

María Maesso Corral\*

# LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

*Este artículo constituye una revisión de las principales contribuciones al análisis de la integración económica, cuestión que reviste especial interés en el contexto actual, marcado por la proliferación de acuerdos comerciales regionales. Aunque el trabajo aborda cuestiones claves como las formas o las razones de la integración económica, se centra especialmente en sus efectos. El análisis de los efectos estáticos gira en torno al impacto sobre el bienestar a la luz de la teoría de las uniones aduaneras, mientras que los efectos dinámicos versan sobre la contribución al crecimiento de los países miembros así como las repercusiones en países no miembros.*

**Palabras clave:** acuerdos comerciales regionales, integración económica, regionalismo, uniones aduaneras, bienestar.

**Clasificación JEL:** F15.

## 1. Introducción

Una de las características más destacadas de la economía mundial desde mediados del Siglo XX es el denominado regionalismo o surgimiento de bloques económicos, formados a partir de acuerdos comerciales regionales o de acuerdos de integración económica. Aunque habitualmente (también en este texto) todos estos términos se utilizan como si fueran sinónimos, existen algunas diferencias entre ellos que conviene matizar. Así, el *Dictionary of Trade Policy Terms*, define el regionalismo como las «medidas adoptadas por los Gobiernos para liberalizar o facilitar el comercio sobre una base regional». En el contexto de la Organización Mundial del Comercio (OMC), los acuerdos comerciales regionales (ACR) tienen un significado más general, porque pueden estar suscritos por países que no pertenecen a la

misma región geográfica. Finalmente, al hablar de acuerdos de integración económica nos referimos a procesos en los que varios países, por lo general geográficamente próximos, se comprometen a eliminar barreras económicas entre sí, lo que implica que puede tratarse de acuerdos complejos que van más allá de la liberalización comercial.

Existen algunos antecedentes (Gran Bretaña en el Siglo XVIII o Alemania e Italia en el XIX), pero no es hasta después de la Segunda Guerra Mundial cuando comienza a extenderse el fenómeno del regionalismo tal como hoy lo concebimos, como procesos de integración económica que involucran a varios países. En la evolución del regionalismo, muchos autores coinciden en señalar la existencia de dos oleadas. La primera comienza en la década de los cincuenta y se extiende hasta los años setenta y en ella se registran experiencias como la Comunidad Económica Europea (CEE) o el Mercado Común de Centroamérica (MCCA).

La segunda oleada comienza a mediados de la década de los ochenta y aún no ha terminado. En esta fase,

---

\* Departamento de Economía. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Extremadura.

que se ha venido a denominar nuevo regionalismo, se asiste a una revitalización de la integración económica que viene marcada por: a) la profundización de la integración europea con la consecución de la unión económica y monetaria y la ampliación a 27 países miembros; b) la contundente apuesta de EE UU por los acuerdos de libre comercio rompiendo su tradicional resistencia a los mismos, siendo el más importante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA); c) la conversión de Asia hacia los acuerdos de integración regionales como refleja el avance de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) y el proceso ASEAN + 3 con China, Japón y Corea del Sur; d) el impulso de los acuerdos de integración entre países en desarrollo, como es el caso del Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR) y, finalmente, e) el aumento de acuerdos entre países desarrollados y países en desarrollo, especialmente por parte de Estados Unidos y la UE.

En sintonía con lo anteriormente mencionado, el número de acuerdos comerciales regionales (ACR)<sup>1</sup> ha seguido una tendencia creciente e ininterrumpida desde los años noventa y no es de extrañar que, en la actualidad, existan más de 200 acuerdos de integración<sup>2</sup>. A la vista de esta proliferación, se habla de un *spaghetti bowl*, expresión acuñada por Bhagwati para denominar el complejo mapa formado por las líneas que unen a los países que han firmado acuerdos regionales. Esta situación ha abierto una intensa polémica en torno a la cuestión de si el avance del regionalismo juega a favor o en

contra de un comercio más libre a nivel multilateral. Este debate y las aportaciones que alimentan el mismo serán objetivo de estudio en el artículo, pero también trataremos de dar respuesta a algunas de las preguntas claves que surgen en torno a la integración económica, como las razones que impulsan a un país a incorporarse a un proceso integrador o los efectos de éste, tanto para los países miembros como para los que se quedan fuera del área integrada.

## 2. Diferentes formas de integración

La integración de varios países constituye un proceso complejo, que conlleva no solo implicaciones económicas, sino también políticas, jurídicas y sociales de gran alcance. Podemos definir la integración económica como un proceso mediante el que un grupo de países eliminan determinadas barreras económicas entre ellos. Los diferentes tipos de fronteras económicas que separan los mercados, así como los compromisos asumidos por los países involucrados<sup>3</sup>, dan lugar a diferentes formas o fases de integración.

La forma más elemental de integración la constituyen los *Acuerdos Comerciales Preferenciales*, que suponen la concesión por parte de un país de determinadas ventajas comerciales a ciertos productos procedentes de otro país o grupo de países. Normalmente tienen carácter asimétrico, es decir, no exigen reciprocidad y son habituales entre países con diferentes grados de desarrollo.

La siguiente etapa en un proceso de integración es la *Zona de Libre Comercio* (ZLC) en la que un grupo de países suprimen los obstáculos comerciales existentes entre sí, pero cada uno mantiene su propio régimen co-

<sup>1</sup> En el texto se utilizan indistintamente los términos de regionalismo, integración económica y acuerdos comerciales regionales aunque existen matices entre ellos. Así, el Dictionary of Trade Policy Terms define el regionalismo como «las medidas adoptadas por los Gobiernos para liberalizar o facilitar el comercio sobre una base regional, en ocasiones mediante zonas de libre comercio o uniones aduaneras». Sin embargo, en el contexto de la OMC, los ACR tienen un significado más general porque pueden ser suscritos entre países que no pertenecen necesariamente a la misma región geográfica.

<sup>2</sup> En efecto, en julio de 2010 se habían notificado al GATT/OMC un total de 474 ACR de los cuales están en vigor 238. Prácticamente todos los países del mundo se han sumado a una o varias iniciativas integradoras y sólo un país miembro de la OMC, Mongolia, no es parte en ningún acuerdo comercial regional. [www.wto.org](http://www.wto.org)

<sup>3</sup> Aquí podemos aludir a la ya clásica distinción de Tinbergen entre la integración «negativa» (referida a la eliminación de barreras favorable a la creación de mercados más amplios) y «positiva» (que alude a las intervenciones a nivel supranacional para regular y corregir la acción de esos mercados). TINBERGEN, J. (1962): *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*, Twentieth Century Fund, Nueva York.

mercial frente a terceros países. Existe un inconveniente asociado a las ZLC: los productos de importación podrán entrar en el área a través del miembro con aranceles más bajos frente al exterior para después circular libremente entre los países del área. Este problema puede evitarse con la imposición de reglas de origen que establecen un requisito mínimo de contenido nacional, garantizando así que la liberalización solo beneficia a los productos originarios de otros países miembros.

