

UNHA APROXIMACIÓN CRÍTICA AO CORPUS TEÓRICO DAS ASOCIACIÓNS COMERCIAIS

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

Recibido: 22 de agosto de 2006

Aceptado: 23 de marzo de 2007

Resumo: Este artigo é unha primeira aproximación ao marco teórico a partir do cal se construíron os esforzos de integración económica rexional e o seu obxectivo é estudar a súa utilidade para analizar os procesos de integración. A evolución dos enfoques teóricos aquí discutidos xustifican a existencia dunha perspectiva que permite formular a hipótese de que os procesos de integración económica entre economías asimétricas non necesariamente elevan o benestar dos participantes nin do mundo no seu conxunto.

Palabras clave: Asociacións comerciais / Modelos teóricos de comercio.

A CRITICAL APPROACH TO THE THEORETICAL CORPUS OF THE COMMERCIAL ASSOCIATIONS

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

Keywords: Commercial agreements / Theoretical models of trade.

1. INTRODUCCIÓN

Na década dos anos cincuenta tivo lugar a primeira gran vaga na formación de bloques comerciais co nacemento da Comunidade Económica Europea (CEE), a raíz da entrada en vigor do Tratado de Roma o 1 de xaneiro de 1958. Logo duns anos de pausa, na década dos anos oitenta, e cunha maior énfase na década dos anos noventa, multiplicáronse os acordos rexionais por todo o mundo, aproveitando a excepción ao principio de multilateralismo disposto no marco do artigo XXIV do GATT: “...as disposicións do presente Acordo non impedirán, entre os territorios das partes contratantes, o establecemento dunha unión aduaneira nin o dunha zona de libre comercio, así como tampouco a adopción dun acordo provisional necesario para o establecemento dunha unión aduaneira ou dunha zona de libre comercio...”.

Tanto na primeira vaga na conformación de unións rexionais como na máis recente que tivo lugar entre a década dos anos oitenta e a dos anos noventa, xurdiron un conxunto de teorías que buscan explicar cales son as consecuencias económicas para os países membros –e para o resto dos países en xeral– da formación dos ditos bloques comerciais (Frankel, 1997). Este corpo teórico ten unha orixe recente e foi transformándose para adaptarse ás características cambiantes que foron asumindo os procesos de integración que se desenvolven na actualidade.

Este artigo é unha introdución ao marco teórico a partir do cal se construíron os esforzos de integración económica rexional e se discute a súa utilidade para guiar a análise dos procesos de integración. Os enfoques teóricos que son abordados nesta análise teñen como base a teoría das unións aduaneiras, que tomou forma a partir do traballo pioneiro de Viner (1950), pero que actualmente están sendo reformuladas baixo o marco conceptual da teoría da organización industrial aplicada ao comercio internacional.

A evolución dos enfoques teóricos aquí discutidos xustifican a existencia dunha perspectiva que permite formular a hipótese de que os procesos de integración económica entre economías asimétricas (e mesmo simétricas) non necesariamente elevan o benestar dos participantes nin do mundo no seu conxunto.

2. GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA, REXIONALISMO E LIBRE COMERCIO

Na literatura sobre unha nova orde internacional asociada coa caída do bloque socialista popularizouse unha visión que considera que o mundo se globalizou. Nesta perspectiva, Griswold (2000) ve a globalización como a crecente liberalización do comercio e do investimento internacional e o incremento resultante na integración das economías nacionais; a súa visión refírese a un mundo sen fronteiras que é gobernado por forzas supranacionais, como o son as empresas multinacionais, á vez que resulta innegable a presenza (que ás veces tamén se traduce en presión) dos Estados máis poderosos. A globalización da economía, aínda que é só unha parte de todo o fenómeno da globalización (*de facto* existe unha globalización da cultura, da xustiza, dos gustos e dos valores), é certo que as distintas facetas da densa e complexa armazón das “globalizacións” se nutre particularmente da globalización da economía.

Os que apoian a globalización presentan como evidencia das súas virtudes o crecemento nos fluxos comerciais, a libre mobilidade do capital financeiro e o desenvolvemento das telecomunicacións sen fronteiras, como internet. As súas consecuencias –afirman– foron sumamente positivas tanto para os países en desenvolvemento como para os menos favorecidos, debido a que a globalización impulsou as súas taxas de crecemento, a que se logrou a redución dos índices de pobreza e a que se consolidou un terreo fértil para o establecemento da normalidade democrática. Os partidarios deste enfoque –entre outros, Easterly (2003, 2006), Barro e Sala i Martín (2004) ou Helpman (2004)– presentan como proba os resultados de traballos empíricos de datas recentes nos que se mostra que os países en desenvolvemento con economías abertas creceron máis ca aqueles cunhas certas tendencias ao proteccionismo, é dicir, que os países que se someteron ás regras do mercado se beneficiaron moito máis ca os que non o fixeron ou que aqueles que o fixeron pero en menor escala.

