

## Impactos económicos de los arreglos preferenciales comerciales: una síntesis teórica

MARIO D. TELLO\*  
CENTRUM

### RESUMEN

El presente trabajo sintetiza las proposiciones teóricas relevantes para el análisis de los impactos económicos de los arreglos preferenciales comerciales (APC) que caracterizan a los procesos de apertura comercial implementados por las economías, desarrolladas y en desarrollo, en las últimas dos décadas. Estos arreglos se agrupan en tres tipos: los unilaterales (APCU), los regionales (APCR) y los multilaterales (APCM). El trabajo resume, además, los argumentos y proposiciones teóricas que responden a dos interrogantes. La primera, desde la perspectiva de una economía individual, ¿cuál de estos arreglos, o formas de estrategia comercial, origina los mayores beneficios económicos para una economía? Asumiendo que los APCM son la mejor opción de política comercial para todos los países del mundo que acuerdan estos arreglos, la segunda interrogante es ¿en qué medida los APCU, y en particular los APCR contribuyen (*building blocks or friends*), obstruyen (*stumbling blocks or foes*) o convergen (*stepping stones*) o no (*strangers*) a los APCM?

**Palabras clave:** Arreglos preferenciales comerciales, sistema generalizado de preferencias, unilateralismo, regionalismo y multilateralismo, nación más favorecida.

### SUMMARY

The present work synthesizes the relevant theoretical propositions for the analysis of the economic impacts of the preferential trade arrangements (PTAs) which have been part of the trade liberalization process implemented in the last two decades by developed and developing economies. These arrangements are divided in three groups of arrangements: i) unilateral (UPTAs), ii) regional (RPTAs) and iii) multilateral (MPTAs). In addition, this paper addresses two questions. The first one, (from the perspective of an individual economy) which of these arrangements benefit the most for an economy?. The second, to what extent UPTAs and especially RPTAs, contribute (or are 'building blocks or friends'), obstruct (or are 'stumbling blocks or friends') or converge (or are 'stepping stones') or not ('strangers') to the PTAs?

**Keywords:** preferential trade arrangements, generalized system of preference, unilateralism, regionalism, multilateralism, most favored nation.

---

\* Investigador y profesor principal de CENTRUM Católica, del Departamento de Economía y de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Este trabajo fue elaborado bajo los auspicios de la Cátedra Celso Furtado de la CEPAL y la Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras, San Juan, Puerto Rico.

## INTRODUCCIÓN

El papel del comercio internacional y la estrategia comercial en el proceso de desarrollo de los países han sido sujeto de estudios desde los orígenes de la ciencia económica, siendo los trabajos clásicos pioneros los de Ricardo (1817), Torrens (1844) y Mill (1844), entre muchos otros. Dos enfoques han preponderado en la disciplina económica. El enfoque estático, cuyo objetivo estándar y principal es lograr la eficiencia económica en la asignación de recursos en una economía y el enfoque dinámico, cuyo objetivo estándar y principal es el desarrollo y crecimiento económico de la economía.<sup>1</sup> Tomando como marco metodológico estos dos enfoques, este trabajo presenta un resumen selectivo de las principales proposiciones teóricas sobre los impactos económicos de los diversos *arreglos comerciales* que caracterizan a los procesos de apertura comercial implementados por las economías (desarrolladas y en desarrollo). Estos arreglos han tenido un creciente auge desde hace poco más de dos décadas.<sup>2</sup> El resumen se concentra, por un lado, en los instrumentos arancelarios de estos arreglos.<sup>3</sup> Por otro lado, en los impactos de dichos instrumentos sobre los flujos comerciales (exportaciones, importaciones, inversión extranjera) y el nivel y la tasa de variación del ingreso nacional (representado por el nivel y la tasa de variación del producto bruto interno real total) de las economías.

El trabajo consta de seis secciones. La sección I define el concepto de los *arreglos preferenciales comerciales* (APC) de corte liberal, usado en el presente trabajo, y establece el escenario o condiciones de la economía en los que se basan las principales (y estándar) proposiciones teóricas. La sección II aborda la literatura teórica de los APC denominados *unilaterales* (APCU). La sección III resume dicha literatura con respecto a los APC denominados *regionales* (APCR). La sección IV sintetiza la literatura pertinente sobre los APC denominados *multilaterales* (APCM). Como sección complementaria, la sección V presenta la literatura relevante que aborda la comparación de los arreglos analizados y los impactos de los arreglos unilaterales y regionales sobre los multilaterales. La sección VI presenta una serie de reflexiones resultantes de los temas abordados en el capítulo.

---

<sup>1</sup> El enfoque de la economía política de las estrategias comerciales no es analizado en el presente trabajo. Sin embargo, en la sección V se revisa algunos modelos bajo este enfoque dado su relevancia en los efectos del regionalismo sobre el multilateralismo.

<sup>2</sup> Así, por ejemplo, las reformas comerciales unilaterales de corte liberal se iniciaron para la mayoría de países en desarrollo desde inicios de 1980 (Rodrik 2003). De otro lado, las áreas preferenciales regionales sobrepasan los 200 y se han multiplicados por seis en las últimas dos décadas (World Bank 2005).

<sup>3</sup> Cabe mencionar que la mayoría de los instrumentos no arancelarios puede ser convertidos en aranceles equivalentes. En la medida que esto sea posible, el impacto de estos últimos instrumentos comerciales también son incluidos en el análisis de los instrumentos arancelarios.

## 1. ARREGLOS PREFERENCIALES COMERCIALES (APC)

Para los objetivos del presente trabajo, un *arreglo preferencial comercial (APC)* de corte liberal de una economía es definido como un conjunto de instrumentos que los agentes representantes de esta, usualmente el gobierno, utilizan, con la intención de reducir las restricciones de parte o la totalidad del comercio de bienes, servicios y factores transados por dicha economía.

*Estos arreglos son definidos como unilaterales no discriminatorios (APCU)* cuando los instrumentos se establecen independientemente de los arreglos implementados por el resto de países.

*Los arreglos son definidos como regionales (APCR)* cuando dos o más países «acuerdan» el uso de una serie de instrumentos que tienden, por un lado, a reducir las barreras de parte o la totalidad del comercio de bienes, servicios y factores transados entre los países que conforman el acuerdo; de otro lado, a discriminar (elevar o mantener) las barreras al comercio (de bienes, servicios y factores) con respecto a los países no miembros del acuerdo.<sup>4</sup>

En la literatura económica, estos arreglos tienen diversas denominaciones, entre las más usadas figuran *áreas o acuerdos preferenciales comerciales, áreas o acuerdos regionales de integración, áreas o regiones de integración, e integración económica regional*. También la literatura distingue diversos tipos de arreglos preferenciales comerciales regionales. Los arreglos que han sido foco de un análisis detallado son: (1) *el área preferencial comercial (ArPC)*, donde los arreglos preferenciales entre los países miembros se concentran solo en reducciones parciales de las barreras comerciales en niveles y en cobertura, y donde las barreras comerciales para los países no miembros son determinadas por cada país miembro independientemente de aquellas que imponen el resto de países miembros a los países no miembros; (2) *el área de libre comercio (ALC)*, la cual es un ArPC con las barreras comerciales prácticamente eliminadas (en nivel) entre los países miembros; y (3) *la unión aduanera (UA)* que es un área de libre comercio donde los países miembros coordinan para formular y determinar las barreras comerciales uniformes (en nivel y cobertura) impuestas a los países no miembros de la unión.

Un caso especial de arreglo preferencial comercial es aquel permitido por el GATT (1994) a través del *sistema generalizado de preferencias (SGP)* y la *cláusula de autorización (enable clause)*. Bajo este tipo de arreglo, denotado como ASGP, los instrumentos preferenciales comerciales unilaterales se aplican de manera discriminatoria en países y en la cobertura de los bienes y servicios sujetos de preferencias. En consecuencia, si bien el ASGP es un arreglo unilateral, comparte con los APCR la característica de la discriminación de los instrumentos por país y por tipo de producto.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> El artículo XXIV del GATT (1994) permite este tipo de arreglos. La historia y racionalidad de la introducción de este artículo es discutida en Bhagwati (1990, 1993).

<sup>5</sup> Bartels (2003) y Jackson (1997) analizan la historia y evolución del SGP, y Yusuf (1980), Stamberger (2003) y Bartels (2003) presentan la historia y antecedentes de la cláusula de autorización de 1979.

*Los arreglos son definidos como multilaterales (APCM)* cuando todos los países miembros de la Organización Mundial de Comercio<sup>6</sup> acuerdan, de manera no discriminatoria, el uso de un conjunto de instrumentos tendientes a reducir parte o la totalidad de las barreras al comercio de bienes, servicios y factores transados por dichos países.

Dejando de lado otros tipos de objetivos (tales como políticos,<sup>7</sup> distributivos, sociales, etc.), los objetivos económicos de los arreglos son dos. El primero, y en términos estáticos, es lograr un mayor grado de eficiencia económica en la asignación de recursos y, si es posible, «maximizar» el bienestar económico o ingreso de la economía como un todo.<sup>8</sup> El segundo, y en términos dinámicos, es contribuir al desarrollo y crecimiento económico de la economía.

Las proposiciones estándar teóricas que a continuación se presentan asumen las siguientes condiciones básicas, concordantes con la teoría neoclásica del comercio internacional, para cada economía:

- i) Existe un conjunto de recursos humanos y no humanos en determinado período de tiempo, «t», (que, en el análisis estático, no se toma en cuenta) denotado por el vector  $V_t$ . El conjunto de conocimientos tecnológicos es denotado por  $T_t$  y la «dotación de infraestructura y marco institucional externo e interno» que disponen los agentes es denotado por  $\Omega_t$ .
- ii) Existe un conjunto de preferencias que reportan «bienestar» a los agentes económicos (precios aceptantes en los mercados de bienes y servicios) representada por una función indirecta de utilidad  $U[p, p_w, Y(p, p_w, V, T, \Omega)]$ , donde:  $p$  y  $p_w$  representan los precios relativos o términos de intercambio de los bienes y servicios domésticos (o internos) e internacionales (o mundiales), respectivamente, siendo el bien (o servicio) numerario el bien de exportación,  $Y$  es la función ingreso nacional resultante de la maximización de las «utilidades o beneficios económicos de producción» de agentes inmersos en mercados perfectamente competitivos<sup>9</sup> y que en equilibrio de los mercados se iguala a la función de gastos  $E(p, p_w, U)$ . Además se asume que incrementos del precio relativo de exportación (o decrecimiento del precio relativo de las importaciones) incrementan  $U$ , los ingresos y los gastos.

<sup>6</sup> Hasta el 11 de enero de 2007, la OMC comprendía 150 países miembros.

<sup>7</sup> Los trabajos de Feenstra (2004), Francois y Baloing (2006), Hillman y Hillman (2002), Bagwell y Staiger (2002), Grossman y Helpman (1994, 1995b), Baldwin y Baldwin (1996), y Feenstra *et al.* (1996) presentan diversos análisis de la economía política de la estrategia comercial.

<sup>8</sup> A menos que se especifique lo contrario, el trabajo asume la viabilidad de formas de compensación o redistribución de las ganancias del comercio a los agentes económicos de la economía, de tal forma que ningún agente esté peor (en términos de bienestar económico) que la situación de autarquía (o de no comercio). Kemp (1995) y Spector (2001) presentan una breve discusión de estas formas de compensación.

<sup>9</sup> La tecnología, preferencias y funciones de utilidad satisfacen los supuestos convencionales de la teoría neoclásica (Arrow y Debreu 2001).

- iii) Las economías son simétricas en cuanto a su influencia sobre los precios internacionales.

El resumen de una muestra selectiva de la literatura que aborda los impactos de los APCU y APCR es presentado en el cuadro 1. Los trabajos teóricos citados en él asumen estas condiciones básicas u obtienen sus resultados basándose en cambios en dichas condiciones.

**Cuadro 1**  
**Resumen selectivo de modelos y estudios teóricos de los impactos económicos de los Arreglos Preferenciales Comerciales (APC)**

N°	Autor (Año)	Modelo teórico	Descripción/Resultados
1	Samuelson (1939) Kemp (1962) Kemp y Wan (1972) Dixit y Norman (1980) Dixit (1986) Grandmont y McFadden (1972) Grinols (1981, 1984) Grinols y Wong (1991) Ju y Krishna (2000a, b)	Modelo neoclásico y de competencia perfecta a lo Arrow-Debreu (2001)	Asumiendo la viabilidad de compensaciones adecuadas entre agentes económicos de una economía, <sup>10</sup> los principales resultados formales que se destacan son: i) un país pequeño (cuyas transacciones comerciales no alteran los términos de intercambio) necesariamente e inequívocamente gana más (en términos de bienestar económico) con libre comercio que con no comercio, independientemente, si sus socios comerciales tienen o no libre comercio. Esto implica que dicho país obtiene una mayor ganancia (en términos de bienestar económico) con un <i>arreglo preferencial comercial unilateral y de libre comercio</i> (o con aquel arreglo unilateral que conlleve instrumentos comerciales que no distorsionen los precios relativos internacionales que enfrentan los agentes económico domésticos de la economía) que con cualquier otro arreglo (autárquico) unilateral que evite el comercio. ii) para un país de cualquier tamaño, un arreglo preferencial unilateral que genere algún comercio es mejor (en términos de bienestar económico) que aquel que no lo genere. iii) Para un país pequeño, arreglos preferenciales unilaterales que reducen las diferencias entre los precios relativos domésticos y los internacionales originan incrementos en las ganancias del comercio y en el volumen comercial. iv) Para un país grande (cuyas transacciones comerciales pueden alterar los términos de intercambio), un arreglo preferencial unilateral de libre comercio no necesariamente es óptimo (en el sentido de maximizar el bienestar económico de dicho país).

<sup>10</sup> Kemp (1995) presenta una discusión sobre las formas de estas compensaciones, las cuales incluyen: i) transferencias de sumas fijas entre individuos y ii) un conjunto de impuestos/subsidios definidos, identificados y determinados por el gobierno.

N°	Autor (Año)	Modelo teórico	Descripción/Resultados
2	Helpman y Krugman (1985) Kemp (1995) Wong (1995) Kemp y Wong (1995) Kemp y Shimomura (2002) Clarke y Collie (2003) Willman (2004) Diewert y Woodland (2004) Fujiwara (2005)	Modelo neoclásico con cambios en algunos de sus supuestos básicos, como competencia imperfecta, mercados incompletos, existencia de externalidades, mercados a través del tiempo, introducción de nuevos bienes, existencia de exceso de oferta (por ejemplo, en la fuerza laboral), entre otros.	Si bien los resultados básicos anteriores se extiende a los casos de: i) modelos dinámicos (con períodos de tiempo para los bienes y mercados), ii) costos de transporte positivos, iii) factores específicos, y iv) comercio de servicios y movilidad de los factores de producción, incluyendo capital y la fuerza laboral, sin embargo, cambios en algunos supuestos básicos del modelo neoclásico (o equivalentemente con la introducción de distorsiones en los mercados) conllevaron a la demostración de la invalidez de dichos resultados (ejemplos son los trabajos de Hart 1975, Kemp y Long 1979, Binh 1985, Newbery y Stiglitz 1984, Helpman y Krugman 1985). Sin embargo, bajo ciertas condiciones de mercado y formas de compensación (presentados por los autores de «2»), las proposiciones básicas listadas en «1» pueden ser restablecidas aun en la presencia de cierto tipo de distorsiones de los mercados.
3	Corden (1971) Feder (1983) Findlay (1980) Baldwin (1992) Rutherford y Tarr (1999a, b) Eicher (1999) Grossman y Helpman (1991, 1995a) Rivera-Batiz y Romer (1991a, b) Romer (1992) Ben-David y Loewy (2000) Coe <i>et al.</i> (1997) Markusen (1997) Seghezza (2003b) Falvey <i>et al.</i> (2004)	Modelos neoclásicos de crecimiento estándar y endógeno	Bajo ciertas condiciones establecidas en los modelos encontrados en la literatura, se postula una serie de canales de transmisión que impulsan el crecimiento originados por la liberalización unilateral implementada en los países. Entre los principales canales destacan: i) incrementos en la inversión (acumulación del capital doméstico) cuando los bienes comerciables sirven de insumos a los bienes de capital; ii) la producción de nuevas ideas, conocimiento, cambios tecnológicos y generación de indígenas y nuevas tecnologías; iii) externalidades incorporadas en los bienes de importación y exportación que generan difusión e imitación de tecnologías foráneas y <i>know-how</i> al resto de sectores no comerciables; iv) diversificación y generación de nuevos productos; v) incrementos en la productividad factorial originados por bienes intermedios de importación; vi) aprendizajes que promuevan mayor eficiencia en el empleo de los recursos; vii) cambios favorables de los términos de intercambio; e viii) incrementos en la inversión directa extranjera.
4	Viner (1950)	Implícito modelo estático de equilibrio general (EG) con dos bienes y dos países para el análisis una unión aduanera.	El impacto, en términos de bienestar, de una unión aduanera para los países miembros depende de la suma de los efectos (positivos) de creación y (los negativos) de desviación de comercio definidos por los efectos sobre la producción en los países miembros de la unión.
5	Meade (1955) Gehrels (1956-1957) Lipsey (1957) Michaely (1965)	Modelo de EG con dos bienes y tres países	En el análisis estático de la unión aduanera se incorpora también los efectos sobre el consumo de los países miembros. Así, el efecto (negativo) de la desviación de comercio de Viner (1950) (que se concentra en los efectos sobre la producción) es descompuesto en dos subefectos. El primero (negativo) debido a la pérdida de rentas del gobierno y el segundo (positivo) debido a la disminución de los precios domésticos que tienden a los internacionales del resto del mundo, implicando que el efecto de la desviación de comercio también puede ser positivo.