La formación de una *Unión Aduanera* (UA) supone que un grupo de países eliminan los obstáculos comerciales entre ellos y establecen barreras exteriores comunes frente al resto del mundo.

Cuando una unión aduanera elimina las barreras, no solo a los movimientos de mercancías sino también de factores de producción, se transforma en un *Mercado Común* (MC) caracterizado, por tanto, por la libre circulación de mercancías, servicios, capitales y personas. El *Mercado Único* es introducido por la UE como una etapa más del proceso, pero no se contempla en la teoría de la integración. La razón es que los requisitos exigidos para alcanzar esta fase (eliminación de barreras físicas, técnicas y fiscales) no aportan nada nuevo, estando orientados a garantizar la liberalización de los intercambios y, por tanto, la verdadera consecución del mercado común.

Una *Unión Económica* (UE) se entiende como un mercado común en el que se procede a la coordinación de políticas económicas y al establecimiento de políticas comunes destinadas a favorecer el desarrollo regional y reducir las disparidades internas.

La *Unión Monetaria* (UM), por su parte, se refiere a una unión económica que cumple tres requisitos: a) las monedas son convertibles, b) los tipos de cambio son irrevocablemente fijos y c) los capitales circulan libremente. La creación de una moneda única no es imprescindible, pero permite aprovechar al máximo las ventajas de una unión monetaria.

A pesar de las diferencias señaladas, todos los acuerdos de integración económica comparten los siguientes rasgos comunes:

a) La eliminación de determinadas fronteras económicas exige la adaptación a un nuevo entorno. Por ello, se establecen periodos transitorios más o menos largos en función de la sensibilidad de los productos<sup>4</sup>.

b) Constituyen una excepción al principio de no discriminación, y más concretamente a la cláusula de la nación más favorecida de la OMC, que queda recogida en el artículo XXIV de GATT y en el entendimiento relativo a la interpretación del mismo incorporado en 1994.

c) En la práctica, pocos procesos se presentan como formas de integración en estado puro y muchas de las características que aquí hemos señalado aparecen mezcladas. Por ejemplo, en ocasiones un área integrada se configura como una unión aduanera pero los países miembros abren sus fronteras a las inversiones sin llegar a convertirse en un mercado común.

### 3. Razones de la integración

Detrás de la decisión de un país de incorporarse a un proceso integrador existen diversas motivaciones. Por una parte, espera obtener una serie de ventajas que le proporcionen un mayor nivel de bienestar. Estas constituyen las razones económicas de la integración, estrechamente ligadas a los efectos positivos generados por la misma. Pero, por otra parte, también concurren razones extraeconómicas ya que los procesos integradores conllevan implicaciones, no solo económicas, sino también sociales, políticas o estratégicas.

Tradicionalmente, la integración económica se ha considerado como una extensión de la teoría del libre comercio y un paso en la dirección correcta, por cuanto es el inicio del desmantelamiento de la protección. En este sentido, los argumentos a favor de la integración

---

<sup>4</sup> Por ejemplo, en el Tratado de Adhesión de España a la CEE se le concedió un período transitorio general de siete años para la eliminación de los aranceles a la mayoría de los productos, aunque para otros, considerados más sensibles, el período transitorio fue de diez años y para productos no sensibles, el desmantelamiento fue inmediato.

comercial serían los mismos que los habitualmente esgrimidos en defensa del libre comercio.

No es hasta después de la Segunda Guerra Mundial cuando la teoría de la integración se convierte en una parte diferenciada de la teoría del comercio internacional gracias a la obra de Viner<sup>5</sup> sobre uniones aduaneras, que abre una nueva línea de pensamiento seguida y completada por relevantes autores<sup>6</sup>. La teoría de las uniones aduaneras implica un cambio de enfoque al analizar los efectos que genera la discriminación arancelaria. En efecto, hasta entonces solo se consideraban las ventajas de la eliminación de barreras comerciales entre países miembros. Pero Viner pone de relieve que la integración comercial es una liberalización discriminatoria y parcial, de la que los países miembros esperan obtener ganancias en detrimento de los países no miembros.

En el caso de países en desarrollo una razón clave es mejorar las posibilidades de crecimiento y aquí cobra especial importancia el conocido argumento Cooper-Massell que sostiene que la integración les permitirá reducir los costes de su industrialización al acceder a economías de escala, superando así el problema de los estrechos mercados nacionales (Cooper y Massell, 1965, página 462).

La teoría de la integración se centra, como hemos visto, en las razones económicas, pero también existen razones extraeconómicas como la creencia de que un estrechamiento de los lazos económicos supone una garantía para evitar futuros conflictos<sup>7</sup>, o el mayor peso económico y político del área y su mayor poder negociador en los foros internacionales. En el contexto actual, muchos consideran que el avance del regionalismo res-

ponde a la necesidad de aumentar la competitividad para hacer frente a los retos que impone la globalización económica. Finalmente, cabe añadir que los actuales ACR, al abordar cuestiones como la migración o los derechos de la propiedad intelectual, abren nuevas oportunidades a la obtención de ganancias y, por tanto, nuevas razones para la integración.

#### 4. Efectos estáticos de la integración.

##### La teoría de las uniones aduaneras

Entre los efectos generados por la integración económica cabe diferenciar los efectos estáticos<sup>8</sup>, o a corto plazo, de los efectos dinámicos que tienen lugar en el largo plazo. Analizaremos en primer lugar los efectos estáticos a la luz de la teoría de las uniones aduaneras.

#### Efectos de creación, desviación y expansión de comercio

El análisis estático de Viner sobre la formación de una unión aduanera identifica los ya tradicionales efectos de creación y desviación de comercio.

- El efecto de *creación de comercio* tiene lugar cuando un país deja de producir determinado producto y lo sustituye por otro importado desde un país miembro (PM) más eficiente. Se considera un efecto positivo ya que mejora el nivel de bienestar.

- El efecto de *desviación de comercio* se produce cuando un país deja de importar determinado producto de un país no miembro (PNM) eficiente y pasa a importarlo de un país miembro que es menos eficiente<sup>9</sup>. Se considera un efecto negativo ya que reduce el nivel de bienestar.