Sachs y Werner (1995) mostraron nun aclamado traballo que entre as décadas dos anos setenta e dos anos oitenta os países en desenvolvemento con economías

abertas creceron a taxas do 4,5%, mentres que outros países con niveis máis altos de proteccionismo unicamente o fixeron ao 0,7%.

Porén, en oposición a este enfoque ortodoxo desenvolveuse unha visión crítica que considera a globalización como unha tendencia na que coexisten os *elementos globalizantes* coas estruturas nacionais, nos cales se realizan a maior parte das transaccións económicas. Ferrer (1999, 2004) sinala que nos espazos nacionais ten lugar o 80% do comercio mundial e que máis do 90% da acumulación de capital é financiada co aforro interno. Esta afirmación foi validada por Argüelles (2005) –e que vai en plena consonancia coa tese sostida por Feldstein e Horioka (1980)– para os casos das economías de Guatemala, de Paraguai e de Bolivia na década dos anos noventa.

A visión crítica compartida por Ferrer (1999, 2004), por Argüelles (2005) e por Sach (2005), entre outros, coincide en que a globalización: i) non é un fenómeno novo nin é un proceso homoxéneo; ii) que non conduce á converxencia económica entre países “pobres” e “ricos”; iii) que no é a chave máxica para resolver o problema do progreso e do benestar; e iv) que en modo ningún implica a xeneralización da democracia nin a desaparición paulatina do Estado.

Estas dúas grandes perspectivas de análise da globalización tamén manteñen posicións encontradas sobre os procesos de integración económica. Autores partidarios da visión ortodoxa, como Burki e Perry (1998), consideran que os procesos de rexionalización son unha das principais forzas motrices da globalización, fenómeno que se coñece como *rexionalismo aberto*. Esa perspectiva considera que os procesos de integración rexional que tiveron lugar na década dos anos noventa son diferentes aos que se deron na década dos anos cincuenta no sentido de que foron intentos gobernamentais para liberalizar comercialmente as súas economías e abri-las ao investimento estranxeiro. Neste enfoque, os bloques rexionais non son considerados como “clubs pechados” senón como “bloques abertos” que van ampliando o seu número de membros ata que se conforme un único bloque comercial, que resultaría equivalente ao libre comercio a nivel planetario. Baixo este enfoque, o rexionalismo é unha vía cara ao multilateralismo (Corden, 1998; Benzi e Sacchi, 2002).

En contraposición ao rexionalismo aberto, desenvolveuse unha corrente crítica que asume que o artigo XXIV do GATT, no que se aproba a formación de unións aduaneiras e áreas de libre comercio, está en contradición co artigo I dese mesmo ordenamento xurídico no que se garante o trato de nación máis favorecida a calquera dos países que asinan o Acordo. Os enfoques críticos consideran os bloques comerciais formados nos anos oitenta e noventa como asociacións comerciais altamente proteccionistas en contra dos países non membros. En consecuencia, estes bloques rexionais deron lugar a o que Bhagwati (1998) denominou un “*trato de espaguetes*”, isto é, numerosos bloques rexionais, con innumerables tarifas arbitrariamente determinadas, e que son dependentes dunha multiplicidade de regras de

orixe. Para Bhagwati esta situación dá lugar a un mundo de preferencias que xeran proteccionismo.

3. VANTAXES COMPARATIVAS E DESVIACIÓN ABSOLUTA DO COMERCIO

O primeiro esforzo recoñecido por estudar os posibles efectos do comercio internacional atópase en Adam Smith e en David Ricardo. Nos dos primeiros capítulos de *A riqueza das nacións* (1776) explícase que para un país resulta conveniente a exportación daqueles bens nos que ten unha vantaxe absoluta en custos, en relación cos custos de produción do mesmo ben noutro país e que, pola contra, que lle conviría importar aqueles bens nos que presenta desvantaxes absolutas de custos. Se efectivamente os países se especializan na produción dos bens nos que teñen vantaxes absolutas nos custos, esa reasignación máis eficiente de recursos conduciría a elevar o benestar de todos os países.

A teoría das vantaxes absolutas foi cuestionada por David Ricardo na súa obra *Principios de economía política e tributación* (1821), onde descubriu que o comercio internacional sería practicamente imposible se a formulación de Smith tivera validez xeral, pois podería ocorrer que algún país presentara vantaxes absolutas en todos os bens que produce, de tal modo que non lle resultaría vantaxoso comerciar con ningún país. A partir desta crítica, Ricardo formulou a base do que sería a súa propia teoría ao considerar que un país se converte en exportador dun ben cando presenta unha vantaxe relativa en custos en relación co tempo de traballo que se requiriría noutro país para producir o mesmo ben.

