

EFFECTOS POTENCIAIS DUN PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA. A EXPERIENCIA DE AMÉRICA LATINA

DOLORES RIVEIRO GARCÍA¹

Departamento de Fundamentos da Análise Económica
Facultade de Ciencias Económicas e Empresariais
Universidade de Santiago de Compostela

Recibido: 26 de novembro de 2004

Aceptado: 28 de febreiro de 2005

Resumo: *Cando un país decide participar nun proceso de integración económica é porque, á marxe das razóns políticas, espera que como consecuencia desa integración será capaz de alcanzar un maior nivel de benestar. O efecto neto para o benestar é o resultado de múltiples efectos, tanto positivos coma negativos e tanto no curto coma no longo prazo, que a integración xera.*

Neste artigo analízanse, revisando a literatura máis relevante, os efectos potenciales que habitualmente se asocian a un proceso de integración comercial, así como as razóns que poden levar a algunhas áreas a ir máis alá no proceso de integración.

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

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

O rápido crecemento experimentado polo comercio internacional a partir da Segunda Guerra Mundial foi o reflexo da crecente integración á que asistiron os mercados desde aquela. Pero, fronte á aproximación multilateral doutros períodos que en principio formulaba o GATT e que foi herdada pola Organización Mundial do Comercio (OMC), a integración dos mercados durante a segunda metade do século XX tivo lugar desde unha aproximación rexional. Así, a proliferación de acordos preferenciais durante ese período, que deu lugar á creación de bloques comerciais, derivou nunha rexionalización do comercio mundial. Desde a contribución pioneira

¹ A autora agradece os valiosos comentarios e suxestións de Carlos Ricoy. Tamén agradece a axuda institucional recibida polo proxecto de investigación PGIDT03PXIA20101PR á Secretaría Xeral de Investigación e Desenvolvemento da Xunta de Galicia.

de Viner (1950), os efectos destes acordos para o benestar foron amplamente tratados na literatura².

Calquera transacción internacional de bens, de servizos ou de factores presenta, cando menos, dous aspectos que a diferencian dunha nacional e que permiten a cada país utilizar ao seu favor os seus elementos diferenciadores: o feito de cruzar unha fronteira ofrece a posibilidade de dificultar as transaccións cara ao interior, aplicando os distintos instrumentos de política comercial ou impondo trabas á mobilidade dos factores, e de favorecer as transaccións cara ao exterior. A coexistencia de distintas moedas permítelle a cada país utilizar ao seu favor unha alteración do tipo de cambio. Ademais dos ditos elementos, cada país pode aplicar políticas microeconómicas (industriais, tecnolóxicas, ambientais, de competencia) e políticas macroeconómicas (fiscais e monetarias) independentes.

Podemos definir a “integración económica” como o proceso mediante o cal dúas ou máis economías de mercado eliminan entre elas un ou varios dos elementos que as diferenciaban e que lles permitían protexer os seus respectivos sistemas produtivos. Nese proceso estes países danse mutuamente privilexios especiais que non estenden a terceiros países. Aínda que, dependendo dos elementos que se eliminan, a integración económica pode alcanzar distintos graos, ata o momento a maioría dos procesos de integración consistiron en acordos comerciais, os cales propiciaron a formación de *áreas de libre comercio* e de *unións aduaneiras*. Nalgúns casos, a integración dos mercados de factores, unida á integración dos mercados de bens, permitiu a formación dun *mercado común*. O avance cara a un grao de integración superior, establecendo unha política monetaria común (no límite unha moeda común) que en teoría facilita (e que na práctica pode chegar a esixir) unha política fiscal común, para formar unha *unión económica e monetaria*, deuse unicamente no caso europeo. Para ir máis alá no proceso de integración, chegando a unha unificación total das políticas económicas e constituíndo unha *unión política*, cumpriría algún tipo de federación entre os membros ou algún outro tipo de integración política.

Cando un país decide participar nun acordo preferencial é porque espera que os múltiples efectos estáticos e dinámicos no curto e no longo prazo que se derivarán desa integración proporcionaranlle un maior nivel de benestar. Pero o proceso non está exento de custos para os propios membros, nin é neutral para o resto dos países; de feito, desde a primeira ondada de procesos de integración parcial na década dos anos sesenta, deuse un intenso debate entre os defensores do libre comercio, que atopan que os acordos parciais son prexudiciais para o benestar global, e aqueles que os atopan beneficiosos. Pois ben, os diversos efectos positivos e negativos

² Resumos destas contribucións atopámoslos en diversos artigos, entre os que destacamos os de Baldwin e Venables (1995), Winters (1996), Bhagwati *et al.* (1998), Fernández e Portes (1998) e Panagariya (1999). A teoría da integración económica explícase, ademais, nun gran número de libros, algúns deles son os de Anderson e Blackhurst (1993), Frankel (1997), Robsob (1998), El-Agraa (1999) e Molle (2001).

que os países esperan obter como consecuencia da integración nun bloque rexional, así como as razóns que levan a estes países a afondar no proceso de integración, son o obxecto de estudo deste artigo.

O resto do artigo organízase como segue: en primeiro lugar, no apartado 2 analízanse os efectos da integración comercial formando unións aduaneiras. A continuación, no apartado 3 trátanse algúns dos problemas aos que se enfronta a análise da integración. No apartado 4 analízanse de maneira máis resumida os efectos que se derivan doutros graos de integración. O apartado 5 dedícase á relación entre integración económica e converxencia e o apartado 6 revisa a evolución e as características das experiencias de integración en América latina. Finalízase o artigo resumindo as principais conclusións.

2. EFECTOS POTENCIAIS DA INTEGRACIÓN COMERCIAL

Á marxe das razóns políticas ou doutro tipo, cando un grupo de países decide iniciar un proceso de integración, a razón económica que se declara é incrementar o nivel de benestar dos membros. Suponse que cada membro conseguirá este obxectivo expoñendo a súa propia economía á libre competencia do resto das economías que conforman a área integrada. As razóns para esta concepción son varias e constitúen os potenciales efectos positivos dun proceso de integración económica.

Os efectos positivos derivados da integración comercial relaciónanse coa posibilidade dunha maior especialización produtiva e coa mellora nos termos de intercambio que se producen polo incremento no tamaño do mercado, así como coa capacidade do proceso de integración para afectar á taxa de crecemento económico dos países que se integran a través do maior aproveitamento das economías de escala, o incremento na competencia e o estímulo ao investimento e ao progreso técnico.

2.1. O INCREMENTO DO COMERCIO

A integración económica supón un incremento no tamaño do mercado. Como xa sinalou A. Smith no ano 1776, o maior tamaño do mercado permite unha maior especialización e división do traballo, o que favorece o crecemento da produtividade e da eficiencia.

Cando a integración é comercial, formando unha área de libre comercio ou unha unión aduaneira (UA), ao se eliminaren as barreiras entre os socios incrementáanse os fluxos comerciais e obtéñense as típicas ganancias asociadas ao comercio internacional. Nas análises clásica e neoclásica de competencia perfecta, as ganancias do comercio deriváanse da maior especialización seguindo o principio da vantaxe comparativa, baseada en diferenzas en tecnoloxía (modelo ricardiano) ou na dota-

ción relativa de factores (modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson). A formación dunha UA permite eliminar a produción nacional ineficiente, asignándolle a cada país a produción dos bens nos que ten vantaxe comparativa, o que mellora a asignación dos recursos³. É o concepto de complementariedade industrial.

Neste caso, o comercio que se intensifica é de tipo interindustrial: intercambio de bens que pertencen a industrias distintas, que requiren para a súa produción unha intensidade factorial ou unha técnica distinta, e que son producidos e intercambiados en contextos de competencia perfecta. As ganancias derivanse do mellor aproveitamento das vantaxes comparativas, que antes podía estar limitado polo tamaño do mercado nacional e pola dificultade para acceder ao mercado internacional. Estas ganancias serán maiores canto máis “diferentes” sexan os países que se integran, canto máis complementarias sexan as súas estruturas produtivas.

Pero, se o mercado é de competencia imperfecta, o incremento no tamaño dese mercado adquire unha nova dimensión. As novas *teorías do comercio internacional* xustifican as ganancias do libre comercio entre países similares ou idénticos en canto a preferencias, a dotación de factores e a tecnoloxía cando o que intercambian son bens diferenciados pertencentes a unha mesma industria, cuxa produción está suxeita a economías de escala nun contexto de competencia imperfecta. A explicación máis estendida do comercio intraindustrial é a que se refire ao comercio de bens diferenciados horizontalmente (todas as variedades son da mesma calidade) que pertencen á mesma industria e onde cada variedade é producida baixo rendementos crecentes, nunha estrutura de competencia monopolística –os modelos de Krugman (1979, 1980), de Lancaster (1980) e de Helpman (1981) inician esta liña⁴–.

Se os fluxos comerciais que se intensifican son de tipo intraindustrial, obtéñense efectos positivos derivados do incremento na competencia e do maior aproveitamento das economías de escala, o que reduce os custos para os produtores e os prezos para os consumidores, así como unha maior competitividade dos produtos da área. A posibilidade de aproveitar as economías de escala sen renunciar á diversidade de produtos, considerando preferencia pola variedade ao Dixit-Stiglitz ou unha variedade máis preferida ao Hotelling-Lancaster, é o que explica a existencia de comercio vantaxoso neste tipo de bens e constitúe unha das vantaxes da integración económica que permite o incremento dos fluxos comerciais deste tipo⁵. A

³ Existe unha abundante literatura empírica sobre os determinantes dos patróns de vantaxe comparativa e de especialización produtiva. Revisións desta literatura atopámolos en Deardorff (1984) e en Leamer e Levinsohn (1995).

⁴ Un extenso tratamento da análise do comercio nun contexto de competencia monopolística atópase en Helpman e Krugman (1985).