Nº	Autor (Año)	Modelo teórico	Descripción/Resultados
6	Johnson (1960) Mundell (1964)	Modelos de equilibrio parcial y general con dos o más bienes y países	Los efectos de creación y desviación de comercio son definidos incorporando ambos impactos sobre la producción y el consumo. Así, la creación de comercio incorpora las ganancias debido: i) al ahorro de costos reales de productos, que antes de la unión aduanera eran elaborados domésticamente y que después de la unión se importan de un país miembro, y ii) al incremento del excedente del consumidor, debido a la reducción de los precios domésticos causados por la reducción preferencial de los aranceles. De otro lado, la desviación de comercio origina costos (reducciones en el bienestar económico) a un país miembro por los efectos de sustituir los bajos costos de producción de un país no miembro por los más altos costos de un país miembro. Estos costos son equivalentes a la reducción en la recaudación de los impuestos a las importaciones resultantes de productos importados de los países miembros. En adición a estos dos efectos de creación y desviación de comercio, Mundell (1964) incorpora los efectos sobre los términos de intercambio con respecto a los países no miembros. Mundell (1964) también muestra que en un área de libre comercio, las ganancias de un país miembro es mayor cuanto mayor es el arancel inicial (esto es, aquel existente antes de la formación de dicha área) impuesto por los países socios y miembros del área.
7	Corden (1972) Ethier y Horn (1984) Venables (1987) Haaland y Wooton (1992) Smith y Venables (1988) Baldwin y Venables (1995) Panagariya (2000) Lloyd y McLaren (2004)	Modelos de equilibrio general y parcial con competencia imperfecta, economías de escala y diferenciación de productos	Competencia imperfecta, economías de escala y diferenciación de productos en uniones aduaneras introduce tres nuevos efectos (aparte de los tradicionales efectos de creación y desviación de comercio). El primero es el efecto producto en las industrias, donde el precio es mayor que el costo unitario. Este es positivo (en términos del bienestar económico) si dicho producto aumenta con la unión aduanera. El segundo es el efecto costo unitario o de escala. Este también es positivo si la escala de las firmas con economías de escala se incrementa y los costos unitarios decrecen. El tercero es el efecto variedad, el cual es positivo si el número de productos diferenciados disponible con la unión aduanera aumenta con esta.
8	Kemp (1964) Johnson (1965) Cooper y Masell (1965) Vanek (1965) Ohyama (1972, 2002) Kemp y Wan (1976, 1986) Grinols (1981) Wonnacott y Lutz (1989) Summers (1991)	Modelos de equilibrio parcial y general con dos o más bienes y países	La literatura «Vineriana» asume que el arancel externo impuesto a los países no miembros de los <i>arreglos preferenciales regionales</i> (unión aduanera o un área de libre comercio) es fijado y eso da lugar a la indeterminación de los efectos sobre el bienestar de los países miembros de estos arreglos. Desde los trabajos de Kemp (1964), Vanek (1965), Ohyama (1972), Kemp y Wan (1976) y Grinols (1981), sin embargo, se analizan los factores que permitan generar beneficios económicos netos para los miembros de dichos arreglos preferenciales. Un primer factor es el nivel del arancel externo (común para la unión aduanera o individual de cada país para el área de

N°	Autor (Año)	Modelo teórico	Descripción/Resultados
	Bhagwati, Krishna y Panagariya (1999) Bhagwati y Panagariya (1996a, b) Schiff (1996) Frankel, Stein y Wei (1995, 1996) Krishna y Bhagwati (1997) Panagariya y Krishna (2002) Panagariya (1999a, b)		<p>libre comercio<sup>11</sup>) impuesto a los países no miembros, tal que el comercio y precios con ellos se mantenga constante (esto es, que no exista desviación de comercio) antes y después de dichos arreglos.<sup>12</sup> Un segundo factor, relacionado al primero, es la existencia y factibilidad de compensaciones de suma fija entre los países miembros de los arreglos. Un tercer factor es el tamaño de los países miembros de los arreglos. Países pequeños que forman una unión aduanera o un área de libre comercio, y que no afectan los términos de intercambio del resto de países, se benefician si el valor producido por los países valorados a precios internacionales se incrementa. De otro lado, un país pequeño puede ganar con un arreglo preferencial regional con países grandes si estos satisfacen las importaciones de dicho país. Un cuarto factor son los denominados países «naturales» para la formación de arreglos preferenciales regionales. Estos países «socios naturales» han sido definidos en términos de ubicación geográfica, complementariedad en costos en el comercio y en términos del nivel de desarrollo de los países (Wonnacott y Lutz 1989, Krugman 1991a, Summers 1991). Así, para países: i) vecinos o cuyos costos de transporte son bajos, ii) cuyos volúmenes comerciales son altos, o iii) con costos cercanos (o por debajo) a los internacionales, iv) con objetivos no económicos (propios de los países en desarrollo, tales como un nivel predeterminado de industrialización o de producto en la industria que se quiere proteger, y de empleo), es posible diseñar arreglos preferenciales regionales (en términos de seleccionar apropiados aranceles externos y/o un sistema de impuestos y/o subsidios) que beneficien económicamente a sus miembros. Bhagwati y Panagariya (1996a, b) y Panagariya (1999a, b), sin embargo, muestran que el alto volumen comercial o la corta distancia entre países que forman un arreglo regional no necesariamente pueden producir beneficios económicos a dichos países. Por otro lado, Panagariya (1999a, b) y Frankel, Stein y Wei (1996) muestran que los valores de los niveles de aranceles preferenciales y los costos de transportes, así como la parcial cobertura de las preferencias aranceles entre países miembros de un arreglo regional, inciden en la determinación y existencia de los beneficios económicos de dichos países.</p>

<sup>11</sup> En el caso de un área de libre comercio, Panagariya y Krishna (2002) muestran que se requiere, además, reglas de origen que eviten la triangulación del comercio (esto es, eviten que los países no miembros exporten, primero, hacia el país miembro con el arancel externo más bajo y desde allí exporten hacia el resto de países miembros).

<sup>12</sup> El artículo XXIV del GATT (1994), que permite la formación de una unión aduanera, presupone aranceles externos no mayores a los prevalcientes a la situación previa a la formación de la unión. Estos aranceles no necesariamente son beneficiosos para los países miembros y no miembros de la unión. Srinivasan (1997) y Bhagwati (1995) discuten las inconsistencias de los aranceles externos derivados de dicho artículo del GATT (1994), con aquellos que producen bienestar económico a los países miembros de la unión.



Nº	Autor (Año)	Modelo teórico	Descripción/Resultados
9	Baldwin y Venables (1995) Ethier (1998a, b; 2001) Seghezza (2003a) Bretschger y Steger (2004)	Modelos de crecimiento estándar y endógeno	La literatura sobre los impactos dinámicos de los arreglos preferenciales regionales es reciente y escasa. Los canales identificados en ella mediante los cuales estos arreglos inciden en el crecimiento son: i) incremento temporal del retorno del capital, que aumenta la acumulación doméstica del capital (efecto de creación de inversión) y esta afecta (temporalmente) a la tasa de crecimiento del producto (PBI); ii) los cambios en los precios del capital; iii) las posibles «reformas internas» de los países miembros, conjuntamente con la reducción de los aranceles, pueden atraer inversión directa extranjera desde países no miembros (efecto de desviación de la inversión); v) la existencia de externalidades tecnológicas que incrementan sostenidamente el precio del capital produciendo efectos permanentes sobre la tasa de inversión y la del crecimiento del producto (PBI); iv) posible incremento en la eficiencia de los sectores de bienes de capital, tecnológicos o de conocimiento; y vi) los efectos de la escala y reasignación de los factores.

Fuente: Elaboración propia.

## 2. ARREGLOS PREFERENCIALES COMERCIALES UNILATERALES (APCU)

Bajo las condiciones establecidas en la sección precedente, y bajo un sistema adecuado y viable de transferencias entre agentes económicos,<sup>13</sup> la proposición: *una economía pequeña, la cual no influencia los precios internacionales, incrementan el volumen comercial, el ingreso (medido a precios internacionales) y el bienestar económico global (y el de los agentes en ella) cuando pasa de una situación de autarquía a una de libre comercio,*<sup>14</sup> *independiente del grado de restricciones al comercio impuestos por el resto de países con quienes comercia,*<sup>15</sup> ha sido inicialmente analizada en términos formales por Samuelson (1939) y Kemp (1962). Kemp y Wan (1972) demostraron esta proposición en un contexto de mayor generalidad<sup>16</sup> (el cual usualmente es denominado el «mundo» de Arrow y

<sup>13</sup> Estas transferencias se basan en el principio de compensación, mediante el cual los agentes reciben ingresos evaluados a los precios de libre comercio por lo menos iguales (o mayores) a los ingresos que le permiten comprar la canasta de bienes en la situación de autarquía. Esta compensación es denominada por Kemp (1995) como compensación Grandmont-McFadden-Grinols debido a los aportes de Grandmont y McFadden (1972) y Grinols (1981, 1984).

<sup>14</sup> Kemp (1995) y Kemp y Shimomura (2002) examinan la validez de esta proposición cuando se cambian algunas de las condiciones básicas de la sección I.1 (por ejemplo, cuando se introduce externalidades, mercados incompletos, incertidumbre, etcétera).

<sup>15</sup> Siempre y cuando la economía pequeña tenga suficiente acceso a los mercados del resto de países.

<sup>16</sup> Demostraciones de esta proposición con transferencias de suma fijas y bajo el método de la dualidad son provistas, entre otros, por Dixit y Norman (1980) y Feenstra (2004). Los trabajos de Dixit (1986) y Dixit y Norman (1980) demuestran esta proposición con un sistema de impuestos y subsidios que requieren menos información que en el caso de dichas transferencias.

Debreu).<sup>17</sup> Bagwell y Staiger (2002) consideran esta proposición desde la perspectiva de la optimización de una economía con respecto a los «aranceles». Así, el «arreglo unilateral óptimo» de una economía que no altera los precios internacionales es la de establecer *libre comercio*. Es decir que, en ausencia de instrumentos que generen discrepancia entre los precios domésticos e internacionales de los bienes de exportación, los aranceles para los bienes importados sean cero.

Grinols y Wong (1991) y Ju y Krishna (2000a, b) demuestran que *reformas comerciales liberales parciales (esto es, de un grupo de bienes) también incrementan el volumen comercial, el ingreso y el bienestar global (y de los individuos) de la economía pequeña siempre y cuando la recolección, por parte del gobierno, de los impuestos (y/o subsidios) a los bienes comercializados que no son sujeto a dichas reformas sea positiva.*

Bhagwati (2002b) sintetiza los estudios y argumentos que sostienen que *una economía pequeña, que no afecta los términos de intercambio, también puede beneficiarse cuando los arreglos comerciales liberales unilaterales son implementados por el resto de países.*<sup>18</sup> Estos arreglos liberales son los que usualmente los agentes económicos, fundamentalmente exportadores, de un país demandan al resto de países (o socios comerciales) en las usuales negociaciones de los distintos tipos de *acuerdos* existentes en el sistema internacional. Estas demandas son conocidas como *demandas en acceso a los mercados*.

Bajo la perspectiva teórica, si los precios internacionales se mantienen constantes, las reducciones de las barreras comerciales (representados por los aranceles) de los otros países implican una mayor demanda del volumen comercial que un país pequeño puede satisfacer, en parte para así incrementar su ingreso y bienestar económico global. Ello siempre y cuando: i) incremente su capacidad adquisitiva y exportable;<sup>19</sup> ii) utilice recursos humanos desempleados o subempleados,<sup>20</sup> o iii) la tecnología en el sector exportador, con comportamiento de tomadores de precios por parte de las empresas en el sector, esté sujeta a economías escala. En ausencia de estas condiciones, este mayor acceso al mercado solo es potencial y no efectivo. Si el mayor volumen comercial resultante de la liberalización comercial de los socios comerciales genera cambios en los términos de intercambio favorables a la economía pequeña, entonces esta incrementaría, además del volumen comercial, los ingresos y beneficios económicos.

La optimalidad de los arreglos preferenciales comerciales unilaterales liberales se pierde cuando el volumen comercial de una economía es lo suficientemente grande, que

<sup>17</sup> Las condiciones de este «mundo» es descrito en el compendio de lecturas de Arrow y Debreu (2001).

<sup>18</sup> Entre los principales estudios que analizan los beneficios de un país por la liberalización comerciales de los países socios se encuentran Bhagwati (2002b), Grossman y Helpman (1995a), Perroni y Whalley (2000), Bagwell y Staiger (1998, 1999) y Anderson (2003).

<sup>19</sup> En términos de las condiciones establecidas, estos incrementos de las capacidades se originan con cambios en  $V$  (recursos),  $T$  (tecnología) y/o  $\Omega$  (marco el institucional y la infraestructura).

<sup>20</sup> Por ejemplo, en los modelos clásicos del desarrollo de Myint (1958). En estos modelos, las economías, denominadas «duales», determinan el salario no por fuerzas del mercado sino por motivos exógenos o institucionales.

altera o influye en los niveles de los precios internacionales. En este caso y asumiendo que el resto de países con quienes comercia la economía grande no toman represalias ante instrumentos proteccionistas de dicha economía, el incremento del ingreso y del bienestar económico, aunque no necesariamente del volumen comercial, se puede obtener con instrumentos comerciales que restringen el comercio, por ejemplo, vía aranceles óptimos (Bagwell y Staiger 2002). El incremento del bienestar se debe a que los aranceles óptimos alteran los términos de intercambio a favor de la economía que los impone y en contra del resto de países. Por otro lado, los arreglos preferenciales comerciales unilaterales liberales (o de libre comercio), parciales o totales, mejoran el bienestar de la economía grande con respecto a la situación de autarquía (Grinols y Wong 1991, y Ju y Krishna 2000a, b), sin embargo, el bienestar económico de esta no necesariamente es maximizado.

El supuesto de comportamiento simétrico de los países con respecto a los términos de intercambio implica que los beneficios otorgados por los aranceles óptimos de una economía grande no pueden ser obtenidos porque el resto de países también buscan imponer aranceles óptimos. Como consecuencia, Bagwell y Staiger (2002) demuestran que si ambas economías grandes (la economía doméstica y el resto de países) intentan simultáneamente imponer barreras al comercio (o aranceles óptimos), y así incidir en los términos de intercambio, en el equilibrio final (de Nash) ambas economías terminan con precios desfavorables, menores niveles de ingresos y de bienestar económico que aquellos que existirían si *ambas economías* impusieran arreglos comerciales unilaterales de libre comercio.

Los efectos sobre los términos de intercambio de las economías grandes son denominados las *externalidades de los términos de intercambio que generan el denominado dilema del prisionero*. Este surge por el hecho de que a raíz de la economía grande, al buscar optimizar su bienestar vía los aranceles, el resto de países (que, en conjunto, también influencia los términos de intercambio) también impondrían aranceles que intenten alterar dichos términos de intercambio a favor de ellos. Así, el intento de maximizar los beneficios de ambos países conduce a un bienestar económico menor que la situación de libre comercio en ambos países.

En el caso de una economía grande, la liberalización comercial unilateral de los países socios incrementa el volumen comercial, el ingreso y el bienestar de la economía, por el efecto favorable de los términos de intercambio a dicha economía (Bagwell y Staiger 2002 y Bhagwati 2002b).

Las proposiciones presentadas hasta aquí bajo las condiciones establecidas muestran que los arreglos comerciales unilaterales de libre comercio de un país o de sus socios comerciales son beneficiosos (en términos del volumen comercial, ingresos y bienestar económico) para dicho país (grande o pequeño). Los resultados de los modelos/estudios seleccionados y descritos en el ítem número 2 del cuadro 1 también señalan que estos beneficios se obtienen bajo otro conjunto de condiciones que modifican a las establecidas

en la sección I. Así, por ejemplo, en los modelos de comercio con economías de escala a nivel de las firmas, competencia imperfecta y diferenciación de productos, la condición suficiente que garantiza que los APCU liberales incrementan el bienestar e ingreso de las economías con respecto a la situación de autarquía es que el promedio ponderado de la producción de las industrias con economías de escala o de mercados imperfectos se expanda (Grinols 1991, Feenstra 2004). De otro lado, y de manera similar al caso de economías grandes, cuando existen economías de escala y mercados de competencia imperfecta, los APCU de libre comerciales de una economía no necesariamente maximizan el bienestar de dicha economía.

Feenstra (2004) reporta los resultados de una serie de modelos de competencia imperfecta donde la política comercial óptima no es de libre comercio. Sin embargo, la búsqueda de bienestar vía los instrumentos comerciales de una economía implica que el resto de las economías tomen represalias de forma similar, lo que conduce a situaciones de menor bienestar para ambos países que la situación de libre comercio.

Los APCU de libre comercio no solo inciden en los niveles de ingreso y bienestar de una economía (grande o pequeña) sino también puede hacerlo a la tasa de crecimiento del producto global (o producto bruto interno, PBI, real). Estos impactos sobre el crecimiento de las economías, sin embargo, dependen de las características de los modelos usados en los estudios.<sup>21</sup>

Las características más usuales de los modelos, en adición a aquellas definidas en la sección I, son: i) la introducción de sectores con economías de escala, diferenciación de productos y competencia imperfecta; ii) la introducción de sectores que producen bienes intangibles, como conocimiento, tecnología, nuevos diseños y productos; iii) la asimetría de países en características de la estructura de los mercados de bienes y servicios y en la capacidad de producir bienes conocimiento; y iv) la incorporación de capital humano que, conjuntamente con la producción de bienes intangibles, produce externalidades a otros sectores, tanto como en el ámbito doméstico como internacional.

Las distintas características de los modelos pueden ser clasificadas en dos grupos de modelos de crecimiento. i) Los neoclásicos o tradicionales (derivados del trabajo de *Solow 1956*), en los cuales las fuentes de crecimiento se deben a cambios en los recursos naturales y no naturales (V). ii) La tecnología (T) y los endógenos (derivados de los modelos de *Romer 1986* y *Lucas 1988* y *1993*), en los cuales las fuentes de crecimiento provienen de los cambios en la producción de los bienes intangibles y el capital humano. La forma como la tasa del crecimiento del PBI es afectada por arreglos comerciales liberales depende del tipo de modelo de crecimiento.

---

<sup>21</sup> Solo los aspectos del crecimiento económico del desarrollo económico serán abordados en el presente trabajo. Otras dimensiones del desarrollo son abordados por otros autores (por ejemplo, *McCulloch et al.* resumen los trabajos que analizan los impactos de la política comercial sobre la pobreza).

En los modelos neoclásicos de crecimiento, los principales mecanismos que lo generan son:

- i) El volumen del comercio (en particular, el nivel de las exportaciones) o grado de apertura de los países. Así, un incremento del volumen comercializado originado por las APCU liberales aumenta la producción de bienes de capital (y la inversión), si los bienes y servicios comercializados son insumos del proceso productivo de los bienes de inversión. Incrementos de la inversión aumentan la tasa de crecimiento del producto, al menos temporalmente (Corden 1971). De otro lado, si el volumen comercializado genera una externalidad al sector de productos no comercializados en el mercado internacional, debido a razones de diferencial de productividad entre los sectores comerciales y los no comerciales, entonces el incremento de dicho volumen incide, temporalmente, en la tasa de crecimiento del producto mientras exista dicha externalidad.
- ii) Los términos de intercambio, si existen cambios favorables, incrementan la acumulación del capital y al crecimiento del producto, siempre que: i) los bienes de capital sean intensivos en el uso de los bienes de importación; o ii) si los bienes comercializados son intensivos en el uso del capital; o iii) si los cambios en la distribución del ingreso favorecen a los agentes con mayores propensiones al ahorro (Seghezza 2003b, Corden 1971). Los cambios favorables de los términos de intercambio dependen, sin embargo, de las estructuras y funcionamiento de los mercados laborales y de productos en los países que determinan dichos términos de intercambio (Findlay 1980, Chui *et al.* 2002).

