mercado protegido. Precisamente, la falta de competencia en ese mercado protegido explicaría que las empresas no necesitasen introducir nuevas tecnologías para sostener su rentabilidad<sup>27</sup>. El crecimiento durante la etapa de sustitución de importaciones se basó en la acumulación de capital y el progreso técnico no desempeña prácticamente ningún papel<sup>28</sup>. Pero, además, los países de América latina se enfrentaban a otros problemas como las limitaciones internas al crecimiento que imponen las crisis fiscales y monetarias.

El creciente interés a nivel mundial por los procesos de integración regional en la década de años noventa pudo estar relacionado con el relativo fracaso de las negociaciones multilaterales en la Ronda Uruguay del GATT (1986-1993). Parecía más fácil estimular el comercio mundial con acuerdos preferenciales que con negociaciones multilaterales. El motivo pudo ser, en parte, el creciente número de participantes en estas negociaciones con intereses enfrentados (más de 120 países en esa ronda). Pero también pudo ocurrir que los logros de la Ronda Uruguay favoreciesen un nuevo regionalismo como una manera de consolidar sus resultados, especialmente en los países en vías de desarrollo (PVD) que han cambiado de estrategia de desarrollo. Muchos PVD, especialmente en América latina, se apuntaron a esta nueva etapa de regionalismo con una estrategia de desarrollo “hacia fuera”, llevando a cabo reformas económicas y abriendo sus mercados, en contraposición a los programas de desarrollo basados en sustitución de importaciones. Este “regionalismo abierto” pretende afrontar las externalidades negativas del resto de bloques comerciales y sobre todo mejorar la inserción de las economías latinoamericanas en la economía mundial<sup>29</sup> (en gran medida mejorando el atractivo de estas economías para los inversores internacionales que pueden acceder a mercados “grandes” dotados de garantías institucionales creíbles). Pero, como en cualquier proceso de inte-

---

<sup>27</sup> Para Stiglitz (1998), fue el fracaso en la creación de competencia interna más que la protección del exterior lo que produjo el estancamiento del modelo de sustitución de importaciones.

<sup>28</sup> Según un estudio de la CEPAL (1996), mientras que la tasa de crecimiento media interanual para el período 1950-1980 fue de un 5,3%, la productividad total de los factores aumentó en algo menos del 1,2%.

<sup>29</sup> Es muy discutible la mejorara en la posición de América latina (AL) en el comercio internacional. Del total de importaciones mundiales, AL representa un 4% en el año 1985 y un 4,4% en el año 1995; del total de exportaciones pasó del 5% al 4%. Los resultados son similares considerando los datos de cada bloque regional dentro de AL (Ruesga *et al.*, 1998).

gración, también se pretende sanear las finanzas públicas y alcanzar un crecimiento económico estable junto con una mejora en la distribución del ingreso.

En la última década se han dado acuerdos entre economías pequeñas, que quieren reformar sus mercados interiores, y economías grandes. Para esas economías pequeñas, el éxito de las reformas depende de si son capaces de captar inversión extranjera directa, fuertemente vinculada a la transferencia de tecnología. La inversión no tiene que venir del socio comercial necesariamente, sino que la integración les daría el atractivo para captar inversión de países no miembros. Este argumento es presentado por Ethier (1998a, 1998b). Sin embargo, la competencia entre estos países pequeños para captar inversión extranjera puede no ser tan beneficiosa como presenta Ethier (2001) si la competencia no tiene lugar en el marco de las reformas (vistas como positivas), sino que se dan incentivos a la inversión (Bhagwati, 1999).

Las principales iniciativas de integración de esta tercera etapa son, en primer lugar, el Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos, Canadá y México –ALCAN (NAFTA)– que se firmó en el año 1991 y que entró en vigor en el año 1994, suponiendo la culminación del proceso de liberalización comercial que había iniciado México en el año 1985. También en el año 1991 se crea el Mercado Común del Sur (Mercosur), que incluye a Argentina, a Brasil, a Uruguay y a Paraguay, que entró plenamente en vigor en el año 1995. Pero, además, se llevaron a cabo otros acuerdos que tratan de profundizar en la vía de la integración económica en América latina. En el año 1991 se renueva el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y se impulsa el CARICOM entre los países del Caribe. En el año 1996 se trata de reactivar el Grupo Andino transformándolo en la Comunidad Andina de Integración y se firma un Acuerdo de Asociación Comercial entre Chile, Bolivia y el Mercosur. De gran importancia para ambos bloques, y en particular para España, es el acuerdo comercial firmado por el Mercosur y la UE (su principal socio comercial).