⁵ Os individuos que teñen preferencias pola variedade ao Dixit-Stiglitz (1977) deciden consumir algo de todas as variedades existentes, e a súa utilidade aumenta se aumenta o número de variedades dispoñibles. Cando a diferenciación horizontal é do tipo Hotelling-Lancaster (Lancaster, 1979), os produtos representan un conxunto de características e o consumidor ten unha “combinación” de características que é a máis preferida. Dado que existen economías de escala, non todas as “combinacións” posibles son producidas, polo que algúns consumidores deben consumir bens que están a unha certa distancia do seu ben ideal.

maior variedade sería non só en bens de consumo senón tamén en bens intermedios, o que permitiría contar con inputs máis especializados.

Ao aumentar o tamaño do mercado, permitindo compatibilizar o aproveitamento das economías de escala co acceso a unha variedade de produtos, resólvese o problema da estreiteza da demanda. Pero haberá que preguntarse para cada sector cales son as condicións polo lado da oferta. En sectores nos que non existía produción interior, poden xurdir empresas (por investimento estranxeiro directo ou por investimento nacional) ao poder abastecer ao mercado ampliado. O acceso a un gran mercado pode converterse nun importante factor de localización. En sectores nos que xa existía produción nacional, haberá que comparar o tamaño das empresas coa escala mínima eficiente (EME) e analizar as posibilidades de fusións ou de absorcións, proceso que pode ser dirixido pola política industrial.

O comercio intraindustrial será máis probable canto máis parecidos sexan os países en dotación de factores e en renda *per cápita*⁶. A participación de cada tipo de comercio no comercio total entre dous países calcúlase construíndo índices de comercio intraindustrial utilizando datos de comercio bilateral. O índice máis utilizado é o de Grubel e Lloyd⁷.

A existencia de comercio intraindustrial en bens diferenciados tamén pode ser explicada sen recorrer a modelos de competencia imperfecta nin a rendementos crecentes cando a diferenciación é vertical. Cando os bens que se intercambian difiren en calidade, o comercio explícase polo criterio convencional de vantaxe comparativa. Baseándose nas diferenzas entre países en dotación relativa dos factores capital e traballo (Falvey, 1981; Falvey e Kierzkowski, 1987), a dotación de capital humano (Greenaway e Milner, 1986), o nivel tecnolóxico (Flam e Helpman, 1987) ou o grao de esixencia da regulación ambiental (Riveiro, 2004), os modelos de comercio intraindustrial vertical explican o patrón de especialización intraindustrial en calidades da mesma maneira que os modelos convencionais de comercio explicaban a especialización interindustrial⁸.

A presenza de economías de escala e a diferenciación de produtos explican a aparición de comercio intraindustrial horizontal, pero non son factores relevantes

⁶ Venables *et al.* (2003) sinalan que a observación empírica dunha relación inversa entre comercio intraindustrial e distancia entre países formulada en distintos traballos, explícase precisamente porque a estrutura económica (da oferta e da demanda) dos países próximos é máis parecida.

⁷ O índice de comercio intraindustrial para o comercio do ben k entre os países A e B será:

$$ICI_k = 1 - \frac{|X_k - M_k|}{(X_k + M_k)} \quad \text{,, } X_k \text{ exportacións de } k \text{ de } A \text{ cara a } B$$

M_k importacións de k de A cara a B

⁸ Martín e Orts (2002) e Díaz Mora (2002) estudan os patróns de especialización e comercio intraindustrial de tipo vertical para as relacións bilaterais de España cos países da OCDE, no primeiro caso, e cos da EU12, no segundo. En ambos os dous traballos conclúese que a especialización da industria española é na gama baixa dos produtos, e isto explícase polas diferenzas en dotación de capital humano e no nivel de desenvolvemento tecnolóxico.

para determinar que proporción do comercio total será comercio intraindustrial e cal será comercio interindustrial. A existencia de especialización intra ou interindustrial, e se a especialización intraindustrial será horizontal ou vertical, explícase pola existencia de fontes de vantaxe comparativa.

Basicamente, as liñas do comercio están condicionadas por dúas características: a diferenciación de produtos e as diferenzas en custos de produción⁹. En xeral, a primeira é tida en conta en estruturas de competencia imperfecta e a segunda baixo competencia perfecta. Para analizar os efectos dos aranceis e da súa eliminación ante un proceso de integración, cómpre ter en conta ambas as dúas características, xa que estritamente no modelo típico de competencia monopolística, con diferenciación de produtos e preferencia pola variedade ao Dixit-Stiglitz, a protección da industria cun arancel carecería de sentido. En canto ás diferenzas en custos, os aranceis actúan como unha protección fronte ás empresas estranxeiras, e a súa eliminación incrementa a competencia, forza a especialización e elimina a produción ineficiente.

O maior aproveitamento das economías de escala compatible cunha maior diversidade de produtos e o incremento na competencia forman parte do que na literatura se coñece como “efectos dinámicos” da integración. Outras ganancias “dinámicas” esperadas dun proceso de integración derivanse do incentivo que a integración supón ao investimento, á innovación e ao progreso técnico¹⁰.

A eliminación de barreiras ao comercio pon aos produtores interiores en competencia cos do resto da unión, reducindo o poder de mercado das empresas nacionais (Scitovsky, 1958). Isto non entra en contradición co aproveitamento das economías de escala incrementando a produción no nivel de planta, xa que o incremento no tamaño do mercado permite un maior número de unidades eficientes (Balassa, 1961).

A integración económica contribúe á transmisión do coñecemento tecnolóxico, xa que pon aos produtores nacionais en contacto con novos produtos e procesos orixinarios dos socios comerciais. A transmisión de coñecemento tecnolóxico será maior cando os acordos de integración inclúen tamén a mobilidade do capital. Ademais, a maior competencia á que están sometidas as empresas despois da integración pode inducir ao progreso técnico nos países membros, ao estimular a actividade investigadora para desenvolver novos produtos ou procesos. O efecto procompetitivo será máis favorable cando existen industrias de bens diferenciados cuxa produción presenta economías de escala, xa que o carácter diferenciado dos produtos lle outorga un certo poder de mercado e as economías de escala tenden a concentrar a produción, converténdose ás veces na xustificación de monopolios nacionais.

⁹ O comercio intraindustrial causado pola diferenciación de produtos pode desaparecer se as diferenzas en custos son o suficientemente grandes. Da mesma maneira, se a diferenciación do produto é suficientemente acusada pode existir comercio intraindustrial aínda que existan diferenzas en custos.

¹⁰ Algúns destes aspectos tratarémolos no apartado 5, cando presentemos a relación entre a integración e o crecemento económico.

Para Balassa (1961) estes efectos “dinámicos”, que transforman a estrutura produtiva ao longo do tempo facéndoa máis competitiva e especializándoa, son os que verdadeiramente afectan á taxa de crecemento dos participantes. Xeralmente, acéptase que o éxito dos procesos de integración baseárase máis nos efectos dinámicos no medio ou no longo prazo ca nos efectos estáticos¹¹. Neste sentido, un proceso de integración terá éxito se ten efectos positivos sobre o dinamismo da innovación e do progreso técnico; serán importantes, sobre todo, os chamados “efectos acumulación” (Baldwin e Venables, 1995): como afectará a integración ás variables relevantes no proceso determinante do investimento (en capital físico, en capital humano e en coñecemento) e na taxa de crecemento das variables relevantes para o benestar.

Ademais, pódense obter ganancias adicionais da integración comercial a través da redución de problemas da balanza de pagamentos polo aforro de divisas convertibles ao utilizar mecanismos de compensación de pagamentos, así como pola formulación máis coherente da política económica e da esixencia de levar a cabo reformas estruturais necesarias que no contexto nacional serían aprazadas. Por outra parte, cómpre ter en conta o efecto directo que a eliminación dos custos do comercio ten sobre as decisións de localización das empresas. Ao abaratare o custo de transportar mercadorías entre os países que se integran, suponse que os menores custos de produción pasarán a ser máis determinantes nas decisións de localización das empresas. Pero, dado que o custo de transporte non pode eliminarse totalmente, as decisións de localización dependen da magnitude dos custos de transporte en relación coa vantaxe de acceso ao mercado e aos provedores (o que crea interdependencias, *linkages*, de custos e demandas entre empresas que actúan como “economías de aglomeración”).

De maneira máis xeral, pódese afirmar que a integración pon en marcha forzas centrípetas e forzas centrífugas. Distintas teorías sinalan os riscos da integración para as rexións menos desenvolvidas: a liberalización do comercio desencadea un proceso de “causación circular acumulativa” de tipo Myrdal, caracterizado pola crecente concentración da produción no centro, atraída polas economías de escala e de aglomeración, e un progresivo empobrecemento da periferia. A existencia de rendementos crecentes tende a potenciar “efectos de arrastre” de tipo Hirschmann, cara adiante e cara atrás (desde a produción cara á demanda), que favorecen os procesos de concentración industrial. Nalgúns traballos, como en Baldwin e Venables (1995) ou en Krugman e Venables (1995), chégase ao resultado de que na primeira fase dun proceso de integración as forzas centrípetas serían as dominantes, de ma-

¹¹ Smith e Venables (1988), Baldwin (1989) e Gasiorek *et al.* (1992) destacaron o papel dos factores dinámicos para o Mercado Único Europeo e aparecen recollidos nas estimacións oficiais do Informe Cecchini (1988). Estes efectos tamén son considerados por Kehoe (1993) ao analizar os efectos do NAFTA sobre o crecemento en México. Pola súa parte, Calfat *et al.* (2003) avalían os potenciais efectos dinámicos do Mercosur sobre a economía arxentina, obtendo efectos positivos para o crecemento no medio e no longo prazo, aínda que menores que os obtidos na integración europea e incluso na integración de México no NAFTA. Dos seus resultados conclúen que, ademais das integracións norte-norte e sur-norte, a integración sur-sur tamén pode ter un sentido económico.

neira que as desigualdades territoriais se acentuarían e no medio ou no longo prazo a situación podería invertirse.