Deste modo, a produtividade do traballo convértese no factor central para determinar o grao de especialización de cada país. O que está fóra de dúbida é que o exercicio do comercio internacional é beneficioso para todos os países porque, grazas a este e á reasignación do factor traballo cara a aqueles bens nos cales existe unha maior produtividade, os países poden elevar os seus niveis de produción e consumo. Neste sentido, os enfoques económicos clásicos consideran que calquera intento proteccionista ou de formación de bloques rexionais discriminatorios atenta contra o libre comercio e dá lugar a unha asignación ineficiente de recursos, é dicir, que o proteccionismo ten un efecto desviador do comercio mentres que o libre comercio tería un efecto creador.

4. A TEORÍA DAS UNIÓNS ADUANEIRAS E OS EFECTOS CREACIÓN E DESVIACIÓN

Os procesos de integración entre nacións teñen un sentido fundamentalmente rexional, razón pola cal se desenvolveron numerosos traballos que buscan resaltar o feito de que a tendencia cara á globalización da economía mundial non pode ser entendida sen un enfoque rexional, onde as escalas xeográficas son o núcleo principal

para explicar a conformación dos novos bloques comerciais entre países (Bendesy, 1994, pp. 983-989; Boeira, 2003, pp. 422-441).

O enfoque rexional tradicional para explicar os procesos de integración é moi recente e coñécese como a “teoría das unións aduaneiras”. Esta teoría desenvolveuse a partir do traballo pioneiro de Viner (1950) e nutriuse e ampliouse cos traballos de Meade e Lipsey (1960) e de Andic e Teitel (1977), quen indican que, por exemplo, o feito de que Francia exporte automóbiles Peugeot a Alemaña e, á vez, importe automóbiles Volkswagen non se pode explicar baixo o esquema das vantaxes comparativas senón que debe considerarse a pura vantaxe de especialización, as cales se sosteñen por retornos crecentes a escala, produto da especialización. O punto central desta teoría atópase na demostración de que os procesos de integración poden ter resultados negativos (desviación) e positivos (creación) para os países participantes e para a economía mundial no seu conxunto, en contraste cos efectos puramente desviacionistas identificados polos economistas clásicos.

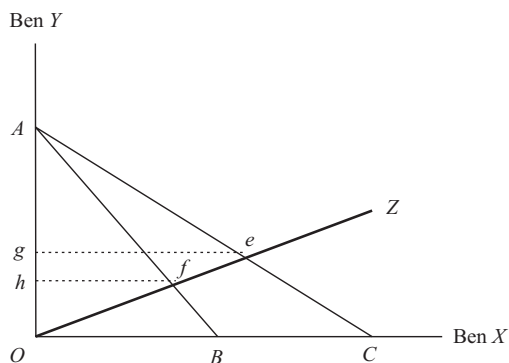
Metodoloxicamente é posible identificar dous períodos no ascenso dos enfoques teóricos sobre a integración económica: o primeiro desenvólvese nos anos cincuenta e ten lugar a partir dunha primeira vaga de intentos por establecer acordos preferenciais entre nacións europeas, amparados na ambigüidade do artigo XXIV do GATT (que daba pe á formación de unións aduaneiras e áreas de libre comercio). Esta primeira vaga entrou en decadencia nos anos sesenta debido á manifesta indiferenza dos Estados Unidos por participar neses esforzos. A seguinte vaga tivo lugar nos anos oitenta e noventa, nos que teoricamente o rexionalismo era presentado como unha alternativa ao multilateralismo entre as nación; nesta ocasión, os Estados Unidos asinaron acordos preferenciais con Canadá, con Israel e, finalmente, con México no ano 1994 –a unión comercial entre os Estados Unidos, Canadá e México denominouse Tratado de Libre Comercio de América do Norte (TLCAN)–.

La formulación clásica da teoría das unións aduaneiras é a de Viner (1950), quen desenvolveu un modelo de *equilibrio parcial* estático que implica só a dous países e un ben homoxéneo. A conclusión que obtén este autor co seu modelo é, sen dúbida, unha das máis perdurables ata os nosos días no debate da integración económica. Viner estableceu que cando dous países conforman unha unión aduaneira, haberá creación de comercio se se dá un movemento dunha forma de oferta máis custosa a unha menos custosa, é dicir, que se pode comprar un ben determinado a un custo máis baixo co seu socio dentro da unión, e que existirá desviación cando haxa un movemento dunha fonte de oferta a outra de custo máis elevado.

Na gráfica 1 pódense apreciar os efectos desviadores do comercio sinalados por Viner. O país pequeno está representado pola letra *A*, o cal produce só o ben *Y* e importa o ben *X* desde a fonte de oferta menos custosa que é *C*. A liña *OZ* é a liña de consumo e a súa pendente é a proporción fixa en que se consomen os bens. Baixo condicións de libre comercio o equilibrio atópase no punto *e*, onde o país *A* consome *Og* de *Y* e exporta *Ag* de *Y*, para importar *ge* do ben *X*. Ao establecer unha unión aduaneira co país *B* comprará agora o ben *X* a un prezo en termos de *Y* maior

ao que pagaba antes. O seu novo equilibrio é o punto f , onde consome só Oh de Y e hf de X e debe exportar máis de Y , isto é, Ah . Polo tanto, nestas condicións é claro que a unión aduaneira resulta prexudicial para o país A ao reducir os seus niveis de consumo.