El proceso de reformas iniciado en la segunda mitad de los años ochenta y que continuó en los años noventa incluyó, entre otras, la apertura comercial y financiera, las privatizaciones, la flexibilización del mercado laboral y la liberalización de los tipos de interés y de cambio. Ese proceso propició el cambio de la estructura de estas economías y que la industrialización ampliara las oportunidades de intercambios intrarregionales ventajosas, así como que se dinamizara el modelo de inserción en la economía mundial, recuperando la ventaja comparativa de la mano de obra de bajo coste relativo y eliminándose el sesgo anti-exportador de las políticas comercial y cambiaria.

Las reformas son de gran importancia ya que, además de condicionar la efectividad de las políticas industriales que se aplican, constituyen un factor clave para la atracción de inversiones, en la medida en que éstas dependen de las condiciones de seguridad y confianza que ofrezca el país. En la segunda mitad de los años noventa la región experimentó un fuerte resurgimiento de los flujos de capital extranjero,



incrementándose en una media de un 166% entre los años 1995 y 1999. De esta inversión, aproximadamente el 80% se concentró en México, en Argentina, en Chile y, sobre todo, en Brasil; mientras que en Colombia y en Perú retrocedió (Covarrubias, 2002). La estabilidad macroeconómica y política de Chile, junto con las reformas institucionales aplicadas, explicarían el incremento tan importante de la inversión extranjera directa en este país, que se triplicó entre los años 1995 y 1999. En contraposición, la inestabilidad política y económica de países como Perú y Colombia en esos años explicaría parte de su pérdida de atractivo para el capital extranjero. Asimismo, la crisis política y económica que sufren Argentina y Venezuela en los últimos años ha causado la caída de sus flujos de capital extranjero.

Las economías de América latina, además de tener que competir con los países del este asiático en la captación de inversiones extranjeras, desde mediados de los años noventa deben competir también con los países del este de Europa. Sin embargo, recientemente, un país como China, que era competidor en la atracción de inversiones, se ha convertido en un importante inversor en países como Brasil y en menor medida Argentina, dada su necesidad de recursos que alimenten sus elevadas tasas de crecimiento.

En cuanto a los logros, a pesar de que el comercio entre las economías latinoamericanas ha experimentado un incremento importante en los años noventa, los intercambios dentro de cada bloque regional siguen representando un porcentaje bajo. Por otra parte, aunque la tasa de inversión se ha ido recuperando y se ha dado un relativo avance en la incorporación de exportaciones no tradicionales de contenido tecnológico medio, estas tendencias no se han convertido en un proceso sostenido y difieren sustancialmente de unos países a otros.

En el caso de Mercosur parecía existir, en principio, un alto grado de complementariedad entre las principales economías: Brasil asistió a un importante proceso de industrialización en los años setenta (un efecto positivo de la sustitución de importaciones) que lo convirtió en el principal productor en los sectores industriales ligeros y pesados; por el contrario, Argentina tiene ventaja comparativa en alimentos y en productos energéticos. Así, de acuerdo con la teoría de la ventaja comparativa, se daría un intercambio de productos del sector primario argentino por manufacturas industriales brasileñas. Sin embargo, la metodología de integración seguida parecía perseguir expresamente una especialización intraindustrial, la cual, alimentada por la inversión directa extranjera, adquiere cada vez una mayor importancia, especialmente en los sectores del automóvil, químico y de la industria alimentaria.

Además de la liberalización comercial, el sector de empresas de las economías del Mercosur también se benefició de la liberalización del comercio en servicios y de la coordinación de reglas en áreas como la política económica, los tipos de cambio, la propiedad intelectual, el *antitrust*, el *antidumping*, el ambiental, etc. Sin embargo, la profundización en el proceso de integración más allá de la actual unión

aduanera imperfecta no se alcanzó. Una de las razones podría ser la ausencia de un líder que asuma las cuestiones de coordinación y distribución de los costes y beneficios del proceso. En este bloque comercial, claramente la economía dominante es Brasil (representa el 75% del PIB y el 80% de la producción manufacturera de la región); sin embargo, hasta ahora Brasil no tomó las riendas del proceso de integración.