En los modelos endógenos de crecimiento, la literatura postula diversos mecanismos que afectan, usualmente, de forma permanente a la tasa de crecimiento del producto. Entre los mecanismos más destacados en la literatura figuran:

- i) Incrementos de la variedad y la creación de nuevos productos originados por innovaciones tecnológicas o por disminuciones en los costos de entrada en elaboración de nuevos productos debido a la liberalización comercial (Rutherford y Tarr 1999a, b, Diewert y Woodland 2004).
- ii) Incrementos de los retornos del capital y, por ende, en la inversión y en la tasa de crecimiento del producto originados por la liberalización comercial, en la presencia de «externalidades» originadas por la productividad factorial total (Baldwin 1992).
- iii) La generación de nuevas ideas y conocimiento inducida por el incremento del comercio de estos «servicios» o de bienes de capital (que usan estos servicios) debido a la liberalización (Rivera-Batiz y Romer 1991a, b).
- iv) Incrementos de la acumulación del aprendizaje y externalidades del comercio originados por la liberalización y que incrementan el producto por encima de la cantidad de factores de producción e insumos usados (Coe *et al.* 1997, Grossman y Helpman 1991 y 1995a, y Ben-David y Loewy 2000);

- v) Incrementos de la acumulación del capital humano y cambios tecnológicos (originados por los efectos de la liberalización sobre los salarios de los trabajadores calificados), que incrementan la tasa de crecimiento del producto (Eicher 1999).
- vi) Incrementos de la productividad y/o cambios tecnológicos conducidos por los incrementos del volumen de importación o exportación (que permiten la creación de nueva tecnología) y/o el grado de imitación de los países con respecto a sus socios comerciales, respectivamente, ante la liberalización comercial (Coes *et al.* 1997, Falvey *et al.* 2004), incrementos de los flujos de inversión directa extranjera que recibe el país que liberaliza el comercio y que conduce a incrementos a la tasa de crecimiento del producto (Markusen 1997).

### 3. ARREGLOS PREFERENCIALES COMERCIALES MULTILATERALES (APCM)

Los impactos positivos estáticos y dinámicos (en términos del bienestar económico, ingresos y crecimiento del producto) para las economías pequeñas y grandes (simétricas en sus impactos sobre los precios internacionales), que implementan APCU de corte liberal, llevan a la presunción teórica de que el libre comercio de los arreglos preferenciales multilaterales (que en teoría incluyen a todos los países que comercian en el mundo) no solo incrementan los niveles de bienestar global y los ingresos en el mundo, sino que además maximizan estos niveles. Más aun, con factibles y viables compensaciones de las ganancias del comercio resultante de la liberalización entre países, todas las economías (grandes y pequeñas) incrementarían los ingresos y el bienestar económico de cada economía.

Esta presunción se basa en una serie de modelos específicos de competencia perfecta e imperfecta (Dixit y Norman 1980; Kemp y Wan 1972; Krugman 1991a, b, 1993; Bhagwati 2002b; Bagwell y Staiger 2002 y Clarke y Collie 2003, entre otros) y una extensa literatura basada en modelos estáticos y dinámicos de equilibrio general que, basándose en simulaciones, muestran las propiedades positivas de la liberalización multilateral.<sup>22</sup>

El análisis de los APCM, sin embargo, enfrenta dos desafíos claves. El primero es la motivación para una economía grande de establecer un «acuerdo comercial» con el resto de países cuando un arreglo proteccionista (asumiendo que el resto de países no toma similares represalias) puede producir mayores ganancias del comercio. La segunda es la motivación de una economía pequeña de establecer el *acuerdo multilateral* cuando sus mayores ganancias del comercio son obtenidas con arreglos preferenciales comerciales unilaterales de libre comercio. Estos desafíos son analizados debajo en ese orden.

---

<sup>22</sup> Ejemplos de trabajos de esta literatura son los de Francois (2000), Whalley (2000), Anderson (2003), Stiglitz y Charlton (2005), World Bank (2005) y Francois *et al.* (1997).

Bagwell y Staiger (1996, 1997a, b, c, 1998, 2000, 2001), en diversos trabajos sintetizados en Bagwell y Staiger (2002), postula tres mecanismos o principios mediante los cuales un *acuerdo multilateral*, representado por el GATT (1994), puede producir asignaciones Pareto eficientes a nivel del comercio mundial. Estos mecanismos del acuerdo multilateral resuelven los problemas de la «externalidad sobre los términos de intercambio», el dilema del prisionero, y el del libre pasajero originado por el tamaño de las economías y su incidencia sobre los términos de intercambio.

En la sección II se postuló que, en ausencia de represalias comerciales del resto de países, un país grande maximiza su bienestar económico si impone restricciones al comercio, en particular si impone aranceles óptimos. Cuando ambos países buscan maximizar su bienestar económico mediante restricciones comerciales, entonces en el equilibrio, con restricciones, ambos países terminan con un nivel de bienestar menor al que existirían con libre comercio en ambos países. Partiendo de este equilibrio (con restricciones comerciales), el país cuando liberaliza su comercio deteriora sus términos de intercambio. La única forma que evite este deterioro es cuando el resto de países también liberalice su economía. En consecuencia, el primer mecanismo denominado *principio de reciprocidad* del ‘acuerdo multilateral’, formulado por Bagwell y Staiger (2002), puede conducir a la mejora del bienestar económico de ambos países, vía el incremento del volumen comercial, si ambos países, de forma simultánea, liberalizan su economía o, equivalentemente, si ofrecen *concesiones* en términos de reducciones en las restricciones al comercio.<sup>23</sup>

Bagwell y Staiger (2002) y Bhagwati (2002b) demuestran que bajo este principio, la liberalización comercial de ambos países conduce a asignaciones Pareto eficientes<sup>24</sup> y que son además asignaciones políticamente eficientes.<sup>25</sup> De otro lado, Bagwell y Staiger (2002) sugieren que en las negociaciones del GATT, los países no buscan mejoras en los términos de intercambio, sino más bien un *mayor acceso a los mercados* por parte del resto de países. Esta demanda por acceso al mercado es simplemente la otra cara de la moneda de los términos de intercambio. Dado que la liberalización unilateral del país grande deteriora sus términos de intercambio, entonces, con el mayor acceso al mercado que exige al resto de países, bajo el mecanismo de concesiones en el GATT, los países socios

---

<sup>23</sup> Otro problema que Bagwell y Staiger (2002) analizan, no discutido aquí, es la forma cómo los países en el acuerdo multilateral implementan las negociaciones hasta alcanzar el equilibrio de libre comercio. Para ello postulan dos formas. Una a través de un conjunto de *reglas* que eliminan el *poder de negociación que los países* pueden tener en estas. La otra a través del poder de negociación de los países. Mientras ambas formas pueden conducir a asignaciones eficientes, los términos de intercambio pueden favorecer más a unos países con respecto a otros, en el caso que las negociaciones se establezcan bajo el poder que puede tener en este aspecto cada uno de los países.

<sup>24</sup> En el sentido que el bienestar global es maximizado y/o ningún país puede mejorar su bienestar y mantenerlo constante para el resto de países. En asignaciones eficientes a nivel mundial, el intento de mejorar el bienestar de un país deteriora, necesariamente, el del resto de países.

<sup>25</sup> En el sentido que maximizan el objetivo político del gobierno.

incrementan su volumen comercial con sus respectivas liberalizaciones, neutralizando así, parcial o totalmente, los efectos negativos de la liberalización unilateral.

Cuando existe tres o más países (grandes y pequeños), Bagwell y Staiger (2002) postulan que *el principio de no discriminación*, implementado por el GATT a través del artículo de la Nación Más Favorecida (MFN), conjuntamente con el de reciprocidad, aseguran la asignación eficiente resultante de las negociaciones. Bajo este principio, la liberación comercial es otorgada a todos los bienes independientemente del país de origen de estos. Este principio asegura que los precios mundiales sean los mismos para todos los países y permite que las externalidades de los precios de las economías grandes sean canalizadas a través de dichos precios. Si discriminación de la liberalización comercial existe por origen del país del bien, entonces la economía grande enfrenta dos precios: el internacional y el doméstico. Así, con discriminación, el principio de reciprocidad, por sí mismo, no puede eliminar esta distorsión y requiere que la liberalización comercial sea para todos los bienes sin distinción del país de origen.

El tercer principio postulado por Bagwell y Staiger (2002) es el cumplimiento del acuerdo por parte de los países. Las normas establecidas en el acuerdo tienen que buscar un balance entre las *ganancias de corto plazo* que los países grandes pueden tener al incumplir el acuerdo al incrementar las restricciones del comercio y así obtener mayores niveles de bienestar, y las *pérdidas de largo plazo* que dichos países pueden tener (por la retaliación del resto de países y/o por las normas de castigos que el propio acuerdo multilateral establece) por el incumplimiento del acuerdo. La permanencia de las asignaciones eficientes en el acuerdo multilateral que conllevan los dos primeros principios dependerá de los mecanismos establecidos en el acuerdo que aseguren el cumplimiento de este por parte de los países.

Bajo estos tres principios, una economía grande se beneficia con el acuerdo multilateral y tendrá incentivos de cooperar a través de rondas de negociaciones con el resto de países para establecer dicho acuerdo multilateral. El acuerdo, así, permite establecer los arreglos preferenciales multilaterales liberales entre países. Estos arreglos inducen a que el país grande incremente su bienestar e ingreso al reducir las restricciones al comercio con respecto a la situación de inicial, donde todos los países imponen restricciones. Los efectos adversos sobre los términos de intercambio (que la economía grande está sujeta por dicha reducción) son, en parte o totalmente, compensados por el resto de países quienes también, por reciprocidad del acuerdo, reducen sus restricciones. Así los problemas originados por las externalidades de los términos de intercambio y el dilema del prisionero son eliminados por el acuerdo. De otro lado, las ventajas del libre pasajero, que obtienen el resto de países por la no discriminatoria liberalización comercial y las concesiones otorgadas a estos países, son compensadas por el mismo tipo de liberalización comercial que dichos países conceden.

Los incentivos para establecer un acuerdo multilateral para una economía pequeña (que no incide en los términos de intercambio) son en esencia distintos. En la sección



II se formularon cuatro condiciones mediante las cuales, un país pequeño, que toma como fijos a los precios internacionales, puede beneficiarse de la liberalización comercial del resto de países. Estas condiciones son: i) el incremento de la capacidad adquisitiva y exportable del país, ii) utilización de los recursos humanos desempleados o subempleados, iii) cuando la tecnología en el sector exportador, con comportamiento de tomadores de precios por parte de las empresas en el sector, esté sujeta a economías escala, y iv) si los términos de intercambio cambian a favor del país pequeño. Bajo estas condiciones, el país pequeño ganaría al aprovechar el mayor acceso del mercado y/o mayores precios de las exportaciones provistos por la liberalización comercial multilateral. En consecuencia, bajo estas condiciones, el país pequeño tendría incentivo de participar en el acuerdo multilateral por las ganancias dobles que el mismo acuerdo le ofrece, en especial aquellas que resultan de su propia liberalización comercial y las de la liberalización comercial del resto de países.

En un mundo de tres o más países, sin embargo, señala Bhagwati (2002b), las asignaciones Pareto eficiente resultantes de los arreglos multilaterales no necesariamente incrementan y/o mantienen los términos de intercambio para los países pequeños. Solo si existen mecanismos de compensación entre países (donde los ganadores compensan a los perdedores) en el acuerdo, el país pequeño ganará con un acuerdo multilateral aun cuando los términos de intercambio resultantes del acuerdo le sean desfavorables. Bajo los supuestos establecidos en la sección I, en ausencia de estos mecanismos y de las cuatro condiciones, un país pequeño no tendría incentivos de participar en el acuerdo multilateral, en la medida que tenga suficientes niveles de acceso a los mercados del resto de países.

#### 4. ARREGLOS PREFERENCIALES COMERCIALES REGIONALES<sup>26</sup> (APCR)

La formación de los APCR, que en principio son arreglos preferenciales intermedios entre los dos arreglos «extremos», el unilateral y el multilateral, es uno de los fenómenos que resurgieron en el sistema comercial mundial a inicios de los ochenta y su número se ha incrementado desde entonces.<sup>27</sup> Así, entre 1948 y 1994 se registraron 124 notificaciones a la OMC/GATT para formación de diversos APCR por sus países miembros. Desde 1995 se ha registrado por lo menos 130 notificaciones adicionales. Un poco más

<sup>26</sup> Esta sección no toma en cuenta las diferencias en los efectos sobre el bienestar económico de los países miembros por los tres tipos de arreglos regionales definidos en sección I. Análisis de las diferencias de los impactos económicos entre estos arreglos regionales son expuestos por Rodrik *et al.* (1993), World Bank (2000), Krueger (1997) y Schiff (2003), entre otros. Un cuarto tipo de arreglo, representado por APEC y poco estudiado en la literatura, es el no-preferencial y voluntario de un grupo de países.

<sup>27</sup> Ethier (1998a) lista seis características de los APCR formados después de 1980, a los que denomina *nuevo regionalismo* como contraste al *viejo regionalismo*, existente por la formación de los APCR antes de 1980.

de 170 APCR están en plena implementación y cerca de 300 estarán implementadas en los próximos dos años (WTO 2007).<sup>28</sup>

La extensa literatura de los modelos teóricos (la cual es descrita en el cuadro 1 de forma selectiva) que analizan los impactos económicos de las APCR puede dividirse en tres grupos. En el primero, los modelos tienen como punto de partida a los trabajos de Viner (1950), Lipsey (1957) y sus predecesores;<sup>29</sup> y la teoría del segundo mejor formulada por Lipsey y Lancaster (1956-1957). El objetivo del segundo grupo de modelos, a diferencia del primero, es determinar las condiciones mediante las cuales los APCR producen impactos económicos positivos a los países miembros y sin que necesariamente afecte al bienestar económico de los países no miembros. El tercer grupo de modelos, cuya literatura no es tan extensa como en los dos grupos anteriores, corresponde a aquellos que analizan los impactos sobre el crecimiento económico de las APCR. A continuación se presenta las proposiciones teóricas de mayor relevancia de estos tres grupos.

Los impactos netos sobre el bienestar económico de una economía miembro de un APCR, analizados por el primer grupo de modelos, son descompuestos por Baldwin y Venables (1995) y Lloyd y MacLaren (2004), entre otros, en seis componentes:<sup>30</sup>

- i) El cambio en el volumen comercial. En los modelos tradicionales de competencia perfecta, derivados de Viner (1950), Lipsey (1957), Meade (1955), Gehrels (1956-1957) y Johnson (1960), entre otros, estos cambios se descomponen en dos efectos. El efecto positivo sobre el bienestar de la creación de comercio, que corresponde al incremento del volumen comercial (exportaciones e importaciones) proveniente del comercio con ambos países miembros y no miembros de los APCR. El efecto negativo sobre el bienestar de la desviación de comercio, correspondiente a la reducción del volumen comercial transado con los países no miembros. Este último efecto, usualmente, es medido por la reducción de la recaudación neta del gobierno resultante de los instrumentos comerciales generadores de renta y que se aplican de manera discriminatoria a los países no miembros de los APCR.
- ii) Los cambios en los costos del comercio. Los efectos de estos cambios dependen del volumen transado con todos los países y de las *restricciones comerciales no*

<sup>28</sup> Los argumentos teóricos y heurísticos que explican las motivaciones de los países a formar APCR son postulados por diversos estudios. Entre otros trabajos destacan los de Ethier (1998a, b), Ethier y Horn (1984), Perroni y Whalley (2000), Whalley (1998), Wu (2005) y el World Bank (2000, 2005).

<sup>29</sup> O' Brien (1976) presenta una historia breve de los desarrollos de las uniones aduaneras anteriores al trabajo de Viner (1950).

<sup>30</sup> Bajo las condiciones descritas en sección I, los impactos sobre el bienestar económico también inciden en los ingresos y gastos de la economía. Lo mismo ocurre con mercados de competencia imperfecta y diferenciación de productos. En esos casos, Baldwin y Venables (1995) introducen el número de productos diferenciados en la función indirecta de utilidad y los beneficios económicos de las empresas en la función de los ingresos y gastos.

*arancelarias* que no producen rentas domésticas para el gobierno. Si estas en promedio se reducen con los APCR, entonces el efecto sobre el bienestar es positivo, de lo contrario es negativo.

- iii) Los cambios en los términos de intercambio. Estos cambios asociados a economías grandes, en mercados perfectamente competitivos, tienen dos efectos. Los efectos de precios intrarregionales y los extra-regionales. Los primeros se refieren a los términos de intercambio del comercio entre países miembros de los APCR. Este efecto incrementa el bienestar económico de un país miembro, si estos términos favorecen a dicho país. Los segundos se refieren a los precios internacionales con el resto de países no miembros y es positivo si dichos precios se incrementan.
- iv) Los cambios en la producción de industrias donde los precios de mercado difieren de los costos medios. Estos cambios se originan cuando los mercados de los sectores productivos son de competencia imperfecta. Si la producción de estas industrias se incrementan, el efecto es positivo sobre el bienestar, de lo contrario es negativo.
- v) Los cambios en la escala de la producción. Estos cambios son debido a la existencia de economías de escala a nivel de las firmas. Bajo costos medios decrecientes, incrementos de la escala de producción de la firma incrementan el bienestar económico. Si esta escala disminuye con los APCR, entonces los efectos sobre el bienestar son negativos.
- vi) Los cambios en el número de variedades o productos diferenciados. Si este número crece con los APCR, entonces el efecto es positivo sobre el bienestar de los países miembros; si decrece, el efecto es negativo.

Esta descomposición de los impactos sobre el bienestar económico de los países miembros de los APCR es consistente con la teoría del segundo mejor, que postula que cuando existen dos o más distorsiones en los mercados, la eliminación de una distorsión no necesariamente incrementa el bienestar económico. Los APCR mantienen o incrementan el nivel de los instrumentos comerciales que restringe el comercio con los países no miembros y eliminan o reducen las restricciones comerciales entre los países miembros. Estos arreglos de los instrumentos, en consecuencia, no necesariamente producen incrementos en el bienestar económico. Los signos de los efectos de los componentes pueden ser diferentes entre sí y el signo del efecto de cada componente es, además, indeterminado (esto es, puede ser positivo, negativo o cero).