<sup>5</sup> La obra de referencia clásica en la teoría de la integración económica es VINER (1950).

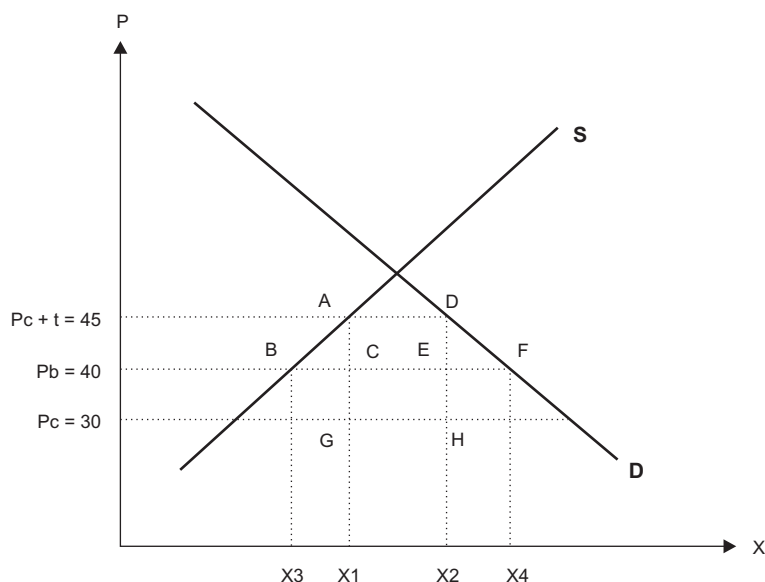
<sup>6</sup> Algunas referencias claves en este sentido son las siguientes: MEADE (1955), LIPSEY (1960), BALASSA (1961), VANEK (1965), JOHNSON (1965) y CORDEN (1972).

<sup>7</sup> Este es el caso de la Unión Europea ya que, desde el momento de la creación de la entonces CEE, estaba presente la idea de garantizar la paz entre países con una larga trayectoria de enfrentamientos a sus espaldas.

<sup>8</sup> Para una revisión de los efectos estáticos y dinámicos de la integración se pueden consultar las siguientes referencias: EL-AGRAA (1997), TUGORES (2006) y ROBSON (1998, páginas 17-50).

<sup>9</sup> Esta aparente paradoja se explica como consecuencia de la mejora de competitividad asociada a la eliminación de obstáculos comerciales entre países miembros y la pérdida de competitividad que para los países no miembros supone el mantenimiento de las barreras.

**GRÁFICO 1**  
**EFFECTOS ESTÁTICOS DE LA FORMACIÓN DE UNA UNIÓN ADUANERA**



FUENTE: Elaboración propia.

Viner centró su trabajo en los efectos sobre la producción y adoptó el supuesto de que los bienes se consumían en proporciones fijas sin tener en cuenta los precios relativos. Otros autores, como Meade y Lipsey, eliminan este supuesto y analizan los efectos sobre el consumo concluyendo que éste se altera al variar los precios relativos. Así, sus aportaciones matizan los resultados de Viner añadiendo un tercer efecto: la expansión del comercio.

- El efecto de *expansión de comercio* se produce como consecuencia del aumento de las importaciones derivadas del incremento del consumo que tiene lugar con la reducción del precio que la integración propicia.

El Gráfico 1 sigue la pauta marcada por Viner, y nos permite observar los efectos de la formación de una unión aduanera, antes definidos, examinando el caso de tres

países y un producto. Asumimos, como hacía Viner, que los costes de producción son constantes y existe perfecta competencia, perfecta movilidad de factores a nivel nacional y perfecta inmovilidad de factores a nivel internacional.

Partimos de una situación inicial en la que (S) y (D) son la oferta y demanda del bien X en el país A. El bien X se produce también en los países B y C siendo los precios, respectivamente:  $p_c=30\text{€}$ ,  $p_b=40$  y  $p_a=50$ .

Inicialmente, el país A tenía establecido un arancel  $t=15\text{€}$  sobre las importaciones, de modo que la demanda  $0x_2$  es atendida con  $0x_1$  producción nacional y con la importación del productor más barato, el país C en la cuantía  $x_1x_2$  a un precio igual al precio del país C más el arancel  $p_c+t=45\text{€}$ .

Supongamos ahora que los países A y B forman una unión aduanera, eliminando los aranceles entre

ellos y estableciendo un arancel exterior común frente al resto del mundo  $t=15\text{€}$ . Ahora, la nueva demanda del país A,  $0x4$ , es atendida con  $0x3$  producción nacional y con la importación del país B de la cantidad  $x3 \times 4$  a un precio  $p_b=40\text{€}$ , superior al precio del país C  $p_c=30\text{€}$ , pero inferior al precio del país C más el arancel  $p_c+t=45\text{€}$ .

El principal resultado derivado de la formación de la unión aduanera es el incremento del comercio entre los países miembros de la unión, A y B, que responde a la combinación de diferentes efectos:

- *Creación de comercio* en la magnitud  $x3 \times 1$ .
- *Desviación de comercio* en la magnitud  $x1 \times 2$ .
- *Expansión de comercio* en la magnitud  $x2 \times 4$ .
- *El efecto neto sobre el nivel de bienestar* será la diferencia entre:

— Las ganancias derivadas de la creación de comercio (el paso de un productor menos eficiente A a otro más eficiente B), que viene representada por los triángulos ABC y DEF.

— Las pérdidas derivadas de la desviación de comercio (el paso de un productor más eficiente C a otro más eficiente B), que viene representada por el rectángulo CGEH.

La combinación de los efectos estáticos será la que determine si la formación de la unión aduanera beneficia o perjudica a los países que la integran.

La combinación de los efectos estáticos será la que determine si la formación de la unión aduanera beneficia o perjudica a los países que la integran.