2.2. AVALIACIÓN DAS GANANCIAS DA INTEGRACIÓN COMERCIAL

Aínda que o efecto máis inmediato da integración comercial é o incremento do comercio entre os socios, existen aspectos deste fenómeno que se escapan á teoría do comercio internacional. A primeira contribución á teoría da integración económica como unha disciplina específica é a de Viner (1950), á que lle seguen os traballos de Meade (1955) e de Lipsey (1960). Nese traballo, Viner estuda os efectos dunha unión aduaneira para os fluxos comerciais e atopa dous tipos de efectos con consecuencias contrapostas sobre o benestar:

- Un efecto de *creación de comercio*, que contribúe a un maior benestar xa que mellora a asignación internacional dos recursos ao substituír a produción interior por importacións do resto da UA producidas a un menor custo, importacións que antes do acordo non existían debido a unha barreira arancelaria.
- Un efecto de *desviación de comercio*, que supón un menor benestar, unha redución na renda mundial, xa que as importacións dos países non membros, aos que se lles segue aplicando o arancel, son substituídas por importacións dun socio da UA, producidas a un maior custo pero exentas de arancel.

Nun contexto de equilibrio parcial con custos constantes, o efecto neto da creación da UA será a diferenza entre o volume de comercio creado, multiplicado pola diferenza en custos unitarios entre a propia economía e os socios da UA, e o volume de comercio desviado, multiplicado pola diferenza en custos unitarios entre os socios e os países non membros.

Desde a perspectiva da optimalidade de Pareto non sería posible decidir se a formación dunha UA ten un efecto positivo ou negativo para o benestar, xa que se están comparando dúas situacións subóptimas, como veremos a continuación. Malia todo, nun contexto de equilibrio parcial poden considerarse distintos factores que condicionan o resultado neto da integración en termos de creación e desviación de comercio¹². A posibilidade de que a creación de comercio supere á desviación de comercio será maior:

- Canto menor sexa a importancia relativa dos bens que proveñen dos futuros non membros no consumo global do país antes da formación da unión (Lipsey, 1960).
- Canto máis competitivas (menos complementarias) sexan as estruturas produtivas dos países que se integran (Viner).

¹² Distintos traballos, como os de Ethier e Horn (1984) e de Krugman e Venables (1990), incorporaron á análise dos efectos para o benestar da formación dunha UA o marco teórico da nova teoría do comercio internacional, é dicir, un contexto de competencia imperfecta. O efecto neto para o benestar é ambiguo, manténdose o resultado dos modelos tradicionais.

- Canto maior sexa a diferenza en custos de produción para bens similares.
- Canto máis altos sexan os aranceis cos futuros socios e canto máis baixos sexan cos futuros non membros, así como canto menor sexa o AEC que se estableza despois da unión.
- Canto maior sexa o tamaño da UA en termos de área e de número de membros (Tinbergen, 1957)¹³. Neste sentido, acéptase que a formación dunha UA favorece máis aos países pequenos ca aos grandes, xa que as posibilidades de reasignar produción e aproveitar economías de escala melloran relativamente máis para os países pequenos que para os grandes.
- Canto menores sexan os custos de transporte entre os países que se integran. Este sería o principal factor na formación dos bloques comerciais “naturais” (Krugman, 1993).

Tendo en conta todos estes factores, cabe esperar que o efecto neto dunha UA sexa de creación de comercio cando a integración se dá entre países para os que o comercio intra-área era xa importante, que teñen un grao de desenvolvemento similar, que fixan un AEC baixo e que a súa proximidade implique baixos custos de transporte.

3. PROBLEMAS AOS QUE SE ENFRONTA A ANÁLISE DA INTEGRACIÓN COMERCIAL

A análise dos efectos da integración para os países que se integran non pode ignorar certos problemas relacionados, entre os que destacamos os seguintes. A integración comercial supón eliminar barreiras ao comercio entre os países que se integran pero manténdooas co resto do mundo, polo que ao analizar o efecto global dun proceso de integración haberá que ter en conta tamén os efectos para os non membros e as súas posibles reaccións. En canto aos efectos para un país que se integra nun bloque comercial, estes serán distintos para os distintos sectores económicos e subsectores industriais, polo que debemos ter en conta estes diferenciais, así como os efectos rexionais dos procesos de integración. Ademais, cómpre ter presente que cando comparamos unha situación de integración comercial coa situación previa estamos comparando dúas situacións subóptimas. Comezaremos pola última cuestión.

3.1. SITUACIÓN DE *SECOND BEST*

Antes da introdución da teoría do *second best* era aceptado que, se a maximización do benestar se obtén na situación de libre comercio mundial que, en ausencia de ineficiencias, replica o equilibrio que se alcanzaría nunha economía mundial in-

¹³ No límite, se a UA englobara todo o mundo unicamente se crearía comercio.

tegrada, a tendencia cara ao libre comercio que supón a eliminación de barreiras entre un grupo de países incrementaría o benestar global, aínda que non o maximice. Este parece ser o razoamento que xustificou o artigo XXIV do GATT (incorporado á OMC), que lexitima os acordos preferenciais, saltando a norma xeral de non discriminación. Así e todo, a existencia de distorsións internas (externalidades, erros de mercado) fai que o libre comercio de bens e a plena mobilidade dos factores co resto do mundo non garantan a obtención dun óptimo de Pareto.

Cando a integración non é multilateral senón rexional débese ter en conta, ademais, que se dan dous efectos contrapostos sobre a liberalización do comercio: por unha parte, hai un avance cara ao libre comercio dentro do bloque que se integra, pero tamén se dá unha discriminación fronte aos non membros. No caso dunha unión aduaneira, unha das distorsións previas (o arancel nacional) non se elimina, senón que é substituída por outra distorsión (o arancel exterior común): unha distorsión económica (o arancel medio) diminúe, pero outra distorsión (a disparidade xeográfica dos aranceis) aumenta. Temos, xa que logo, que a integración económica se ocupa sempre de situacións subóptimas no contexto da teoría do *second best* (Lipsey e Lancaster, 1956): a liberalización parcial, mantendo os aranceis co resto do mundo, non ten por que supoñer un maior benestar respecto do proteccionismo previo. Para algúns autores, entre os que destaca Bhagwati, a integración parcial non é complementaria á liberalización global, senón que a dificulta e, de feito, a substitúe.

Para aplicar unha política subóptima, o goberno debe dispoñer de información suficiente sobre as externalidades e os erros de mercado, cuxa cuantificación é complexa e controvertida. As externalidades tecnolóxicas que resultan en actividades nas que a taxa de beneficio privado é menor cá taxa de beneficio social, polo que o investimento privado en estas actividades é subóptima, xustificou moitas medidas de política industrial ou de política comercial. As imperfeccións de mercado xustificaron a aplicación de políticas comerciais estratéxicas co obxectivo de crear rendas a custa doutros países¹⁴. Para algúns autores, como Krugman (1991b), os sectores que se deben considerar estratéxicos e que, xa que logo, merecen políticas selectivas son os que presentan economías externas, e a existencia deste tipo de industrias detéctase facilmente pola concentración xeográfica das empresas pertencentes a unha determinada industria.

3.2. ALTERACIÓN NOS TERMOS DE INTERCAMBIO. EFECTOS PARA OS NON MEMBROS

O incremento no tamaño do mercado que implica un proceso de integración non só provoca cambios nos fluxos comerciais senón que pode mellorar a posición ne-

¹⁴ Un resumo da literatura sobre política comercial estratéxica atópase en Brander (1995).

gociadora internacional do grupo integrado (medida polo PIB, polo volume de comercio ou pola capacidade de financiamento exterior) fronte á que posuía cada membro individualmente, o que redundará nunha mellora nos termos de intercambio. Esta mellora nos termos de intercambio do bloque é vista como un efecto positivo e constitúe, xunto co efecto de creación de comercio, o que na literatura se coñece como efectos “estáticos” da integración comercial. Paralelamente, haberá unha deterioración nos termos de intercambio dos países non membros.

A mellora nos termos de intercambio (TI) é unha razón que pode xustificar a formación dunha UA fronte ao desarme arancelario unilateral, xa que os TI sempre se verían negativamente afectados no segundo caso. Como consecuencia da integración, os prezos aos que intercambian os países membros entre si cambian; pero, en xeral, os prezos tamén cambian nos intercambios entre os membros e os non membros. A distribución das ganancias e das perdas de benestar dentro da UA vérase afectada polos cambios nos TI. Baixo o suposto de TI invariables, a formación dunha UA non afecta ao benestar dos non membros, mentres que o dos membros se pode ver afectado desfavorablemente pola desviación de comercio. Se a UA supón unha mellora nos TI para os membros, esta ganancia pode compensar a perda de benestar debida á desviación de comercio, mentres que os non membros sofren un efecto negativo.

Canto maior sexa o tamaño da UA, *ceteris paribus*, maior será a ganancia para os membros e, como consecuencia, maior será a perda para os non membros¹⁵. O efecto do cambio nos TI tamén dependerá da importancia dos aranceis antes e despois da formación da UA. Unha UA beneficia aos membros sen prexudicar aos non membros, se o AEC é suficientemente menor ca os aranceis que aplicaban os membros antes da unión (Vaneck, 1965). Esta proposición formulada para tres países e dous bens foi xeneralizada por Kemp e Wan (1976) a un modelo $m \times n$. Un caso intermedio é o modelo de Lloyd (1982) para tres países e tres bens¹⁶. En canto a este efecto, en moitos traballos diferénciase entre a integración “natural” cunha política comercial exterior aberta, e a integración “estratéxica” que trata de obter ganancias a expensas dos non membros.

Temos, xa que logo, que os países non membros se verán afectados pola integración debido á desviación de comercio e á mellora nos TI que a área integrada obtivo grazas ao seu maior poder de mercado, o que pode levalo a prácticas máis proteccionistas. Como consecuencia, pódese dar unha tendencia á xeneralización dos bloques, rexionalizando o comercio mundial. Así, supoñendo que os bloques rexionais utilizan o seu poder para obter ganancias a expensas dos non membros, a decisión estratéxica para dous países que se quedaron fóra e que deben decidir en-

¹⁵ Dado que as ganancias nos termos de intercambio para os membros da área integrada son a expensas do resto do mundo, non se xerará unha tendencia a que a inclusión de novos membros chegue a resultar nunha economía mundial integrada (Andriamananjara, 2002).