La integración de México en el NAFTA presenta claras diferencias con el caso Mercosur. Cuando México se une a la asociación que ya existía entre los EE.UU. y Canadá, México acepta las reglas que le dictan los EE.UU., del que depende económica y financieramente. A diferencia de lo que ocurría en el Mercosur, las relaciones entre los miembros del NAFTA ya eran muy estrechas antes del acuerdo; por ejemplo, en el año 1992 el 70% de las exportaciones de México se dirigían a los EE.UU. Las exportaciones de los EE.UU. a México, así como su inversión en este país, eran mayores que para la mayoría de países semiindustrializados. Estas estrechas relaciones parecían demandar un mayor grado de integración entre estas economías. Además, como hemos mencionado anteriormente, a principios de los años ochenta México experimentó una crisis muy profunda (la caída del precio del petróleo acentuó la ya gravísima deuda externa). El PIB y especialmente el output industrial cayeron, así como los salarios reales y se asistió a un incremento de la tasa de desempleo.

México intentó captar inversiones de Europa y en Japón a principios de los años noventa, pero los intereses de unos y de otros estaban centrados en otros lugares. Para atraer más inversión de los EE.UU. —que había descendido a finales de los años ochenta—, México tenía que lanzar una señal inequívoca sobre la seriedad del programa de ajuste económico y la determinación de adaptarse a las demandas de los inversores extranjeros. La integración en el NAFTA se vio como la solución para captar esta inversión extranjera de la que se esperaba una mejora en la tecnología, un incremento en la productividad, una ayuda a la financiación del déficit comercial, unos menores tipos de interés, etcétera, y, de esta manera, estimular el crecimiento económico. Efectivamente, la inversión directa de los EE.UU. en México ha crecido notablemente y las relaciones comerciales entre estas dos economías se han intensificado.

En la mayoría de los trabajos que tratan de analizar el impacto del NAFTA en la economía mexicana, se supone que México y los EE.UU. intensificarán el comercio interindustrial de acuerdo con sus ventajas comparativas basadas en las dotaciones relativas de factores. Al suponer a los EE.UU. una ventaja comparativa en la producción industrial, la integración llevará a la desaparición de industrias en México y a una disminución de la producción y del empleo industrial, así como a unos costes de ajuste importantes. Si, por el contrario, el comercio que se intensificase fuese de tipo intraindustrial, las ganancias, sobre todo las dinámicas, serían mayores y los costes de ajuste sustancialmente menores. El mayor crecimiento en

las exportaciones de México a los EE.UU. ha sido en los sectores de automoción, química, textil y electrónica, pero el modelo resultante de maquiladora con bajos salarios no ha ofrecido los resultados anticipados ni las oportunidades de desarrollo que México esperaba.

Además del Tratado de Libre Comercio, entre las tres economías norteamericanas se ratificaron dos acuerdos de cooperación “paralelos”: uno sobre medio ambiente y otro en el ámbito laboral, pero no se dio un mayor avance en la coordinación de las políticas económicas.

## 7. CONCLUSIONES

En general, en la literatura se concluye que el resultado neto de los distintos efectos expuestos en este artículo es un incremento en la tasa de crecimiento económico de los países que participan en un acuerdo de integración regional. Los efectos positivos provienen de distintas fuentes y, teóricamente, van en aumento a medida que se profundiza en el proceso de integración. Pero los costes soportados, sobre todo en términos de la pérdida de soberanía en la aplicación de políticas económicas diferenciadas, también aumentan a medida que se van alcanzando grados superiores de integración.

Cuando la integración es comercial (como en un área de libre comercio o en una unión aduanera), al eliminarse las barreras entre los socios, se incrementan los flujos comerciales, obteniéndose las típicas ganancias asociadas al comercio internacional. Pero, el hecho de mantener las barreras con el resto del mundo puede llevar a que los mayores flujos comerciales entre los socios sean creados a expensas del comercio que existía anteriormente con el resto del mundo. Así pues, para evaluar el efecto neto de la integración comercial para el bienestar habrá que tener en cuenta la distinción entre *creación* y *desviación* de comercio; la primera es positiva mientras que la segunda es negativa.

Además del incremento en el comercio, los países integrados pueden obtener otras ganancias si el bloque comercial, aprovechando su mayor poder, aplica una política comercial más agresiva y mejora sus términos de intercambio. Por ésta y por otras razones, hemos visto que parte de las ganancias para los miembros pueden implicar perjuicios para los no miembros, de manera que los efectos negativos para los no miembros, así como sus posibles respuestas, deben ser tenidos en cuenta al diseñar la política del área integrada.