Dada la indeterminación de los efectos sobre el bienestar económico de las APCR, los modelos del segundo grupo de estudios buscan encontrar las condiciones o características de los países que puedan producir beneficios positivos al conjunto de países miembros de la APCR. Estos modelos se centran en el efecto sobre el bienestar global del APCR y asumen que existen compensaciones factibles entre los miembros de la APCR,

tal que todos ganen con el APCR. Entre los principales factores que determinan que los APCR sean beneficiosos para el conjunto de países miembros están:

- i) El conjunto de aranceles externos impuestos por los países miembros para los bienes y servicios provenientes de los países no miembros. Este conjunto es determinado de manera endógena si se mantienen constantes los términos de intercambio de los bienes y servicios transados con los países miembros (a través de mantener constante el volumen comercial transado con dichos países). Esto implica que no existe efecto desviación ni efectos de los términos de intercambio extra-regionales (Panagariya 2000).
- ii) El tamaño de los países miembros de los APCR. Así por ejemplo, si los países miembros del APCR son todos pequeños, entonces un incremento del valor de producción del APCR valorado a precios internacionales incrementa el bienestar global de dicho APCR (Panagariya 1999a). En el caso de los APCR formados por economías grandes pero con mercados perfectamente competitivos, entonces un APCR será beneficioso para el conjunto de países si mantiene sus restricciones comerciales con los países no miembros y establece libre comercio entre los países miembros (Baldwin y Venables 1995).
- iii) Los denominados países socios naturales, por cercanía geográfica o por volumen del comercio transado entre dichos países (Summers 1991, Wonnacott y Lutz 1989 y Krugman 1991a). Así, por ejemplo, si un país pequeño solo comercia con un país grande, entonces un APCR de corte liberal con dicho país no genera ni efectos precios negativos ni desviación de comercio y el país pequeño gana con el APCR. Bhagwati (1999, 1996a, b) y Panagariya (2000) presentan, sin embargo, argumentos y modelos que sugieren que la magnitud de los efectos de creación y desviación de comercio dependen de las participaciones de las importaciones de los países miembros del APCR de los bienes y servicios desde los países miembros y no miembros con respecto a los gastos domésticos de los mismos y de las elasticidades de sustitución entre los bienes y servicios de los países miembros y no miembros. La cercanía geográfica y el volumen de comercio entre países, considerados «naturales» para la formación de los APCR no son necesariamente factores determinantes de los beneficios económicos de estos arreglos.
- iv) Los países miembros demuestren tener objetivos no económicos expresados en términos de cantidad. Bajo esta condición, Krishna y Panagariya (2000) muestran que la eliminación parcial de las distorsiones en el mercado incrementa el bienestar, siempre que sean cuantitativas. Esta proposición implica, como Krishna y Bhagwati (1997) lo demuestran, que una unión aduanera incrementa el bienestar económico de sus países miembros si existen objetivos no económicos en cantidad y si se establecen aranceles externos, impuestos y subsidios adecuados.

- v) Otros factores determinantes del bienestar de los APCR, como el nivel de los aranceles preferenciales entre países miembros, los costos de transporte y la cobertura de los bienes que poseen preferencias (Panagariya 1999a, b, Frankel y Stein y Wei 1996).<sup>31</sup>

El tercer grupo de modelos, cuya literatura es menos extensa que la correspondiente a los dos primeros grupos de modelos, se concentra en los impactos dinámicos de los APCR. Los mecanismos que inciden en el crecimiento económico de los países miembros provenientes de las APCR, en general, son similares a los encontrados en los arreglos preferenciales comerciales unilaterales de corte liberal descritos en la sección II. Los principales resultados de este grupo de modelos son descritos en el cuadro 1. Un caso especial de APCR es el ASGP concedido por el sistema generalizado de preferencias y la cláusula de autorización del GATT (1994). Las concesiones preferenciales del ASGP de una economía grande es usualmente a economías pequeñas. En estos arreglos, para el país grande que ofrece las preferencias, los impactos sobre el bienestar económico, ingresos y volumen comercial no serán significativos si el volumen comercial transado (en particular, el correspondiente a los bienes y servicios importados) no lo es en términos del valor transado total y el valor del producto de dicho país. En caso contrario, los impactos económicos de los APCR enumerados anteriormente se aplican solo para aquellos componentes de estos impactos originados por cambios en las importaciones y en la producción doméstica que compite con las importaciones.

Para la economía pequeña que recibe las concesiones, el impacto económico es similar a aquel de los APCR en los componentes originados por el mayor volumen transado con los países que otorgan las preferencias (particularmente, el correspondiente a los bienes y servicios exportados a dichos países).

## 5. UNILATERALISMO, REGIONALISMO Y SUS IMPACTOS SOBRE EL MULTILATERALISMO

Los objetivos específicos de esta sección son dos. El primero es complementar la síntesis de resultados teóricos anteriores con el propósito de comparar los impactos económicos para los países miembros de los diferentes APC. El segundo, es identificar las interacciones entre estos APC, en particular los efectos de los APCU y APCR sobre los APCM,

---

<sup>31</sup> El artículo XXIV del GATT, el cual permite la formación de APCR y además promueve *liberalización preferencial completa* si se forma un APCR (un ALC o una UA), tiene problemas de consistencia con respecto a los dos primeros grupos de modelos que componen la teoría de los APCR. Así, este artículo discrepa con la teoría (por ejemplo, de Meade, 1955), que postula que cuanto mayor sea el porcentaje de bienes con aranceles preferenciales en un APCR, mayor es la probabilidad de pérdida para los países (debido a los efectos negativos de la desviación de comercio) y menores serían las ganancias (debido a los efectos de la creación de comercio).

a la luz de la implementación de los llamados (por Summers 1991) procesos *ismos*, que han tenido lugar desde finales de la década de 1970 (Baldwin y Martin 1999).

Aunque existen problemas en definir estos procesos (Winters 1996), para fines de esta sección asociaremos cada uno de estos *ismos* a la evolución de los tres tipos de arreglos preferenciales comerciales (de corte liberal) definidos en el presente trabajo (Sección I). En consecuencia, *el unilateralismo* es el proceso mediante el cual uno o más países del mundo implementan, de manera individual y a través del tiempo, arreglos preferenciales unilaterales de corte liberal. De la misma forma, *el regionalismo* es el proceso mediante el cual dos o más países acuerdan formar APCR a través del tiempo. Equivalentemente, *el multilateralismo* es el proceso mediante el cual los países miembros del GATT/OMC acuerdan, a través del tiempo, un APCM.

Dos son las principales interrogantes, y preocupaciones, de economistas, políticos, agentes económicos y hacedores de política respecto a estos procesos, que esta sección analiza. La primera, desde la perspectiva de una economía individual, es cuál de estos procesos, o formas de estrategia comercial, puede reportar a dicha economía los mayores beneficios económicos.<sup>32</sup> Asumiendo que el multilateralismo es la mejor opción para los países miembros de la OMC/GATT, y también del mundo, la segunda interrogante es en qué medida los otros dos procesos (particularmente el regionalismo) *contribuyen (building blocks or friends), obstruyen (stumbling blocks or foes) o convergen (stepping stones) o no (strangers)* al multilateralismo. Esta sección expone las principales proposiciones postuladas en una muestra, selecta, de estudios que tratan de responder a estas dos interrogantes.<sup>33</sup>

En la medida que los APCM reducen o eliminan las restricciones al comercio de todos los países del mundo (teóricamente), el bienestar global se incrementa y los beneficios son impartidos a todos los países vía compensaciones entre ellos. En ausencia de estas, no necesariamente todos los países ganan con el multilateralismo. En particular, en la sección I.3 se señala que países pequeños, que no pueden aprovechar las ventajas que otorga el mayor acceso al mercado por la liberalización de sus socios comerciales, pierden con el multilateralismo, si este produce una deterioración de sus términos de intercambio. Para este tipo economías (y siempre y cuando tengan suficientes niveles de acceso a los mercados del resto de países), la mejor opción es el APCU, la cual puede ser

---

<sup>32</sup> Este análisis asume que los efectos sobre el bienestar económico de los países resultantes de los APC pueden determinarse de forma separada. En la práctica, sin embargo, los países miembros del GATT, implementan y participan de forma parcial en los tres tipos de APC, por lo cual los impactos económicos sobre estos países son resultados de la combinación de los efectos de todos los APC que implementan.

<sup>33</sup> Los efectos del multilateralismo sobre el regionalismo son analizados (entre otros trabajos) por Panagariya (2000). De otro lado, presenta evidencias sobre el efecto de las APCR sobre la APCU. Usando 63 medidas de política comercial, ellos encuentran que, en los países miembros de los APCR, estos arreglos, en promedio, no tienen efectos sobre la política comercial de dichos países, aun cuando en algunos países miembros de la Unión Europea (UE) se encuentran algunos efectos sobre la política comercial de dichos países. En estos países se encuentran ambos tipos de políticas, más y menos proteccionistas, que en el resto de países miembros de la UE.

incluso mejor que la de un APCR (Panagariya 2000, Baldwin y Venables 1995, Rodrik *et al.* 1993).

Los países grandes tienen una mayor probabilidad de obtener mayores ganancias con los APCM versus la opción unilateral, debido a la reciprocidad o concesiones en preferencia otorgadas por el resto de países. En consecuencia, salvo la excepción de los países pequeños cuyos términos de intercambio declinan con el APCM, este arreglo es mejor para los países (grandes y pequeños) que los APCU.

Un caso especial de unilateralismo, que también produce menores beneficios para las economías pequeñas, es planteado por Bhagwati (1990). Este es el caso del *unilateralismo agresivo*, el cual ocurre cuando un país «grande» y con poder en el mercado amenaza con limitar el acceso de los mercados del país, si este, de mayor vulnerabilidad y menor tamaño, no liberaliza unilateralmente el comercio. Como consecuencia de las potenciales ventajas que otorga el GATT al considerar arreglos preferenciales que impliquen reciprocidad de primera diferencia,<sup>34</sup> el unilateralismo es visto como un costo en vez de un beneficio para los países. Así, bajo el unilateralismo agresivo, la posibilidad de ganancias del comercio para el país que lo fuerza es determinada por: i) la extracción de ganancias del comercio de la concesión otorgada por el otro país, y ii) porque preserva la reciprocidad de las concesiones, dado que al país se le exige la liberalización. Bhagwati (1990) señala que este tipo de «estrategia», seguida por los Estados Unidos (EEUU) ha afectado a la ronda de Uruguay y al GATT.

Los efectos indeterminados de los APCR sugieren que en la comparación entre un APCM y un APCR, el primer arreglo al parecer favorece a la mayoría de países, en particular para las economías grandes. Más aun, diversas simulaciones (usando modelos de equilibrio general) indican que los APCM producen mayores ganancias para la mayoría de países del mundo que las diversas APCR que se han establecido entre los países (véase Whalley 1998, USITC 2003, Deardorff *et al.* 2003 y Winters y Schiff 2003).

La comparación entre un APCU y un APCR depende de las condiciones y características de los modelos analizados. Así, por ejemplo, Rodrik *et al.* (1993) señalan que un área de libre comercio (ALC) entre países que no alteran los términos de intercambio del resto de países, y bajo los supuestos del modelo neoclásico estándar, en general es menos atractivo y, en algunos casos, produce menores beneficios económicos que un proceso unilateral de liberalización.

Los autores analizan cinco casos. En el primero se considera que dos de los tres países analizados imponen aranceles. El segundo caso considera que los tres países imponen aranceles o restricciones al comercio. El tercer caso es cuando uno de los tres países

---

<sup>34</sup> Tales como: i) liberalización simultánea del país y del otro; ii) esta liberalización puede ayudar a otros problemas de los países como aquellos referentes a balanza de pagos, iii) esta liberalización también puede ser políticamente aceptable para los agentes domésticos que pierden con la liberalización en general, y iv) concesiones del extranjero pueden neutralizar los intereses de los que se oponen a la liberalización en el país doméstico.

tiene el objetivo no económico de sustituir importaciones y proteger una determinada industria. El cuarto caso considerado es cuando uno de los tres países tiene el objetivo no económico de mantener los ingresos por aranceles como una alternativa de generar rentas para el gobierno. El quinto caso considera la existencia de economías de escala y diferenciación de productos a nivel de firmas.

En el primer y cuarto caso, un ALC produce menores beneficios económicos que la liberalización comercial de cualquiera de los tres países que impone restricciones comerciales. En el segundo caso, un ALC produce mayores beneficios que la liberalización unilateral de cualquiera de los países que imponen aranceles. Sin embargo, si dos de los tres países unilateralmente liberalizan el comercio, los efectos son similares a un ALC entre dichos países. Aunque en el tercer caso, un ALC es superior a un proceso de unilateral liberalización, el objetivo de la sustitución de importaciones, por otros factores y experiencias difundidas en la literatura, ha dejado de serlo para la mayoría de los países (ricos y pobres, como Rodrik 2003, señala). Si bien en el último (quinto) caso la existencia de poder de mercado de las firmas o de productos diferenciados hace que el proceso de unilateral liberalización no necesariamente sea mejor (en términos de bienestar económico) que un ALC, sin embargo como estas estructuras de mercado son más dominantes en los países ricos que en los países en desarrollo, entonces el argumento a favor de un ALC se debilita para estos últimos países. En este caso, la existencia de economías de escala por sí sola no garantiza mayores beneficios para el ALC con respecto a la liberalización unilateral, aunque incrementa los beneficios del área, si los objetivos de la integración no son económicos.

Las ganancias del comercio no solo son mayores para un ALC que un proceso unilateral de liberalización comercial cuando existen bloques de cerrados de países (como del segundo caso considerado por Rodrik *et al.* 1993), sino también cuando los países miembros de un bloque de integración afectan los términos de intercambio del resto de países. En estos casos, los países miembros de un ALC obtienen ventajas estratégicas y de negociación con respecto al resto de países.

Resumiendo, para economías grandes y en aquellas pequeñas que pueden aprovechar las ventajas de un mayor acceso al mercado o mejoras de los términos de intercambio producidas por el multilateralismo entonces:

$$[1] \text{ Bienestar (APCM)} \geq \text{Bienestar (APCU)} \geq \text{Bienestar (APCR)}$$

Para economías pequeñas que no pueden aprovechar el mayor acceso al mercado del multilateralismo o que este produce decrecimiento de los términos de intercambio para dichas economías entonces:

$$[1]' \text{ Bienestar (APCR)} \geq \text{ó} < \text{Bienestar (APCU)} \geq \text{Bienestar (APCM)}$$

A pesar de estos resultados teóricos de los impactos económicos de los APC, los países grandes y pequeños han implementado y de manera creciente una serie de APCR desde



los inicios de los años ochenta. Independientemente de las motivaciones para la formación de las APCR que tienen los países, y dado que en la práctica los países participan en los tres procesos, la segunda interrogante que se plantea en esta sección es sobre los efectos que tienen los APCU y APCR sobre los APCM, asumiendo que este último arreglo es el mejor para los países.

Los APCU y los APCM son mutuamente consistentes entre sí, en la medida que todos los países establezcan, a través del tiempo, APCU de corte liberal. Este no es el caso, sin embargo, con los APCR, que claramente es inconsistente con un APCM dado que no mantiene el principio de no discriminación que produce asignaciones eficientes en los APCM, de acuerdo a lo planteado por Bagwell y Staiger (2002) y descrito en la sección III. Más aun, los autores muestran que si los mecanismos de hacer cumplir el acuerdo de un APCM son débiles, entonces los APCR pueden socavar al proceso multilateral.<sup>35</sup>

Los estudios que plantean modelos y argumentos heurísticos sobre los impactos del regionalismo sobre el multilateralismo pueden ser divididos en tres grupos de acuerdo a si el regionalismo contribuye, obstruye, converge o no al multilateralismo.<sup>36</sup>

Los principales argumentos heurísticos que señalan que el regionalismo contribuye al multilateralismo son expuestos, entre otros estudios, por el World Bank (2000) y Summers (1991). Estos son:

- i) El regionalismo de los años ochenta y noventa no desbarató la ronda de Uruguay. Los defensores del regionalismo propulsaron la finalización de la ronda.
- ii) Las naciones que defienden el multilateralismo son también regionalistas.
- iii) La competencia de países por el regionalismo conduce al multilateralismo (Bergsten 1996).
- iv) En la presencia de APCR, los países no miembros de los APCR pueden reaccionar promoviendo la liberalización multilateral.
- v) Los APCR hacen más fácil las negociaciones multilaterales disminuyendo el número de «jugadores», dado que los países miembros de los APCR actúan coordinadamente.

---

<sup>35</sup> Según Bagwell y Staiger (2002), los APCR afectan los balances de los principios de reciprocidad y no discriminación, que aseguran los resultados eficientes de las negociaciones multilaterales. En adición, los períodos de formación e implementación de los APCR afectan los balances existentes para lograr el cumplimiento de las reglas del acuerdo multilateral, representado por el GATT. Los efectos de los APCR sobre los tres principios postulados por estos autores son descompuestos en cinco tipos: i) el de desviación, mediante el cual países miembros de los APCR desvían el comercio en contra de los países no miembros; ii) el poder de mercado, que resulta de la UA a través del arancel externo común; iii) el del arancel complementario, iv) el efecto castigo, que socava la habilidad de los APCR de mantener los bajos aranceles de las negociaciones multilaterales; y v) el efecto de la discriminación. Los últimos tres efectos son analizados más adelante.

<sup>36</sup> A estos grupos de modelos, Winters (1996) los clasifica en términos de: i) la función objetivo de análisis (bienestar económico o un criterio político) y el número de países asumidos en el modelo; ii) la asimetría o simetría de los país (miembros o no miembros de los APC), iii) la estratégica interacción (repetida de efectos encadenados o no) entre los países, y iv) la implícita o explícita agregación de las preferencias o comportamiento de los agentes después de la formación de los APCR.

- vi) Los APCR facilitan el manejo de los temas complejos en las negociaciones multilaterales dado que han sido negociados dentro de los arreglos.<sup>37</sup>

De otro lado, de los pocos estudios teóricos que sugieren que el regionalismo contribuye al multilateralismo se destaca el del Ethier (1998b). El autor, usando un modelo donde distingue países ricos y pobres por diferencias en la estructura productiva, postula que el nuevo regionalismo en lugar de ser una amenaza para el multilateralismo es una consecuencia del éxito de este. Además, este regionalismo es el medio mediante el cual nuevos países pueden entrar al sistema multilateral y los países pequeños pueden explotar el éxito del multilateralismo. Por otro lado, el nuevo regionalismo está creando nuevos grupos con un interés de preservar el libre comercio mundial.