¹⁶ En Panagariya (2000) realízase unha ampla análise deste enfoque que rompe coa ambigüidade para o benestar da creación e a desviación de comercio, e que permite identificar acordos preferenciais que melloran o benestar.

tre entrar nun bloque ou manterse á marxe é unha situación típica de “dilema do prisioneiro” (individualmente cada país ten un incentivo a entrar nunha área rexional aínda que, se decidisen coordinadamente, o mellor resultado sería a mundialización).

A rexionalización do comercio mundial podería levar a cada bloque a explotar o seu poder de mercado, derivando en comportamentos agresivos e en guerras comerciais; pero haberá que valorar de maneira positiva a liberalización dentro do bloque. Para os críticos co rexionalismo, a maior liberalización comercial dentro do bloque non tende cara a unha economía mundial integrada senón que a dificulta e incrementa o proteccionismo (Bhagwati e Panagariya, 1996). A razón pode ser a tendencia dos bloques a un comportamento máis agresivo, a un rexionalismo “pechado” ou “estratéxico”; pero, tamén, ás propias dificultades político-económicas para pasar dun mundo rexionalizado a un mundo con acordos multilaterais (Krishna, 1998)¹⁷. Pola súa parte, autores que defenden a converxencia entre rexionalismo e mundialización, como Ethier (1998), consideran que o “novo rexionalismo” é o resultado e a maneira de conservar os logros do grande éxito da liberalización mundial das últimas décadas.

3.3. CUSTOS DE AXUSTE E IMPACTO REXIONAL E SECTORIAL

Os procesos de integración xeran custos derivados do necesario axuste na produción, consecuencia da especialización produtiva, e do desigual impacto sobre sectores e grupos. Aínda que o país coma un todo saia favorecido da integración nun bloque comercial, isto non significa que todos os sectores económicos e subsectores industriais dentro do país se vexan favorecidos¹⁸.

Os custos de axuste serán tanto maiores canto maior sexa a especialización interindustrial, xa que as industrias que deban “reconverterse” poden presentar problemas, especialmente se son importantes en termos de emprego ou de concentración xeográfica. Se a especialización é intraindustrial, os custos serán menores e derivaranse dos procesos de fusionés, peches e absorcións necesarios para obter unha estrutura industrial eficiente.

Cando a especialización é interindustrial a dotación relativa de factores ou o estado da tecnoloxía permiten predicir as pautas de especialización e o patrón de comercio entre os países que se integran. Pola contra, cando o comercio é de tipo intraindustrial en bens diferenciados horizontalmente non é posible determinar *a priori* as pautas de especialización e de comercio; estas atópanse condicionadas por factores históricos e circunstanciais. De todas as maneiras, para este tipo de bens é

¹⁷ A cuestión de se os acordos preferenciais aumentan ou diminúen o proteccionismo trátase, entre outros, en Frankel *et al.* (1996) e en Bhagwati e Panagariya (1996).

¹⁸ Aparece a necesidade de aplicar políticas de tipo industrial ou rexional para redistribuír desde os gañadores cara aos perdedores os efectos netos positivos do proceso de integración.

indiferente para o país a variedade concreta na que se vai especializar, xa que as ganancias se reparten por igual e non existen custos de axuste importantes¹⁹. Pero, se o comercio intraindustrial se dá en bens que se diferencian verticalmente, aparecerán os mesmos custos que coa especialización interindustrial, é dicir, os custos asociados á reasignación de factores; ademais, prodúcense os efectos da especialización para a distribución da renda. Como consecuencia da integración, os propietarios dos factores que son relativamente escasos atoparanse cun nivel de benestar menor, a pesar de que o país gañe (teorema de Stolper-Samuelson)²⁰. Este resultado será máis probable canto maior sexa a diferenza entre países en canto á súa dotación relativa de factores. Ademais, o país que se especialice na gama de produto de calidade baixa (xeralmente se considera que son os intensivos no uso de traballo non cualificado ou os que requiren un nivel tecnolóxico baixo) estará condicionando o seu progreso tecnolóxico e as súas posibilidades de crecemento futuro. Se a especialización vertical se dá nunha industria na que os bens difiren en calidade ambiental, os países que se especialicen nas variedades máis *contaminación intensivas* (calidade baixa) estarán incrementando, ademais, o seu nivel de contaminación (Riveiro, 2004).

Dependendo do tipo de especialización á que se asista, os custos do proceso de integración e os efectos positivos no curto e no longo prazo serán distintos. Un país “periférico”, cun nivel de desenvolvemento inferior á media do bloque no que se integra, pódese atopar en distintos escenarios, algúns dos cales describimos a continuación:

- Aproveitar as vantaxes comparativas de partida, xeralmente en bens “*traballo-intensivos*”, buscando unha especialización interindustrial ou intraindustrial vertical (especializándose nas calidades baixas). Neste caso, o país terá que afrontar a competencia de países con menores custos (por menores salarios, custos sociais, estándares ambientais, etc.) cos que o bloque pode chegar a establecer un acordo comercial no futuro ou cos que nalgúns casos terá que chegar a convivir como novos socios.
- Desenvolver unha posición competitiva en sectores de alto contido tecnolóxico e/ou intensivos en capital humano buscando o desenvolvemento de comercio intraindustrial, o que xerará importantes custos de axuste.
- Se as empresas están verticalmente integradas, pódese producir unha situación intermedia: poderíase concentrar no “centro” a produción de inputs intermedios (tecnoloxía e capital humano intensivos) e na periferia a produción de bens finais

¹⁹ A non ser que a eficiencia da industria esixa que algunha empresa desapareza. Neste caso cada país pode actuar estratéxicamente para que no sexa a súa, de maneira que non se producen os custos do axuste pero tampouco se alcanzan as ganancias do incremento na escala de produción.

²⁰ Se a un bloque comercial se incorporan novos socios que son relativamente “*traballo-abundantes*”, cabe esperar unha diminución no salario real dos antigos membros e/ou un incremento nas súas taxas de desemprego cando non todo o axuste se fai pola vía dos salarios.

(traballo non cualificado ou capital físico intensivos). A periferia podería estar beneficiándose da difusión de tecnoloxía desde o centro²¹.

O desenvolvemento do comercio intraindustrial debe ser tido en conta á hora de deseñar políticas, cando existe un proceso de integración económica á vista. Unha razón para iso preséntaa Collado (1984) baseándose no carácter “normativo” do comercio intraindustrial. Cando a especialización é interindustrial seguindo o principio de vantaxe comparativa, baseada en diferenzas en tecnoloxía ou en dotación de factores, en mercados sen imperfeccións, non hai, segundo este autor, moito papel para a política económica. Pola contra, o comercio intraindustrial xorde en situacións de imperfeccións de mercado e en presenza de externalidades, o que xustifica a intervención do goberno. É máis, este tipo de comercio está determinado pola existencia de bens públicos (como a I+D) ou por variables como a concentración empresarial ou a existencia de capital estranxeiro, que son moi influenciábeis pola política económica.

A especialización intraindustrial vertical réxese polos mesmos principios cá interindustrial. Pero, en presenza dunha regulación ambiental, se o uso de técnicas menos intensivas en contaminación converte ao produto nunha variedade de maior calidade, a manipulación da regulación ambiental pode determinar a especialización intraindustrial en bens que difiren en calidade ambiental.

4. OUTROS GRAOS DE INTEGRACIÓN

Ata agora nos centramos na integración comercial formado *unións aduaneiras* e nos efectos que esta provoca a través dos cambios nos fluxos comerciais. Cando a integración comercial queda nunha *área de libre comercio* (ALC), non se establece una política comercial común, polo que o comercio se pode desviar polo país que aplica menores aranceis. Se na área existen industrias que utilizan bens intermedios importados, a produción e o investimento pódense desprazar igualmente cara aos países con menores barreiras ao comercio. Para evitaren estas situacións, nas ALC establécense “regras de orixe” que esixen un certo contido procedente da área para que os produtos poidan ser comercializados libremente.

Pero cada vez máis, os acordos comerciais tamén inclúen outros aspectos como o comercio en servizos ou o investimento, así como a coordinación ou a unificación de certas políticas. Esa coordinación formúlase cando a regulación de cada

²¹ Numerosos estudos trataron de anticipar o impacto rexional da Unión Europea post 1992 (Smith e Venables, 1988; Commission, 1990; Krugman e Venables, 1990; Neven, 1990). En Viñals (1992) recóllense distintos traballos sobre os efectos para España. Nos últimos anos realizáronse un gran número de estudos relacionados cos potenciales efectos da ampliación europea cara ao leste; algúns exemplos son Ahijado (1999), Martín e Turrión (2002) ou o número 91 (2002) de *Papeles de economía Española* que, baixo o título “Los desafíos de la construcción europea”, recolle distintos traballos sobre os efectos da ampliación cara ao leste.

país por separado pode xerar externalidades (que se propagan a través das distintas canles de transmisión: renda, prezos, tipos de xuro, tipos de cambio) ou discriminacións cara a outros países, e a súa necesidade aumenta a medida que se profunda no proceso de integración.

Cando a libre mobilidade de factores súmase ao libre comercio de bens formando un *mercado común* xorden efectos (estáticos e dinámicos) adicionais ao mellorar a eficiencia na asignación dos factores dentro da área e ao beneficiarse das externalidades e da difusión de tecnoloxía que facilita a integración dos mercados de factores (de maneira especial no caso do investimento estranxeiro directo). Pero, á vez, xérase tamén un impacto sobre a autonomía nacional en canto ao deseño de medidas de política (impositivas, de seguridade social, de cumprimento de estándares técnicos, ambientais, laborais, etc.), o cal restrinxe a capacidade de ofrecer respostas diferenciadas cando os distintos países se ven afectados por perturbacións distintas, ou cando unha mesma perturbación non afecta da mesma maneira a distintos países. Entre os instrumentos de política económica a política monetaria é un dos relevantes, e cando a integración vai máis alá do mercado común os países que se integran perden a capacidade de aplicar políticas monetarias independentes.