### El debate sobre los efectos estáticos:

#### ¿la formación de una unión aduanera mejora o empeora el bienestar?

Tradicionalmente, se consideraba que la unión aduanera era un paso en la dirección del libre comercio y, consecuentemente, mejoraba el bienestar global, conectando así con la teoría del *second best*<sup>10</sup> de acuerdo

con la cual, dadas las limitaciones para alcanzar el libre comercio internacional (entendido como situación óptima), una unión aduanera es la segunda mejor opción reportando un aumento del bienestar. Sin embargo, el análisis de Viner concluye que una unión aduanera no siempre incrementa el nivel de bienestar, ya que éste depende de la cuantificación de los efectos estáticos. Esto supone que no podemos conocer a priori el resultado de la integración, aunque la literatura al respecto señala algunos de los factores<sup>11</sup> que deben confluir para que el impacto de la unión aduanera sea positivo, asumiendo con carácter general que el nivel de bienestar aumenta cuando el efecto de creación de comercio es mayor que el de desviación de comercio. Así, cabe señalar que:

a) Cuanto mayor sea el *tamaño y número de países* que forman la unión, mayor es el potencial para generar división de trabajo y mayor la posibilidad de creación de comercio.

b) Cuanto más elevados sean *los aranceles previos* entre los países miembros, mayor es la posibilidad de creación de comercio generada con la eliminación de los mismos.

c) Cuanto más reducido sea el *arancel exterior común* (TEC), menor es la posibilidad de desviación de comercio y al contrario. El nivel del TEC y su impacto sobre el bienestar ha sido, y continúa siendo en la actualidad, una de las cuestiones centrales del debate sobre integración. De hecho, el GATT especifica en el artículo XXIV que permite las uniones aduaneras siempre que el TEC no sea más elevado que la media de las regulaciones aplicadas con anterioridad. En este sentido, destaca el trabajo de Kemp y Wan (1976)<sup>12</sup> que demuestra

---

estas condiciones y encontrando un conjunto de segundas opciones que, no cumpliendo gran parte de ellas, representen la maximización del bienestar alcanzable (LIPSEY y LANCASTER 1956, página 12).

<sup>11</sup> Para un análisis de los factores que inciden en los efectos de la unión aduanera y las aportaciones al respecto ver BHAGWATI y PANAGARIYA (1996) y PANAGARIYA (2000).

<sup>12</sup> Aunque son KEMP y WAN (1976) los que generalizan esta idea, ya había sido formulada anteriormente por Vanek que afirmaba que la

---

<sup>10</sup> El teorema principal de esta teoría desarrollada por Lipsey y Lancaster sostiene que, si no se pueden cumplir todas las condiciones del óptimo paretiano, entonces puede alcanzarse otra situación óptima alejándose de



que es posible establecer un TEC que beneficie a los países del área sin perjudicar a países terceros, con lo que el impacto de la unión sería positivo. El denominado criterio Kemp-Wan ha cosechado algunas críticas, como la de Bhagwati que lo considera como una posibilidad que normalmente no se convierte en realidad, pero a pesar de ello ha tenido una gran influencia a lo largo del tiempo. De hecho, es el punto de referencia en algunos trabajos recientes como el de Bond *et al.*, que demuestran la necesidad de ajustar el TEC para mantener constantes las importaciones de países no miembros, o el de Waschik, que elabora un método que permita crear un bloque regional que no disminuya el comercio entre PM y PNM, evitando así la desviación de comercio (Waschik, 2009, página 662).

d) Cuanto mayor sea el *grado de sustituibilidad* entre los bienes producidos por los países miembros, mayor es la competencia entre ellos para atender la demanda de otros miembros y mayor la posibilidad de creación de comercio.

e) Cuanto mayor sean *las elasticidades de demanda y oferta*, mayores serán las posibilidades de expansión de comercio.

f) Cuanto mayor sea el *volumen de comercio* entre PM antes de la formación de la unión, menor es la posibilidad de que se produzca desviación de comercio. Esta proposición ha sido largamente debatida en el marco de la hipótesis de los «socios comerciales naturales» defendida, entre otros, por Wonnacot (1989), Krugman (1993) y Frankel, Stein y Wei (1996). La condición de socio natural se basaría en dos criterios estrechamente relacionados: el primero, el elevado volumen de comercio previo a la unión, y el segundo, la proximidad geográfica, ya que al tener menores costes de transporte sus productos son más competitivos. Sin embargo, Bhagwati y Panagariya (1996, página 82) consideran

que esta tesis es insostenible ya que un mayor volumen de intercambios, lejos de ser «natural», puede ser consecuencia de la concesión de preferencias comerciales entre sí. También argumentan que cuanto mayor es el comercio previo, mayor es la caída de la recaudación arancelaria con la consiguiente pérdida de bienestar.

g) Cuanto mayor es *el número de bloques regionales*, menor es la desviación de comercio. Esta afirmación se deriva del modelo desarrollado por Krugman (1991)<sup>13</sup> que llega a la conclusión de que con una multitud de pequeños bloques menor es el arancel óptimo de cada uno y menor es la desviación de comercio, lo que minimiza el impacto negativo sobre el bienestar. En comparación con esta situación, la existencia de un solo bloque sería equivalente a una situación de libre comercio a nivel mundial y maximizaría el bienestar global. Finalmente, un mundo dividido en tres bloques comerciales puede tener un efecto negativo sobre el bienestar global ya que cada bloque poseerá un significativo poder de mercado e impondrá barreras comerciales, generando así una significativa desviación de comercio (Krugman 1993, página 61). Frankel, Stein y Wei (1996) retoman este modelo incorporando los costes de transporte y demuestran que el bienestar mundial no necesariamente se minimiza para tres bloques, ya que depende de la relevancia de los costes de transporte entre las regiones, de las diferencias de renta entre los países miembros y de la preferencia por la variedad.

Para terminar con el debate relativo a los efectos estáticos sobre el bienestar es necesario aludir al impacto de la formación de la unión aduanera sobre la *relación real de intercambio* del área integrada. En este sentido, y aunque habitualmente se asume que la creación de comercio implica una ganancia de bienestar y la desvia-

---

unión aduanera beneficia a los miembros sin perjudicar a los no miembros, si el TEC es suficientemente más reducido que los aranceles que aplicaban los miembros antes de la unión (VANECK, 1965).

---

<sup>13</sup> La existencia de un solo es equivalente a una situación de libre comercio a nivel mundial y maximizaría el bienestar global. Finalmente, un mundo dividido en tres bloques comerciales puede tener un efecto negativo sobre el bienestar global, ya que las barreras comerciales generarán una significativa desviación de comercio (KRUGMAN 1993, página 61).

ción de comercio comporta una pérdida, algunos trabajos señalan que la desviación de comercio puede traer ganancias asociadas a la mejora de los términos de intercambio del área frente a terceros países<sup>14</sup>. La razón es que, al desviar comercio disminuye la demanda de importaciones del resto del mundo y caen sus precios beneficiándose así los PM en detrimento de los PNM. Existen algunas evidencias empíricas al respecto. Por ejemplo, en el caso de Mercosur un análisis de su relación real de intercambio frente al resto del mundo confirma la teoría de que, incluso si los aranceles externos no se modifican con la integración, los PNM pueden verse afectados negativamente por la integración regional (Chang y Winters, 2002, página 901).