Entre los principales argumentos heurísticos que señalan que el regionalismo obstruye al regionalismo destacan los planteados por Bhagawati (1993, 1994, 1999):

- i) Los países miembros de los APCR tienden a ser más proteccionistas y tienen menos incentivos de expandir el número de miembros debido: a) a que el tamaño del APCR es suficiente grande, b) a que las firmas evitan competencia de los potenciales nuevos miembros y protegen el mercado generado por los APCR, c) a las diferencias políticas/económicas o sociales entre países miembros.
- ii) Los países no miembros tienen el incentivo de integrarse a un APCR en lugar de los APRMs por imitación de los países que establecen APCR y por la amenaza de los efectos de desviación de comercio de los APCR.
- iii) Ciertos países promueven los APCR para implementar métodos secuenciales en sus negociaciones multilaterales. Así, los APCR pueden otorgar a esos países poder hegemónico seleccionando países miembros de los APCR que sean más vulnerables. De otro lado, grupos de interés pueden usar los APCR como medios de hacer *lobby* (presión política) en sus objetivos hacia obtención de estos en las negociaciones multilaterales. En adición, dado que los procesos de regionalismo y multilateralismo fluyen en simultáneo, los objetivos del segundo pueden ser sesgados hacia los objetivos de los grupos de interés.
- iv) Liberalización regional puede ser un sustituto de la liberalización multilateral debido a que desincentiva a los países a esta última y distrae la atención de los hacedores de política de las rondas de negociación de la OMC.
- v) Regionalismo cambia el poder hacia las naciones más poderosas económicamente e incrementa la probabilidad de guerras comerciales entre bloques.<sup>38</sup>

---

<sup>37</sup> La práctica y experiencia de los casos analizados por el estudio del World Bank (2000) rechazan los tres últimos argumentos.

<sup>38</sup> Baldwin (2005) presenta evidencia histórica de lo ocurrido en Asia y Europa antes de la Segunda Guerra Mundial con respecto a la relevancia de estos tres últimos argumentos.

El estudio del World Bank (2005) ofrece tres argumentos adicionales sobre las trabas que imponen los APCR al proceso de liberalización multilateral:

- i) Los APCR pueden promover costosas desviaciones de comercio en lugar de creaciones eficientes de comercio, en particular en aquellos aranceles NMF de bienes que son relativamente altos. Estos aranceles favorecen a los grupos de interés de los países miembros de los APCR que mantienen aranceles preferenciales de sus mercados.
- ii) Los APCR que compiten entre sí, en particular las formadas entre países del Norte y Sur, pueden establecer estructuras de regulación y estándares incompatibles para los otros países del Sur no miembros de estas APCR.
- iii) Los APCR pueden crear mecanismos alternativos legales al de solución de controversias que interfieran a los establecidos en las negociaciones multilaterales.

De otro lado, entre los diversos estudios que presentan modelos teóricos u argumentos con mayor soporte técnico que conllevan a que el regionalismo obstruye al multilateralismo, destaca, en primer lugar, el de Krugman (1991a, b y 1993). Entre sus dos singulares resultados encontramos que el bienestar económico del mundo decrece y el arancel externo crece cuando el número de bloques (o APCR) decrece, siendo el efecto negativo del bienestar causado principalmente por el efecto de la desviación de comercio. Srinivasan (1993) y Deardorff y Stern (1994), sin embargo, critican este resultado y arguyen que si se introducen modelos con ventaja comparativa (y no solo la existencia de ventaja competitiva asumido por Krugman), este resultado no necesariamente se mantiene. De otro lado, entre los dos posibles extremos de bloques (el primero con un solo bloque que comprende todos los países y el segundo donde cada país es un bloque), los de países tienen incentivos de imponer tarifas externas positivas para alterar, a favor del bloque, los términos de intercambio. En adición, el bienestar del mundo es minimizado cuando existen solo tres bloques.

En segundo lugar, los trabajos de Bhagwati y Panagariya (1996a, b) y Bhagwati (1997, 1995) abordan el fenómeno del «tazón de espagueti»<sup>39</sup> originados por los APCR. De acuerdo con estos estudios, un ALC implica parciales liberalizaciones en función de los países y productos de donde se desea liberalizar generando, para discriminar a los países y productos, una serie de «reglas de origen» con criterios arbitrarios de la definición de productos originarios de un país específico. Estas reglas conducen además a la triangulación de los países no miembros para aprovechar los aranceles externos más bajos que un país específico ofrece a estos países. Por otro lado, la arbitrariedad de las reglas puede tener un carácter proteccionista. Así, la formación de un ALC implica un incremento de los costos de transacción y del proteccionismo. En adición, la multiplicación de ALC origina la imposición de aranceles y barreras altas al comercio y el seguimiento de más

---

<sup>39</sup> Este fenómeno fue analizado por Wonnacott (1996), usando la terminología de *hub-spoke* (centro-rama) y Snape (1996).

países a formar más ALC, lo que genera mayores efectos negativos debido a la desviación de comercio.

Debido al fenómeno del «espagueti», Bhagwati y Panagariya (1996a, b) sostienen que las proposiciones que argumentan la formación de los APCR por la construcción de un mercado común integrado en el mercado de factores y con armonización política, porque el proceso multilateral es lento y no funciona, no son válidas. Los APCR implementan diferentes barreras comerciales, las cuales varían de acuerdo a diversas reglas de origen y de protección. Estas reglas se complican, aun más, en presencia de empresas multinacionales.

En tercer lugar figuran los estudios que usan el método de la economía política de los APCR, entre los que se destacan los trabajos de Krishna (1998) y Levy (1997), quienes abordan los efectos de los APCR sobre las barreras comerciales impuestas a los países no miembros, asumiendo la simultaneidad de los senderos del regionalismo y multilateralismo.

Los trabajos de Grossman y Helpman (1994 y 1995b) son la base de estos estudios.<sup>40</sup> Bajo este método, la función objetivo del gobierno no solo es determinado por el bienestar económico (resultantes de los excedentes del consumidor, productor y del gobierno) de la economía sino también en los fondos (derivados de los beneficios económicos) de los grupos de presión que en la mayoría de los modelos provienen de los productores exportadores y (en algunos otros) de los grupos de presión que compiten con las importaciones (trabajadores y productores). Las ponderaciones (que el gobierno otorga a cada elemento de su función objetivo) y las fuerzas de los grupos de presión son factores, entre otros, determinantes de la formación o no de los APCR y de los impactos del regionalismo sobre el multilateralismo.

Usando el modelo de Grossman y Helpman (1994, 1995b) de mercados imperfectos y segmentados, Krishna (1998), quien asume que el gobierno reacciona ante el *lobby* de firmas en mercados imperfectos, postula, por un lado, que los países miembros de un APCR no tienen incentivos de permitir nuevos países miembros y, de otro lado, *que los países miembros tienen menos incentivos de reducir o liberalizar los aranceles para los países no miembros*, y con suficiente desviación de comercio, *evita la liberalización multilateral que era factible antes de la formación de la APCR*.<sup>41</sup>

De otro lado, en uno de los dos modelos expuestos por Levy (1997) (el cual se basa en el modelo del votante mediano, existencia de economías de escala y diferenciación de

<sup>40</sup> Helpman (1995), entre otros, provee un resumen de los diversos métodos de la economía política en el análisis de la política comercial y los APCR.

<sup>41</sup> En un reciente trabajo, Ornelas (2005) endogeniza el arancel externo impuesto a los países no miembros y si los países miembros lo reducen y crean un mayor comercio con dichos países, entonces los países no miembros tampoco tendrán incentivos en liberalizar el comercio de manera multilateral, agudizando los efectos nocivos del regionalismo sobre la liberalización multilateral. Esto es, ambos países, los miembros y no miembros de las ALC, socavarían el proceso liberal multilateral. Otros estudios que producen similares resultados son Panagariya y Findlay (1996), Cadot *et al.* (1998) y Andriamananjara (1999b).

productos), el autor postula que las áreas de libre comercio bilaterales pueden socavar el soporte político de la liberalización multilateral.<sup>42</sup> Así, ambos trabajos llegan a la misma conclusión a pesar de que la liberalización multilateral era factible antes de la formación de los APCR. Bajo el modelo del votante mediano, si la liberalización no es factible en autarquía tampoco lo será con comercio en la presencia de ALC bilaterales.<sup>43</sup>

El cuarto lugar corresponde a modelos donde se introduce explícitamente la negociación de los aranceles entre países y la posibilidad de acuerdos entre ellos. Así, en el trabajo de Bond y Syropoulos (1996b) se postula que el incentivo de no cumplir el acuerdo es mayor para los bloques de mayor tamaño y el incentivo de cumplirlo es la pérdida de bienestar que tendría el país. Bond y Syropoulos (1996b) encuentran que el incentivo a incumplir el acuerdo es mayor que el cumplirlo, lo que hace menos probable el libre comercio mundial. En adición, que el arancel externo común negociado se incrementa conforme el tamaño del bloque se expande. Estos autores muestran, además, que conforme el número de países de un acuerdo regional se incrementa, los retornos de no cumplir el acuerdo se incrementan al igual que los costos de una posible guerra comercial. Cuando el primero domina, la probabilidad de mantener libre comercio con arreglos regionales donde participa un número grande de países disminuye y se incrementa la probabilidad de la protección.

Por otro lado, Campa y Sorenson (1996), usando métodos de simulaciones similares al de Nodstrom (1995), confirman los resultados de Bond y Syropoulos (1996b). En la simulación con bloques simétricos, los autores encuentran que la probabilidad del multilateralismo cae conforme el número de bloques disminuye y que bloques de países miembros de igual tamaño son probablemente más liberales que aquellos de diferente tamaño.

En el estudio de Bond, Syroupolus y Winters (2001), el cual se basa en el modelo de Bond y Syropoulos (1996a), se encuentra los siguientes resultados: i) conforme el bloque se expande el comercio intrarregional crece y el extra-regional decrece; ii) reducciones de los aranceles internos de una UA reduce el incentivo de los países no miembros a iniciar acuerdos comerciales, debido a que el comercio con la UA es reducido; iii) este incentivo crece, sin embargo, a medida que el arancel externo común de la UA decrece; iv) el acuerdo entre países miembros de una UA (con relativamente bajos aranceles externos iniciales) atrae a estos, por la creación de comercio, aún cuando también tienen incentivos de incumplirlo a través de la disminución individual de los aranceles externos.

---

<sup>42</sup> Levy (1997) usa dos modelos. El primero es el estándar de Heckscher y Ohlin, con dos sectores y factores y múltiples países, y el segundo, que difiere con el anterior en el hecho de que en uno de los sectores existen firmas que producen productos diferenciados con economías de escala. En el primer modelo, un ALC no afecta al multilateralismo.

<sup>43</sup> Esto se explica en el modelo debido a que la utilidad del votante mediano es mayor en autarquía que con libre comercio. Así, al formarse el ALC, dicha utilidad se incrementa por lo que refuerza el deseo de no liberalizarse del resto de países.

Como consecuencia, este arancel requiere ser relativamente alto para incentivar al cumplimiento del acuerdo de la UA de los países miembros.

Estas fuerzas opuestas dependen del nivel del arancel externo común con respecto al «arancel Kemp y Wan» (aquel que no afecta a los países no miembros) y la proporción de los gastos de los países de la UA en los gastos en los bienes preferenciales de la unión. Si esta proporción es independiente del arancel externo y este es el «arancel Kemp y Wan», entonces, el acuerdo de la UA será sostenible. Si la proporción crece con el arancel externo y este decrece por debajo del arancel Kemp y Wan, entonces, la UA no será sostenible. Esto implica la improbabilidad de que la UA conduzca al multilateralismo.

En los modelos de Ludema (1996) y Bagwell y Staiger (1998, 1997a, b, c), quienes también usan el método de la economía política en el análisis de los APCR en sus respectivos modelos, asumen que el gobierno maximiza el bienestar económico del «interés público» y postulan que los APCR otorgan, por un lado, ventajas estratégicas a sus miembros en sus negociaciones a nivel multilateral y, de otro lado, los aranceles resultantes de las negociaciones multilaterales cambian de acuerdo al tipo de APCR.

Ludema (1996), quien usa un modelo con tres países, muestra que en un ALC los resultados de la negociación multilateral convergerían a acuerdos bilaterales entre pares de países y en el caso de una UA, los resultados de las negociaciones multilaterales producirían una desigual distribución de las ganancias del comercio.

De otro lado, Bagwell y Staiger (1998, 1997a, b, c) muestran que en un ALC en la fase de transición (previa a la formación del ALC), los países miembros incrementan los aranceles de los bienes provenientes de los países no miembros. En la fase de formación de la ALC, sin embargo, estos aranceles decrecen a niveles menores que la fase inicial<sup>44</sup> (fase en la cual cada país no está asociado a un APCR y cooperan entre ellos para el establecimiento de los aranceles en un juego dinámico de estos).

En el caso de una UA, contrariamente, en la etapa de transición (previa a la formación), los aranceles impuestos al resto de países disminuyen (por temor a una guerra comercial futura) y aumentan en la etapa final por implementación de la UA, debido al incremento del poder de mercado de las firmas al ampliar el tamaño de mercado.

En el modelo de tres países de Bagwell y Staiger (1997c), los autores analizan los efectos de la formación de los APCR sobre el arreglo multilateral cuando los mecanismos de imposición de hacer cumplir los acuerdos de dichos arreglos son débiles.<sup>45</sup> Estos efectos son descompuestos en tres componentes.

El primer componente que conduce a disminución del arancel externo común (siendo este efecto mayor para las ALC que para las UA) es el «arancel complementario». El segundo es el «efecto castigo» que es originado por la debilidad de los mecanismos de imposición de los APCM, los cuales disminuyen los castigos sobre los países miembros

---

<sup>44</sup> Resultados similares a este para las ALC son postulados por Cadot *et al.* (1998).

<sup>45</sup> En particular, el hacer cumplir el principio de no-discriminación del arancel NMF.

de los APCR que discriminan los aranceles (con respecto a los demás países miembros de los APCM y) con respecto a los aranceles NMF. Este efecto es mayor en las ALC que en las UA. El tercer componente es el de la tarifa discriminatoria que permite a los países miembros de los APCR a discriminar los aranceles de los países se favorecen por el «dilema del libre pasajero» (*free rider*) conducido por el arancel NMF. Dependiendo de las fuerzas de estos efectos, los APCR pueden o no afectar a los APCM.

Estas fuerzas también dependen de una serie de parámetros, en particular el grado de paciencia o impaciencia<sup>46</sup> de los países. Cuando los países no miembros son impacientes y los miembros de los APCR no lo son, entonces, los APCR afectan negativamente al multilateralismo (o a la cooperación de acordar aranceles de todos los países del mundo). El efecto es mayor en las UA que en las ALC debido a la diversidad de grados de impaciencia en aquellas y al mayor tamaño de mercado de estas.

Un elemento adicional, considerado por Bagwell y Staiger (1998), es cuando no existen problemas por hacer cumplir los acuerdos multilaterales. En este caso, los principios de no discriminación y reciprocidad son suficientes para producir resultados eficientes en las negociaciones multilaterales.<sup>47</sup> Sin embargo, la existencia de las ALC elimina el efecto positivo del principio de reciprocidad, mediante el cual se garantiza la eficiencia de los arreglos multilaterales.<sup>48</sup> Por otro lado, las UA pueden ser eficientes solo si los países miembros de estas aplican el principio de no discriminación del arancel externo común. Para lograr este resultado se requiere que los países miembros tengan las mismas preferencias políticas.

En quinto lugar figuran los modelos analizados por Winters (1996), donde se introducen la organización e interacción entre los gobiernos y los grupos de presión miembros de los APCR. Las proposiciones principales resultantes de estos modelos son: i) los efectos del regionalismo sobre el multilateralismo depende de la agresividad y dominancia de algunos miembros de los APCR sobre el resto de miembros. Así, si un gobierno agresivo domina la posición de un APCR, este también puede prevalecer con respecto a la posición sobre la liberalización global de los aranceles (Gatsios y Karp 1991, 1995). ii) Si la posición dominante en una UA es la interacción de los gobiernos en lugar de las fuerzas democráticas, entonces, el proteccionismo contra los países no miembros puede surgir en la medida que los burócratas del gobierno tengan dicha preferencia cuando una determinada posición de un país miembro de un APCR tiene el mismo poder de voto que de otro país miembro, de este modo, las posiciones entre países pueden neutralizarse a igual número de países de posiciones contrarias. Sin embargo, cuando el poder de voto es probabilístico, entonces, a pesar de igual número de votantes miembros, el grupo que

<sup>46</sup> Un país es impaciente cuando valora más los cambios en el corto plazo que los de largo plazo.

<sup>47</sup> Como expuesto en la sección 3.

<sup>48</sup> De acuerdo con Bagwell y Staiger (1998), este principio evita las externalidades negativas resultantes del principio de no discriminación, en particular el cambio de los términos de intercambio debido a que todos los países reducen los aranceles.

tienen mayor probabilidad de poder de voto domina y determina la posición del APCR. Con este resultado, Widgren (1995a, b) sugiere que la Unión Europea (UE) no tiene una posición sesgada hacia el multilateralismo.

Otros trabajos que complementan los estudios anteriores son el trabajo de McLaren (2002), quien postula que la formación de un APCR es resultado de fracasos de coordinación, cuando se asume la existencia de costos hundidos de sectores específicos y de fricciones en las negociaciones. La expectativa de formación de un APCR crea su propia demanda y reduce aquella por la liberalización multilateral con el resultado de generar un equilibrio Pareto inferior al del equilibrio multilateral.

Winters y Schiff (2003), por su parte, argumentan que existen tres canales mediante los cuales el regionalismo afecta al multilateralismo: el primero, cambiando los incentivos de la liberalización comercial. El segundo, a través de las interacciones entre los países miembros de los APCR. El tercero, a través de las interacciones entre los APCR y el resto de países del mundo. Los dos primeros mecanismos son los expuestos en los modelos anteriores (Krishna 1998, Bagwell y Staiger 1998, 1997a, b, c, etcétera). Los argumentos planteados por Winters y Schiff (2003) respecto al tercer mecanismo son:

- i) El comportamiento de los principales bloques de integración (UE, NAFTA y APEC entre otros) afectará al multilateralismo de manera independiente al los objetivos de los países en desarrollo. Estos países básicamente solo podrían buscar influenciar dicho comportamiento a través de las instituciones internacionales.
- ii) Los APCR (de países ricos y pobres) afectarán el comportamiento de los países en desarrollo sobre la liberalización no discriminada y sus deseos de apoyar y proteger al sistema multilateral.
- iii) El regionalismo afectará el proceso y también los resultados del multilateralismo.

Winters y Schiff (2003) también señalan que la posibilidad del impacto del regionalismo al multilateralismo, en parte, se debe a la ambigüedad de las reglas y la debilidad de los mecanismos de imposición (en hacer cumplir dichas reglas) del GATT (1994). Así, estas reglas pueden ser consistentes con incrementos de los aranceles externos y de las barreras al comercio en general de los APCR.