4.1. UNIÓN ECONÓMICA E MONETARIA

O avance cara a unha unión económica e monetaria supón unha perda de capacidade de manobra para as autoridades nacionais, xa que perden o control do tipo de cambio e da política monetaria. Espérase que estes custos sexan compensados polos beneficios asociados á integración monetaria. A discusión sobre os custos e os beneficios da unión monetaria ten lugar no contexto da teoría das áreas monetarias óptimas, desenvolvida por Mundell (1961), por McKinnon (1963) e por Kenen (1969). Para a Unión Europea, único proceso de integración que alcanzou este grao (e no que nos centraremos neste apartado), esta perda de capacidade de manobra tivo a súa orixe na posta en marcha do Sistema Monetario Europeo no ano 1979, o cal implicaba un compromiso de estabilidade do tipo de cambio dentro da Unión.

Desde xaneiro do ano 1999 a integración europea tomou a forma dunha unión económica e monetaria cunha moeda única e cunha política monetaria centralizada. As razóns para adoptar unha moeda única fronte ao SME ou a un sistema de tipos de cambio flexibles foron múltiples e moitas delas de carácter político. Así e todo, centrándonos nas económicas, estas estarían ligadas aos beneficios de facer coincidir unha área comercial cunha área monetaria. Eses beneficios, recollidos no informe da Comisión Europea (1990) *One Market, One Money*, eran: a eliminación dos custos de transacción intra-UE, a eliminación da incerteza monetaria e cambiaria que podería afectar ao valor dos cobramentos e dos pagamentos entre membros da UE, e a eliminación dos custos de información sobre prezos en distintos países da UE.

Outros beneficios potenciales, os máis relevantes, derivaríanse da maneira na que, segundo o Tratado de Maastricht (asinado en decembro do ano 1991), deberían xestionarse as políticas asociadas á moeda única. O obxectivo da política monetaria única europea é a estabilidade dos prezos. Este potencial beneficio foi visto por algúns coma un custo, xa que supón sacrificar outros obxectivos nacionais como a redución do desemprego, o estímulo ao crecemento económico ou a distribución máis igualitaria da renda, a favor unicamente do obxectivo antiinflacionista. Ademais, no tratado limítanse o déficit e a débeda públicos, que non deben superar unha determinada porcentaxe do PIB, co obxectivo de evitar tensións inflacionistas ou outros desequilibrios macroeconómicos. Isto fai que as políticas fiscais e orzamentarias teñan unha escasa marxe de resposta en caso de recesión.

A perda de flexibilidade que implica a desaparición das políticas monetarias diferenciadas e dos tipos de cambio de cada país pode ser importante cando unha perturbación non afecta por igual aos distintos membros da unión. De feito, nos últimos anos foi moi discutida a existencia e as consecuencias dos chamados *shocks* asimétricos ou *específico-país* e a maneira de afrontalos unha vez que os tipos de cambio intra-UE foron eliminados e a política monetaria se unificou.

Porén, desde algúns sectores formulouse que a unión monetaria diminuiría a probabilidade de sufrir *shocks* asimétricos: ao reducirse as diferenzas entre os países europeos, os *shocks* serían cada vez máis sectoriais e menos nacionais²². Este é o escenario previsto no informe da Comisión das Comunidades Europeas (1990): as economías de escala e a diferenciación de produtos farían incrementar a especialización intraindustrial resultando unha homoxeneización das estruturas produtivas. Con todo, hai argumentos para formular que, cando menos nas primeiras fases da integración, as diverxencias entre países (en desemprego, en industrialización, en crecemento da renda *per cápita*) se acentuarán, de maneira que a unión monetaria eliminaría os *shocks* monetarios asimétricos (asociados a distintos tipos de xuro ou taxas de inflación) pero o comportamento dos *shocks* asimétricos reais podería empeorar. Ao se intensificar a especialización intersectorial na industria e nos servizos, a estrutura económica dos distintos países faríase menos homoxénea e os *shocks* máis asimétricos e, xa que logo, a maior integración faría máis necesarios os axustes do tipo de cambio²³.

Cando o reaxuste do tipo de cambio xa non pode ser empregado ante unha perturbación *específica-país*, cómpre preguntarse que outros mecanismos a disposición dos países poden alcanzar os mesmos resultados. Neste debate formulouse a comparación entre a maneira de afrontar os *shocks* os diferentes estados dos Estados Unidos, e se isto era extrapolable á UE. En particular, se un país mantén unha

²² No estudo de Ballabriga *et al.* (1993) sobre a interdependencia das economías da UE conclúese que os *shocks* específicos explican unha parte moi importante da variabilidade do output.

²³ Aínda que é certo que o comercio intracomunitario é cada vez máis de tipo intraindustrial, a maior parte deste é do tipo vertical polo que a especialización industrial responde ao concepto tradicional de vantaxe comparativa.

taxa de crecemento da produtividade menor ca o resto da Unión e non pode desvalorizar a moeda, que mecanismos lle quedan para manter o emprego dos factores?

- A mobilidade deses factores (Mundell, 1961). Este mecanismo, que funciona moi ben nos Estados Unidos, non é directamente extrapolable a Europa debido a diferenzas culturais e lingüísticas, á maior rixidez do mercado da vivenda, etc.
- O mantemento de salarios menores en liña coa menor produtividade. Esta vía, que funcionou en Europa, pode ser máis difícil cando os salarios dos distintos países están expresados na mesma moeda.
Daquela, nunha unión monetaria con inmovilidade laboral e con rixidez salarial as rexións afectadas por un *shock* adverso sufrirán desemprego estrutural.
- Mecanismos fiscais e rexionais. Nos Estados Unidos existe un “federalismo fiscal” que compensa automaticamente unha parte importante das diferenzas en renda entre estados. Isto non existe en Europa. Con todo, distintos estudos de Bayoumi e Eichengreen (un resumo atópase en Bean, 1992) mostran que os *shocks* que afectan aos países da UE son máis específicos ca os que sofren os estados dos Estados Unidos, o que faría máis necesaria a política fiscal en Europa. Esa necesidade tamén se explica porque os países europeos se axustan cunha menor rapidez (posiblemente pola menor mobilidade dos factores).
- Tendo en conta a existencia dunha regulación ambiental que supón un incremento no custo de produción, unha resposta alternativa pode ser a relaxación desa regulación. A ganancia en competitividade por parte das empresas conséguese a cambio de asumir un maior nivel de contaminación.

Na UEM Europea (*Eurozona*), o Banco Central Europeo dita a política monetaria común, pero, aínda que existe unha relativa coordinación informal a través das reunións do ECOFIN, cada país decide a súa propia política fiscal. Xeralmente, acéptase que esta situación levará a un equilibrio subóptimo para todos os membros, debido ás externalidades (negativas e positivas) da política fiscal: a política fiscal expansiva nun país pode xerar, por exemplo, demanda e emprego noutros países, pero tamén pode xerar maior inflación e tipos de xuro. Posto que o maior problema de moitos dos países da Unión nos últimos anos foi o elevado desemprego, e dado o papel contracíclico da política fiscal, acéptase xeralmente que a autonomía fiscal levaría a un gasto e a un déficit excesivos. Parte dos custos da expansión fiscal excesiva de cada país pasaría ao resto de países a través dos incrementos na taxa de inflación e nos tipos de xuro.

Ante esta situación xorde a cuestión da coordinación das políticas fiscais. A necesidade de conseguir unha certa coordinación e de facerlles fronte ás externalidades da autonomía fiscal parece estar detrás dos criterios do Tratado de Maastricht e do Pacto de Estabilidade e Crecemento (xuño do ano 1997). Estes criterios, aplicados a partir de xaneiro do ano 1999, supoñen na práctica restricións á autonomía en

política fiscal dos países da *Eurozona*, ao ter que evitar o “sobreendebedamento” para cumprir os criterios. Ademais, no marco fiscal introdúcese unha asimetría no marco fiscal entre os países con finanzas públicas saneadas e os que acumulan unha débeda e un déficit elevados. Estes últimos vense forzados, unha vez alcanzado un déficit do 3% do PIB, a aplicar políticas fiscais procíclicas.

5. INTEGRACIÓN ECONÓMICA E CONVERXENCIA

Unha boa proba da eficiencia dos procesos de integración é a súa capacidade para acelerar o desenvolvemento económico dos membros e a súa contribución a manter altos niveis de emprego. Ademais, un aspecto importante da integración económica refírese ao seu efecto sobre as desigualdades internacionais e interrexionais. Cando o grao de desenvolvemento económico dos países que se integran –que xeralmente se mide pola renda *per cápita*– ou das rexións dentro de cada país é distinto, formúlase a cuestión de como afecta a integración a estas desigualdades. É o problema da converxencia ou diverxencia rexional dentro da área integrada. No caso da Unión Europea deuse un gran debate sobre se á obrigada converxencia nominal lle acompañaría ou non unha converxencia real.

A determinación da capacidade dun proceso de integración económica para favorecer a converxencia baséase na análise da relación entre comercio internacional e crecemento económico. Unha idea xeralmente aceptada é a de que a liberalización comercial e o incremento nos volumes de comercio se relacionan positivamente co crecemento económico (Frankel e Romer, 1999). En calquera caso, que o comercio internacional favoreza o crecemento non implica necesariamente que favoreza a converxencia. A teoría tradicional do crecemento económico (teoría neoclásica de Solow) considera que este está determinado polo incremento dos recursos produtivos e/ou pola maior eficiencia coa que son utilizados. En particular, para que a produción *per cápita* aumente cómpre un incremento na relación capital/traballo (unha “profundación do capital”) ou unha mellora tecnolóxica. A integración económica afectaría a estas “fontes de crecemento” por distintas vías: o aforro duns países canalízase cara ao investimento noutros (con rendementos máis elevados), favorecendo a acumulación de capital. A tecnoloxía e as innovacións tamén se transfiren internacionalmente. Ademais, o investimento non só contribúe a incrementar o capital senón que tamén é a maneira de introducir novas tecnoloxías (asumindo que a nova técnica está “incorporada” en bens de capital).