Gráfica 1.- Efecto desviador do comercio



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

Para Viner os efectos de desviación e creación poden resultar ambiguos no benestar, xa que un país pode ter desviación nuns produtos e creación noutros diferentes. Utilizado este argumento para o caso do TLCAN, México podería ter efectos netos creadores se os Estados Unidos e Canadá representarían a súa fonte de abasto menos custosa de bens e servizos, o cal, segundo Bhagwati e Panagariya (1997, p. 47), en principio resulta cuestionable debido a que fóra do acordo rexional están países europeos e asiáticos dun gran desenvolvemento industrial, ademais de que as frecuentes acusacións por proteccionismo e por competencia desleal en contra dos Estados Unidos cuestionan a súa capacidade competitiva (Shoenghen e Lucaks, 2005).

De calquera forma, o modelo de Viner debe ser utilizado con certas reservas posto que representa un caso pouco probable e bastante extremo, xa que nunha unión aduaneira as importacións que fai o país A veñen de B ou de C pero non de ambos os dous, o cal ten pouco sustentación empírico. En consecuencia, o modelo de Viner debe ser reformulado para ser capaz de representar un caso máis realista.

5. PERSPECTIVAS ALTERNATIVAS: COMPETENCIA IMPERFECTA E DIFERENCIACIÓN DO PRODUTO

As formulacións teóricas que consideramos non tradicionais (ou de novo enfoque) proveñen de dúas fontes. En primeiro lugar, refírense aos desenvolvementos contemporáneos da teoría das unións aduaneiras publicados na década dos anos

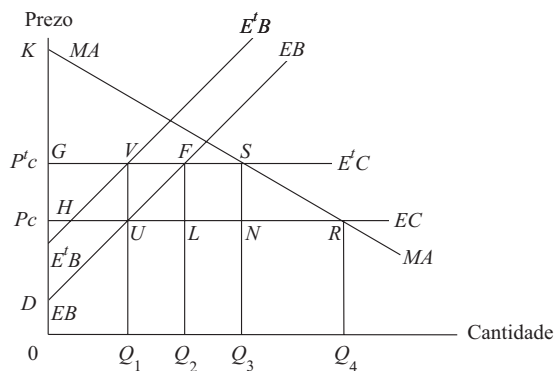
noventa e, en segundo lugar, a un enfoque do comercio internacional que incorpora a análise dos procesos de integración rexional as contribucións da teoría da organización industrial onde desempeñan un papel relevante as economías de escala e a diferenciación de produtos, establecéndose un marco de competencia imperfecta moi diferente ao da teoría ortodoxa das unións aduaneiras. A continuación, preséntanse os elementos básicos destas teorías.

5.1. UNIÓN ADUANEIRA BAIXO O SUPOSTO DE ELASTICIDADES NON PERFECTAS

Bhagwati e Panagariya (1999) reformularon o modelo Viner-Lipsey e chamáronlle *modelo realista* debido a que era máis acorde ás experiencias de integración económica levadas á práctica en Europa e en América. Esta proposta permite que a curva de oferta dun país sexa máis elástica que a doutro para permitir que, ao realizarse un acordo comercial, un país teña a posibilidade de seguir comprando bens de países non participantes no acordo.

Na gráfica 2 resúmese este enfoque e analízanse os casos de libre comercio, tarifa e acordo preferencial. Se se parte dunha situación de libre comercio, os prezos son determinados polo país *C* que, neste caso, é a fonte de subministro máis barata; ao prezo p_c , o país *A* realiza importacións do país *B* pola cantidade $0Q_1$ e Q_1Q_4 do país *C*.

Gráfica 2.- Un modelo realista



FONTE: Elaboración propia segundo Bhagwati e Panagariya (1999).

Os países *A* e *B* son potencialmente socios dunha unión aduaneira mentres que *C* representa ao resto do mundo. A recta *MA* representa as importacións de *A*, e *EB* e *EC* son as exportacións de *B* e de *C*, respectivamente. Baixo o libre comercio a ganancia de *A* está representada pola área *KGS*+*GHNS*+*RSN* mentres que para *B* a ganancia está representada por *HDU* (neste caso *C* non ten perdas nin ganancias).