Además de los efectos “estáticos” anteriores, hay que tener en cuenta los efectos “dinámicos” de la integración. Por una parte, el tamaño del mercado integrado permite aprovechar más las economías de escala sin renunciar a la diferenciación de productos y representa un incremento en la competencia. Por otra parte, la integración tiene un efecto favorable sobre las variables relevantes en el proceso determinante de la inversión (en capital físico, humano y conocimiento) y contribuye a acelerar la innovación y el progreso técnico.

Predominan las visiones según las cuales el éxito de los procesos de integración depende en mayor medida de los efectos dinámicos en el medio o en el largo plazo que de los efectos estáticos. Los efectos dinámicos son los que dominan cuando los países son similares en cuanto a estructura productiva, preferencias, nivel de renta, etc., y el comercio que se intensifica entre ellos es del tipo intraindustrial horizontal.

Además de los efectos favorables, también se dan costes asociados a la integración. Algunos de estos costes, derivados del ajuste en la producción y del desigual impacto sobre sectores y grupos, serán tanto mayores cuanto mayor sea la especialización interindustrial (o intraindustrial vertical), ya que las industrias que deban “reconvertirse” presentarán problemas, especialmente si en términos de empleo o de concentración geográfica son importantes, mientras que, si la especialización es intraindustrial horizontal, los costes serán menores y se derivarán de los procesos de fusiones y cierres, necesarios para obtener una estructura industrial eficiente.

El avance en el grado de integración permite esperar nuevas ganancias, pero lleva asociados nuevos costes y un avance simultáneo en la coordinación de la política económica. Esa coordinación significa que cada país renuncia a la soberanía en la aplicación de medidas de política económica, es decir, se eliminan más elementos diferenciadores, lo cual limita la posibilidad de dar respuestas diferenciadas ante una perturbación específica o que afecte de distinta manera a los diferentes países.

Cuando la integración alcanza el grado de unión económica y monetaria (el caso de la Unión Europea), la desaparición de las políticas monetarias diferenciadas y de los tipos de cambio de cada país implica una pérdida de flexibilidad que puede ser importante cuando una perturbación no afecta por igual a los distintos miembros de la unión. En algunos trabajos se ha sostenido que la propia integración económica y monetaria disminuiría la probabilidad de que los *shocks* fuesen asimétricos ya que, al reducir las diferencias entre los países europeos, los *shocks* serían cada vez más sectoriales y menos nacionales. Éste es el escenario contemplado, por ejemplo, en el informe de la Comisión Europea (1990) *One Market, One Money*. Sin embargo, hay argumentos para formular que, al menos en las primeras fases de la integración, las divergencias entre países (en desempleo, en industrialización, en crecimiento de la renta *per cápita*) se acentuarán, de manera que la unión monetaria eliminaría los *shocks* monetarios asimétricos (asociados a distintos tipos de interés o tasas de inflación) pero el comportamiento de los *shocks* asimétricos reales podría empeorar. Los problemas asociados a la falta de respuestas de política diferenciadas se pueden agravar si, tal y como se desprende de las *nuevas teorías del crecimiento económico*, la divergencia no se da únicamente en las primeras fases, sino que es permanente. Es decir, si la áreas monetarias no se convierten endógenamente en áreas monetarias óptimas.

En el caso de América latina, los acuerdos de integración comercial de los años sesenta, setenta y ochenta, que servían a un modelo de crecimiento “hacia dentro”,

ofrecieron escasos resultados tanto en términos estáticos como dinámicos. Este fracaso, junto con el éxito de modelos alternativos y las crisis sufridas por estas economías a principios de los años ochenta, propiciaron el cambio de estrategia de desarrollo en América latina, buscando una mayor inserción en la economía internacional, para lo que estos países necesitan captar inversión extranjera. El atractivo de estos bloques comerciales para los inversores extranjeros, que se concentra en las cuatro economías más grandes, se basa en el acceso a mercados “grandes” que, además, ofrecen seguridad y confianza después de los procesos de reformas que iniciaron algunos países a mediados de los años ochenta; así como su capacidad exportadora. La magnitud de los efectos favorables de esta inversión extranjera directa para las economías receptoras va a depender, en gran medida, de sus capacidades tecnológicas, en especial de su *stock* de capital humano. En cuanto al efecto de la nueva integración para el comercio, a pesar de que los flujos intrarregionales se están expandiendo desde mediados de los años noventa, si exceptuamos a México éstos representan aún únicamente un cuarto del comercio total de América latina.