Daquela, e de acordo coa visión tradicional, os fluxos de capital cara ás rexións máis pobres (onde, debido á súa escaseza, se lle atribúe unha produtividade máis alta) e a difusión de tecnoloxía favorecerán a converxencia²⁴. O papel central do

²⁴ A baixa relación capital/traballo na periferia podería ir acompañada dun produto marxinal do capital baixo, polo que non se alcanza a converxencia a través da mobilidade do capital. Unha revisión da literatura máis relevante sobre crecemento e converxencia atopámola en Sala i Martín (1994).

progreso técnico no crecemento é tratado de maneira máis adecuada polas novas teorías do crecemento económico (asociadas a autores como R. Barro, R. Lucas e P. Romer). Nestas teorías a innovación non é esóxena senón que é unha actividade (“*capital-humano intensiva*”) que se determina endoxenamente dependendo, entre outras variables, das decisións de destinar ou non recursos á investigación.

De acordo coa nova teoría do crecemento, a integración económica favorece o crecemento porque, por unha parte, na área integrada se xera máis innovación, xa que é máis rendible e máis doado de financiar, e, ademais, esta lévase a cabo nos países máis eficientes na produción de innovacións. Por outra parte, hai unha maior difusión das innovacións na área integrada pola mellora nas comunicacións, polos maiores fluxos comerciais e pola maior capacidade de captar investimento estranxeiro directo. Pero, as novas teorías do crecemento económico non apoian implicacións directas de converxencia rexional ante procesos de integración e, con todo, permiten explicar fenómenos de diverxencia. Centrándose en actividades produtivas nas que existen economías de escala dinámicas, baseadas en procesos de aprendizaxe do tipo *learning by doing* e no investimento en capital humano, cando o cambio tecnolóxico é endógeno as diferenzas iniciais na posición da curva de aprendizaxe e na dotación de capital humano de cada país poden xerar unha brecha tecnolóxica permanente (e diverxente) entre países. Dado que os rendementos crecentes poden xerar mecanismos acumulativos de diverxencia, as novas teorías do crecemento económico non parecen apoiar as teses de converxencia. Se isto é así, o propio funcionamento dos mercados non conduce á converxencia, facendo necesaria a intervención dos poderes públicos.

A evidencia parece sinalar unha converxencia moi lenta entre a renda *per cápita* dos países máis industrializados (os da OCDE), así como entre os territorios que forman unha determinada área política (os estados dos Estados Unidos, por exemplo), pero non existe unha converxencia de carácter mundial²⁵. No caso europeo, a integración económica e monetaria en Europa tiña –e ten– como obxectivo declarado a eliminación das disparidades nacionais e rexionais en canto ás condicións monetarias e reais. A liberalización dos mercados de bens, servizos e factores, así como a transferencia de fondos, pretenden conseguir que as rexións económicas menos desenvolvidas alcancen ás máis desenvolvidas en termos de renda e benestar. Numerosos traballos empíricos trataron de medir en que grao se cumpriu o obxectivo de converxencia. Algúns destes traballos son os de Sapir (1992), Neven e Gouyette (1995) e Yin *et al.* (2003). A pesar das diferenzas nos resultados, en todos estes traballos apúntase que a UE está lonxe aínda de eliminar as disparidades económicas nacionais e rexionais.

²⁵ Do traballo de Barro e Sala i Martín (1991) pódese desprender que a existencia de institucións políticas, económicas e xurídicas comúns parece ter unha certa relevancia para a converxencia. Nese traballo detéctase que non existen diferenzas apreciables entre as pautas de crecemento das nacións e das rexións, de maneira que a integración rexional non parece contribuír á converxencia.

6. A INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA

No período posterior á Segunda Guerra Mundial dáse unha explosión integracionista, que se xeneralizou ata tal punto que na actualidade case todos os países están inmersos nun ou en varios procesos de integración ou de cooperación²⁶. En América latina, que non foi unha excepción, a expansión integracionista tivo lugar en tres etapas: unha primeira ondada de procesos de integración nos anos sesenta, á que lle seguiu unha segunda fase nos anos oitenta e un interese renovado polos procesos de integración rexional nos anos noventa. Aínda que a integración económica foi utilizada sempre como estratexia de desenvolvemento e de inserción na economía mundial, os acordos das distintas fases presentan diferenzas importantes, sobre todo no que se refire aos elementos que incorporan e aos obxectivos concretos que os distintos países pretenden alcanzar a través da integración.

As primeiras experiencias de integración tiveron lugar a principios da década dos anos sesenta, nun momento no que os termos do intercambio dos países en vías de desenvolvemento estaban empeorando, especialmente para América latina, e no que as taxas de crecemento se estaban reducindo. Ademais, despois da creación da CEE, era razoable que América latina esperase unha situación de “desviación de comercio”. Durante esta primeira etapa, os principais intentos de integración foron os seguintes:

- A Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), formada no ano 1960 polos países que hoxe constitúen o Mercosur (Brasil, Arxentina, Uruguai e Paraguai), México, Chile e Perú, aos que se uniron Ecuador e Colombia no ano 1961, Venezuela no ano 1966 e Bolivia no ano 1967.
- O Mercado Común Centroamericano (MCCA), formado tamén no ano 1960 por El Salvador, Guatemala, Honduras e Nicaragua.
- O Grupo Andino, formado no ano 1969 por Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador e Perú. Estes países xa formaban parte do ALALC, pero seguramente non vían realizados os potenciales efectos positivos que esperaban alcanzar da integración cos países máis “grandes” e “industrializados” (México, Arxentina e Brasil).

Estes procesos de integración servían a un modelo de crecemento “cara a dentro”, baseado nun patrón de industrialización en torno á política de substitución de importacións para lograr unha expansión equilibrada do comercio, superando a estreiteza dos mercados nacionais e buscando unha especialización das economías. Ademais, a integración comercial tamén tería outros efectos positivos na medida en que incrementaba o poder de negociación do bloque, o que melloraría os seus termos de intercambio non só fronte a Europa senón tamén cos EE.UU.

²⁶ Entre os anos 1948 e 1994 notificáronse ao GATT máis de cen acordos comerciais preferenciais, un 30% dos cales foron notificados entre os anos 1990 e 1994. Algúns reemplazaban a outros xa existentes, e moitos deles xa non teñen vixencia na actualidade (WTO, 1995b). No período 1995-2002 notificáronse á OMC 130 acordos (WTO, 2002).

A principios dos anos setenta os efectos estáticos e dinámicos esperados non se alcanzaran e recoñécese que os intentos de integración, ao igual ca o modelo de desenvolvemento ao que servían, fracasaran. Ao fracaso seguramente contribuíron moitos factores. Por unha parte, a CEE lonxe de ser unha ameaza supuxo o incremento das exportacións cara a Europa, cando menos dalgúns países do ALALC, o que debilitou o interese dalgúns deles pola integración. Pero, sobre todo, foron as crises económicas mundiais de mediados e de finais dos anos setenta, as malas relacións políticas entre os membros dos bloques e o non ter creado institucións supranacionais que xestionasen o reparto dos custos e dos beneficios da integración os que remataron definitivamente cos proxectos de integración. A distribución dos beneficios da integración entre países distintos, que asistiran a unha especialización interindustrial, para que fose equitativa debía ser dirixida e ese papel de coordinador de políticas rexionais que non foi adoptado por ningún dos grandes.

Despois dun período no que en xeral os proxectos de integración dos países en vías de desenvolvemento fracasaron e o comercio mundial parecía rexerse polas normas multilateralistas do GATT, iníciase unha nova fase dos acordos preferenciais na década dos anos oitenta, consistentes xeralmente en áreas de libre comercio. Para América latina esta nova fase ten lugar nun contexto de redución das relacións comerciais intrarrexionais, de axustes estruturais e da crise da débeda.

O ALALC transfórmase no ano 1980 en ALADI, un proxecto menos ambicioso e que lles permite aos membros levar a cabo acordos parciais de contido sectorial e bilateral. Aínda que o centro de atención seguía sendo a liberalización do comercio, os acordos tamén se aplicaron en áreas de produción (minería, siderurxia, enerxía), en infraestruturas de transporte ou na liberalización do investimento. Estes acordos intentan controlar a asignación de recursos dentro dun esquema de dinamización da especialización externa destas economías, as cales manteñen grandes diferenzas en canto á capacidade económica e ao grao de desenvolvemento relativo, e de organizar a distribución dos custos e dos beneficios deses acordos.

A estratexia de desenvolvemento “cara a dentro” que dalgunha maneira continuara durante a década dos anos setenta así como o incremento no comercio intrarrexional propiciado pola integración vense freados coa orixe da crise da débeda no ano 1982. Na década dos anos oitenta, o freo no crecemento dos países industrializados aos que América latina destinaba as súas exportacións e os elevados tipos de xuro provocaron unha profunda crise nesas economías. A ratio débeda/exportacións duplicouse en poucos anos e os xuros da débeda supoñían unha porcentaxe cada vez maior do valor das exportacións. Para conseguir pagar os xuros da débeda, a política comercial debía fomentar as exportacións e reducir as importacións. Nalgúns países (Arxentina, México, Chile, Bolivia, Ecuador e Uruguai) leváronse a cabo desvalorizacións moi importantes das moedas, pero na maioría dos casos o efecto sobre as exportacións non era o esperado: se todos os competidores desvalorizan á vez, o efecto para cada un é desprezable e, ademais, os inputs importados

subían de prezo. Para reducir as importacións, países como Brasil, Chile, Costa Rica e Perú incrementaron os seus aranceis; outros como México e Venezuela impuxeron restricións cuantitativas.