Cando se establece unha tarifa non discriminatória (caso proteccionista tipo GATT), as exportacións para *B* e para *C* represéntanse por *Ebt* e por *Ect*, respectivamente. O prezo incrementase pola cantidade da tarifa a *pct*. Nesta situación o país *A* importa $0Q_1$ do país *B* e Q_1Q_3 do país *C*. Agora *A* ten ganancias pola recolección da tarifa que corresponden á área *GHNS* e unha ganancia comercial que corresponde á área *KGS* (para *B* a ganancia é a mesma *HDU*). Evidentemente, esta situación implica un nivel de benestar inferior para *A* e para o mundo en relación co caso de libre comercio.

Finalmente, se o país *A* forma unha unión aduaneira con *B*, elimina a tarifa para este país pero non para *C*. Desta forma, as importacións que fai *A* do país *B* se incrementan a $0Q_2$ e as de *C* diminúen a Q_2Q_3 . Neste caso, o país *A* deixa de percibir ingresos pola redución de tarifas con *B* equivalentes á área *GFLH*, o que reduce a ganancia neta de *A*. Para *B* melloran os seus termos de intercambio e iso supón un aumento da súa ganancia en *GFUH*, o que implica unha perda correspondente a *FLU* debida á desviación comercial ocasionada por utilizar unha fonte máis ineficiente de abasto para *A*.

Este simple exercicio gráfico permite establecer algúns puntos críticos para o caso do TLCAN:

- a) O efecto desviador do comercio –representado na gráfica 2 pola diminución nos ingresos pola recolección da tarifa– resulta maior se antes do acordo comercial hai unha grande asimetría nas tarifas e se, adicionalmente, un dos socios é o principal abastecedor de importacións do outro (socios naturais). Ese parece ser o caso de México xa que, debido ás políticas de substitución de importacións –previas á apertura–, mantiña un esquema de protección maior ca o dos Estados Unidos (e, ademais, os Estados Unidos eran xa o principal provedor de importacións de México) (Middlebrook e Zepeda, 2003). Por isto, resulta interesante constatar cal foi para México o balance final entre os ingresos que obtiña das tarifas ás importacións provenientes dos Estados Unidos e os beneficios obtidos (se é que os houbo) do incremento do comercio co dito país.
- b) O efecto creador do comercio opera a través da redución de prezos que ten lugar co *aumento* das exportacións desde o país ao cal se lle elimina a tarifa, mentres que a desviación opera coa perda de ingresos que ten lugar ao desgravar *todas* as importacións. Por conseguinte, como sinalan Stokes e Hernández (2002), a desviación comercial nuns cantos sectores pode ser maior ao efecto creador nunha gran cantidade de sectores. No caso mexicano non é posible falar de efectos positivos do TLCAN se só se consideran uns cantos casos de éxito e se se deixa fóra da avaliación á maioría dos sectores económicos do país.
- c) Contrariamente ao que usualmente se cre, o caso proteccionista non discriminatório (tipo GATT) presenta beneficios superiores (*second best*) ao acordo rexional discriminatório (*third best*).

Aínda que o caso presentado na gráfica 2 é máis realista que o de Viner, segue tendo limitacións con respecto ao que ocorre no mundo real. Para explorar os efectos da introdución dun maior realismo ao modelo considerárase o que ocorre ao xeneralizar o modelo a un mundo de n bens e de n países e onde os mercados son de competencia imperfecta.

5.2. UNIÓN ADUANEIRA BAIXO SUPOSTOS DE EQUILIBRIO XERAL

A formulación teórica actual dos procesos de integración entre nacións tomou como base a análise de equilibrio xeral entre países, o que supón a xeneralización do caso Viner de dous bens ao caso de n bens. Estes traballos débense principalmente a Berglas (1979), a Riezman (1979), a McMillan e McCann (1981), a Harris (1984), a Hamilton e Whalley (1985) e, máis recentemente, a Scott (2003), entre outros. Aínda que non é posible agrupalos nun conxunto homoxéneo de enfoques sobre as unións aduaneiras, poden considerarse como un conxunto integrado se se atende ás súas conclusións principais, xa que todos están de acordo en considerar que ao romper os supostos da análise de equilibrio parcial de Viner xa non son tan claros os efectos da creación de unións aduaneiras sobre o benestar, e os efectos creación e desviación de comercio perden relevancia para explicar se un país ten perdas ou ganancias ao integrarse nun acordo preferencial.

O traballo de Berglas (1979) permite concluír que non se pode determinar *a priori* cal será o resultado sobre o benestar ao pactarse acordos preferenciais, e que unha unión aduaneira que elimina tarifas entre os seus membros (mentres que mantén tarifas positivas para os demais) pode non alcanzar unha situación óptima.

As conclusións de Berglas (1979) son complementadas por Riezman (1979) e, máis recentemente, por Sequeiros (2000) ao considerar que esa forma de integración reduce os prezos dos bens importados en relación cos prezos das exportacións. Isto provoca unha melloría dos seus termos de intercambio en relación co resto do mundo, pero os termos de intercambio interunión deteriórnanse en contra dun dos membros da unión. Este tipo de efecto pódese apreciar na gráfica 3, onde o país *B*, cando se elimina a tarifa que lle impoñía o país *A*, obtén unha mellora nos seus termos de intercambio.