El hecho de que casi todos los países del continente americano estén inmersos en uno o en varios proyectos de integración es visto por algunos de ellos como el inicio de proyectos más amplios. La formación de un área de libre comercio que incluya todo el continente como es el Área de Libre Comercio de las Américas (impulsada por los Estados Unidos) debería ver la luz, si se superan los escollos actuales, antes de finalizar el año 2005<sup>30</sup>. En cualquier caso, la consolidación de los proyectos de integración entre países industrializados indica que la regionalización está adquiriendo raíces sólidas y que los acuerdos comerciales regionales pueden sustituir a las negociaciones multilaterales. En la actualidad parece aceptada la visión de un sistema mundial de comercio basado en bloques comerciales. Por otra parte, el poder relativo de los bloques comerciales tradicionales alrededor de los Estados Unidos, de la UE y de Japón se puede ver alterado tanto por la inserción de China en la economía internacional como por la vía que definitivamente tome la integración en América latina.

## BIBLIOGRAFÍA

- AHIJADO, M. (1999): *Unión Económica y Monetaria. La ampliación al Este*. Madrid: Pirámide.
- ANDRIAMANANJARA, S. (2002): “On the Size and Number of Preferential Trading Arrangement”, *Journal of International Trade and Economics Development*, 11, pp. 279-295.

---

<sup>30</sup> La cuestión agrícola es un problema clave en esta área de integración, al igual que en las negociaciones UE-Mercosur o en la nueva Ronda de la OMC, cuya última reunión ministerial de septiembre del año 2003 ha concluido sin acuerdo. Al margen de la cuestión agrícola, la diferencia en los objetivos que los distintos países americanos buscan alcanzar con la integración económica hace muy difícil una integración continental en el corto plazo.

- BALASSA, B. (1961): *Teoría de la integración económica*. México: UTEHA.
- BALDWIN, R. (1989): "The Growth Effects of 1992", *Economic Policy*, pp. 247-281.
- BALDWIN, R.; VENABLES, A. (1995): "Regional Economic Integration", en G. Grossman u K. Rogoff [ed.]: *Handbook of International Economics*, vol. III. Amsterdam: Elsevier Science/North-Holland.
- BALDWIN, R.; COHEN, D.; SAPIR, A.; VENABLES, A. [ed.] (2001): *Integración de mercados, regionalismo y economía global*. Instituto de Estudios Económicos/Fundación Pedro Barrié de la Maza.
- BALLABRIGA, F.; SEBASTIÁN, M.; VALLÉS, J. (1993): "Interdependencia de las Economías Europeas", *Boletín Económico del Bando de España*, pp. 55-59.
- BARRO, R.; SALA I MARTÍN, X. (1991): "Convergence Across States and Regions", *Brooking Papers on Economic Activity*, 1, pp. 107-182.
- BARRO, R.; SALA I MARTÍN, X. (1992): "Convergence", *Journal of Political Economy*, 100, pp. 223-251.
- BEAN, CH. (1992): "Economic and Monetary Union in Europe", *Journal of Economic Perspectives*, 6, pp. 31-52.
- BERTOLA, G. (2001): "Convergencia... una recapitulación", en R. Baldwin, D. Cohen, A. Sapir y A. Venables [ed.]: *Integración de mercados, regionalismo y economía global*. Instituto de Estudios Económicos/Fundación Pedro Barrié de la Maza.
- BHAGWATI, J. (1999): "Regionalism versus Multilateralism: an Overview", en J. Bhagwati y A. Panagariya [ed.]: *Trading Blocks: Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*, pp. 3-32. Cambridge: The MIT Press.
- BHAGWATI, J.; PANAGARIYA, A. (1996): "The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical Evolution and Current Trends", *American Economic Review*, 86, pp. 82-87.
- BHAGWATI, J.; GREENAWAY, D.; PANAGARIYA, A. (1998): "Trading Preferentially: Theory and Policy", *Economic Journal*, 108, pp. 1128-1148.
- BID (1998): *América Latina frente a la desigualdad*. Washington D.C.: Banco Iberoamericano de Desarrollo.
- BRANDER, J. (1995): "Strategic Trade Policy", en G. Grossman e K. Rogoff [ed.]: *Handbook of International Economics*, vol. III, pp. 1395-1456. Amsterdam: Elsevier Science/North-Holland.
- BRANDER, J.; SPENCER, B. (1981): "Tariffs and the Extraction of Foreign Monopoly Rents under Potential Entry", *Canadian Journal of Economics*, 14, pp. 371-389.
- BRANDER, J.; SPENCER, B. (1985): "Export Subsidies and International Market Share Rivalry", *Journal of International Economics*, 16, pp. 83-100.
- CALFAT, G.; FLÓRES, R.; GRANATO, M. (2003): "Dynamic Effects of Mercosur: An Assessment for Argentina", *Journal of Economic Integration*, 18, pp. 482-505.
- CECCHINI, P. [dir.] (1988): *Europa 1992: una apuesta de futuro*. Alianza.
- CEPAL (1996): *América Latina y el Caribe quince años después*. México: FCE.
- CEPAL (2003): *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, LC/G.2189-P*. (Publicación de las Naciones Unidas). Santiago de Chile.
- COLLADO, J.C. (1984): "Integración económica y competencia imperfecta", *Cuadernos Económicos del ICE*, 2.
- COLLADO, J.C. [dir.] (1992): *Efectos del Mercado Único sobre los sectores productivos españoles*. Instituto de Estudios Económicos.

- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITY (1990): "One Market, One Money. An Evaluation of the Potential Benefits and Costs of Forming an Economic and Monetary Union", *European Economy*, 44.
- CORDEN (1972): "Economies of Scale and Customs Union Theory", *Journal of Political Economy*, 80, pp. 465-475.
- COVARRUBIAS, M. (2002): "Convergencia económica: una aproximación al caso de América Latina", *Contribuciones a la Economía*. (En <http://www.eumed.net/coursecon/colaboraciones/>).
- DEARDORFF, A. (1984): "Testing Trade Theories and Predicting Trade Flows", en R. Jones y P. Kenen [ed.]: *Handbook of International Economics*, vol. II. Elsevier Science/North Holland.
- DÍAZ MORA, C. (2002): "La ventaja comparativa como determinante del patrón de comercio intraindustria vertical: evidencia para la Unión Europea", *Información Comercial Española*, 796, pp. 55-65.
- DIXIT, A.; NORMAN, V. (1980): *Theory of International Trade*. Cambridge: Cambridge University Press.
- EICHENGREEN, B. (1993): "European Monetary Unification", *Journal of Economic Literature*, 31, pp. 1321-1358.
- EL-AGRAA, A. (1999): *Regional Integration. Experience, Theory and Measurement*. 2ª ed. MacMillan Press.
- EMERSON, M.; AUJEAN, M.; CATINAT, M.; GOYBET, P.; JACQUEMIN, A. (1988): *The Economics of 1992: The EC Commission's Assessment of the Economic Effects of Completing the Internal Market*. Oxford: Oxford University Press.
- ETHIER, W. (1998a): "Regionalism in a Multilateral World", *Journal of Political Economy*, 106, pp. 1214-1245.
- ETHIER, W. (1998b): "The New Regionalism", *Economic Journal*, 108, pp. 1149-1161.
- ETHIER, W. (2001): "The New Regionalism in the Americas: A Theoretical Framework", *North American Journal of Economics and Finance*, 12, pp. 159-172.
- ETHIER, W.; HORN, H. (1984): "A New Look at Economic Integration", en H. Kierzkowski [ed.]: *Monopolistic Competition and International Trade*. Oxford University Press.
- FALVEY, R. (1981): "Commercial Policy and Intra-industry Trade", *Journal of International Economics*, 11, pp. 495-511.
- FALVEY, R.; KIERZKOWSKI, H. (1987): "Product Quality, Intra-industry Trade and Imperfect Competition", en H. Kierzkowski [ed.]: *Protection and Competition in International Trade: Essay in Honour of W.M. Corden*. Oxford: Basil Blackwell.
- FERNÁNDEZ, R.; PORTES, J. (1998): "Returns to Regionalism: An Analysis of Non-traditional Gains from Regional Trade Agreements", *World Bank Economic Review*, 12, pp. 197-220.
- FLAM, H. (1992): "Product Market and the 1992: Full Integration, Large Gain?", *Journal of Economic Perspectives*, 6, pp. 7-31.
- FLAM, H.; HELPMAN, E. (1987): "Vertical Product Differentiation and North-South Trade", *American Economic Review*, 77, pp. 810-822.
- FRANKEL, J. (1997): *Regional Trading Blocs in the World Trading System*. Washington D.C.: Institute for International Economy.
- FRANKEL, J.; ROMER, D. (1999): "Does Trade Cause Growth?", *American Economic Review*, 89, pp. 379-399.