Os escasos resultados económicos dos países latinoamericanos durante as décadas dos anos setenta e oitenta contrastan co éxito doutros países en vías de desenvolvemento, en especial os países do leste asiático. O “milagre” dos países do leste asiático non se pode explicar polos seus diferentes valores culturais, como se apuntou nalgúns estudos, senón que son factores como a estratexia comercial aberta, a mellor formación de capital humano, unas taxas de aforro e investimento máis altas, unha maior competencia e maior estabilidade macroeconómicas os que explican o éxito nestes países asiáticos e o fracaso na maioría dos latinoamericanos.

A pesar de que na súa maior parte os países latinoamericanos, “*traballo-abundantes*” con custo salarial relativo baixo, tiñan vantaxe comparativa na produción de bens de traballo intensivos, a súa industrialización baseouse no uso intensivo de capital, artificialmente barato, que alcanzaba unha rendibilidade moi alta nun mercado protexido. Precisamente, a falta de competencia nese mercado protexido explicaría que as empresas non necesitasen introducir novas tecnoloxías para soste a súa rendibilidade²⁷. O crecemento durante a etapa de substitución de importacións baseouse na acumulación de capital e o progreso técnico non desenvolve practicamente ningún papel²⁸. Pero, ademais, os países de América latina enfrontábanse a outros problemas como as limitacións internas ao crecemento que impoñen as crises fiscais e monetarias.

O crecente interese mundial polos procesos de integración rexional na década dos anos noventa puido estar relacionado co relativo fracaso das negociacións multilaterais na Ronda Uruguai do GATT (1986-1993). Parecía máis doado estimular o comercio mundial con acordos preferenciais que con negociacións multilaterais. O motivo puido ser, en parte, o crecente número de participantes nestas negociacións con intereses enfrontados (máis de 120 países nesa ronda). Pero tamén puido ocorrer que os logros da Ronda Uruguai favorecesen un novo rexionalismo como unha maneira de consolidar os seus resultados, especialmente nos países en vías de desenvolvemento (PVD) que cambiaron de estratexia de desenvolvemento. Moitos PVD, especialmente en América latina, apuntáronse a esta nova etapa de rexionalismo cunha estratexia de desenvolvemento “cara a fóra”, levando a cabo reformas económicas e abrindo os seus mercados, en contraposición aos programas de desenvolvemento baseados en substitución de importacións. Este “rexionalismo aberto” pretende afrontar as externalidades negativas do resto de bloques comerciais e sobre todo mellorar a inserción das economías latinoamericanas na economía mun-

²⁷ Para Stiglitz (1998), foi o fracaso na creación de competencia interna máis cá protección do exterior o que produciu o estancamento do modelo de substitución de importacións.

²⁸ Segundo un estudo da CEPAL (1996), mentres que a taxa de crecemento medio interanual para o período 1950-1980 foi dun 5,3%, a produtividade total dos factores aumentou en algo menos do 1,2%.

dial²⁹ (en gran medida mellorando o atractivo destas economías para os investidores internacionais que poden acceder a mercados “grandes” dotados de garantías institucionais cribles). Pero, como en calquera proceso de integración, tamén se pretende sanear as finanzas públicas e alcanzar un crecemento económico estable xunto cunha mellora na distribución do ingreso.

Na última década déronse acordos entre economías pequenas, que queren reformar os seus mercados interiores, e economías grandes. Para esas economías pequenas, o éxito das reformas depende de se son capaces de captar investimento estranxeiro directo, fortemente vinculado á transferencia de tecnoloxía. O investimento non ten que vir do socio comercial necesariamente, senón que a integración lles daría o atractivo para captar investimento de países non membros. Este argumento é presentado por Ethier (1998a, 1998b). Porén, a competencia entre estes países pequenos para captar investimento estranxeiro pode non ser tan beneficiosa como presenta Ethier (2001) se a competencia non ten lugar no marco das reformas (vistas como positivas), senón que se dan incentivos ao investimento (Bhagwati, 1999).

As principais iniciativas de integración desta terceira etapa son, en primeiro lugar, o Tratado de Libre Comercio entre os Estados Unidos, Canadá e México –ALCAN (NAFTA)– que se asinou no ano 1991 e que entrou en vigor no ano 1994, supoñendo a culminación do proceso de liberalización comercial que iniciara México no ano 1985. Tamén no ano 1991 se crea o Mercado Común do Sur (MERCOSUR), que inclúe á Arxentina, ao Brasil, ao Uruguai e ao Paraguai, que entrou plenamente en vigor no ano 1995. Pero, ademais, leváronse a cabo outros acordos que tratan de profundar na vía da integración económica en América latina. No ano 1991 renóvase o Mercado Común Centroamericano (MCCA) e impúlsase o CARICOM entre os países do Caribe. No ano 1996 trátase de reactivar o Grupo Andino transformándoo na Comunidade Andina de Integración e asínase un Acordo de Asociación Comercial entre Chile, Bolivia e o MERCOSUR. Dunha grande importancia para ambos os dous bloques, e en particular para España, é o acordo comercial asinado polo MERCOSUR e pola UE (o seu principal socio comercial).

O proceso de reformas iniciado na segunda metade dos anos oitenta e que continuou nos anos noventa incluía, entre outras, a apertura comercial e financeira, as privatizacións, a flexibilización do mercado laboral e a liberalización dos tipos de xuro e de cambio. Ese proceso propiciou o cambio da estrutura destas economías e que a industrialización ampliara as oportunidades de intercambios intrarrexionais vantaxosas, así como que se dinamizara o modelo de inserción na economía mundial, recuperando a vantaxe comparativa da man de obra de baixo custo relativo e eliminando o nesgo anti-exportador das políticas comercial e cambiaria.

²⁹ É moi discutible a mellora na posición de América Latina (AL) no comercio internacional. Do total de importacións mundiais, AL representa un 4% no ano 1985 e un 4,4% en 1995; do total de exportacións pasou do 5% ao 4%. Os resultados son similares considerando os datos de cada bloque rexional dentro de AL (Ruesga *et al.*, 1998).

As reformas son dunha grande importancia xa que, ademais de condicionar a efectividade das políticas industriais que se aplican, constitúen un factor clave para a atracción de investimentos, na medida en que estes dependen das condicións de seguridade e confianza que ofrezca o país. Na segunda metade dos anos noventa a rexión experimentou un forte rexurdimento dos fluxos de capital estranxeiro, incrementándose unha media dun 166% entre os anos 1995 e 1999. Deste investimento, aproximadamente o 80% concentrouse en México, na Arxentina, en Chile e, sobre todo, no Brasil; mentres que en Colombia e no Perú retrocedeu (Covarrubias, 2002). A estabilidade macroeconómica e política de Chile, xunto coas reformas institucionais aplicadas, explicarían o incremento tan importante do investimento estranxeiro directo neste país, que se triplicou entre os anos 1995 e 1999. En contraposición, a inestabilidade política e económica de países como o Perú e Colombia neses anos explicaría parte da súa perda de atractivo para o capital estranxeiro. Así mesmo, a crise política e económica que sofre a Arxentina e Venezuela nos últimos anos causou a caída dos seus fluxos de capital estranxeiro.

As economías de América latina, ademais de ter que competir cos países do leste asiático na captación de investimentos estranxeiros, desde mediados dos anos noventa deben competir tamén cos países do leste de Europa. Con todo, recentemente un país como China, que era competidor na atracción de investimentos, converteuse nun importante investidor en países como o Brasil e en menor medida a Arxentina, dada a súa necesidade de recursos que alimenten as súas elevadas taxas de crecemento.

En canto aos logros, a pesar de que o comercio entre as economías latinoamericanas experimentou un incremento importante nos anos noventa, os intercambios dentro de cada bloque rexional seguen representando unha porcentaxe baixa. Por outra parte, aínda que a taxa de investimento se foi recuperando e se deu un relativo avance na incorporación de exportacións non tradicionais de contido tecnolóxico medio, estas tendencias non se converteron nun proceso sostido e difiren substancialmente duns países a outros.

No caso do Mercosur parecía existir, en principio, un alto grao de complementariedade entre as principais economías: o Brasil asistiu a un importante proceso de industrialización nos anos setenta (un efecto positivo da substitución de importacións) que o converteu no principal produtor nos sectores industriais lixeiros e pesados; pola contra, a Arxentina ten vantaxe comparativa en alimentos e en produtos enerxéticos. Así, de acordo coa teoría da vantaxe comparativa, daríase un intercambio de produtos do sector primario arxentino por manufacturas industriais brasileiras. Con todo, a metodoloxía de integración seguida parecía perseguir expresamente unha especialización intraindustrial, a cal, alimentada polo investimento directo estranxeiro, adquire cada vez unha maior importancia, especialmente nos sectores do automóbil, químico e da industria alimentaria.

Ademais da liberalización comercial, o sector de empresas das economías do Mercosur tamén se beneficiou da liberalización do comercio en servizos e da coor-

dinación de regras en áreas como a política económica, os tipos de cambio, a propiedade intelectual, o *antitrust*, o *antidumping*, o ambiental, etc. A pesar diso, o afondamento no proceso de integración máis alá da actual unión aduaneira imperfecta non se alcanzou. Unha das razóns podería ser a ausencia dun líder que asuma as cuestións de coordinación e distribución dos custos e beneficios do proceso. Neste bloque comercial, claramente a economía dominante é Brasil (representa o 75% do PIB e o 80% da produción manufacturera da rexión); así e todo, ata agora o Brasil non tomou as rendas do proceso de integración.