La mejora de los términos de intercambio será tanto mayor: a) cuanto mayor sea el peso del área integrada en el comercio mundial (de manera que una caída de la demanda del área integrada pueda influir en los precios); b) cuanto mayor sea el TEC frente a terceros países (porque genera una mayor desviación de comercio y una mayor caída de la demanda de importaciones) y c) cuanto más reducidos permanezcan los niveles arancelarios de los países no miembros (porque si se elevan reducirán las exportaciones de los países de la unión con el consiguiente efecto negativo sobre los términos de intercambio de ésta).

El impacto de los términos de intercambio es una cuestión que cobra una especial relevancia en el contexto de la polémica que enfrenta a los detractores y defensores del regionalismo, ya que mientras los primeros consideran que los bloques regionales aprovechan su poder de mercado derivando en comportamientos proteccionistas para obtener ganancias a expensas de los PNM, los defensores creen que los bloques regionales no explotan este poder y están abiertos al exterior.

<sup>14</sup> La aportación más significativa en este sentido es el trabajo realizado por MUNDELL (1964). Este autor señala que si la formación de una unión aduanera no afecta a la demanda de importaciones del resto del mundo, los términos de intercambio no se ven afectados pero, en caso contrario, la tendencia general es que éstos mejoren.

En definitiva, en la formación de una unión aduanera confluyen efectos que mejoran la eficiencia y el bienestar con efectos que lo empeoran, fuerzas contradictorias que siempre han estado en el centro de la controversia aún no resuelta sobre los acuerdos comerciales regionales.

## 5. Efectos dinámicos de la integración: ganancias y costes

Los efectos dinámicos se generan a lo largo del tiempo y transforman la estructura productiva haciéndola más competitiva, por lo que afectan a la tasa de crecimiento de los países miembros (Balassa, 1961). La evidencia empírica sugiere que estos efectos tienen una mayor relevancia que los efectos estáticos pero, a diferencia de estos últimos, los primeros resultan más difíciles de analizar de forma rigurosa en el plano teórico.

### Ganancias asociadas a la unión aduanera

Los efectos de una unión aduanera, al tener ésta un carácter marcadamente comercial, están íntimamente relacionados con las ventajas asociadas al libre comercio.

A) *El aprovechamiento de las ventajas comparativas*. De acuerdo con las teorías tradicionales del comercio internacional, estas ventajas se basan en las diferencias en la dotación relativa de factores o en los niveles tecnológicos y explican así la intensificación entre PM de un área integrada de un comercio de carácter interindustrial (intercambio de productos de industrias distintas), señalando que las ganancias serán mayores cuanto mayores sean las diferencias económicas entre los países que comercian. Sin embargo, la teoría ortodoxa no es capaz de explicar el incremento de comercio intraindustrial (intercambio de productos de la misma industria) entre PM similares en cuanto a dotación de factores, nivel de desarrollo y tecnología. Debemos recurrir a las nuevas teorías del comercio para entender este



tipo de comercio. Una de las explicaciones está centrada en la interacción de economías de escala y diferenciación de producto, mientras otra descansa sobre la competencia imperfecta (Robson, 1998, página 82). En este contexto, las ganancias se asocian al aumento de la competencia y al mayor aprovechamiento de economías de escala.

B) *El acceso a economías de escala.* El aumento del tamaño de mercado derivado de la integración hace posible el acceso a economías de escala para aquellas industrias que estuvieran operando por debajo de su capacidad óptima. En este contexto, Corden (1972, página 473) identifica dos efectos asociados a las economías de escala: a) *la reducción de costes*, que es un efecto positivo ligado al aumento de la producción que genera una disminución de los costes unitarios y b) *la supresión de comercio*, que es un efecto negativo análogo al de la desviación de comercio y se deriva de la supervivencia de empresas que, gracias al acceso a economías de escala, pueden reducir costes medios y convertirse en los principales proveedores del área integrada, desplazando a empresas más eficientes de PNM.

C) *La intensificación de la competencia.* El aumento de la competencia ligado a la eliminación de barreras conlleva:

— *Beneficios para los consumidores* a través del acceso a una oferta más amplia de productos a menores precios.

— *Eliminación de «ineficiencias X»* en las empresas asimiladas a la seguridad de disfrutar de una posición protegida en el mercado nacional y a la falta de la presión ejercida por la competencia.

— *Eliminación de la discriminación de precios o efecto procompetitivo*, ya que la formación de la unión aduanera elimina la segmentación de mercados y erosiona la posición de privilegio de las empresas nacionales impidiendo que éstas practiquen discriminación de precios.

— *Transmisión del conocimiento tecnológico y estímulo para la investigación* derivado del contacto con

nuevos productos y procesos productivos de otros países miembros.

D) *Aumento de la competitividad.* A consecuencia de lo anterior, las empresas ganan en eficiencia mejorando así la competitividad, lo que produce beneficios tanto dentro del área integrada (en términos de mejores precios para consumidores o mayores beneficios para las empresas) como frente a terceros países.

### **Ganancias asociadas a fases más avanzadas de integración**

El debate actual insiste en la importancia de elementos no comerciales propios de fases más avanzadas de integración, como el papel de las inversiones o la armonización de políticas nacionales. Cuestiones que, a pesar de su relevancia, aún no han sido suficientemente estudiadas por la literatura económica.

A) *Asignación más eficiente de factores de producción en el contexto de un mercado común.* La libre circulación del capital permite obtener una mayor rentabilidad y reduce los riesgos abriendo nuevas oportunidades que estimulan, no solo las inversiones entre países miembros del área, sino también las inversiones extranjeras. La evidencia empírica parece confirmar claramente estas ganancias. De hecho, las primeras estimaciones del Informe Cecchini para la UE señalaban los efectos de la liberalización financiera como una de las principales fuentes de ganancias del mercado. Por lo que se refiere a la asignación más eficiente del factor trabajo, sus ganancias no son tan visibles ya que en la libre circulación de la mano de obra influyen una serie de obstáculos no económicos difíciles de eliminar, tales como barreras culturales o idiomáticas.

B) *Mayor credibilidad de las políticas económicas nacionales y reformas estructurales en el marco de una unión económica.* La necesaria coordinación de políticas monetarias y fiscales impone una mayor disciplina a los Gobiernos nacionales haciendo que el diseño y aplicación de las mismas posea mayor coherencia y credibilidad. Asimismo, las políticas comunes destinadas al

desarrollo regional contribuyen a que los países miembros acometan reformas estructurales pendientes.