- GASIOREK, M.; SMITH, A.; VENABLES, A. (1992): "1992: Trade and Welfare. A General Equilibrium Model", en A. Winters [ed.]: *Trade Flows and Trade Policy after '1992'*. Cambridge: Cambridge University Press.
- GRAUWE, P. DE (2003): *Economics of Monetary Union*. 5ª ed. Oxford University Press.
- GREENAWAY, D.; MILNER, CH. (1986): *The Economics of Intra-industry Trade*. Oxford: Basil Blackwell.
- HELPMAN, E. (1981): "International trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale and Monopolistic Competition: A Chamberlin-Heckscher-Ohlin Approach", *Journal of International Economics*, 11, pp. 305-340.
- HELPMAN, E.; KRUGMAN, P. (1985): *Market Structure and Foreign Trade*. Cambridge, MA: MIT Press.
- INGRAM, J. (1973): "The Case for European Monetary Integration", *Quarterly Journal of Economics*, 73.
- KEMP, M.; WAN, H. (1976): "An Elementary Proposition Concerning the Formation of Customs Unions", *Journal of International Economics*, 6, pp. 95-97.
- KENEN, P. (1969): "The Theory of Optimum Currency Areas: An Eclectic View", en R. Mundell y A. Swoboda [ed.]: *Monetary Problems of the International Economy*. Chicago: University of Chicago Press.
- KIERZKOWSKI, H. [ed.] (1985): *Monopolistic Competition and International Trade*. Oxford: Oxford University Press.
- KRUGMAN, P. (1979): "Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade", *Journal of International Economics*, 9, pp. 469-479.
- KRUGMAN, P. (1981): "Intraindustry Specialisation and the Gains from Trade", *Journal of Political Economy*, 89, pp. 959-973.
- KRUGMAN, P. (1987): "La integración económica en Europa: problemas conceptuales. Anexo A", en Padoa-Schioppa [ed.]: *Eficacia, estabilidad, equidad*. Alianza.
- KRUGMAN, P. (1991a): "The Move Toward Free Trade Zones", *Economic Review*, 76, pp. 5-25. Federal Reserve Bank of Kansas City.
- KRUGMAN, P. (1991b): "Increasing Returns and Economic Geography", *Journal of Political Economy*, 99, pp. 483-499.
- KRUGMAN, P. (1993): "Lessons of Massachusetts for EMU", en F. Torres y F. Giavazzi [ed.]: *Adjustment and Growth in the European Monetary Union*. Cambridge University Press/CEPR.
- KRUGMAN, P.; VENABLES, A. (1990): "Integration and the Competitiveness of Peripheral Industry", en C. Bliss y J. Braga de Macedo [ed.]: *Unity with Diversity in the European Economy. The Community's Southern Frontier*. Cambridge: Cambridge University Press.
- KRUGMAN, P.; VENABLES, A. (1995): "Integration, Specialization and Adjustment", *European Economic Review*, 40, pp. 959-967.
- LANCASTER, K. (1980): "Intra-industry Trade under Perfect Monopolistic Competition", *Journal of International Economics*, 10, pp. 151-175.
- LEAMER, E.; LEVINSOHN, J. (1995): "International Trade Theory: The Evidence", en G. Grossman y K. Rogoff [ed.]: *Handbook of International Economics*, vol. III. Amsterdam: Elsevier Science/North-Holland.
- LIPSEY, R.G. (1960): "The Theory of Customs Unions: A General Survey", *Economic Journal*, 70, pp. 496-513.