El sistema comercial multilateral, de acuerdo a las características definidas respecto a la organización del sistema, sigue tres principios.<sup>49</sup> En primer lugar, *el sistema es indivisible* debido a que permite una serie de redes, interacciones y contactos entre gobiernos con objetivos propios del sistema y de forma separada de los objetivos específicos de cada país. En segundo lugar, los miembros del sistema siguen reglas de conducta general, no

---

<sup>49</sup> Ruggie (1992) define el multilateralismo como una institución que coordina las relaciones entre países (dos o más) bajo tres características o principios de organización: i) indivisibilidad, ii) reglas de conducta generalizada y iii) reciprocidad difusa.



discriminatoria e independiente de intereses particulares. Un ejemplo de estas reglas es el artículo primero de la NMF. En tercer lugar, los países aceptan las acciones del resto de países bajo el principio de reciprocidad sin que estas sean necesariamente de su interés, aunque se presupone que las acciones conjuntas de los países miembros del sistema son beneficiosas para todos ellos. El regionalismo, bajo estos principios de organización, necesariamente socava al multilateralismo desde que divide las relaciones, interacciones y redes entre países y no cumple la regla general de la NMF. En consecuencia, desde la perspectiva de la organización del sistema, los argumentos (i) y (ii) pueden ser validados.

Respecto al tercer argumento, los APCR tienen como uno de sus objetivos el incrementar el poder de negociaciones en el sistema multilateral. Así, un país potencial miembro de un APCR y miembro del sistema multilateral puede decidir seguir las reglas del sistema o incumplirlas. Un país miembro del sistema cumplirá las reglas de este, si el valor de los flujos de beneficios netos (a través del tiempo) de cumplirlas excede al respectivo valor de incumplirlas.<sup>50</sup> Caso contrario, dicho país incumplirá las reglas. Los factores que determinan estos flujos son: i) la tasa de descuento temporal de los beneficios. Altas tasas significan que el país valora más el presente que el futuro; ii) las probabilidades de castigos de los incumplimientos y de los premios por cumplirlos; iii) los acuerdos comerciales que afectan el volumen y el patrón de comercio.

Por último, Limao (2006a, b) y Limao y Karacaovali (2005) presentan evidencias de que los APCR de los Estados Unidos y de la Unión Europea no han sido promotores de la liberalización multilateral y que la ausencia de la liberalización multilateral ha inducido costos económicos a los países en desarrollo pequeños (Limao y Olarreaga 2005).

Existe otro grupo de estudios que presentan ambos tipos de proposiciones, es decir el regionalismo puede contribuir u obstruir al regionalismo. Entre estos destaca el de Panagariya (1999b). Este autor señala que en la literatura se ha argumentado que:

- i) El proceso multilateral avanzaría más rápido si el número de bloques negociadores se reduce, por ejemplo a tres (Summers 1991). Cuando existe un gran número de negociadores las negociaciones son difíciles y lentas agravadas por el problema del *free rider*.
- ii) Los APCR pueden servir como una amenaza y forzar a los países que no desean liberalizar a hacerlo en las negociaciones multilaterales.
- iii) Los APCR pueden motivar a presiones proteccionistas a obstaculizar las negociaciones multilaterales.
- iv) Los APCR disminuyen la atención y recursos a las negociaciones multilaterales.

Panagariya (1999b) rechaza los dos primeros argumentos. Contra el primer argumento, el autor afirma que las ALC no tienen efectos sobre el número de participantes en las negociaciones multilaterales, dado que los países miembros de las ALC tienen su

<sup>50</sup> El incumplimiento conlleva a un incremento del beneficio del país en el corto plazo seguido por un período de castigos.

propio arancel externo. De otro lado, la UA como la Unión Europeas (UE) no ha dado muestras de santiguar las negociaciones multilaterales y en general ha influenciado en la demora de las conclusiones de la ronda de Uruguay. Contra el segundo argumento, Panagariya (1999b) afirma que fueron los Estados Unidos (EEUU), y no la UE fue el que aceleró la conclusión de la ronda de Uruguay.

Por su parte, Cadot *et al.* (1998) (basados en los modelos de Grossman y Helpman 1994, 1995b y Richardson 1993, 1995), y Levy (1997) (también basado en el modelo de Richardson 1993, 1995 y el modelo del votante mediano de Mayer 1984) obtienen los siguientes resultados: i) integración en una ALC reduce la protección al resto de países no miembros si no existe reglas de origen.<sup>51</sup> Cuando estas existen, los miembros del ALC posiblemente incrementarían sus aranceles externo común por encima de aquellos existentes antes de la formación de la ALC.<sup>52</sup> Para una UA, los resultados son similares (Cadot *et al.* 1998). ii) Si bien un ALC de dos países con otros afecta al multilateralismo cuando existen ventajas competitivas en los países miembros, cuando estos poseen ventajas comparativas el ALC no lo afecta (Levy 1997). Como consecuencia de este último resultado, Winters (1996) sugiere que integración entre países diferentes (y donde predominan las ventajas comparativas) no afecta al multilateralismo (por ejemplo entre países del Norte y Sur) pero sí en el caso que los países sean similares y donde predomina la ventaja competitiva (por ejemplo, entre países del Norte o Sur).

Richardson y Desruelle (1997), quienes asumen que la función objetivo depende del bienestar económico de los factores de producción o grupos sociales de la economía, obtienen similares resultados a los de Levy (1997).

Frankel y Wei (1996), quienes introducen costos del ajuste de los trabajadores de movilizarse entre sectores de un modelo «Ricardiano» de ventajas comparativas, muestran, en contraste con el resultado de Levy (1997), que una ALC puede favorecer al multilateralismo.

Aunque las conclusiones son ambiguas en este grupo de estudios, en sus respectivos modelos, destacan la preponderancia del efecto de desviación de comercio apoyado por los grupos de interés que inducen a los gobiernos a proteger en contra de los países no miembros de las APCR. Este efecto, si domina, reconocería que el regionalismo obstruye al multilateralismo.

El tercer grupo de proposiciones reúne a aquellas que sustentan que el regionalismo puede converger o no al multilateralismo y que además puede suplementarlo para que este último proceso se realice. El principal exponente de este grupo es Baldwin (1995, 2005, y 2006) y Baldwin y Martin (1999) en una serie de trabajos basados en la teoría del domino del regionalismo (o de los incentivos de formación y expansión de los arreglos APCR).

---

<sup>51</sup> Este es debido el efecto rentas del gobierno de acuerdo a Richardson (1993, 1995).

<sup>52</sup> En este caso, las rentas del gobierno dependen de los aranceles externos propios y del resto de países miembros de los APCR.

Los países no-miembros de los arreglos regionales, de acuerdo con Baldwin (1995, 1997) pueden tener incentivos de unirse a estos arreglos a través del denominado «efecto dominó». Los posibles costos para estos países de no pertenecer a un APCR son: a) el decrecimiento de los términos de intercambio en contra de los países no miembros debido a la disminución de los flujos comerciales por los efectos de desviación de comercio, o que se disminuya aún más el bajo volumen comercial que tenían estos países antes del arreglo; b) la disminución de los beneficios de las firmas que compiten en mercados imperfectos por la disminución de las ventas; c) la reasignación de las firmas e inversionistas hacia los mercados de los países que forman los arreglos regionales; y d) los riesgos del aislamiento bajo circunstancias de guerras comerciales (Whalley 1996).

Los beneficios de no integrarse, de otra parte, pueden provenir de la disminución de los precios de las importaciones de los bienes de los países miembros, de los arreglos comerciales si las ganancias de la integración lo producen (por efectos de eficiencia productiva o incremento de los ingresos).

Baldwin (1995) y Baldwin y Martin (1999) postulan que el «efecto dominó»<sup>53</sup> incentiva a firmas en mercados imperfectos de los países no miembros a hacer *lobby* para pertenecer o formar un APCR. Estas firmas observan una reducción de beneficios debido al declive de su demanda por los aranceles impuestos por los países miembros de los APCR, bajo este efecto se lleva al sendero de una liberalización multilateral. El modelo de Baldwin (1995, 1999), sin embargo, asume que los países miembros de los APCR no limitan la entrada de nuevos países miembros. La racionalidad de las firmas de los países miembros sería contraria a la de los países no miembros, lo cual implica que si se toma a estas en el análisis de Baldwin (1995, 1997), la expansión de los APCR no estaría garantizada.<sup>54</sup>

En los trabajos de Baldwin (2005, 2006), el autor presenta la posición de que el regionalismo puede suplementar a lograr el multilateralismo.<sup>55</sup> Así, en un modelo basado en la

---

<sup>53</sup> Baldwin (1995) y Baldwin y Martin (1999) asumen que las firmas de los potenciales países miembros enfrentan costos no económicos al entrar en un bloque. Así, en el equilibrio inicial estos costos marginales son iguales a los beneficios económicos marginales de pertenecer al bloque. Este equilibrio es cambiado cuando se introduce un «shock externo y exógeno al modelo», que incrementa los beneficios marginales de las firmas de entrar al bloque que aumentan aún más cuando estas pertenecen al bloque, ello genera «el efecto dominó», que concluye cuando todos los países forman un solo bloque, asumiendo que los cambios en los costos marginales son menores que los de los beneficios.

<sup>54</sup> Una segunda limitación del modelo de Baldwin (1995, 1997) es que no considera los costos de la desviación de comercio al expandirse las APC. La entrada al bloque solo asume disminución de los costos de transporte (que es la formalización del autor de las barreras al comercio).

<sup>55</sup> Esta posición es compartida en el resumen de estudios del World Bank (2005) y el trabajo, sobre los APCR de la Unión Europea de Lamy (2002). En este último se postula que: i) el multilateralismo y regionalismo no son mutuamente excluyentes sino son complementarios en la administración de las complejidades del sistema mundial comercial; ii) las ALC tradicionales (esto es, liberalización solo de bienes) probablemente no sean de grandes beneficios a los países en desarrollo, debido a la ausencia de generación de capacidad de regulación en estos países; iii) el regionalismo, para apoyar efectivamente al multilateralismo, requiere

«tasa de espagueti», muestra que a través de la armonización de las reglas de origen y acumulación de países miembros de diferentes ALC que sigan estas reglas, se pueden llegar a la multilateralización del regionalismo y obtener libre comercio en el mundo. La OMC puede tener un papel en el logro de ello. Los argumentos de esta posición de Baldwin (2005) se basan en las teorías del dominó y de las fuerzas arrolladoras (*juggernauts*).

La teoría del dominó contrasta con las dos explicaciones usuales del regionalismo que señalan que la integración regional es una alternativa al multilateralismo, porque las negociaciones en este último forum son engorrosas y complejas, y que el regionalismo es promovido por el cambio de estrategia de los EEUU, la cual se, antes de los ochenta, basó en el multilateralismo.

De acuerdo con Baldwin (2005, 2006), la teoría del dominó se inicia con un *shock* externo, como una integración más profunda a un APCR formado o la formación de una nuevo APCR. Este *shock* incentiva a firmas de países no miembros a solicitar membresía a uno de los bloques. El gobierno responde a las fuerzas de ser miembro y no miembro en un equilibrio político de dichas fuerzas. Las fuerzas a favor incluyen a las firmas exportadoras que disminuyen sus beneficios si no pertenecen al bloque. Los *lobbys* de estas serán mayores a mayores tamaños del bloque. Si el bloque está cerrado, los países fuera de ellos tendrán incentivos de formar su propio bloque.

Los arreglos, en general, no son aleatorios. Usualmente existe una economía o grupo de economías «centro» (*hub*) (por ejemplo, la UE y los EEUU) y las economías más pequeñas se unen con las ALC a este centro, estos países son las «ramas» (*spoke*). Estos arreglos pueden ser explicados porque el exportador quiere mayor acceso y el que compite con las importaciones quiere un menor acceso. La negociación externa es interiorizada domésticamente entre las firmas exportadoras y las que compiten con las importaciones, por lo que prevalecen las firmas que tienen una mayor presión política. Como resultado de estos arreglos, se forman arreglos entre países fuertes y débiles. La razón es que el país grande o *hub* incentiva a un mayor presión de los exportadores a unirse a un país grande que a uno pequeño (o *spoke*). Las firmas que compiten con importaciones tendrían una mayor presión cuando el arreglo comprende otros países pequeños, porque los exportadores no tendrían incentivo de promover el arreglo. Otro elemento que ayuda a los arreglos *hub-spoke* es la inversión directa extranjera, si esta se traslada del *hub* al *spoke*.

La teoría del dominó también puede explicar estos arreglos bilaterales *hub-spoke*, sin embargo, en este caso, los países y firmas de los primeros arreglos tendrán los mayores beneficios.

La teoría de la fuerza arrolladora, por otra parte, y de acuerdo con Baldwin (2005, 2006), explica lo acontecido en la OMC/GATT sobre la liberalización parcial de los

---

ser implementado de una manera adecuada en particular buscando una mayor integración, mejorando sus reglas; iv) las reglas de la OMC/GATT requieren ser actualizadas en la ronda de Doha; v) la liberalización multilateral, si bien es lo prioritario para la UE, seguirá siendo un activo participante del regionalismo.

bienes industriales por los países ricos. En esta teoría, el método de economía política se basa en un equilibrio de la demanda y oferta por protección. El principio de reciprocidad del GATT conduce a que el debate externo se convierta en interno. Los proteccionistas (demandantes) son los que compiten con las importaciones y los oferentes de protección son resultados de las presiones políticas entre estos y los exportadores. Cuando estos últimos hacen *lobby* por bajar los aranceles domésticos, lo hacen también por la reducción de la protección en el país que negocian.

Hasta los años noventa, el GATT se ha concentrado en la liberalización de los bienes industriales, mientras que los agrícolas y alimentos no han sido liberalizados. Así, las firmas agrícolas de los países ricos manejaron las presiones sobre sus respectivos gobiernos (EEUU, UE, Japón) que lograron no incluir en la mesa de negociaciones dichos productos. Por otro lado, países pobres han participado en las negociaciones del GATT después de los setenta y no siguieron el principio de reciprocidad. Ante de ese período, el GATT fue dominado por los países ricos. En los setenta se estableció la «cláusula de autorización» (*enable clause*), que permitió que el GATT sea atractivo para los países pobres. Así, estos países mantuvieron sus aranceles políticamente óptimos.

Baldwin (2006) concluye argumentando que dado que el comercio es relativamente libre (en medidas arancelarias) en los principales países que comercian, difícilmente el regionalismo puede crear fuerzas antiliberales. Desde esta perspectiva, el regionalismo ha sido la mitad de la rueda del proceso de liberalización desde 1958. El regionalismo Norte-Sur no amenaza al multilateralismo, pero sí el Sur-Sur por las fuerzas proteccionistas de este último tipo de regionalismo.

El estudio del World Bank (2005) presenta adicionales argumentos que sustentan de que los APCR son bloques que apoyan y tienden al multilateralismo:

- i) Los APCR promueven la sensibilidad de los agentes domésticos hacia la liberalización.
- ii) La expansión del número de países miembros y la cobertura de las preferencias de los APCR pueden reducir los grupos de interés que se oponen a la liberalización multilateral.
- iii) Los APCR pueden coadyuvar a eliminar distorsiones domésticas que limitan a la liberalización multilateral.
- iv) Los APCR pueden viabilizar o facilitar las negociaciones multilaterales de normas de regulación al reducir el número de alternativas de estas normas en ellas.

Sin embargo, el mismo estudio concluye que existen evidencias empíricas limitadas que sustenten que el regionalismo afecte al multilateralismo.<sup>56</sup>

En el trabajo de Collie (1995), el autor postula que el regionalismo tiende a converger al multilateralismo, cuando existen ambos tipos de ventajas competitivas y comparativas,

---

<sup>56</sup> Por ejemplo, las evidencias presentadas por Foroutan (1998) muestran que los arreglos regionales no necesariamente han implicado un mayor grado de protección.

y bajo la existencia de subsidios a las exportaciones en el sector con productos diferenciados.

Modelos de mayor sofisticación al expuesto por Krugman (1991a y 1993) encuentran que si bien el regionalismo tiende al multilateralismo, no necesariamente se llega al libre comercio de todos los países. Los principales modelos que producen estos resultados son:

- i) Los modelos de Bond y Syropoulos (1996a) y Sinclair y Vines (1995), los cuales muestran que los resultados de Krugman (1991a, 1993) dependen también de la existencia de ventajas comparativas. Cuando se introducen estas ventajas, el arancel externo sería menor y decrecería (conforme aumenta el número de bloques) en el caso de las ALC. De otro lado, Bond y Syropoulos (1996a) muestran que la expansión en el número de países del bloque incrementa el bienestar. Sin embargo, este número no puede llegar a ser todos los países del mundo dado que los efectos positivos de los términos de intercambio, debido a la creación de comercio en los bienes con ventajas comparativas, disminuyen cuando el número de países miembros del bloque aumenta. Frankel *et al.* (1997) obtienen similares resultados para países de un bloque que pertenecen al mismo continente. Sin embargo, conforme los países en cada continente se integran, el bienestar de cada bloque continental disminuye. Goto y Hamada (1995a, b), en adición a estos resultados, muestran que en mercados con diferenciación de productos, la expansión de los bloques de integración es negativa para los países y existe una tendencia a limitarla.
- ii) Nordstrom (1995) extiende los trabajos anteriores y a través de simulaciones encuentra resultados similares a dicho trabajos. En ausencia de retaliación de los países miembros, encuentra que la UA óptima es cuando el 60% de los países pertenece a ella. Sin embargo, existe la posibilidad teórica que el resto de países no miembros forme otra UA, mediante la cual podrían negociar con la previamente formada UA para lograr el libre comercio de los dos bloques.
- iii) Kowalczyk y Sjostrom (1994), quienes usando un modelo con monopolios en el mercado de exportaciones de los países y la existencia de coaliciones de países que pueden bloquear el libre comercio entre todos los países, muestran que el bloque de integración incrementa el bienestar conforme el número de miembros se expande. El regionalismo no necesariamente conduce al multilateralismo en este modelo, debido a que, diferencias de países y la no existencia de mecanismos de transferencias entre ellos, conducen a que ciertos países obstaculicen el libre comercio global.
- iv) El estudio de Frankel *et al.* (1997) muestra que los países no miembros con restricciones comerciales no discriminatorias pueden incrementar su bienestar económico formando nuevos bloques e imponiendo aranceles externos. Sin embargo, este bienestar disminuye con respecto a la situación inicial en la

medida que más países forman estos bloques. Por otro lado, expansiones de los arreglos regionales en la práctica no han sido comunes. Teóricamente también existe un tamaño óptimo, en términos del número de miembros, que limita la expansión de miembros de los arreglos.