A conclusión que se deriva desta análise é que dous países obterán beneficios mutuos da unión se o seu comercio mutuo é inicialmente pequeno, de modo que a perda sufrida polo comercio intraunión sexa pequena e poida ser compensada polas ganancias derivadas do comercio extraunión. Evidentemente, este non era o caso de México previo ao TLCAN, posto que con anterioridade a ese Tratado o 85% das súas exportacións tiñan como destino principal o mercado estadounidense (Santín Quiróz, 2001).

Outro traballo que cuestiona a idea tradicional da creación-desviación de comercio é o de Hamilton e Whalley (1985). Estes autores constrúen un modelo de

equilibrio xeral para oito rexións xeográficas do mundo e comparan os efectos en canto a beneficio e a termos de intercambio de diferentes alternativas de acordos discriminatorios sobre bases xeográficas. Os seus resultados reafirman a tese de que as razóns nas que se fundamenta a participación nunha unión económica son penetrar o mercado do socio comercial e o tamaño da redución das barreiras comerciais que se obtén. Estes autores (Hamilton e Whalley, 1985, p. 445) descubriron que as ganancias ou as perdas dunha unión aduaneira proveñen de tres factores:

- a) *Asimetría nos niveis de protección iniciais*: o país con menores niveis de protección será máis beneficiado, e os países con iguais niveis de protección obtendrán ganancias similares.
- b) *Tamaño relativo das rexións participantes*: as rexións máis pequenas beneficiáanse máis ao penetrar os mercados dos países máis grandes.
- c) *Patrón comercial entre países participantes e non participantes*: a asimetría nos volumes de comercio entre rexións beneficiará ao país cuxas importacións dependan menos do socio comercial, pois do contrario o socio comercial incrementará a súa penetración no mercado da unión.

De novo, a referencia ao TLCAN é inevitable. Os diferenciais de protección arancelaria previos á entrada en vigor do TLCAN eran claramente asimétricos e favorables aos Estados Unidos. Neste sentido, Cardero (1996) menciona que no ano 1990 o 70% dos bens mexicanos exportados aos Estados Unidos cubriron un arancel de entre un 0,1 e un 5%, e preto do 16% das exportacións por riba dese arancel (que nalgúns casos chegaba ao 25%), mentres que o 70% das exportacións dos Estados Unidos cara a México pagaban un arancel que flutuaba entre un 10 e un 20%. Polo que respecta ás economías de escala que un país pode obter da súa asociación a un mercado rexional maior, estudos do Banco Mundial (WB, 2003) mostran que estas ganancias non son automáticas senón potenciais, pois o seu aproveitamento depende dun coidadoso deseño de políticas e da solidez e da fiabilidade do sistema institucional. Finalmente, o argumento da dependencia comercial tamén resultaba favorable aos Estados Unidos: no ano 1992 –ano da sinatura do TLCAN– as exportacións mexicanas cara aos Estados Unidos representaban o 76,4% das súas exportacións totais mentres que para os Estados Unidos esa porcentaxe apenas superaba o 5%.

5.3. UNIÓN ADUANEIRA, ECONOMÍAS DE ESCALA E DIVERSIFICACIÓN DO PRODUTO

Os novos enfoques dentro da teoría do comercio internacional nutríronse dos desenvolvementos actuais da teoría da organización industrial. En realidade, a organización industrial non é un conxunto de ideas novas, as súas orixes remóntanse

ao século XIX cos traballos pioneiros de Cournot (1838); os seus elementos constitutivos teñen que ver cos aspectos vinculados á competencia imperfecta, ás economías de escala, ás barreiras ao comercio e á diferenciación de produto. O que si resulta novo é a incorporación do instrumental da organización industrial á teoría do comercio internacional, fenómeno que, como xa comentamos antes, levou a unha reformulación da teoría do comercio internacional.

A diferenza dos modelos tradicionais, como o de Viner (1950) e o de Lipsey (1960), os enfoques que incorporan ferramentas da organización industrial son máis realistas ao considerar un escenario de economía mundial rexido baixo elementos de competencia imperfecta. Neste sentido, Bhagwati e Pangariya (1999) afirman que un modelo satisfactorio require a introdución de economías de escala e competencia monopolista ou oligopólica. Estes autores argumentan que cando os países comercian con produtos diferenciados operan no mercado como monopolistas e, xa que logo, a avaliación da substitución entre os bens que comercializan os socios dunha unión é un elemento relevante para analizar os efectos dun acordo comercial.