C) *Ventajas derivadas de la unión monetaria y la moneda única.* De acuerdo con la teoría de las áreas monetarias óptimas<sup>15</sup> suele señalarse como una de las principales ganancias la eliminación de la incertidumbre en su vertiente monetaria y cambiaria, ya que sirve como estímulo al comercio y la inversión. También se señalan la eliminación de los costes de información, que conlleva una mayor transparencia de precios, y los costes de transacción intrazona asociados al cambio de monedas. Además, la existencia de una moneda única permite aprovechar al máximo las ganancias de la liberalización financiera y confiere un mayor peso al bloque.

### Costes de la integración

Aunque la mayor parte de los análisis teóricos y empíricos se centran en las ganancias derivadas de la integración, ésta entraña también importantes costes:

A) Los beneficios de la integración *no se distribuyen equitativamente* siendo los sectores y países más competitivos los que obtendrán las mayores ventajas.

B) La ampliación de mercados exige acometer *costosos ajustes de reordenación del aparato productivo*, especialmente graves si conllevan problemas en términos de empleo o de concentración geográfica. Frente a estos ajustes y al ya señalado desequilibrio en la distribución de beneficios es importante diseñar políticas industriales y regionales específicas (los fondos estructurales en el caso de la UE constituyen un buen ejemplo).

C) El avance de un proceso de integración es más difícil cuando los *países miembros presentan asimetrías* que pueden generar conflictos poniendo en peligro los resultados del proceso.

<sup>15</sup> La obra de referencia en este sentido es MUNDELL (1961). En ella se analizan las ventajas y costes de compartir una moneda para determinar cuándo las primeras superan a las segundas, esto es, cuándo estamos ante un área monetaria óptima.

D) A medida que se alcanzan fases de integración más complejas, mayor es *la cesión de soberanía nacional* de los países miembros en favor de las instituciones comunitarias (por ejemplo, la política comercial en la unión aduanera o las limitaciones a la política fiscal en la unión económica), lo que plantea no pocos problemas para los países miembros.

E) En el caso *de la integración monetaria*, los costes se concentran en la pérdida de la política cambiaria y monetaria, renuncia que cobra especial relevancia en el caso de que se produzcan *shocks* asimétricos que afecten a los países miembros de manera diferente.

### El debate sobre los efectos dinámicos: la polémica entre regionalismo y multilateralismo

En contraste con el debate sobre la integración en términos estáticos, centrado en los efectos inmediatos de la unión aduanera sobre el bienestar, el debate en términos dinámicos gira en torno a si la proliferación de acuerdos comerciales regionales contribuye u obstaculiza el avance de la liberalización comercial a nivel multilateral. Si lo expresamos de acuerdo con la conocida formulación de Bhagwati, la pregunta sería: ¿son los acuerdos comerciales regionales *building blocks* o *stumbling blocks* en el camino hacia el libre comercio mundial? Se trata de una cuestión que ha generado, y sigue generando, una intensa polémica<sup>16</sup>, ya que a pesar de las numerosas aportaciones al respecto, éstas no permiten alcanzar conclusiones definitivas.

<sup>16</sup> Existe una amplia literatura al respecto. Pueden consultarse las referencias clásicas de autores como BHAGWATI y PANAGARIYA (1996, 1998), PANAGARIYA (2000), ETHIER (1998), BAGWELL y STAIGER (1998), KRISHNA (2003) y algunos más recientes como BAIER y BERGSTRAND (2007) y ORNELAS (2008). También resultan de interés los siguientes informes: BANCO MUNDIAL (2005): *Global Economic Prospects -Trade, Regionalism and Development*; NACIONES UNIDAS (1990), *Los bloques comerciales regionales: amenazan el sistema de comercio multilateral*; OMC (1995), *El futuro de la OMC*; WTO (2007), «The Changing Landscape of Regional Trade Agreements: 2006 Update», *Discussion Paper no 12*. WTO; UNCTAD (2005): *Multilateralism and Regionalism: The New Interface*; o el amplísimo y reciente estudio editado por BALDWIN y LOW (2009).

### *Los defensores del regionalismo*

Podemos señalar, en primer lugar, la aportación de Baldwin que se plantea la expansión de los bloques comerciales asumiendo que regionalismo y multilateralismo son independientes y no se influyen entre sí. Su modelo demuestra que los PNM tienen incentivos para formar parte del acuerdo regional, generándose un efecto dominó que conduce a la expansión del bloque que puede llegar a englobar al mundo entero promoviendo así la liberalización del comercio a nivel mundial. Sin embargo, el modelo de Andrianamanjara cuestiona este resultado porque considera que, una vez se alcanza un determinado tamaño, los PM tendrán incentivos para bloquear la entrada a nuevos miembros (Panagariya, 2000, página 317). El resto de las aportaciones se alejan de este planteamiento al no compartir el supuesto de Baldwin ya que asumen que regionalismo y multilateralismo no son independientes sino que, por el contrario, interactúan entre sí.

El más destacado de los defensores del regionalismo es Ethier. Este autor considera que, en la actualidad, asistimos a un regionalismo abierto frente al regionalismo proteccionista de la primera oleada. De ahí que su relación con el multilateralismo sea positiva: de un lado, es en gran parte el resultado del éxito de la liberalización comercial a nivel multilateral y, de otro, contribuye a expandir y preservar el sistema multilateral de comercio. Algunos de los argumentos que sostienen esta afirmación y que han sido reforzados por otros autores son los siguientes (Ethier, 1998, páginas 1153-1160):

a) En un acuerdo regional, al contar con un menor número de participantes, es más fácil alcanzar compromisos y negociar más cuestiones. En este sentido, la OMC reconoce que los ACR han permitido negociar compromisos en temas como comercio de servicios, propiedad intelectual, inversiones, medio ambiente o política de competencia que han allanado el camino para la adopción de acuerdos a nivel multilateral (OMC, 2007). Los defensores del regionalismo consideran que,

desde esta perspectiva, se puede considerar que los ACR funcionan como *building blocks*.

b) La realidad refleja que la integración regional ha ido paralela a la liberalización multilateral, reduciendo así el potencial discriminatorio de los ACR. El trabajo de Baier y Bergstrand plantea si los acuerdos regionales incrementan el comercio internacional de sus PM, concluyendo que existe evidencia empírica sólida que permite responder a esta pregunta en sentido afirmativo reforzando así este argumento (Baier y Bergstrand, 2007, página 92).