- v) Finalmente en el modelo de Andriamanajara (1999a), con firmas en mercados oligopólicos, se encuentra que los beneficios de estas firmas en los países miembros siguen una sendero en forma de U invertida con cambios en el número de países miembros, teniendo su máximo antes de que dicho número sea todos los países. De otro lado, las firmas de los potenciales países miembros siempre disminuyen sus beneficios conforme el número de países del bloque se incrementa, lo que sostiene el incentivo de estas de ingresar a pertenecer al bloque. Similares resultados son obtenidos por Bond y Syropoulos (1996a) usando un modelo distinto y a través de simulaciones.<sup>57</sup>

## 6. REFLEXIONES FINALES

Los diversos resultados obtenidos de los modelos sintetizados en las secciones anteriores comparten la característica de que dependen de las condiciones particulares asumidas en dichos modelos. Desde condiciones estándar, como las formuladas en la sección I, hasta más sofisticadas, que incluyen mercados imperfectos, teorías de juegos, funciones de bienestar con objetivos políticos, y decisiones de los agentes a través de estados o períodos de tiempo, entre muchas otras. Como consecuencia de ello, los resultados de la optimalidad de los arreglos preferenciales comerciales de corte liberal no necesariamente es válida bajo cualquier conjunto de condiciones.

Una de las condiciones que la mayoría de trabajos comparten es la simetría de los países. La asimetría de los países, en aquellos modelos que la incluyen, usualmente se basa en el tamaño de los países, en su poder de incidir o no en los términos de intercambio y en alguna diferencia en los sectores productivos (por ejemplo, Rodrik *et al.* 1993) o en la estructura de los mercados (por ejemplo, en los modelos de crecimiento Norte y Sur de Chui *et al.* 2002).

Sin embargo, la asimetría de mayor predominancia en el sistema comercial internacional es la diferencia en el nivel de desarrollo de los países. Las nuevas teorías de desarrollo

---

<sup>57</sup> El trabajo de Yi (1996) usando un modelo alternativo (de maximización de bienestar económico de los países miembros de los APCR, con teoría de juegos en la opción de permitir o el ingreso o no de nuevos países miembros y) con competencia imperfecta y diversificación de productos muestra, en primer lugar, que la formación y expansión de la unión aduanera incrementa el bienestar de los países miembros y disminuye la de los países miembros. En segundo lugar, el ingreso libre de los países miembros a una UA (si y solo si, el potencial país miembro acepta las reglas de la UA) puede conducir a la liberalización multilateral. En tercer lugar, si el ingreso a una UA está condicionado a que todos los potenciales países miembros acuerden a pertenecer a la coalición definida por la UA, entonces la UA no necesariamente conduce a la liberalización multilateral.

y crecimiento endógeno (resumidas en Stiglitz y Meier 2001, y Aghion y Durlauf 2005, respectivamente) sugieren que los países en desarrollo enfrentan una serie de distorsiones que afectan al funcionamiento de los mercados y a sus señales, las cuales inciden en las decisiones de los agentes económicos y políticos. Estas distorsiones están asociadas al nivel de desarrollo de los países. Stiglitz y Hoff (2001), por ejemplo, señalan que problemas institucionales, de organización, de coordinación y de brechas en conocimientos asociados al grado de desarrollo de los países pueden producir «trampas» de equilibrio con ingresos bajos en los países. Basados en estos «factores del desarrollo», Stiglitz y Charlton (2005)<sup>58</sup> argumentan que la política comercial liberal (unilateral o multilateral) para que tenga los resultados beneficiosos de los modelos teóricos requieren que los países resuelvan o aminoren las causas que originan su nivel de desarrollo. Alternativamente, que los beneficios, si existen, de los procesos de liberalización (unilateral y multilateral) dependan de los factores que determinan el grado de desarrollo de los países.

Un ejemplo de las consecuencias potenciales de la asimetría por el nivel de desarrollo de los países son los modelos de Epifani y Vitaloni (2006) y McLaren (1997). Ellos muestran que cuando el país pequeño (y que no incide en los términos de intercambio) tiene mayor dependencia de su producto en los bienes comercializados, internacionalmente, que el país grande (que incide en los términos de intercambio), entonces, con un acuerdo multilateral (tal como el representado por el GATT) que satisface los tres principios definidos por Bagwell y Staiger (2002), produce mayor nivel de bienestar económico al país grande y menor al pequeño (incluso menor que el nivel de autarquía).<sup>59</sup>

Los argumentos planteados por Stiglitz y Charlton (2005) admiten la posibilidad, aceptada por Bhagwati y Srinivasan (1999),<sup>60</sup> de que el libre comercio puede reducir ingresos y el crecimiento económico de los países, en la presencia de distorsiones, conlleva a la necesidad de analizar la experiencia de los impactos económicos de los arreglos preferenciales comerciales de corte liberal de los países, si es posible de manera individual.<sup>61</sup>

---

<sup>58</sup> Los factores analizados por Stiglitz y Charlton (2005) son: i) la escasez de mano de obra calificada usada en los sectores de exportación y la relativa abundancia de la mano de obra no calificada en los sectores que compiten con las importaciones; ii) riesgos en los mercados internacionales y fallas en el mercado de seguros en los países; iii) los mercados son incompletos o tienen fallas de funcionamiento, el cual afecta el desarrollo de nuevas industrias y productos; iv) problemas de información que incide en la capacidad empresarial para inversión e innovación, en el mercado de capitales y en la determinación de los salarios.

<sup>59</sup> Bajo el principio de reciprocidad, al liberalizar el comercio de los dos países, el país pequeño, por su mayor volumen comercial, sesga los precios internacionales a favor del país grande, menos dependiente del comercio.

<sup>60</sup> Conocidos defensores del libre comercio mundial (véase Bhagwati 2004).

<sup>61</sup> El análisis de estas evidencias son reportadas en Tello (2007).



## REFERENCIAS

AGHION, P. y S. DURLAUF

2005 *Handbook of Economic Growth*. Elsevier Science and Technology. Amsterdam: North-Holland.

ANDERSON, K.

2003 «Measuring Effects of Trade Policy Distortions: How Far Have We Come». *The World Economy*, 26, pp. 413-440.

2005 «On the Virtues of Multilateral Trade Negotiations». *The Economic Record*, 81-225, pp. 414-438.

ANDRIAMANANJARA, S.

1999a «On the Size and the Number of Regional Integration Arrangements: A Political Economy Model». Mimeo. U. Maryland.

1999b «Regionalism and Incentives for Multilateralism». *USITC*, N° 99-09-A.

ARROW, K.J. y G. DEBREU

2001 *Landmark papers in general equilibrium theory, social choice and welfare*. Cheltenham, UK/ Northampton, MA: Edward Elgar Publisher.

BAGWELL, K. y R. STAIGER

1996 «Reciprocal Trade liberalization». *NBER Working Paper* N° 5488.

1997a «Multilateral Tariff Cooperation During the Formation of Free Trade Areas». *International Economic Review*, 38-2, pp. 291-319.

1997b «Multilateral Tariff Cooperation During the Formation of Customs Union». *Journal of International Economics*, 42-1/2, pp. 91-123.

1997c «Regionalism and Multilateral Tariff Cooperation». *NBER Working Paper* N° 5921. En J. Piggot y A. Woodland (editors) (1998). *International Trade Policy and The Pacific Rim*. Londres: Macmillan.

1998 «Will Preferential Agreements Undermine The Multilateral Trading System?». *Economic Journal*, 108, pp. 1162-82.

1999 «An Economic Theory of GATT». *The American Economic Review*, 89, pp. 215-248.

2000 «GATT THink». *NBER Working Paper* N° 8005.

2001 «Reciprocity, Non-Discrimination and Preferential Agreements in the Multilateral Trading System». *European Journal of Political Economy*, 17, pp. 281-325.

2002 *The Economics of World Trading System*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.

BALDWIN, Richard E.

1992 «Measurable Dynamic gains from trade». *Journal of Political Economy*, 100-1, pp. 162-174.

1995 «A Domino Theory of Regionalism». En R.E. Baldwin, P. Haaparanta y K. Kiander, (editores). *Expanding Membership in the European Union*. Cambridge, UK: Cambridge University Press. En J. Bhagwati, P. Krishna y A. Panagariya (editores) (1999). *Trading Blocs: Alternatives Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.

1997 «The Cause of Regionalism». *World Economy*, Vol. 20-7, pp. 865-888.

2005 «Stepping Stones or Building Blocs?: Regional and Multilateral Integration». Mimeo.

2006 «Multilateralising Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocs on the Path to Global Trade». NBER, Working Paper N° 12545.

BALDWIN, R.E. y A. VENABLES

1995 «Regional Economic Integration». En G. Grossman y K. Rogoff (editores). *Handbook of International Economics*, Vol. 3. Amsterdam: North-Holland, pp. 1597-1644.

BALDWIN, R.E. y R. BALDWIN

1996 «Political Economy and Endogenous Trade Liberalization: Alternate Approaches to the Political Economy of Trade Liberalization». *European Economic Review*, 40, pp. 775-782.

BALDWIN, R.E. y P. MARTIN

1999 «Two Waves of Globalization: Superficial Similarities, Fundamental Differences». NBER Working Paper N° 6904.

BALDWIN, R.E., P. HAAPARANTA y J. KIANDER (editores)

1995 *Expanding Membership in the European Union*. Cambridge: Cambridge University Press.

BARTELS, L.

2003 «The WTO Enabling Clause and Positive Conditionality in the European Community's GSP Program». *Journal of International Economic Law*, 6-2, pp. 507-532.

BEN-DAVID, D. y M. LOEWY

2000, «Trade and the Neoclassical Growth Model». Mimeo.

BHAGWATI, J.

1990 «Departures from Multilateralism: Regionalism and Aggressive Unilateralism». *Economic Journal*, 100, pp. 1304-1317.

1993 «Regionalism and Multilateralism: An Overview». En J. de Melo y A. Panagariya (editores). *New Dimensions in Regional Integration*: London: Centre for Economic Policy Research.

1994 «The World Trading System». *Journal of International Affairs*, Vol.48-1, pp. 279-285.

1995 «U.S. Trade Policy: The Infatuation with Free Trade Areas». En J. Bhagwati y A. Krueger (editores). *The Dangerous Drift to Preferential Trade Agreements*. Washington: AEI Press.

1997 «The Watering of Trade». *Journal of International Economics*, Vol. 42, pp. 239-242.

1999 «Regionalism and Multilateralism: An Overview». Reimpreso en J. Bhagwati, P. Krishna y A. Panagariya (editores). *Trading Blocs: Alternatives Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press. También en J. de Melo y A. Panagariya (editores). *New Dimensions in Regional Integration*. Washington, D.C./New York: World Bank/Cambridge University Press, 1993.

2002b «The Unilateral Freeing of Trade versus Reciprocity». En J. Bhagwati, *Going Alone: The Case for Relaxed Reciprocity in Freeing Trade*. Capítulo introductorio. Cambridge: MIT Press.

2004 *In Defense of Globalization*. New York: Oxford University Press.

BHAGWATI, J. y A. KRUEGER

1995 *The Dangerous Drift to Preferential Trade Agreements*. Washington, D.C.: AEI Press.

BHAGWATI, J., A. PANAGARIYA y D. GREENWAY

1998 «Trading Preferentially: Theory and Policy». *The Economic Journal*, Vol. 108-440, julio, pp. 1128-1148.

BHAGWATI, J. y A. PANAGARIYA

1996a «Preferential Trading Areas and Multilateralism-Strangers, Friends or Foes?». En J. Bhagwati y A. Panagariya (editores). *The Economics of Preferential Trade Agreements*. Washington: AEI Press, pp. 1-78. También en J. Bhagwati, P. Krishna y A. Panagariya (editores). (1999). *Trading Blocs: Alternatives Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.

1996b «The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical Evolution and Current Trends». *American Economic Review*, Vol. 16-2, pp. 82-87.

BHAGWATI, J. y T. N. SRINIVASAN

1999 «Outward Orientation and Development: Are Revisionist Right?». Mimeo.

BHAGWATI, J., P. KRISHNA y A. PANAGARIYA

1999 *Trading Blocs: Alternatives Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.

BINH, T.

1985 «A Neo-Ricardian Model with Overlapping Generations». *Economic Record*, 61, pp. 707-718.

BOND, E. y C. SYROPOULOS

1996a «The Size of Trading Blocs: Market Power and World Welfare Effects». *Journal of International Economics*, 40, pp. 411-437.

1996b «Trading Blocs and the Sustainability of Inter-Regional Cooperation». En M. Canzoneri, W. Ethier y V. Grilli (editores). *The New Transatlantic Economy*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

BOND, E.W., SYROPOULOS, C. y L.A. WINTERS

2001 «Deepening of Regional Integration and Multilateral Trade Agreements». *Journal of International Economics*, 53, pp. 335-361. También en CEPR DP. N° 1317-1996.

BRETSCHGER, L., T. STEGER

2004 «The Dynamics of Economic Integration: Theory and Policy». *International Economics and Economic Policy*, 1, 2/3, pp. 119-134.

CADOT, O., J. de MELO, M. OLARREAGA

1998 «Can Bilateralism Ease the Pains of Trade liberalization?». CEPR/Venice International University Workshop on Globalization, Regional Integration and Development.

CAMPA, J.M. y T.L. SORENSON

1996 «Are Trade Blocs Conducive to Free Trade?». *The Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 98, pp. 263-273.

CLARKE, R., D. COLLIE

2003 «Product Differentiation and The Gains from Trade Under Bertrand Duopoly». *Canadian Journal of Economics*, Vol. 36-3, pp. 658-673.

CHUI, M., P. LEVINE, S. MURSHED y J. PEARLMAN

2002 «North-South Models of Growth and Trade». *Journal of Economic Surveys*, 16-2, pp. 123-165.

CORDEN, W. M.

1971 «The Effects of Trade on Economic Growth». En J. Bhagwati (editor). *Trade, Balance of Payments and Growth: Papers in International Economics in Honours of Charles P. Kindleberger*. Amsterdam: North-Holland.

1972 «Economies of Scale and Custom Union Theory». *Journal of Political Economy*, 80-3, pp. 465-475.

COE, D., E. HELPMAN, A. HOFFMAISTER

1997 «North-South R&D Spillovers». *Economic Journal*, 107, pp. 134-50.

COLLIE, D.

1995 «Bilateralism is Good: Trade Blocs and Strategic Export Subsidies». Mimeo, University College, Cardiff. *Oxford Economic Papers*, New Series, Vol. 49, N° 4. 1997, pp. 504-520.

COOPER, C. y B. MASELL

1965 «Toward a General Theory of Customs Unions for Developing Countries». *Journal of Political Economy*, 73-5, pp. 461-476.

DEARDORFF, A. y R. STERN

1994 «Multilateral Trade Negotiations and Preferential Trading Arrangements». En A. Deardorff y R. Stern (editores). *Analytical and Negotiating Issues in the Global Trading System*. Ann Arbor: University of Michigan Press, pp. 27-94.

DEARDORFF, A., R. STERN y D. BROWN

2003 «Multilateral, Regional and Bilateral Trade-Policy Options for the United States and Japan». *World Economy*, 26-6, pp. 803-828.

DIEWERT, E. y A. WOODLAND

2004 «The Gains from Trade and Policy Reform Revisited». *Review of International Economics*, 12-4, pp. 591-608.

DIXIT, A.

1986 «Gains from Trade without Lump Sum Compensation». *Journal of International Economics*, 21, pp. 111-122.

DIXIT, A. y V. NORMAN

1980 *Theory of International Trade*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

EICHER, T.

1999 «Trade, development and converging growth rates: dynamic gains from trade reconsidered». *Journal of International Economics*, 48-1, pp. 179-198.

ETHIER, W.

1998a «The New Regionalism». *Economic Journal*, 108, pp. 1149-1161.

1998b «Regionalism in a Multilateral World». *Journal of Political Economy*, 106-6, pp. 1214-1245.

1999 «Multilateral Roads to Regionalism». En J. Piggot and A. Woodland (editores). *International Trade Policy and the Pacific Rim*. London: pp. 131-152.

2001 «The New Regionalism in the Americas: A theoretical framework». *The North American Journal of Economics and Finance*, 12, pp. 159-172.

ETHIER, W. y H. HORN

1984 «A New Look at Economic Integration». En H. Kierkowsky (editor). *Monopolistic Competition and International Trade*. Oxford: Oxford University Press.

EPIFANI, P. y J. VITALONI

2006 «GATT<sup>2</sup>-Think with Asymmetric Countries». *Review of International Economics*, 14-3, pp. 427-444.

FALVEY, R., N. FOSTER y D. GREENWAY

2004 «Imports, Exports, Knowledge Spillovers and Growth». *Economic Letters*, 85, pp. 209-213.

FEDER, G.

1982 «On exports and economic growth». *Journal of Development Economics*, 12, pp. 59-73.

FEENSTRA, R.

2004 *Advance International Trade*. New Jersey: Princeton University Press.

FEENSTRA, R., D. IRVIN, G. GROSSMAN (editores)

1996 *The Political Economy of Trade Reforms. Essays in Honor of Jagdish Bhagwati*. Cambridge: MIT Press

FINDLAY, R.

1980 «Terms of Trade and Equilibrium Growth in the World Economy». *The American Economic Review*, 70-3, pp. 291-299.

FOROUTAN, F.

1998 «Does Membership of A Regional Preferential Trade Arrangement Make a Country More or Less Protectionist?». *World Economy*, 21, pp. 305-336.

FRANCOIS, J.

2000 «Assessing the Results of General Equilibrium Studies of Multilateral Trade Negotiations». *Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series*, N° 3, UNCTAD, Ginebra.

FRANCOIS, J., B. MACDONALD y H. NORDSTROM

1997 «Trade Liberalization and Investment in a Multilateral Framework». Mimeo.

FRANCOIS, J. y A. BALOING

2006 «The Political Economy of Protection in a Customs Union: What Drives the Tariff Structure of the EU?». Rotterdam: Erasmus, University Rotterdam.

FRANKEL, J.A. y S. WEI

1996 «Regionalization of World Trade and Currencies: Economics and Politics». En J. Frankel (editor). *The Regionalization of the World Economy*. Chicago: Chicago University Press.

FRANKEL, J., E. STEIN y S. WEI

1995 «Trading blocs and the Americas: The natural, the unnatural, and the super-natural». *Journal of Development Economics*, 47-1, pp. 61-95.

1996 «Regional Trading Arrangements: Natural or Super-Natural?». NBER, Working Paper N° 5431.

1997 *Regional Trading Blocs in the World Economic System*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.

FUJIWARA, K.

2005 «Unilateral and Multilateral Gains from Trade in International Oligopoly». *The Economic Record*, Vol. 81-255, pp. 404-413.

GATSIOS, K. y L. KARP

1991 «Delegation Games in Customs Unions». *Review of Economic Studies*, 58-2, pp. 391-97.

1995 «Delegation in a General Equilibrium Model of Customs Unions». *European Economic Review*, 39-2, pp. 319-333.

GATT

1994 *Acuerdo General de Comercio y Aranceles*.

GEHRELS, F.

1956- «Custom Unions from A Single Country Viewpoint». *Review of Economic Studies*, 24,

1957 pp. 61-64.

GOTO, J. y K. HAMADA

1995a «Economic Integration and the Welfare of those Who are Left Behind: An Asian Perspective». Kobe University, RIEB-DP N° 47.