A incorporación de competencia imperfecta e de diferenciación de produtos foi realizada por Krugman (1988, 1993, 1995) no seu coñecido modelo dos bloques rexionais. Este autor postula un modelo no que o mundo está dividido en bloques idénticos, sen barreiras internas e tarifas comúns externas, e cada país está especializado na produción dun ben distinto (diferenciación do produto). Se en principio existira un só bloque, teríamos libre comercio cun máximo de benestar; se se dividira en dous bloques, provocaríase un efecto puramente desviador pois cada bloque comercializaría máis cos países do mesmo bloque; ao crearse un terceiro bloque xeraríase un efecto creador de comercio ao comerciar un bloque co outro que xa estaba fóra e suxeitos á tarifa externa (neste caso, o efecto no benestar é ambiguo xa que hai desviación e creación comercial). Porén, mentres máis crezan os bloques, máis dominante será o efecto creador.

De acordo con esta idea, unha política de ampliación dos tratados rexionais, como a seguida por México ao concretar acordos comerciais con outros países de América Latina¹, o Tratado de Libre Comercio coa Unión Europea (TLCUE), de 1 de xullo de 2000, o Tratado de Libre Comercio con Israel, tamén desa data, e o Tratado de Libre Comercio con AELC, tamén da mesma data, sería proveitosa para o país (Sojo, 2005). Porén, esta última afirmación non é concluínte xa que existe unha posición contraria, como a sostida por Deardorff e Stern (1994), quen opinan que o modelo de bloques simétricos de Krugman (1990) supón que os bens dos países son substitutos imperfectos, o cal obriga a contar con provedores únicos, o

¹ Tratado de Libre Comercio asinado con Bolivia o 1 de xaneiro de 1995; o G3 asinado con Colombia e con Venezuela o 1 de xaneiro de 1995; o Tratado de Libre Comercio asinado con Costa Rica o 1 de xaneiro de 1995; o Tratado de Libre Comercio asinado con Nicaragua o 1 de xullo de 1998; o Tratado de Libre Comercio asinado con Chile o 1 de agosto de 1999; o Tratado do Triángulo Norte asinado con Guatemala, con Honduras e co Salvador o 1 de xaneiro de 2000.

que incrementa a posibilidade de desviación comercial. Estes autores aplican un modelo de bloques asimétricos no que os países producen e comercian de acordo segundo as súas diferenzas en dotacións de tecnoloxía e de factores. A súa conclusión é que un número reducido de bloques (dous bloques) maximiza o benestar.

6. CONCLUSIÓNS

As explicacións tradicionais de por que ocorre o comercio internacional, aínda que son válidas, tamén son parciais pois as súas respostas se sustentan unicamente na teoría das vantaxes comparativas. O novo enfoque considera que os países se especializan na produción daqueles bens nos que teñen retornos crecentes a escala. Por exemplo, o feito de que un país exporte uns bens a outro pero que, á vez, importe outra variedade deses mesmos bens daquel, non se pode explicar baixo o esquema das vantaxes comparativas senón que debe considerarse a pura vantaxe de especialización, que se sosteñen por retornos crecentes a escala, produto da especialización.

A teoría tradicional, aínda que partidaria do libre comercio, consideraba que os seus beneficios eran moi limitados cando se daba entre países con recursos moi similares. Esta afirmación impide explicar como é que a actividade comercial da Unión Europea (UE) representa un terzo do comercio mundial. A resposta dada pola nova teoría é que aos países membros lles convén comerciar porque conseguen obter economías de escala.

A teoría tradicional argumentaba que a intervención do Goberno tería diminuíría o ingreso nacional. A teoría moderna considera que, en industrias sen competencia, as poucas empresas existentes obterán vantaxes permanentes que son máis altas ca se eses recursos se colocaran noutras industrias. O subsidio gobernamental convértese, xa que logo, nunha fonte de vantaxe estratéxica.

BIBLIOGRAFÍA

- ANDIC, S.; TEITEL, S. (1977): *Integración económica*. México: Fondo de Cultura Económica.
- ARGÜELLES, L.A. (2005): *El fracaso de la inmersión en la globalización: contrastación de la tesis Feldstein-Horioka en los casos de Guatemala, Paraguay y Bolivia (1990-2000)*. (Tese de doutoramento). Guatemala de la Asunción: Universidad San Carlos de Guatemala, Departamento de Economía.
- BARRO, R.; SALA I MARTÍN, X. (2004): *Economic Growth*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- BENDESKY, L. (1994): "Economía regional en la era de la globalización", *Revista de Comercio Exterior*, (versión dixital), (novembro), pp. 983-989.
- BENZI, C.; SACCHI, F. (2002): *Promozione dell'innovazione e sviluppo economico locale: temi, problema e linee d'azione*. Pavia: Comune di Pavia.