c) No existen signos de que el mundo esté dividido en bloques hostiles o fortalezas, tal como afirman los detractores de los ACR que suponen que los PM elevan sus aranceles frente al exterior para obtener ganancias en detrimento de los PNM. En este sentido, los defensores afirman que la desviación no es un objetivo en el marco del nuevo regionalismo ya que lo que se pretende es alentar los efectos dinámicos que proporcionan mayores ganancias en términos de bienestar. También se argumenta que, tanto en entornos no cooperativos como en un entorno cooperativo, en el que los Gobiernos cooperan entre ellos a la hora de definir sus políticas comerciales multilaterales, el TEC se reduce cuando los países se incorporan a ACR siendo este efecto suficientemente significativo como para garantizar que el bienestar global se incrementa como consecuencia de los bloques regionales. De hecho, algunos trabajos demuestran que la integración regional indujo a los países miembros de MERCOSUR a reducir sus aranceles frente a terceros, precisamente en sectores donde los efectos potenciales de desviación de comercio eran significativos. Y los mismos resultados se obtuvieron en un análisis de diez países latinoamericanos en la década de los años noventa (Ornelas, 2008, página 219).

d) Algunos autores como Grossman y Helpman han señalado que, a veces, los acuerdos de liberalización comercial se logran a expensas del bienestar agregado, debido a la presión de grupos de interés políticamente poderosos que logran excepciones. En este sentido, los defensores admiten que siempre existirá presión por

parte de determinados grupos y que la tentación de incrementar la protección estará presente. De ahí que sea necesario vigilar y supervisar los acuerdos regionales<sup>17</sup>.

### *Los detractores del regionalismo*

En términos amplios sostienen que la formación de bloques comerciales regionales, lejos de ser un paso intermedio hacia la liberalización comercial a nivel mundial, constituye un obstáculo para la misma ya que aumenta el proteccionismo haciendo que estos bloques se conviertan en «fortalezas comerciales». Los autores más representativos de esta postura crítica son Bhagwati y Panagariya, y los argumentos más utilizados son los siguientes:

a) No creen que el regionalismo y el multilateralismo hayan avanzado en paralelo. Por el contrario, consideran que el avance de la liberalización comercial multilateral está estancado y que existen evidencias claras de esta situación, desde las dificultades de la Conferencia ministerial de Cancún, en 2003, a la pérdida de confianza en los resultados de la Agenda de Doha para el desarrollo.

b) En los bloques regionales existe la tentación de adoptar prácticas proteccionistas para aprovechar las ganancias asociadas a la mejora en los términos de intercambio. Así, el regionalismo podría llevar a cada bloque a explotar su poder de mercado para obtener ganancias a expensas de los PNM, derivando así en comportamientos agresivos que elevan el proteccionismo. Algunos pueden pensar que, dado que las negociaciones multilaterales han disminuido considerablemente el margen de maniobra para establecer aranceles elevados, la tentación del proteccionismo ha desaparecido. Sin embargo, los detractores señalan la existencia de otro tipo de mecanismos no arancelarios (derechos *anti-*

*dumping*, obstáculos técnicos y administrativos...) que permiten mantener las tendencias proteccionistas. En este sentido, un reciente trabajo de la OMC analiza cómo la utilización de este tipo de medidas en el marco de los ACR podría conducir a una mayor discriminación, con escasa utilización de estas barreras entre PM por la adopción de estrictas reglas al respecto en el marco del área integrada, pero una elevada frecuencia en su uso frente a PNM.

c) Profundizando en los anteriores argumentos, gran parte de los modelos desarrollados por los detractores del regionalismo se centran en demostrar que los ACR constituyen un obstáculo en el avance de la liberalización comercial multilateral, esto es, son *stumbling blocks*. El modelo de Bagwell y Staiger, por ejemplo, considera que las negociaciones en el marco del sistema multilateral de comercio, siguiendo el principio de reciprocidad, pueden alcanzar resultados eficientes. Pero solo si también cumplen el principio de no discriminación. Y, dado que los ACR no cumplen este principio sino que son discriminatorios por naturaleza y permiten que los países miembros tengan un mayor poder sobre sus términos de intercambio, la conclusión es que el regionalismo constituye una amenaza que puede minar los resultados de las negociaciones del sistema multilateral (Bagwell y Staiger, 1998 página 1181).

d) También las aportaciones de Levy (1994) y Krishna (1995) respaldan la idea de que el regionalismo es un obstáculo para el multilateralismo. Sus modelos se enfocan en los procesos políticos de adopción de decisiones. El modelo de Krishna considera que el efecto es negativo ya que en un entorno de competencia imperfecta y bajo la presión de las empresas, los ACR reducen los incentivos de los PM para reducir las barreras frente al exterior, lo cual dificulta enormemente la liberalización del comercio a nivel multilateral. En esta misma línea, el modelo de Levy (1994) demuestra que los ACR socavan el apoyo político a las negociaciones multilaterales (Bhagwati y Panagariya, 1996, página 86).

<sup>17</sup> En este sentido, en el marco de la OMC se ha creado el Comité de Acuerdos Comerciales Regionales en el marco del cual se plantea ejercer un mayor control sobre los mismos, con el fin de minimizar los riesgos relacionados con la proliferación de acuerdos.

Para terminar, una posible conexión entre ambas posturas podría ser la idea de la multilateralización del regionalismo, entendiendo por tal un proceso que pretende racionalizar las relaciones comerciales sobre una base más global. «El argumento no es que el regionalismo desaparecerá, más bien se trata de la idea de que puede haber un creciente interés por salir del *spaghetti bowl*. Considerando esto, es normal no solo preguntar cómo podría evolucionar el regionalismo hacia algo diferente, sino también qué papel podría jugar la OMC en la promoción de un sistema de comercio más inclusivo y coherente» (Baldwin, 2009, página 2).