1995b «EU, NAFTA, and Asian Responses: A Perspective from the Calculus of Participation». NBER Working Papers 5325. National Bureau of Economic Research, Inc.

GRANDMONT, J. y D. MCFADDEN

1972 «A Technical Note on the Classic Gains from Trade». *Journal of International Economics*, 2, pp. 109-125.

GRINOLS, E.

1981 «An Extension of the Kemp-Wan Theorem on the Formation of Custom Unions». *Journal of International Economics*, 11, pp. 259-266.

1984 «A Thorn in the Lion's Paw: Has Britain Paid Too Much for Common Market Membership». *Journal of International Economics*, 16, pp. 217-293.

1991 «Increasing Returns and the Gains from Trade». *International Economic Review*, 32, pp. 973-984.

GRINOLS, E. y K. WONG

1991 «An Exact Measure of Welfare Change». *Canadian Journal of Economics*, 24, pp. 429-449.

GROSSMAN, G. y E. HELPMAN

1991 *Innovation and Growth in the Global Economy*. Cambridge, M.A.: MIT Press.

1994 «Protection for Sale». *The American Economic Review*, Vol. 84, N° 4, septiembre, pp. 833-850.

1995a «Technology and Trade». En G. Grossman y K. Rogoff (editores). *Handbook of International Trade*, edición 1, vol. 3, capítulo 25, pp. 1279-1337.

1995b «The Politics of Free-Trade Agreements». *The American Economic Review*, Vol. 85, N° 4, septiembre, pp. 667-690.

HAALAND, J.I. e I. WOOTON

1992 «Market Integration, Competition and Welfare». *Papers*, 03-92. Norwegian School of Economics and Business Administration.

HART, O.

1975 «On the Optimality of Equilibrium with the Market Structure is Incomplete». *Journal of Economic Theory*, 16, pp. 271-293.

HELPMAN, E.

1995 «Politics and Trade Policy». NBER-Working Paper N° 5309. También en CEPR Discussion Paper N° 1269.

HELPMAN, E. y P. KRUGMAN

1985 *Market Structure and Foreign Trade*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.

HILLMAN, A. y D. HILLMAN

2002 *Political Economy of Protection*. London: Routledge.

JACKSON, J.

1997 *The World Trading System: Law and Policy of International Economic Relations*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.

JOHNSON, H.

1960 «The Economic Theory of Customs Unions». *Pakistan Economic Review*, 10, pp. 14-30.

1965 «An Economic Theory of Protectionism, Tariff Bargaining and the Formation of Customs Union». *Journal of Political Economy*, 73, pp. 256-283.

JU, J. y K. KRISHNA

2000a «Evaluating Trade Reform with Many Consumers». *Canadian Journal of Economics*, 33, pp. 787-798.

2000b «Welfare and Market Access Effects of Piecemeal Tariff Reforms». *Journal of International Economics*, 51, pp. 305-316.

KEMP, M.

1962 «The Gains from International Trade». *Economic Journal*, 72, pp. 803-819.

1964 *The Pure Theory of International Trade*. Englewood Cliff: Prentice-Hall.

KEMP, M. (editor)

1995 *The Gains from Trade and the Gains from Aid: Essays in International Trade Theory*. New York: Routledge.

KEMP, M. y H. WAN

1972 «The Gains from Free Trade». *International Economic Review*, 13-3, pp. 509-522.

1976 «An Elementary Proposition Concerning the Formation of Customs Unions». *Journal of International Economics*, 6, pp. 95-98.

1986 «The Comparison of Second-Best Equilibria: The Case of Customs Unions». *Journal of Economics*, Suppl. 5, pp. 161-167.

KEMP, M. y N. LONG

1979 «The Under-Exploitation of Natural Resources: A Model with Overlapping Generations». *Economic Record*, 55, pp. 214-221.

KEMP, M. y K. WONG

1995 «The Gains from Trade when Markets are Possibly Incomplete». En M. Kemp (editor) 1995, pp. 78-100.

KEMP, M. y K. SHIMOMURA

2002 «Recent Challenges to the Classical Gains from Trade Proposition». *German Economic Review*, 3-4, pp. 485-489.

KOWALCZYK, C. y T. SJOSTROM

1994 «Bringing GATT into the Core». *Economic*, Vol. 61, pp. 301-317.

KRISHNA, P.

1998 «Regionalism and Multilateralism: A Political Economic Approach». *Quarterly Journal of Economics*, pp. 227-251.

KRISHNA, P. y J. BHAGWATI

1997 «Necessarily welfare-enhancing customs unions with industrialization constraints: The Cooper-Massell-Johnson-Bhagwati Conjecture». *Japan and the World Economy*, 9, pp. 441-446.

KRISHNA, P. y A. PANAGARIYA

2000 «A Unification of Second Best Results in international Trade». *Journal of International Economics*, 52, pp. 235-257.

KRUEGER, A.

1997 «Free Trade Agreements versus Customs Unions». *Journal of Development Economics*, Vol. 54, pp. 169-187.

KRUGMAN, P.

1991a «The Move to Free Trade Zones». Federal Reserve Bank of Kansas City, *Policy Implications of Trade and Currency Zones*.

1991b «Is Bilateralism Bad?». En E. Helpman y A. Razin (editores). *International Trade and Trade Policy*. Cambridge: MIT Press.

1993 «Regionalism vs. Multilateralism: Analytical Notes». En J. de Melo y A. Panagariya (editores). *New Dimensions in Regional Integration*. Washington, D.C./New York: World Bank/Cambridge University Press.

LAMY, P.

2002 «Stepping Stones or Stumblings Blocks? The EU's Approach Toward the Problem of Multilateralism vs Regionalism in Trade Policy». *World Economy*, pp. 1399-1413.

LEVY, P.

1997 «A Political-Economic Analysis of Free Trade Agreements». *American Economic Review*, 87-4, pp. 506-519.

LIMAO, N.

2006a «Preferential Trade Agreements as Stumbling Blocks for Multilateral Trade Liberalization: Evidence for the United States». *American Economic Review*, Vol. 96-3, pp. 896-914.

2006b «Preferential vs. Multilateral Trade Liberalization: Evidence and Open Questions». *World Trade Review*, Vol. 5-2, pp. 155-176.

LIMAO, N. y B. KARACAOVALI

2005 «The Class of Liberalization: Preferential vs. Multilateral Liberalization in the European Union». World Bank Working Paper N° 3493.



LIMAO, N. y M. OLARREAGA

2005 «Trade Preferences to Small Developing Countries and the Welfare Costs of Lost Multilateral Liberalization». Policy Research Working Paper N° 3565. Washington, D.C.: World Bank.

LIPSEY, R.

1957 «The Theory of Custom Unions: Trade Diversion and Welfare». *Economic*, 24, pp. 40-46.

LIPSEY, R. y K. LANCASTER

1956-1957 «The General Theory of Second Best». *Review of Economic Studies*, 24, pp. 11-32.

LLOYD, P. y D. MACLAREN

2004 «Gains and Losses from Regional Trading Agreements: A Survey». *Economic Record*, 80, pp. 445-467.

LUCAS, R.

1988 «On the Mechanics of Economic Development». *Journal of Monetary Economics*. Vol. 22-1, pp. 3-42.

1993 «Making a Miracle». *Econometric*, 61, N° 2, pp. 251-272.

LUDEMA, R.

1996 «On the Value of Preferential Trade Agreements in Multilateral Negotiations». Georgetown University.

MARKUSEN, J.

1997 «Trade versus Investment Liberalization». NBER Working Paper N° 6231.

MAYER, W.

1984 «Endogenous Tariff Formation». *The American Economic Review*, Vol. 74, N° 5, pp. 970-985.

MCCULLOCH, N., L.A. WINTERS y X. CIRERA

2004 «Agricultural Trade Reform». En K. Anderson y T. Josling (editores). *The WTO and Agriculture*. London: Edward Elgar.

MACLAREN, J.

1997 «Size, Sunk Costs and Judge Bowker's Objection to Free Trade». *American Economic Review*, 87, pp. 400-420.

2002 «A Theory of Insidious Regionalism». *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 117, N° 2, pp. 571-608.

MEADE, J.

1955 *The Theory of Custom Unions*. Amsterdam: North-Holland, pp. 121.

MICHAELY, M.

1965 «On Customs Unions and the Gains from Trade». *Economic Journal*, 75, pp. 577-583.

MILL, J.

2000 *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*. Second Edition. London: Longmans, Green, Reader, And Dyer, 1874. First Edition London, John W. Parker, 1844. Disponible en: <<http://www.efm.bris.ac.uk/het/mill/question.pdf>>

MUNDELL, R.

1964 «Tariff Preferences and the Terms of Trade». *Manchester School of Economic and Social Studies*, 32, pp. 1-3.

MYINT, H.

1958 «The Classical Theory of International Trade and Underdevelopment Countries». *Economic Journal*, 68-270, pp. 317-337.

NEWBERY, D. y J. STIGLITZ

1984 «Pareto Inferior Trade». *Review of Economic Studies*, 51, pp. 1-12.

NORDSTROM, H.

1995 «Customs Unions, Regional Trading Blocs and Welfare». En R. Baldwin, P. Haaparanta y J. Kiander (editores) 1995, pp. 54-78.

O' BRIEN, D.

1976 «Customs Unions: Trade Creation and Trade Diversion in Historical Perspective». *History of Political Economy*, 8-4, pp. 540-563.

OHYAMA, M.

1972 «Trade and Welfare in General Equilibrium». *Keio Economic Studies*, 9, pp. 33-73.

2002 «The Economic Significance of the GATT/WTO Rules». En A. Woodland (editor). *Economic Theory and International Trade: Essays in Honor of Murray C. Kemp*.

ORNELAS, E.

2005 «Trade Creating: Free Trade Areas and the Undermining of Multilateralism». *European Economic Review*, 49-7, pp. 1717-1735.

PANAGARIYA, A.

1999a «Preferential Trading and Welfare: The Small Union Case Revisited». Mimeo, Department of Economics, University of Maryland, College Park.

1999b «The Regionalism Debate: An Overview». *World Economy*, 22-4, pp. 477-511.

2000 «Preferential Trade Liberalization: The Traditional Theory and New Developments». *Journal of Economic Literature*, N° 38-2, pp. 287-331.

PANAGARIYA, A. y R. FINDLAY

1996 «A Political Economy Analysis of Free Trade and Customs Union». En R. Feenstra *et al.* (editores) 1996. También en el Policy Research Working Paper 1261. Washington D.C.: World Bank, 1994.

PANAGARIYA, A. y P. KRISHNA

2002 «On Necessarily Welfare-Enhancing Free Trade Areas». *Journal of International Economics*, 57, pp. 353-367.

PERRONI, C. y J. WHALLEY

2000 «The New Regionalism: Trade Liberalization or Insurance». *Canadian Journal of Economics*, 3, pp. 1-24.

RICHARDSON, M.

1993 «Endogenous Protection and Trade Diversion». *Journal of International Economics*, 34, 3-4, pp. 309-324.

1995 «Tariff Revenue Competition in a Free Trade Area». *European Economic Review*, vol. 39, pp. 1429-1437.

RICHARDSON, M y D. DESRUELLE

1997 «Fortress Europe: Jericho or Chateau d'If?». *Review of International Economics*, 5-1, pp. 32-46.

RIVERA-BATIZ, L. y P. ROMER

1991a «International Trade with Endogenous Technological Change». *European Economic Review*, 35-4, pp. 971-1004.

1991b «International Trade and Endogenous Growth». *Quarterly Journal of Economics*, 106-2, pp. 531-555.

RIVERA-BATIZ, L y D. XIE

1992 «GATT, Trade, and Growth». *The American Economic Review*, 82-2, pp. 422-427.

RODRIK, D.

2003 «Growth Strategies». Working Paper N° 0317. Johannes Kepler University of Linz.

RODRIK, D., J. de MELO y A. PANAGARIYA

1993 «The New Regionalism: A Country Perspective». Policy Research WP N° 1094. Washington, D.C.: World Bank.

ROMER, P.

1986 «Increasing Returns and Long-Run Economic Growth». *Journal of Political Economy*, Vol. 94, N° 5, pp. 1002-1037.

1992 «Two strategies for economic development: using ideas and producing ideas». Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics, World Bank.

RUGGIE, J.

1992 «Multilateralism: The Anatomy of an Institution». *International Organization*, Vol. 46, N° 3, pp. 561-98.

RUTHERFORD, T. y D. TARR

1999a «Trade Liberalization, Product Variety and Growth in a Small Open Economy: A Quantitative Assessment». World Bank.

1999b «Blueprints, spillovers, and the dynamic gains from trade liberalization in a small open economy». En R. Baldwin y J.F. Francois (editores). *Dynamic issues in applied commercial policy analysis*. New York: Cambridge University Press, pp. 269-316.

SAMUELSON, P.

1939 «The Gains from International Trade». *Canadian Journal of Economics*, 5, pp. 195-205.

SCHIFF, M.

1996 «Small is Beautiful: Preferential Trade Agreements and the Impact of Country Size, Market Share, Efficiency and Trade Policy». Policy Research Working Paper N° 1668. Washington, D.C.: World Bank.

2003 «FTA, Customs Union or Unilateral Trade Policy? Final Status Options for 'the West Bank and Gaza'». *Journal of Economic Integration*, v. 18-1, pp. 17-41.

SEGHEZZA, E.

2003a «Customs Union and Economic Growth». *Economia Internazionale*, Vol. 56-4, pp. 479-498.

2003b «Trade Liberalization, Investment and Growth». *Rivista Internazionale de Scienze Sociali*, 111-1, pp. 77-101

SINCLAIR, P. y D. VINES

1995 «Bigger Trade Blocs Need Not Entail More Protection». Mimeo, University of Birmingham.

SMITH, A. y A. VENABLES

1988 «Completing the Internal Market in the European Community». *European Economic Review*, 32-7, pp. 1501-1525.

SNAPE, R.

1996 «Trade Discrimination-Yesterday's Problem?». *Economic Record*, Vol. 72-219, pp. 381-396.

SOLOW, R.

1956 «A Contribution to the Theory of Economic Growth». *Quarterly Journal of Economics*, 70, pp. 65-94

SPECTOR, D.

2001 «Is it possible to redistribute the gains from trade using income taxation?». *Journal of International Economics*, 55, pp. 441-460.

SRINIVASAN, T.

1993 «Comments on Regionalism vs. Multilateralism: Analytical Notes». En J. de Melo y A. Panagariya (editores). *New Dimensions in Regional Integration*. Washington, D.C./New York: World Bank/Cambridge University Press.

1997 «The Common External Tariff of a Customs Unions: Alternative Approaches». *Japan and The World Economy*, 9, pp. 447-465.

STAMBERGER, J.

2003 «The Legality of Conditional Preferences to Developing Countries Under the GATT Enabling Clause». *Chicago Journal of International Law*, Vol. 4-2, pp. 608-618.

STIGLITZ, J. y G. MEIER

2001 *Frontiers of Development Economics: The Future in Perspective*. Washington, D.C./New York: World Bank/Oxford University Press.

STIGLITZ, J. y K. HOFF

2001 «Modern Economic Theory and Development». En J. Stiglitz y G. Meier (editores) 2001, pp. 389-485.

STIGLITZ, J. y A. CHARLTON

2005 *Fair Trade for All: How Trade Can Promote Development*. New York: Oxford University Press.

SUMMERS, L.

1991 «Regionalism and the World Trade System». En *Policy Implications of Trade and Currency Zones*. Jackson Hole, Wyoming: Federal Reserve Bank of Kansas City, pp. 295-302.

TELLO, M.D.

2007 «Arreglos Preferenciales, Flujos Comerciales y Crecimiento Económico en América Latina y el Caribe». En proceso de elaboración. Cátedra Celso Furtado, CEPAL-UPR-RP.

TORRENS, R.

1844 *The Budget: On Commercial Policy and Colonial Policy*. London: Smith Elder.

USITC

2003 The Impact of Trade Agreements: Effect of the Tokyo Round, U.S.-ISRAEL FTA, U.S.-CANADA FTA, NAFTA, and The Uruguay Round on the U.S. Economy. Publication N° 3621.

VANEK, J.

1965 *General Equilibrium of International Discrimination: The Case of Customs Unions*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

VENABLES, A.

1987 «Customs Union, Tariff Reform and Imperfect Competition». *European Economic Review*, 31, pp. 103-110.

VINER, J.

1950 *The Custom Union Issue*. New York: Carnegie Endowment.

WHALLEY, J.

1998 «Why Do Countries Seek Regional Trade Agreements?». En J. Frankel (editor). *The Regionalization of the World Economy*. Chicago: University of Chicago Press.

2000 «What Can the Developing Countries Infer from the Uruguay Round Models for Future Negotiations?». *Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series*, N° 4. UNCTAD, Ginebra.

WIDGREN, M.

1995a «Voting power and control in the EU: the impact of the EFTA entrants». En Richard Baldwin, P. Haaparanta y J. Kiander (editors)., *Expanding Membership of the European Union*. Cambridge, New York y Melbourne: Cambridge University Press

1995b «Probabilistic voting power in the EU Council: the cases of trade policy and social regulation». *Scandinavian Journal of Economics*, 97-2, pp. 345-356.

WILLMAN, G.

2004 «Pareto Gains from Trade: A Dynamic Counterexample». *Economic Letters*, 83, pp. 199-204.

WINTERS, A.

1996 «Regionalism vs. Multilateralism». Policy Research Working Paper N° 1687. World Bank, Washington, D.C.

WINTERS, A. y M. SCHIFF

2003 *Regional Integration and Development*, The World Bank, Washington.

WONG, K.

1995 *International Trade in Goods and Factor Mobility*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.

WONNACOTT, P.

1990 «U.S. Hub-and-Spoke Bilaterals and the Multilateral Trading System». C.D. Howe Institute Commentary N° 23, Octubre, pp. 1-22.

1996 «Trade and Investment in a Hub-Spoke System vs a Free Trade Area». *World Economy*, 19-3, pp. 237-252.

WONNACOTT, P. y M. LUTZ

1989 «Is There a Case for Free Trade Areas?». En J. Schott (editor). *Free Trade Areas and U.S. Trade Policy*. Washington: Institute for International Studies.

WORLD BANK

2000 *Trade Blocs*. Washington: World Bank.

2005 *Global Economic Prospects: Trade, Regionalism and Development*. Washington: World Bank.

WU, J.

2005 «Trade Agreements as Self-Protection». *Review of International Economics*, 13-3, pp. 472-484.

YI, S.

1996 «Endogenous Formation of Customs Unions Under Imperfect Competition: Open Regionalism is Good». *Journal of International Economics*, 41, pp. 153-177.

YUSUF, A.

1980 «Differential and More Favorable Treatment: The GATT *Enabling Clause*». *Journal of World Trade Law*, November-December, Vol. 14-6, pp. 488-507.