A integración de México no NAFTA presenta claras diferenzas co caso Mercosur. Cando México se une á asociación que xa existía entre os EE.UU. e Canadá, México acepta as regras que lle ditan os EE.UU., do que depende económica e financeiramente. A diferenza do que ocorría no Mercosur, as relacións entre os membros do NAFTA xa eran moi estreitas antes do acordo; por exemplo, no ano 1992 o 70% das exportacións de México dirixíanse aos EE.UU. As exportacións dos EE.UU. a México, así como o seu investimento neste país, eran maiores que para a maioría dos países semiindustrializados. Estas estreitas relacións parecían demandar un maior grao de integración entre estas economías. Ademais, como xa mencionamos anteriormente, a principios dos anos oitenta México experimentou unha crise moi profunda (a caída do prezo do petróleo acentuou a xa gravísima débeda externa). O PIB e especialmente o output industrial caeron, así como os salarios reais, e asistíuse a un incremento da taxa de desemprego.

México intentou captar investimentos de Europa e do Xapón a principios dos anos noventa, pero os intereses duns e doutros estaban centrados noutros lugares. Para atraer máis investimento dos EE.UU. –que descendera a finais dos anos oitenta–, México tiña que lanzar un sinal inequívoco sobre a seriedade do programa de axuste económico e a determinación de adaptarse ás demandas dos investidores estranxeiros. A integración no NAFTA viuse como a solución para captar este investimento estranxeiro do que se esperaba unha mellora na tecnoloxía, un incremento na produtividade, unha axuda para o financiamento do déficit comercial, uns menores tipos de xuro, etcétera, e, desta maneira, estimular o crecemento económico. Efectivamente, o investimento directo dos EE.UU. en México medrou notablemente e as relacións comerciais entre estas dúas economías intensificáronse.

Na maioría dos traballos que tratan de analizar o impacto do NAFTA na economía mexicana, suponse que México e os EE.UU. intensificarán o comercio interindustrial de acordo coas súas vantaxes comparativas baseadas nas dotacións relativas de factores. Ao supoñer os EE.UU. unha vantaxe comparativa na produción industrial, a integración levará á desaparición de industrias en México e a unha diminución da produción e do emprego industrial, así como a uns custos de axuste importantes. Se, pola contra, o comercio que se intensificase fose de tipo intraindustrial, as ganancias, sobre todo as dinámicas, serían maiores e os custos de axuste substancialmente menores. O maior crecemento nas exportacións de México aos

EE.UU. foi nos sectores de automoción, química, téxtil e electrónica, pero o modelo resultante de maqueira con baixos salarios non ofreceu os resultados anticipados nin as oportunidades de desenvolvemento que México esperaba.

Ademais do Tratado de Libre Comercio, entre as tres economías norteamericanas ratificáronse dous acordos de cooperación “paralelos”: un sobre medio ambiente e outro no ámbito laboral, pero non se deu un maior avance na coordinación das políticas económicas.

7. CONCLUSIÓNS

En xeral, na literatura conclúese que o resultado neto dos distintos efectos expostos neste artigo é un incremento na taxa de crecemento económico dos países que participan nun acordo de integración rexional. Os efectos positivos proveñen de distintas fontes e, teoricamente, van en aumento a medida que se afonda no proceso de integración. Pero os custos soportados, sobre todo en termos de perda de soberanía na aplicación de políticas económicas diferenciadas, tamén aumentan a medida que se van alcanzando graos superiores de integración.

Cando a integración é comercial (como nunha área de libre comercio ou nunha unión aduaneira), ao eliminarse as barreiras entre os socios incrementanse os fluxos comerciais, obténdose as típicas ganancias asociadas ao comercio internacional. Con todo, o feito de manter as barreiras co resto do mundo pode levar a que os maiores fluxos comerciais entre os socios sexan creados a expensas do comercio que existía anteriormente co resto do mundo. Así pois, para avaliar o efecto neto da integración comercial para o benestar cómpre ter en conta a distinción entre *creación e desviación* de comercio; a primeira é positiva mentres que a segunda é negativa.

Ademais do incremento no comercio, os países integrados poden obter outras ganancias se o bloque comercial, aproveitando o seu maior poder, aplica unha política comercial máis agresiva e mellora os seus termos de intercambio. Por esta e por outras razóns, vimos que parte das ganancias para os membros poden implicar prexuízos para os non membros, de maneira que os efectos negativos para os non membros, así como as súas posibles respostas, deben ser tidos en conta ao deseñar a política da área integrada.

Ademais dos efectos “estáticos” anteriores, cómpre ter en conta os efectos “dinámicos” da integración. Por unha parte, o tamaño do mercado integrado permite aproveitar máis as economías de escala, sen renunciar á diferenciación de produtos, e representa un incremento na competencia. Por outra parte, a integración ten un efecto favorable sobre as variables relevantes no proceso determinante do investimento (en capital físico, humano e coñecemento) e contribúe a acelerar a innovación e o progreso técnico.

Predominan as visións segundo as cales o éxito dos procesos de integración depende en maior medida dos efectos dinámicos no medio ou no longo prazo ca dos

efectos estáticos. Os efectos dinámicos son os que dominan cando os países son similares en canto a estrutura produtiva, preferencias, nivel de renda, etc., e o comercio que se intensifica entre eles é do tipo intraindustrial horizontal.

Ademais dos efectos favorables, tamén se dan custos asociados á integración. Algúns destes custos, derivados do axuste na produción e do desigual impacto sobre sectores e grupos, serán tanto maiores canto maior sexa a especialización interindustrial (ou intraindustrial vertical), xa que as industrias que deban “reconverterse” presentarán problemas, especialmente se en termos de emprego ou de concentración xeográfica son importantes, mentres que, se a especialización é intraindustrial horizontal, os custos serán menores e se derivarán dos procesos de fusións e peches, necesarios para obter unha estrutura industrial eficiente.

O avance no grao de integración permite esperar novas ganancias, pero leva asociados novos custos e un avance simultáneo na coordinación da política económica. Esa coordinación significa que cada país renuncia á soberanía na aplicación de medidas de política económica, é dicir, elimínanse máis elementos diferenciadores, o cal limita a posibilidade de dar respostas diferenciadas ante unha perturbación específica ou que afecte de distinta maneira aos diferentes países.

Cando a integración alcanza o grao de unión económica e monetaria (o caso da Unión Europea), a desaparición das políticas monetarias diferenciadas e dos tipos de cambio de cada país implica unha perda de flexibilidade que pode ser importante cando unha perturbación non afecta por igual aos distintos membros da unión. Nalgúns traballos sostívose que a propia integración económica e monetaria diminuíría a probabilidade de que os *shocks* fosen asimétricos xa que, ao reducir as diferenzas entre os países europeos, os *shocks* serían cada vez máis sectoriais e menos nacionais. Este é o escenario considerado, por exemplo, no informe da Comisión Europea (1990) *One Market, One Money*. Con todo, hai argumentos para formular que, cando menos nas primeiras fases da integración, as diverxencias entre países (en desemprego, en industrialización, en crecemento da renda *per cápita*) acentuaranse, de maneira que a unión monetaria eliminaría os *shocks* monetarios asimétricos (asociados a distintos tipos de xuro ou taxas de inflación) pero o comportamento dos *shocks* asimétricos reais podería empeorar. Os problemas asociados á falta de respostas de política diferenciadas pódense agravar se, tal e como se desprende das novas teorías do crecemento económico, a diverxencia non se dá unicamente nas primeiras fases, senón que é permanente. É dicir, se as áreas monetarias non se converten endoxenamente en áreas monetarias óptimas.

No caso de América latina, os acordos de integración comercial dos anos sesenta, setenta e oitenta, que servían a un modelo de crecemento “cara a dentro”, ofreceron escasos resultados tanto en termos estáticos coma dinámicos. Este fracaso, xunto co éxito de modelos alternativos e as crises sufridas por estas economías a principios dos anos oitenta, propiciaron o cambio de estratexia de desenvolvemento en América latina, buscando unha maior inserción na economía internacional, para

o que estes países necesitan captar investimento estranxeiro. O atractivo destes bloques comerciais para os investidores estranxeiros, que se concentra nas catro economías máis grandes, baséase no acceso a mercados “grandes” que, ademais, ofrecen seguridade e confianza despois dos procesos de reformas que iniciaron algúns países a mediados dos anos oitenta; así como a súa capacidade exportadora. A magnitude dos efectos favorables deste investimento estranxeiro directo para as economías receptoras vai depender, en gran medida, das súas capacidades tecnolóxicas, en especial do seu *stock* de capital humano. En canto ao efecto da nova integración para o comercio, a pesar de que os fluxos intrarrexionais se están expandindo desde mediados dos anos noventa, se exceptuamos a México estes representan aínda unicamente un cuarto do comercio total de América latina.

O feito de que case todos os países do continente americano estean inmersos nun ou en varios proxectos de integración é visto por algúns deles como o inicio de proxectos máis amplos. A formación dunha área de libre comercio que inclúa todo o continente como é a Área de Libre Comercio das Américas (impulsada polos Estados Unidos) debería ver a luz, se se superan os atrancos actuais, antes de finalizar o ano 2005³⁰. En calquera caso, a consolidación dos proxectos de integración entre países industrializados indica que a rexionalización está adquirindo raíces sólidas e que os acordos comerciais rexionais poden substituír ás negociacións multilaterais. Na actualidade parece aceptada a visión dun sistema mundial de comercio baseado en bloques comerciais. Por outra parte, o poder relativo dos bloques comerciais tradicionais arredor dos Estados Unidos, da UE e do Xapón pódese ver alterado tanto pola inserción de China na economía internacional como pola vía que definitivamente tome a 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.
- 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 e 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.

³⁰ A cuestión agrícola é un problema clave nesta área de integración, ao igual ca nas negociacións UE-Mercosur ou na nova Ronda da OMC, cuxa última reunión ministerial de setembro do ano 2003 concluíu sen acordo. A marxe da cuestión agrícola, a diferenza nos obxectivos que os distintos países americanos buscan alcanzar coa integración económica fai moi difícil unha integración continental no curto prazo.

- 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 e 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 e 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.; FLÔRES, 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 e 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 e 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 e 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 e 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 e 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 el 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). Ginebra: WTO.
- YIN, L.; ZESTOS, G.; MICHELIS, L. (2003): "Economic Convergence in the European Union", *Journal of Economic Integration*, 18, pp. 188-213.