- LIPSEY, R.G.; LANCASTER, K. (1956): "The General Theory of Second Best", *Review of Economic Studies*, 24, pp. 11-32.
- LLOYD, P.J. (1982): "A 3x3 Theory of Customs Unions", *Journal of International Economics*, 12, pp.41-63.
- LUCAS, R. (1990): "Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries", *American Economic Review*, 22, pp. 3-43.
- MARTÍN, C. [ed.] (1992): *Política industrial, teoría y práctica*. Madrid: Colegio de Economistas.
- MARTÍN, C. (1992): "El comercio industrial español ante el Mercado Único Europeo", en Viñals [ed.]: *La economía española ante en Mercado Único Europeo*. Alianza.
- MARTÍN, C. (1997): *España en la nueva Europa*. Alianza.
- MARTÍN, C.; TURRIÓN, J. (2002): "Impacto comercial de la integración de los países de Europa central y oriental en la Unión Europea", *Información Comercial Española*, 796, pp. 97-106.
- MARTÍN J.; ORTS, V. (2002): "Especialización vertical y comercio intraindustrial: el papel de la dotación de factores", *Información Comercial Española*, 796, pp. 49-54.
- MCKINNON, R. (1963): "Optimum Currency Areas", *American Economic Review*, 53.
- MEADE (1955): *The Theory of Customs Union*. Amsterdam: North-Holland.
- MELO, J. DE; PANAGARIYA, A. [ed.] (1993): *New Dimensions in Regional Integration*. Cambridge: Cambridge University Press.
- MOLLE, W. (2001): *The Economics of European Integration. Theory, Practice, Policy*. 4ª ed. Aldershot: Ashgate.
- MUNDELL, R. (1961): "A Theory of Optimum Currency Areas", *American Economic Review*, 51.
- NEVEN, D. (1990): "Gains and Losses from 1992", *Economic Policy*, 5, pp. 13-62.
- NEVEN, D.; GOUYETTE, G. (1995): "Regional Convergence in the European Community", *Journal of Common Market Studies*, 33, pp. 47-63.
- PANAGARIYA, A. (1999): "The Regionalism Debate: An Overview", *World Economy*, 22, pp. 477-511.
- RIVEIRO, D. (2004): *Comercio intraindustrial en bienes que difieren en calidad ambiental*. (Documentos de Trabajo do IDEGA, Análise Económica, núm. 32).
- ROBSON, P. (1998): *The Economics of International Integration*. 4ª ed. Londres: Allen & Unwin.
- RODRÍGUEZ, G. (1994): *Teoría y estrategias de la integración económica y monetaria. Con aplicaciones a los casos de la UE, el NAFTA y el MERCOSUR*. Universidad de Alcalá de Henares.
- ROMER, P. (1994): "The Origins of Endogenous Growth", *Journal of Economic Perspectives*, 8, pp. 3-23.
- RUESGA, S.; HEREDERO, M.I.; FUGII, G. [coord.] (1998): *Europa e Iberoamérica: dos escenarios de integración económica*. Madrid: Parteluz.
- SALA I MARTÍN, X. (1994): "La riqueza de las regiones. Evidencia y teorías sobre crecimiento regional y convergencia", *Moneda y Crédito*, 198, pp. 13-80.
- SALA I MARTÍN, X. (1996): "The Classical Approach to Convergence", *The Economic Journal*, 106, pp.1019-1036.
- SAPIR, A. (1992): "Regional Integration in Europe", *Economic Journal*, 102, pp. 1491-1506.

- SCITOVSKY, T. (1958): *Economic Theory and Western European Integration*. Londres: Allen-Unwin.
- SHAKED, A.; SUTTON, J. (1984): "Natural Oligopolies and International Trade", en H. Kierzkowski [ed.]: *Monopolistic Competition and International Trade*, pp. 34-50. Oxford University Press.
- SMITH, A.; VENABLES, A. (1988): "Completing the Internal Market in the European Community: Some Industry Estimates", *European Economic Review*, 32, pp. 1501-1525.
- STIGLITZ, J. (1998): "Más instrumentos y metas más amplias para el desarrollo. Hacia el consenso post-Washington", *Desarrollo Económico*, 38, pp. 691-721.
- TINBERGEN, J. (1957): "Customs Unions: Influence of their Size on their Effect", *Zeitschrift der Gesamten Staatswissenschaft*, 113, pp. 404-414.
- TUGORES, J. (1999): *Economía Internacional: globalización e integración regional*. 5ª ed. McGraw Hill.
- TUGORES, J.; BERNARDOS, G. (1995): "Grados de competencia imperfecta, localización industrial y comercio internacional", *El Trimestre Económico*, pp. 585-601.
- VANECK, J. (1965): *General Equilibrium of International Discrimination. The Case of Customs Unions*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- VENABLES, A.; RICE, P.; STEWART, M. (2003): "The Geography of Intra-Industry Trade: Empirics", *Topics in Economic Analysis and Policy*, 3.
- VENABLES, A.; SMITH, A. (1986): "Trade and Industry", *Economic Policy*, pp. 622-672.
- VINER, J. (1950): *The Customs Union Issue*. New York: Carnegie Endowment for International Peace.
- VIÑALS, J. [ed.] (1992): *La economía española ante en Mercado Único Europeo*. Alianza.
- WINTERS, A. (1996): *Regionalism versus Multilateralism*. (Policy Research Working Paper, núm. 1687). Washington D.C.: World Bank.
- WORLD TRADE ORGANIZATION (1995a): *Regionalism and the World Trading System*. Ginebra: WTO.
- WORLD TRADE ORGANIZATION (1995b): *Trading into the Future*. (En [www.wto.org](http://www.wto.org)). Ginebra: WTO.
- YIN, L.; ZESTOS, G.; MICHELIS, L. (2003): "Economic Convergence in the European Union", *Journal of Economic Integration*, 18, pp. 188-213.