- BERGLAS, E. (1979): "Preferential Trading Theory: The n Commodity Case", *Journal of Political Economy*, vol. 87, núm. 21, pp. 315-331.
- BHAGWATI, J. (1993): "Regionalism and Multilateralism: An Overview", en J. Bhagwati *et al.*: *Trading Blocs, Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*. Boston, MA: The MIT Press.
- BHAGWATI, J.; A. PANAGARIYA (1999), "Preferential Trading Areas and Multilateralism-Strangers, Friends or Foes?", en J. Bhagwati *et al.*: *Trading Blocs, Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*. Boston, MA: The MIT Press.
- BOEIRA, G. (2003): "The Myth of the Global Economy on Debate", *Asian Journal of Economics*, vol. 32, núm. 24, pp. 422-441.
- BURKI, J.; PERRY, G.F. (1998): *Towards Open Regionalism*. Washington DC: World Bank.
- CARDERO, S. (1996): *Política arancelaria mexicana*. México: Quinto Sol.
- CORDEN, W.M. (1997): "Regionalism in World Trade", en C.H. Wong e N. Kirmani: *Trade Policy Issues*. Washington DC: International Monetary Fund.
- DEARDORFF, A.; STERN, R. (1994): "Multilateral Trade Negotiations and Preferential Trading Arrangements", en J. Bhagwati *et al.*: *Trading Blocs, Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*. Boston, MA: The MIT Press.
- EASTERLY, W. (2006): *The White Man's Burden: Why the West's Efforts to Aid the Rest Have Done So Much Ill and So Little Good*. New York: Penguin.
- EASTERLY, W. (2003): *En busca del crecimiento*. Barcelona: Antoni Bosch.
- FELDSTEIN, M.; HORIOKA, C. (1980): "Domestic Saving and International Capital Flows", *Economic Journal*, pp. 314-329.
- FERRER, A. (1999): *De Cristóbal Colón a Internet: América Latina y la globalización*. México: Fondo de Cultura Económica.
- FERRER, A. (2004): *La economía argentina. Desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- FRANKEL, A.J. (1997): *Regional Trading Blocs in the World Economic System*. Washington DC: Institute for International Economics.
- GRISWOLD, D. (2000): *The Blessings and Challenges of Globalization*. Center for Trade Policy Studies, CATO Institute.
- HAMILTON, B.; WALLEY, J. (1985): "Geographically Discriminatory Trade Agreements", *Review of Economics and Statistics*, vol. 67, (agosto), pp. 446-455.
- HARRIS, R. (1984): "Applied General Equilibrium Analysis of Small Open Economies with Scale Economies and Imperfect Competition", *The American Economic Review*, vol. 74, núm. 5, (December), pp. 1016-1032.
- HELPMAN, E. (2004): *The Mystery of Economic Growth*. Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press.
- KRUGMAN, P. (1988): *Rethinking International Trade*. New Jersey: Business Economics.
- KRUGMAN, P. (1990): *Rethinking International Trade*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- KRUGMAN, P. (1995): *Development, Geography, and Economic Theory*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- LIPSEY, R. G. (1960): "La teoría de las uniones aduaneras una reseña general", en S. Andic e S. Teitel: *Integración económica*. México: Fondo de Cultura Económica.
- MCMILLAN, J.; MCCANN, E. (1981): "Welfare Effects in Customs Unions", *The Economic Journal*, 91, (September), pp. 697-703.

- MIDDLEBROOK, K.J.; ZEPEDA, E. (2003): *Confronting Development: Assessing Mexico's Economic and Social Challenges*. Stanford: Stanford University Press.
- PANAGARIYA, A. (2000): "Preferential Trade Liberalization: The Traditional Theory and New Developments", *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVIII, (June), pp. 287-331.
- PETRELLI, C.; FUÁ, G. (2005): *Modelli economoche in UE*. Firenze: Il Mulino.
- RIEZMAN, R. (1979): "A 3X3 Model of Customs Unions", *Journal of International Economics*, 9, 19, pp. 341-354.
- SACHS, J. (2005): *El fin de la pobreza. Cómo conseguirlo en nuestro tiempo*. Barcelona: Debate.
- SANTÍN QUIRÓZ, O. (2001): *The Political Economy of Mexico's Financial Reform*. Aldershot: Ashgate.
- SCOTT, J. (2003): *Models of Commerce*. Cambridge: Cambridge University Press.
- SEQUEIROS, J. (2000): "Integración económica y comercio internacional", *Revista de Economía Mundial*, núm. 2 (Disponible en www.sem-wes.org/revista).
- SHOENGHEN, A.; LUCAKS, N. (2005): *International Competitiveness*. Sydney: Miller & Blunde.
- SOJO, E. (2005): *De la alternancia al desarrollo. Políticas públicas del gobierno del cambio*. México: Fondo de Cultura Económica.
- STOKES, E.M.; HERNÁNDEZ, R.E. (2002): *The Economy of Mexico*. Philadelphia: Manson Crest.
- VINER, J. (1950): "The Custom Union Issue", *Journal of Political Economy*, 50 pp. 143-161.