## Referencias bibliográficas

- [1] BAGWELL, K. y STAIGER, R. (1998): «Will Preferential Agreements Undermine The Multilateral Trading System?», *The Economic Journal*, volumen 108, número 449, julio.
- [2] BAIER, S. y BERGSTRAND, J. (2007): «Do Free Trade Agreements Actually Increase Members' International Trade?», *Journal of International Economics*, número 71, páginas 72-95.
- [3] BALASSA, B. (1961): *The Theory of Economic Integration*, Dartmouth, Aldershot.
- [4] BALDWIN, R. y LOW, P. (2009): *Multilateralizing Regionalism. Challenges for the Global Trading System*, World Trade Organization, Cambridge.
- [5] BANCO MUNDIAL (2005): *Global Economic Prospects. Trade, Regionalism and Development*.
- [6] BHAGWATI, J. y PANAGARIYA, A. (1996): «The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical Evolution and Current Trends», *The American Economic Review*, volumen 86, número 2, mayo, páginas 82-87.
- [7] BHAGWATI, J.; GREENAWAY, D. y PANAGARIYA, A. (1998): «Trading Preferentially: Theory and Policy», *The Economic Journal*, volumen 108, número 449, páginas 1128-1148.
- [8] BOND, E.; SYROPOULOS, C. y WINTERS, L. A. (2001): «Deepening of Regional Integration and Multilateral Trade Agreements», *Journal of International Economics*, número 53, páginas 225-361.
- [9] CALVO, A. (2004): *Economía mundial y globalización*, Minerva ediciones.
- [10] CECCHINI, P. (1988): *1992. The European Challenge*, Wildwood House.
- [11] CEPAL (2009): *Crisis internacional y oportunidades para la integración regional*.
- [12] CHANG, W. y WINTERS, L. A. (2002): «How Regional Blocs Affect Excluded Countries: The Price Effects of MERCOSUR», *The American Economic Review*, volumen 92, número 4, páginas 889-904.
- [13] COMISIÓN DE LAS CEE (1990): *La nueva economía europea de 1992*, Oficina de Publicaciones de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.
- [14] COOPER, C. A. y MASSELL, B. F. (1965): «Toward a General Theory of Custom Unions for Developing Countries», *Journal of Political Economy*, volumen 73, número 5, octubre.
- [15] CORDEN, W. M. (1972): «Economies of Scale and Custom Union Theory», *The Journal of Political Economy*, volumen 80, número 3, mayo, páginas 465-475.
- [16] CRAWFORD, J. y FIORENTINO, R. (2005): «The Changing Landscape of Regional Trade Agreements», *Discussion Paper*, no. 8, World Trade Organization.
- [17] EL-AGRAA, A. M. (1997): *Economic Integration Worldwide*, McMillan Press.
- [18] ETHIER, W. J. (1998): «The New Regionalism», *The Economic Journal*, volumen 108, julio, número 449.
- [19] FIORENTINO, R.; VERDEJA, L. y TOQUEBOEUF, C. (2007): «The Changing Landscape of Regional Trade Agreements: 2006 Update», *Discussion Paper*, no 12, World Trade Organization.
- [20] FRANKEL, J. A.; STEIN, E. y WEI, S. (1996): «Regional Trading Agreements: Natural or Supernatural?», *American Economic Review*, mayo.
- [21] GONZÁLEZ BLANCO, R. y MAESSO CORRAL, M. (2006): «Las relaciones exteriores de la Unión Europea», en GALINDO, M. A. (ed.): *Política socioeconómica en la UE*, Delta Publicaciones.
- [22] JOHNSON, H. G. (1965): «An Economic Theory of Protectionism, Tariff Bargaining and the Formation of Custom Unions», *Journal of Political Economy*, volumen 73, número 3, junio, páginas 256-283.
- [23] KEMP, M. y WAN, H. (1976): «An Elementary Proposition Concerning the Formation of Custom Unions», *Journal of International Economics*, número 6, páginas 95-97.
- [24] KRISHNA, P. (2003): «Are Regional Trading Partners "Natural"?», *The Journal of Political Economy*, volumen 111, número 1 páginas 202-226.
- [25] KRUGMAN, P. (1993): «Regionalism versus Multilateralism: Analytical Notes», en DE MELO y PANAGARIYA (eds.), *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge U. Press.
- [26] KRUGMAN, P. y OBSTFELD, M. (2005): *Economía internacional. Teoría y Política*, Addison Wesley.
- [27] LIPSEY, R. G. y LANCASTER, K. (1956): «The General Theory of Second Best», *The Review of Economic Studies*, volumen 24, número 1, páginas 11-32.
- [28] MAESSO CORRAL, M. y GONZÁLEZ BLANCO, R. (1999): *El futuro de la Unión Europea*, Universidad de Extremadura.



- [29] MAESSO CORRAL, M. y GONZÁLEZ BLANCO, R. (2001): «La Unión Europea y MERCOSUR ¿Una relación de conveniencia?», en *Revista de Economía Mundial*, número 4.
- [30] MEADE, J. E. (1955): *The Theory of Custom Union*, Ámsterdam; LIPSEY (1960): «The Theory of Custom Unions: A General Survey», *The Economic Journal*, volumen 70, número 279, septiembre, páginas 496-513.
- [31] MUNDELL, A. (1961): «A Theory of Optimum Currency Areas», *The American Economic Review*, volumen 51, número 4, septiembre, páginas 657-665.
- [32] MUNDELL, R. A. (1964): «Tariff Preferences and the Terms of Trade», *The Manchester School*, volumen 32.
- [33] ORNELAS, E. (2008): «Feasible Multilateralism and the Effects of Regionalism», *Journal of International Economics*, número 74, páginas 202-224.
- [34] PANAGARIYA, A. (2000): «Preferential Trade Liberalization, the Traditional Theory and New Developments», *Journal of Economic Literature*, volumen 38, número 2.
- [35] REQUEIJO, J. (2006): *Economía mundial*, McGraw-Hill.
- [36] RIVEIRO GARCIA, D. (2005): «Efectos potenciales de un proceso de integración económica. La experiencia de América Latina *Revista Galega de Economía*, volumen 14, números 1-2.
- [37] ROBSON, P. (1998): *The Economics of International Integration*, Routledge.
- [38] RUESGA, S.; HEREDERO, I. y FUJII, G. (1998): *Europa e Iberoamérica: dos escenarios de integración económica*, Parteluz, Madrid.
- [39] TUGORES QUES, J. (2005): *Economía internacional*, McGraw-Hill.
- [40] TINBERGEN, J. (1962): *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*, Twentieth Century Fund, Nueva York.
- [41] UNCTAD (2005): *Multilateralism and Regionalism: The New Interface*.
- [42] VANEK, J. (1965): *General Equilibrium of International Discrimination: The Case of Custom Unions*, Harvard University Press, Cambridge.
- [43] VENABLES, A. (2003): «Winners and Losers from Regional Integration Agreements», *The Economic Journal*, n.º 113, número 490 octubre, páginas 747-761.
- [44] VINER, J. (1950): *The Custom Union Issue*, Carnegie Endowment for International Peace, Nueva York.
- [45] WASCHIK, R. (2009): «The Effects of Free Trade Areas on Non-members: Modelling Kemp-Vanek Admissibility» *Journal of Policy Modeling*, número 31, páginas 648-663.
- [46] WORLD TRADE ORGANIZATION (2007): «Trade Remedy Provisions in Regional Trade Agreements», *Staff Working Paper ERSD-2007-03*, septiembre.